

## KN Aktuelles

### Teamwork gefragt

Kieferorthopäde Dr. Clemens Fricke sowie Zahnarzt und Oralchirurg Dr. Marc Hansen präsentieren zwei klinische Fälle mit Lückenschluss durch Implantate.

Wissenschaft&Praxis ▶ Seite 12

### Social Media & Co.

Wer Patienten dort erreichen will, wo sie sich aufhalten, kommt nicht umhin, digitale Kanäle zu bespielen. Wie dies bei Facebook und Co. funktionieren kann, zeigt Prof. Dr. Anton Demling.

Wirtschaft&Recht ▶ Seite 16

### Mini-Implantate

Eine Kursreihe zum Thema skeletale Verankerung lockte Ende 2021 rund 250 Kieferorthopäden sowie Weiterbildungsassistenten nach Düsseldorf.

Veranstaltungen ▶ Seite 24

## KN Kurz notiert

### Die oberen 3er

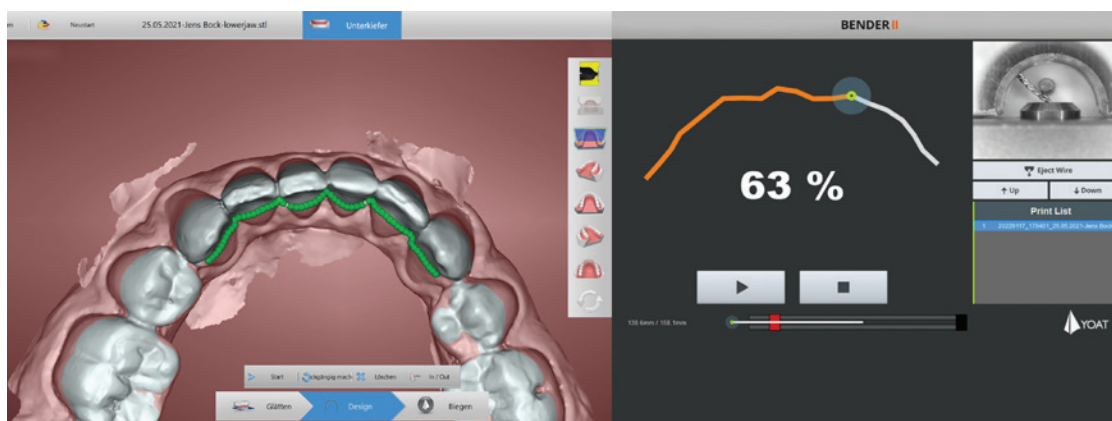
sind die am häufigsten impaktierten Zähne, abgesehen von den dritten Molaren (Prävalenz 1 bis 3 Prozent). (Quelle: De Stefani et al. Eur J Paediatric Dent. 2021 Jun;22(2):139-143)

### Bei 7,7 Stunden

pro Woche lag der durchschnittliche Aufwand der Zahnärzte im Jahr 2019 für administrative Aufgaben der Praxisverwaltung. (Quelle: KZBV-Jahrbuch 2021)

## Digitale indirekte Herstellung festsitzender UK-Retainer

Anhand eines klinischen Beispiels werden die Möglichkeiten eines vollständig digitalen Workflows aufgezeigt und diskutiert. Ein Beitrag von Kieferorthopäde Dr. Jens Johannes Bock, Fulda.



Retainer-Biegemaschine: Digitale Planung und Biegung eines Retainerdrahtes in der Praxis. Softwaregestützte Kontrolle des Biegefortschritts mit Live-Ansicht des Biegekopfs. (Screenshots: © Dr. Jens Johannes Bock)

Die Sicherung der erreichten Zahnstellung gilt als ein wesentlicher Bestandteil kieferorthopädischer Behandlungen.<sup>1-9</sup> Vor allem im Unterkiefer besteht eine erhöhte Rezidivgefahr.

Festsitzende Retainer können inzwischen als Goldstandard angesehen werden.<sup>7-13</sup> Sowohl die Haltbarkeit als auch die Sicherung des Behandlungserfolgs erweisen sich damit über längere Beobachtungszeiträume als

gut bis sehr gut.<sup>7-18</sup> Neben dem Einsatz unterschiedlicher Materialien bestehen für Sechspunkt-Kleberretainer verschiedene Fertigungsverfahren.<sup>9-31</sup>

- direkte Herstellung und individuelle Anpassung

- indirekte Anfertigung am Gipsmodell oder mithilfe einer Biegevorlage
- indirekte Herstellung mittels CAD/CAM-Verfahren.

Eine direkte Herstellung und individuelle Anpassung eines verseilten Stahldrahtes (.015" bis .0175" rund) ist für den Unterkiefer mit ein wenig klinischer Übung gut durchführbar,

kostet jedoch wertvolle Behandlungszeit und verlangt eine gewisse Geduld für den Patienten. Mit Etablierung verschiedener CAD/CAM-Verfahren ist eine effizientere Umsetzung durch Digitalisierung der Arbeitsprozesse möglich und wird seit 2015 mit der Herstellung gefräster Nickel-Titanol-Retainer erreicht.<sup>29-31</sup>

▶ Seite 6

## Anti-Aging durch KFO

Kieferorthopädisches Einstellen von Lücken in der Front für eine prothetische Verbreiterung und Verlängerung der Oberkieferschneidezähne im Rahmen eines Anti-Aging-Programms. Ein Beitrag von Dr. Claudia Obijou-Kohlhas, Baden-Baden.

### Einleitung

Die Welle der Faltenunterspritzungen und Anti-Aging-Behandlungen im Gesicht hat so richtig Fahrt aufgenommen, sodass sich auch für Kieferorthopäden und Zahnärzte ein neues Arbeitsfeld aufgetan hat. Sehr häufig werden Kronenverlängerungen

und -verbreiterungen im Frontzahnbereich bei älteren Patientinnen gefordert, um das Lachen zu verjüngen (Abb. 1). Dafür ist die vorherige Auffächerung der Oberkieferfront durch eine möglichst kurzdauernde kieferorthopädische Vorbehandlung erforderlich.

Immer mehr Frauen lassen sich die kleinen Mundfältchen an der Oberlippe und die tiefen Nasolabialfalten durch sogenannte Dermafiller „unterfüttern“ und „aufpolstern“. Dadurch sollen Gesichtsfalten ausgeglichen und das Gesichtsvolumen zur Verjüngung des Aussehens verbessert werden. Wiederholtes und übermäßiges Spritzen von Botox und Hyaluronsäure in die Gesichtsteile führt jedoch häufig dazu, dass die Oberlippe verlängert und voluminöser wird (Abb. 1), sodass die oberen Frontzähne plötzlich von der Lippe überdeckt werden und kürzer erscheinen. Im schlimmsten Falle ist die Oberkieferfront durch

ANZEIGE

▶ Seite 8

ANZEIGE



## Baldige Klärung gefordert

Bayerische Kieferorthopäden üben Kritik an Entscheidungen des Bundesverwaltungsgerichts.



Dr. Marion Teichmann, Vorsitzende des BDK-Landesverbandes Bayern. (Foto: © Dr. Marion Teichmann)

Als Fehlurteile bewertet der BDK Bayern die zu Beginn 2021 ergangenen Entscheidungen des Bundesverwaltungsgerichts (BVerwG, 5 C 7.19 vom 26.2.2021 und 5 C 8.19 vom 5.3.2019) zu Beihilfeleistungen für den festsitzenden Lingualretainer und dessen adhäsiver Befestigung nach Nr. 2197 GOZ. Dem BVerwG lagen Entscheidungen der Beihilfebehörden aus Nordrhein-Westfalen zugrunde. Auf diese Entscheidungen stützen nun auch die bayerischen Beihilfebehörden ihre ablehnenden Entscheidungen.

„Den Entscheidungen fehlt aus unserer Sicht der kieferorthopädisch-fachliche Hintergrund“, sagt Dr. med. dent. Marion Teichmann, Vorsitzende des BDK-Landesverbandes Bayern. Nach Überzeugung des BDK führen die Urteile nicht dazu, auf die Berechnung der erbrachten Leistungen zu verzichten, zumal die für die Auslegung der GOZ zustän-

digen Zivilgerichte in gefestigter Rechtsprechung die Erstattungspflicht bei adhäsiven Befestigungen nach Nr. 2197 GOZ bestätigt haben. Auch stellte die Rechtsprechung der Verwaltungsgerichte in Bayern die Berechnung des Retainers bislang nicht infrage. Dr. Marion Teichmann: „Wir halten die Berechnung dieser Leistungen aus gebührenrechtlicher Sicht für angemessen und vertretbar, weil sie vom Aufwand her in den kieferorthopädischen Kernleistungen nicht enthalten sind. So hatte es zuvor auch das Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen in seiner Entscheidung zum Retainer, der das Behandlungsergebnis nach Beendigung der kieferorthopädischen Maßnahmen stabilisiert, gesehen. Auch im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung wird der Retainer als eigenständige Leistung anerkannt, was das BVerwG bei seiner Auslegung der GOZ nach Meinung des BDK-Landesverbands hätte berücksichtigen müssen.“ Der Vorstand des BDK-Landesverbands drängt gegenüber dem Bayerischen Finanzministerium als Dienstherr der Beihilfebehörden auf baldige Klärung im Interesse der Beihilfeberechtigten. Dieses Anliegen unterstützt auch die Bayerische Landesärztekammer (BLZK) als Berufsvertretung, so der Präsident der BLZK, Christian Berger.



Quelle: BDK Bayern

ANZEIGE

kompetent,  
partnerschaftlich,  
vertrauensvoll

# Die KFO- Abrechnungs- profis. Beste Referenzen!

... **zo solutions** AG ...

www.zosolutions.ag  
Tel.: +41 78 410 43 91

## ZWP Designpreis 2022

Starten Sie mit Ihrer Bewerbung ins Jahr!



Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“!

### Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

### Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb

erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de). Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die

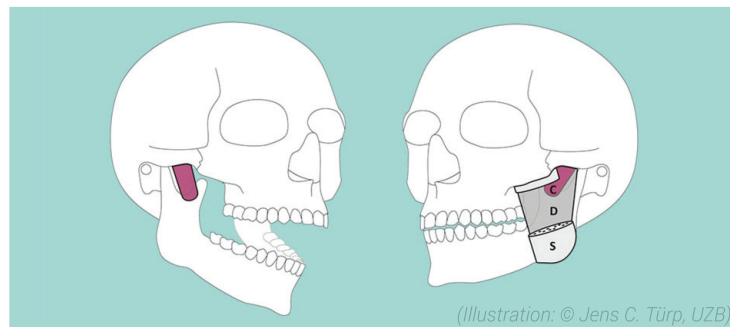
erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.



Quelle:  
OEMUSMEDIAAG

## Neue Muskelschicht entdeckt

Forscher der Uni Basel weisen am Kiefer dritte, noch tiefere Schicht des Massetermuskels nach.



(Illustration: © Jens C. Türp, UZB)

Wissenschaftler haben einen bisher übersehenen Teil eines unserer Kaumuskel entdeckt und erstmals detailliert beschrieben. Der Massetermuskulatur ist der prominenteste unserer Kaumuskel. Legt man die Finger auf den hinteren Bereich

der Wangen und presst die Zähne aufeinander, fühlt man, wie er sich anspannt. In Lehrbüchern der Anatomie wird der Masseter i.d.R. so beschrieben, dass er aus einem oberflächlichen und einem tiefen Anteil besteht.

Forschende um Dr. Szilvia Mezey (Abt. Biomedizin) und Prof. Dr. Jens Christoph Türp vom Universitären Zentrum für Zahnmedizin der Universität Basel beschreiben nun jedoch den Aufbau des Muskels mit einer dritten, noch tieferen Schicht. In der Fachzeitschrift *Annals of Anatomy* schlagen sie dafür den Namen *Musculus masseter pars coronidea* vor, also coronoider Teil des Masseters. Dies, weil die neu beschriebene Muskelschicht am Muskelfortsatz (dem sogenannten Koronoidfortsatz) des Unterkiefers ansetzt.

Quelle: Uni Basel

## ZFA unter den Top 10

Zahnmedizinische/r Fachangestellte/r zählt zu den fragtesten Ausbildungsplätzen.

Immer mehr Ausbildungssuchende nutzen das Internet, um die passende Ausbildung zu finden. Anhand der Häufigkeit von Suchanfragen auf [ausbildungsstellen.de](http://ausbildungsstellen.de) nach Ausbildungsplätzen konnte ein Top-10-Ranking für die beliebtesten Ausbildungsberufe 2022 erstellt werden. Auf Platz 10 des aktuellen Rankings steht der Ausbildungsberuf Zahnmedizinische/r Fachangestellte/r. Spitzenreiter sind Kaufmann/-frau im Einzelhandel (Platz 1), Kaufmann/-frau für Büro-

management (Platz 2) sowie Industriekaufmann/-frau (Platz 3).

Quelle:  
ideenkraftwerk GmbH



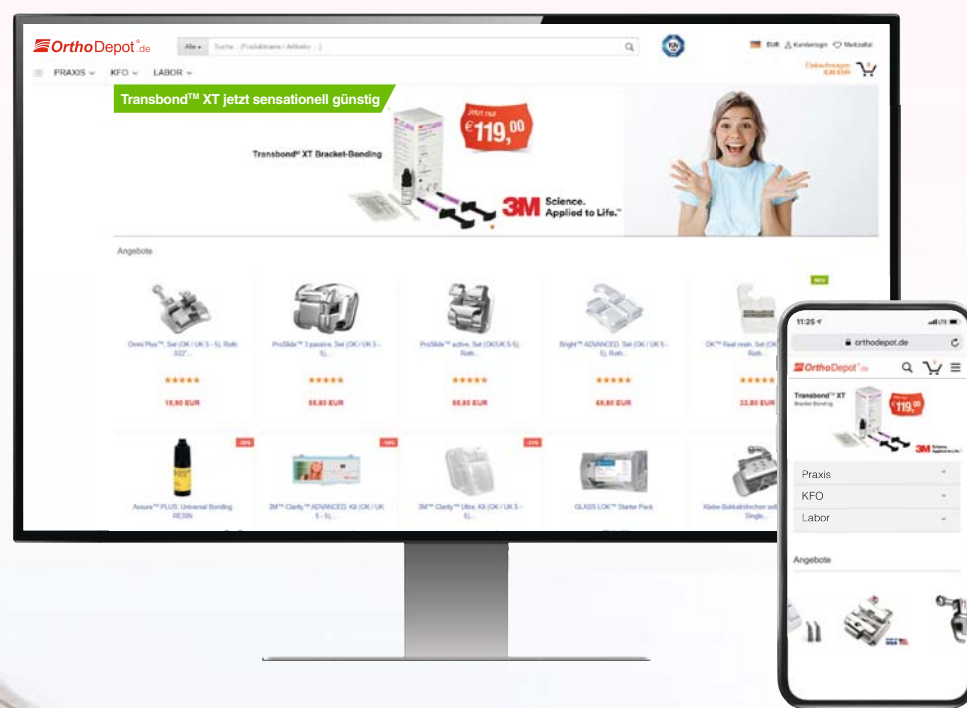


# Der KFO-Supershop

über 15.000 Artikel sensationell günstig



online bestellen unter: [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de)





## Hallo, Engel!

Eine Aktion für mehr Wertschätzung in schwierigen Zeiten.



Mit der Aktion #PRAXISENGEL wollen die praxis PLUS award GmbH, die medondo AG und DIE ZA den zahllosen Ärzten, Pflege- und Praxisteams danken – für ihren täglichen unermüdlichen Einsatz bei der Patientenversorgung. Auch und vor allem in diesen schwierigen Zeiten. „Wir hören und lesen jeden Tag in den Nachrichten, wie sehr am Limit die medizinischen Teams in Krankenhäusern und Arztpraxen sind“, sagt Praxis+Award-Geschäftsführer Thomas Neef. „Doch allein schon wegen der notwendigen Masken kennen wir ihre Gesichter nicht und es gibt kaum Möglichkeiten, mal von Herzen ‚Danke‘ zu sagen“. Daher haben sich Neef und sein Team eine Aktion ausgedacht, um all die unermüdlichen Health Worker „sichtbar zu machen“ und ihnen unser aller Wertschätzung zukommen zu lassen. Mit der „Ihr seid unsere #PRAXISENGEL!“-Idee konnte Thomas Neef schnell namhafte Partner wie die medondo AG und DIE ZA begeistern,

die die Aktion mittragen und verbreiten. Um die PRAXISENGEL „sichtbar zu machen“, wurde eigens eine Filter-App entwickelt, mit der man Selfies oder auf dem Handy gespeicherte Bilder mit Engelsflügeln hinterlegen und das Motiv anschließend posten kann. Da die App die jeweilige Person automatisch KI-basiert freistellt, müssen die Porträts nicht bearbeitet werden. So kann jeder im Praxisteam zum PRAXISENGEL werden und sich dazu auch noch einen von sechs vorproduzierten Sprüchen aussuchen. Über die Social-Media-Kanäle der Praxen auf Facebook, Instagram, WhatsApp etc. gepostet, können die Patienten „ihre“ Ärzte sowie die Praxisteams als #PRAXISENGEL „ liken“ oder mit freundlichen Kommentaren versehen. Außerdem werden alle #PRAXISENGEL auf einer „Wall of angels“ unter [www.praxisengel2021.de](http://www.praxisengel2021.de) zu sehen sein.

Quelle: praxis PLUS award GmbH

## Alle Kongresse finden statt

OEMUS MEDIA AG freut sich auf reguläres, vollständiges Veranstaltungsjahr 2022.



Dr. Torsten Hartmann (2. v. l.), Leiter der Veranstaltungsabteilung der OEMUS MEDIA AG, mit seinem Team. (Foto: © OEMUS MEDIA AG)

Ab März 2022 startet die OEMUS MEDIA AG in das erste vollständige Kongressjahr, in dem alle Veranstaltungen wieder planmäßig durchgeführt werden können. Nachdem die Events des Leipziger Verlagshauses in den letzten knapp zwei Jahren pandemiebedingt, wie bei den meisten anderen Fortbildungsanbietern auch, gar nicht oder nur unter stark eingeschränkten Voraussetzungen stattfinden konnten,

blicken Dr. Torsten Hartmann samt Team voller Vorfreude auf die kommenden Monate. Endlich kann die engagierte Mannschaft dann wieder das tun, was sie am besten kann: Veranstaltungen planen, durchführen und begeistern. Das dürfte Industrie, Referenten und Teilnehmer gleichermaßen erfreuen.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

## Spende für Wiederaufbau

SCHEU GROUP unterstützt den TuS Volmetal 1887 e.V. nach Flutkatastrophe.

Viele Menschen haben durch die Flutkatastrophe in Nordrhein-Westfalen während des Unwetters im Sommer 2021 alles verloren. Auch der Verein TuS Volmetal 1887 e.V. hat einen existenziellen Schaden zu verzeichnen. Die vereinseigene 330 Quadratmeter große Turnhalle wurde stark beschädigt. „Der Hallenvorplatz ist komplett überschwemmt worden, wobei unsere elektrische Anlage zerstört wurde. Erst seit 11. Oktober haben wir wieder Strom und können sukzessive mit dem Wiederaufbau starten. Ohne die Unterstützung der Vereinsmitglieder, der Nachbarschaftshilfe und Spenden wären wir hier nicht so schnell vorangekommen. Zu den Unterstützern gehört auch die Firma SCHEU-DENTAL aus Iserlohn. Mit deren finanzieller Zuwendung konnten wir unsere elektrische Anlage wieder zum Laufen bringen“, so



Die Firma SCHEU-DENTAL hilft beim Wiederaufbau des Turnhallenbetriebs mit einer Spende von 10.000 Euro. Markus Bappert, CEO SCHEU GROUP (hinten rechts), und Dietmar Gebhard, 2. Vorsitzender TuS Volmetal 1887 e.V. (hinten links). (Foto: © SCHEU GROUP)

Dietmar Gebhard, 2. Vorsitzender des TuS Volmetal 1887 e.V. „Wir unterstützen die schnelle Instandsetzung der Sporthalle, so dass der TuS Volmetal mit seiner großartigen gemeinnützigen Arbeit fortfahren und so den von der Flutkatastrophe betroffenen Men-

schen wieder mehr Freude und Zuversicht geben kann. Uns war es besonders wichtig, ein konkretes Projekt in unmittelbarer Nähe zu unterstützen“, erklärt Markus Bappert, CEO SCHEU GROUP.

Quelle: SCHEU GROUP

## Debonding per Laserlicht

ReversFix-Technologie löst Brackets, Kronen und Veneers.



In einem Verbundprojekt haben die Klinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Ulm (UKU) und das Institut für Lasertechnologien in der Medizin und Messtechnik (ILM) an der Universität Ulm eine lasergestützte Technologie zur schonenden Entfernung kieferorthopädi-

scher Brackets und zahnärztlicher Restaurationen entwickelt. „Laserelemente durchdringt dabei das keramische Bracket oder die keramische Restauration und interagiert mit dem zahnärztlichen Zement“, erklärt Dr. Katharina Kuhn, Projektleiterin und Oberärztin in der Klinik

für Zahnärztliche Prothetik. „Energieumwandlungsprozesse führen dann zur zerstörungsfreien Ablösung des Brackets oder der Restauration.“ Während die gemeinsam entwickelte neue ReversFix-Technologie zunächst in vitro getestet wurde, konnte jetzt eine erste klinische Studie erfolgreich abgeschlossen werden. Insgesamt 60 Probanden hatten im Zeitraum 2019 bis 2021 daran teilgenommen. Auch wenn die Durchführung aufgrund der hohen Dokumentationsanforderungen sehr aufwendig war, freuen sich die Initiatoren, dass die neue Lasermethode in der klinischen Anwendung überzeugt.

Quelle: Universitätsklinikum Ulm

## Corona-Bonus gefordert

ZFA und MFA arbeiten am Limit, sollen aber leer ausgehen.

Die Coronapandemie ist eine große Herausforderung für alle Praxen. Sechs von sieben Coronapatienten wurden hierzulande durch Niedergelassene behandelt. Zum täglichen großen Engagement der Praxisteams kommen seit gut zwei Jahren viele außerplanmäßige Aufgaben und zusätzliche Patientenfragen hinzu: Quarantäneverhalten, Testwünsche, Fragen zur Impfung, Termine verschieben, aufwendigere Dokumentationen und Bestellungen, zeitintensive Hygienemaßnahmen und Arbeit im infektionsgefährdeten Bereich – der Mehraufwand in Arzt- und Zahnarztpraxen ist immens. Unmut der Patienten über nicht realisierbare Terminwünsche, Impfstoffmangel, Maskenpflicht, Änderungen in der Impf- und

Teststrategie oder die Pandemie im Allgemeinen landen zudem oft am Empfangstresen. Trotz dieser kaum noch zu bewältigenden Herausforderungen soll das medizinische Fachpersonal in den Praxen den staatlichen Corona-Bonus nicht erhalten, der von der Politik für die anderen Fachberufe im Gesundheitswesen angekündigt wurde. Bundesärzte-

kammer (BÄK), Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Verband medizinischer Fachberufe fordern, die Praxisangestellten selbstverständlich ebenfalls mit einem staatlichen Bonus zu unterstützen.

Quellen: BZÄK, BÄK, Verband medizinischer Fachberufe e.V.





**TRIO**<sup>™</sup>  
CLEAR

»Das Alignersystem  
meines Vertrauens.«



PREISBEISPIEL

**6 CYCLES**

**799,- €\***

18 Steps (je 6 x weich, 6 x mittel, 6 x hart),

\*inkl. 1 Refinement innerhalb 1 Jahres,

MwSt und Versand



Mehr Lächeln. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

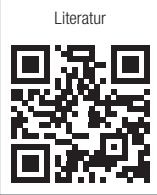
Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit 35 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.



More Info zu TrioClear<sup>™</sup>  
und weitere Angebotspakete

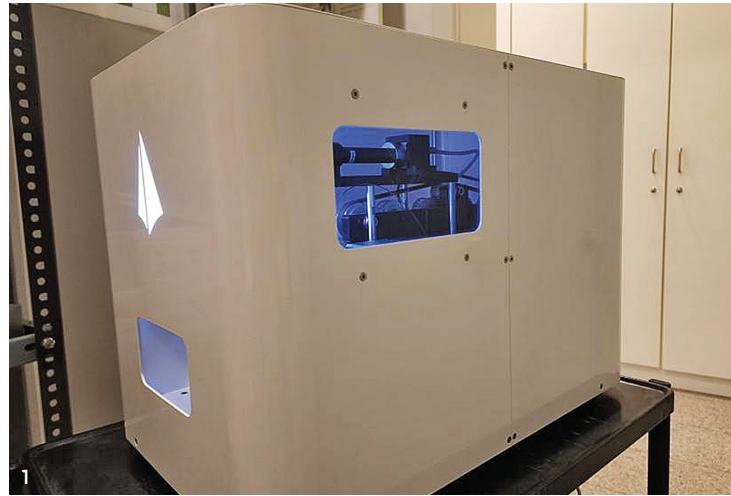
*35 Jahre*  
Erfahrung mit schönen Zähnen





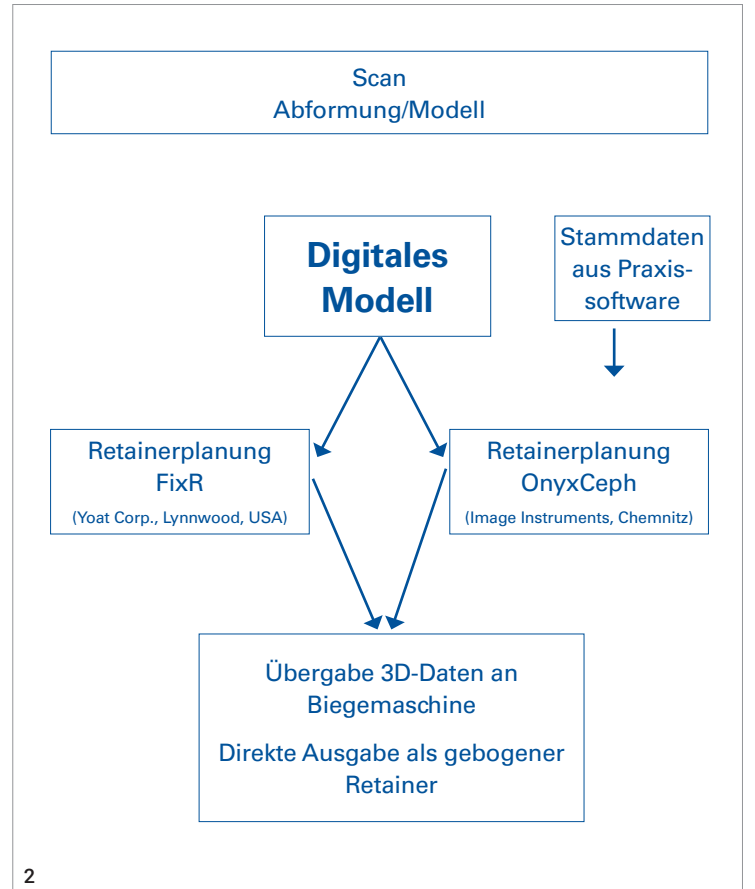
# Digitale indirekte Herstellung festsitzender UK-Retainer

**Abb. 1:** Biegemaschine Bender 1 (Firma Yoat Corp., Lynnwood, USA). **Tabelle 1:** Biegemaschine Bender 1 und Bender 2 (Firma Yoat Corp., Lynnwood, USA). Die Weiterentwicklung der Bender 2 führt zu einem verbesserten Handling und einem erweiterten Materialspektrum. Allerdings muss vor Anschaffung des Gerätes ein Drahtmaterial definitiv festgelegt werden. **Abb. 2:** Möglichkeiten der indirekten Retainerherstellung. Planung durch verschiedene Programme möglich, um Eingewöhnungszeit und Datenübergaben zu erleichtern. **Abb. 3:** Festlegen der Konstruktionslinie im Unterkiefer. Generelle Verschiebung oder anteriore/laterale Einstellungen der Ebene möglich (Software FixR, Yoat Corp., Lynnwood, USA). **Abb. 4:** Markierung der geplanten Lage des Retainers über Bestimmung von drei Punkten, Überführen in eine STL-Datei und Übergabe an die Biegeeinheit.



	Bender 1	Bender 2
Gewicht	21 kg	16 kg
Maße/Unterschiede	Tischgerät	Circa 30 Prozent kleiner, leiser und schneller
Software	FixR	FixR
Drahtmaterial	.0195" Dreifach verseilter runder Stahldraht (Twistflex)	.0175" <b>oder</b> .0195" 3-facher Twistflex <b>oder</b> .016" x .016" <b>oder</b> .016" x .022" Stahlbogen

Tabelle 1



← Seite 1

Mit der Einführung einer spezifisch für diesen Zweck entwickelten Draht-Biegemaschine (Bender 1 und Bender 2, Firma Yoat Corp., Lynnwood, USA) ergibt sich erstmals die Möglichkeit, die indirekte Fertigung vor Ort in der eigenen Praxis durchzuführen (Abb. 1, Tabelle 1).

## Digitale Prozesskette

Grundlage bildet entweder ein intraoraler Scan oder die digitale Erfassung der Modelle (Abb. 2). Die somit erstellten 3D-Daten (ohne digitalen Sockel, unverarbeitet aus dem intraoralen Scanner) werden menügeführt in die zugehörige Software FixR übertragen. Für die Planung eines UK-Retainers ist die Erfassung des unteren Zahnbogens ausreichend.

„Mit der Einführung einer spezifisch entwickelten Draht-Biegemaschine ergibt sich erstmals die Möglichkeit, die indirekte Fertigung festsitzender UK-Retainer vor Ort in der eigenen Praxis durchzuführen.“

Sollte die Herstellung eines oberen und unteren Retainers gleichzeitig erfolgen, dann muss mit einem etwas höheren Aufwand die exakte Zuordnung der okklusalen Beziehungen erfolgen.

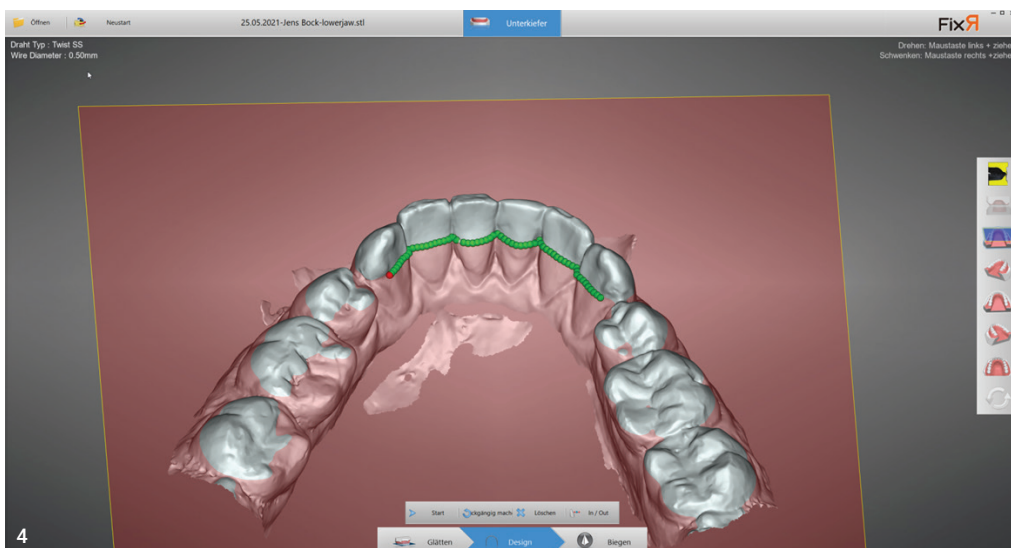
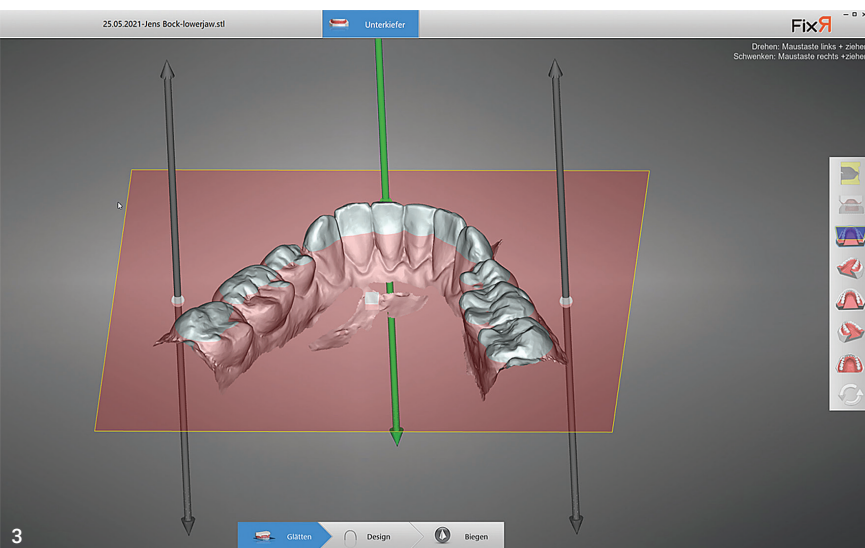
Der Verlauf des unteren Retainers wird durch die vertikale Neigung der Planungsebene und mit Setzen von drei Orientierungspunkten determiniert. Zu beachten gilt: Vertikale Biegungen sind nicht möglich! Nach Fertigstellen des Prozesses werden die notwendigen Daten an die Biegemaschine übergeben und in weniger als zehn Minuten ist der gebogene Retainer fertig.

## Klinisches Verfahren

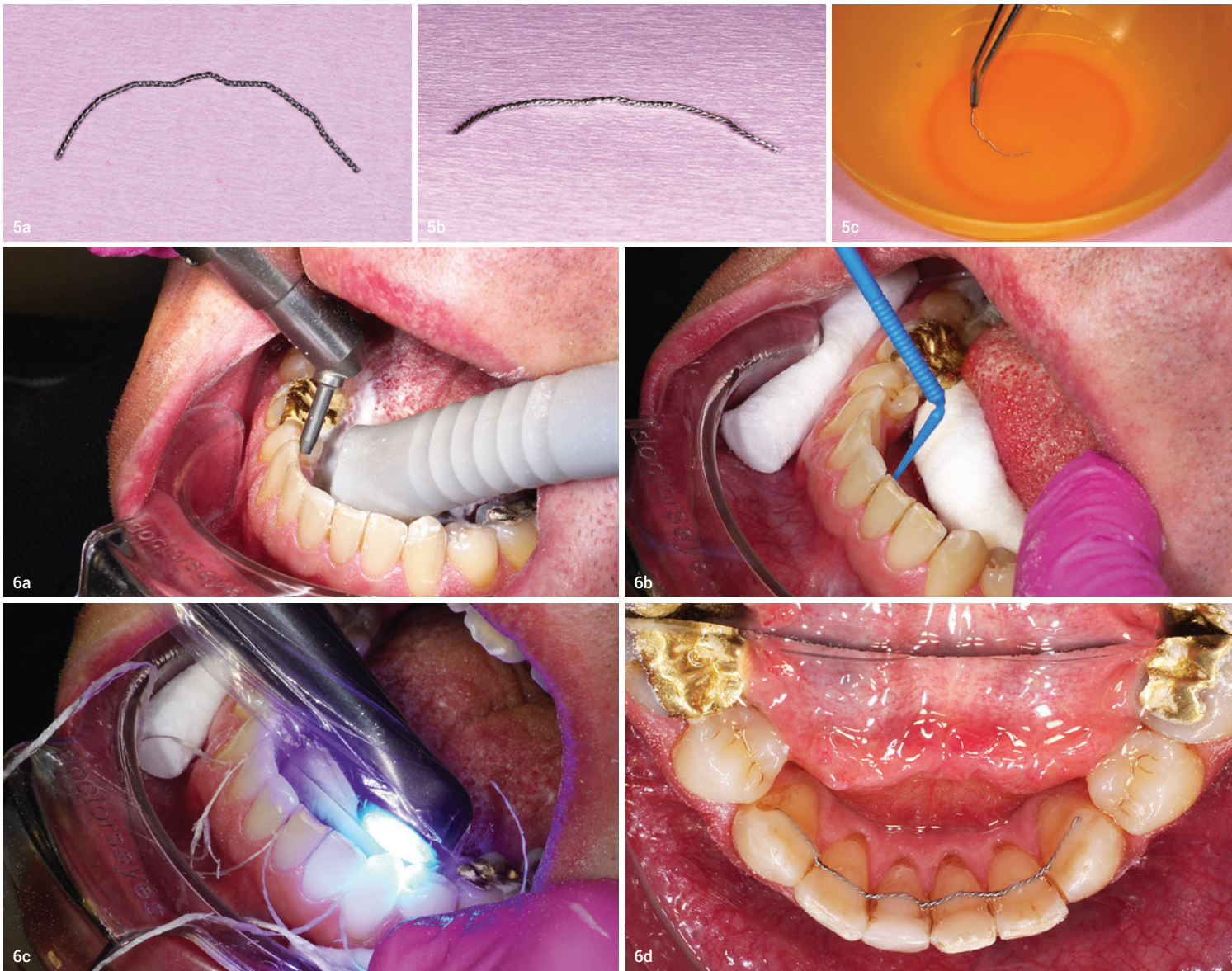
Vor Einsetzen des digital erstellten und maschinell gebogenen Retainers sollte eine gewissenhafte Prüfung der Passfähigkeit am Modell oder im Mund erfolgen. Der passive Sitz des Retainers kann vorsichtig an jedem Zahnzwischenraum vor dem adhäsiven Befestigen mittels zahnärztlicher Sonde geprüft werden. Die taktile Testung sollte keinen Anhalt für bogeninduzierte Kraftapplikation ergeben. Im Grunde entspricht das klinische Vorgehen des digital erstellten Retainers dem Standardverfahren zum Einsetzen einer festsitzenden

kieferorthopädischen Apparatur (Abb. 5 und 6):

- gründliche Reinigung der Zahnflächen
- ggf. erweiterte Säuberung durch Anwendung von Aluminiumoxid-Pulverstrahl
- Konditionierung (ca. 37% Phosphorsäure, 1 Min.)
- Abspülen (ca. 1 Min.)
- relative Trockenlegung
- Anprobe
- ggf. Platzierungshilfen nutzen (Silikonschlüssel, Zahnseide)
- Bonding
- punktwises Auftragen eines fließfähigen Komposit
- Aushärten.







**Abb. 5a–c:** Vorbereitung zum Einsetzen eines Kleberretainers: Prüfung auf plane Ausführung (a, b) und ggf. Kontrolle am Modell. Entfetten mittels Isopropanol-Lösung (c). **Abb. 6a–d:** Klinischer Ablauf zum Einsetzen eines UK-Retainers: Nach Reinigung (a), Konditionierung (b) und Bonding erfolgen das vorsichtige Platzieren des Retainers und eine dezente Fixierung über Zahnseide (ohne Zug/Druck!). Anschließend Setzen der Klebepunkte und Aushärtung (c). Fertiger Retainer im Unterkiefer (d).

(Screenshots und Fotos: © Dr. Jens Johannes Bock)

**kontakt**



**Dr. Jens Johannes Bock**  
Kieferorthopäde  
Am Schlossgarten 1  
36037 Fulda  
Tel.: +49 661 77757  
info@kfo-schlossgarten.de  
www.kfo-schlossgarten.de

**Erste Erfahrungen**

Sowohl die digitale Planung als auch die klinische Umsetzung der weiteren Verfahrensschritte sind einfach und ohne große Lernkurve erreichbar. Es ergab sich bisher kein Hinweis auf eine aktive Kraftabgabe durch den Drahtbogen.

**„Sowohl die digitale Planung als auch die klinische Umsetzung der weiteren Verfahrensschritte sind einfach und ohne große Lernkurve erreichbar.“**

Die sehr gute Adaptation an die jeweiligen Kronenformen und die gleichmäßige Ausführung der Biegungen ohne Verkantungen oder spitze Winkel lassen eine gute klinische Haltbarkeit erwarten (Abb.6). Die Anwendung eines Standardmaterials mit einem langjährigen Erfahrungshorizont trägt zu einer erhöhten Sicherheit bei.

Die Individualisierungen der Drahtbiegungen und die sehr gute Adaptation an die lingualen Zahnflächen sollten in ausreichendem Maße verhindern, dass der gefürchtete „X-Effekt“ auftreten kann und auch langfristig eine gute Verträglichkeit für den Patienten sowie eine einfache Hygienisierbarkeit bestehen dürfte.

**Zusammenfassung**

Die Biegemaschine und das CAD/CAM-Verfahren zur indirekten Herstellung lingualer Retainer können sehr gut in den Praxisalltag integriert werden. Erfahrungen mit intraoralen Scannern vorausgesetzt, ist die Umsetzung schnell und erfreulich unkompliziert möglich. Zu den Vorteilen zählen die rasche Verfügbarkeit des Retainers vor Ort und die Anwendung bekannter Drahtmaterialien. Im Vergleich zur direkten Herstellung oder zum laborseitig vorgefertigten Retainer sind praktisch keine Nachkorrekturen notwendig und es ist ein wesentlich effizienterer Workflow möglich. Idealerweise ist für eine optimale klinische Anwendung eine vollständige Datenübergabe Praxisverwaltungssoftware/Scannerprogramm/Planungssoftware zu fordern, deren reale Umsetzung allerdings nur in den wenigsten EDV-Systemen gelingt. Eine Integration in die Software-Umgebung von OnyxCeph (Image Instruments, Chemnitz) steht unmittelbar vor der finalen Freigabe. Zu den Nachteilen gehören ohne Zweifel die sehr hohen Anschaffungskosten und die Limitierung auf ein Drahtmaterial.

**Fazit**

Erstmals steht eine praxistaugliche Biegemaschine für die Herstellung gebogener Retainer zur Verfügung. Erste Tests sind vielversprechend, müssen aber dringend durch wissenschaftliche Studien gestützt werden.

**Danksagung**

Hiermit danken wir der Firma Ortho Penthin, vor allem Herrn

Jan Penthin, für die kompetente Hilfe und die freundliche Bereitstellung der Biegemaschine zu Testzwecken.

ANZEIGE

**Fit Strip** Approximale Finier- und Konturierstreifen für aerosolfreies Stripping und Kompositnachbearbeitung

**Mach die Drehung!**  
Drehen Sie das farbcodierte Rad, um die Krümmung von FitStrip™ einzustellen, und er wird automatisch an Ort und Stelle arretiert - gebogen für die Endbearbeitung oder gerade für ASR (approximale Schmelzreduktion). Einfacher geht es nicht!

**Ein praktischer Griff!**  
Der einfache, aufsteckbare Handgriff von FitStrip macht sowohl für den Anwender als auch für den Patienten einen großen Unterschied.

**Von grob nach fein**

1. Mittlere Körnung für schnelle Entfernung
2. Feine Körnung glättet die Oberfläche.
3. Superfeine Streifen geben den Feinschliff.

**Preis: € 164,00\***

FPSK01

Bestellen Sie ganz bequem und einfach, ohne Registrierung über unseren Online Katalog auf <http://katalog.garrisdental.net> oder scannen Sie den QR Code.

**Starter Set zum Finieren, Polieren und ASR (approximale Schmelzreduktion) bis 0,30 mm**  
Das FPSK01-Set enthält:

- 2 gezackte FitStrips (Sägen), 2 Griffe
- einseitig beschichtet**
- 4 (je 1x super fein/gelb 0,08 mm, fein/rot 0,10 mm, medium/blau 0,13 mm, grob/grün 0,18 mm)
- doppelt beschichtet**
- 4 (je 1x super fein/gelb 0,11 mm, fein/rot 0,15 mm, medium/blau 0,21 mm, grob/grün 0,30 mm)





Dr. Claudia Obijou-Kohlhas



Literatur



## Anti-Aging durch KFO

← Seite 1

**Abb. 1:** 79-jährige Patientin: Falten unter-spritzt, Lippen mit Permanent-Make-up verbreitert, zu starke Überdeckung der OK-Front durch die Oberlippe, kurze Front-zahnkronen, negative Lachkurve. **Abb. 2:** Starke Faltenunterspritzung der Lippen und des Gesichts. Kurze Oberkieferfront. **Abb. 3:** Kombibehandlung KFO/Prothetik (Vollkeramikronen), große und lange Schneidezahnkronen, geringe Abdeckung der OK-Front durch die Oberlippe, positive Lachkurve.

**Tabelle 1:** Zahnexposition nach Länge der Oberlippe. (Quelle: Vig RG, Brundo GC: *The kinetics of anterior tooth display. J Prosthet Dent. 1978 May;39[5]:502-4*)  
**Tabelle 2:** Zahnexposition nach Alter. (Quelle: Vig RG, Brundo GC: *The kinetics of anterior tooth display. J Prosthet Dent. 1978 May;39[5]:502-4*)

**Fall 1:**

**Abb. 4a–d:** 32-jähriger Patient: kieferorthopädische Protrusion und Einstellen frontaler Lücken für anschließende Keramikronen in der OK-Front. **Abb. 5a–f:** Ergebnis der kombiniert kieferorthopädisch-prothetischen Behandlung. Verlängerung und Verbreiterung der Zähne 12 bis 22 durch Vollkeramikronen. Langzeitretention durch linguale Kleberretainer. **Abb. 6a und b:** Vorher-Nachher-Frontansicht. Verbesserung der Lachlinie und jüngeres Aussehen durch eine größere Zahnexposition in der OK-Front.

die Überlappung der Oberlippe gar nicht mehr zu sehen. Aber woher kommt dieser negative Nebeneffekt der Faltenunterspritzung? Die Muskeln des Gesichts erschlaffen durch das injizierte Nervengift und sacken förmlich nach unten ab, wodurch die Oberkieferfrontzähne mehr und mehr verdeckt werden. Aus einem schönen Lachen wird ungewollt ein eher verkrampftes Grinsen, wenn der Patient versucht, die aufgepolsterte Oberlippe beim Lachen nach oben zu ziehen. Bedauerlicherweise tritt durch die Verlängerung der Oberlippe häufig das Gegenteil von dem ein, was mit der Faltenunterspritzung bewirkt werden soll. Das Lachen der Patienten wirkt eher älter als jünger, denn wie beim natürlichen Alterungsprozess sinken die Gesichtsteile beim älteren Menschen nach unten ab und die Unterkieferzähne sind nun mehr zu sehen als die des Oberkiefers.

### Natürlicher Alterungsprozess verlagert Höhe der Lippenlinie

Vergleicht man das Lachen junger Menschen mit dem der älteren, so fällt die unterschiedlich hohe Lippenlinie als signifikantes Merkmal

Tabelle 1		Durchschnittlicher Umfang der Zahnexposition (mm)	
Länge der Oberlippe (mm)	Oberer mittlerer Schneidezahn	Unterer mittlerer Schneidezahn	
10–15	3,92	0,69	
16–20	3,44	0,77	
21–25	2,18	0,98	
26–30	0,93	1,95	
31–35	0,25	2,25	

Tabelle 2		Durchschnittlicher Umfang der Zahnexposition (mm)	
Altersgruppe (Jahre)	Oberer mittlerer Schneidezahn	Unterer mittlerer Schneidezahn	
bis 29	3,37	0,51	
30–39	1,58	0,80	
40–49	0,95	1,96	
50–59	0,46	2,44	
ab 60	-0,04	2,95	

1 bis 2 mm als ästhetisch jugendlich angesehen. Besonders schlimm ist es für die Patienten übrigens dann, wenn die Lippe durch unterschiedlich starke Resorptionsvorgänge der Mikrofiller asymmetrisch wird und nach einer Seite herunterhängt. Hat der Patient einmal mit der Faltenunterspritzung begonnen, so kommt er kaum noch davon los, denn immer wieder müssen Unregelmäßigkeiten ausgeglichen werden.

### Exposition der oberen Frontzähne nimmt im Alter ab

Jung aussehen bedeutet eben nicht nur, dass das Gesicht faltenfrei erscheint, sondern auch, dass die Oberkieferzähne entsprechend einer positiven Lachkurve mindestens zu zwei Dritteln zu sehen sind. Vig und Brundo zeigten bereits 1981, dass mit steigendem Alter der Patienten die Zahnexposition der Oberkieferfront durch eine Zunahme der Oberlippenlänge graduell abnimmt und dafür die Exposition der Unterkieferfrontzähne in gleicher Weise zunimmt. Nach den Messungen der Autoren weisen über 60-Jährige eine Unterkiefer-Frontzahnexposition

für den Altersunterschied unmittelbar ins Auge. Beim jungen Menschen ist die Lippenschlusslinie deutlich höher als beim älteren, wodurch die Oberkieferzähne bei jüngeren Menschen mehr zu sehen sind.

Dies zeigt uns, dass die exponierte Stellung der Oberkieferzähne für ein jugendliches Aussehen und eine ansprechende Gesichtsästhetik wichtig ist (Abb. 3). In der Regel wird auch ein Gummy Smile von

### Was heißt Anti-Aging?

**Duden:**

Anti-Aging bedeutet die Gesamtheit der (medizinischen) Maßnahmen zum Hinauszögern des Alterungsprozesses.

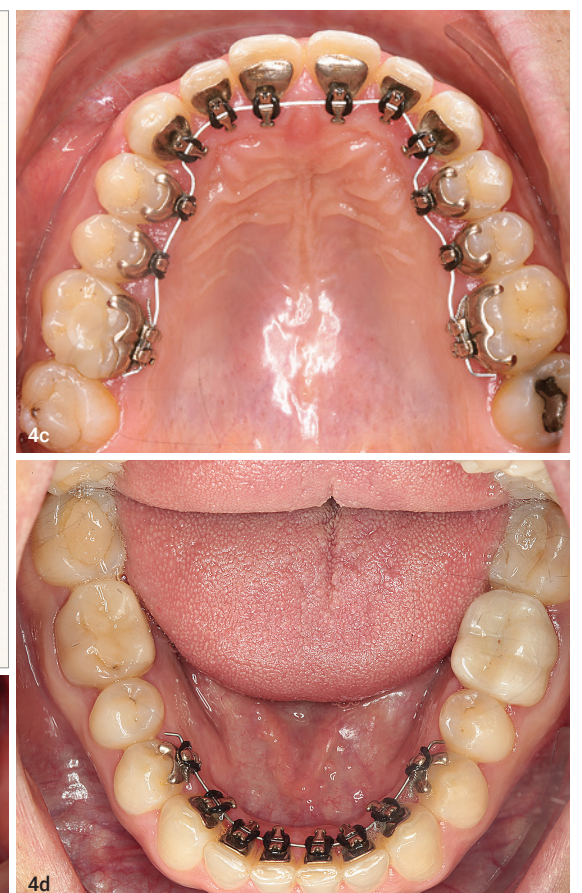
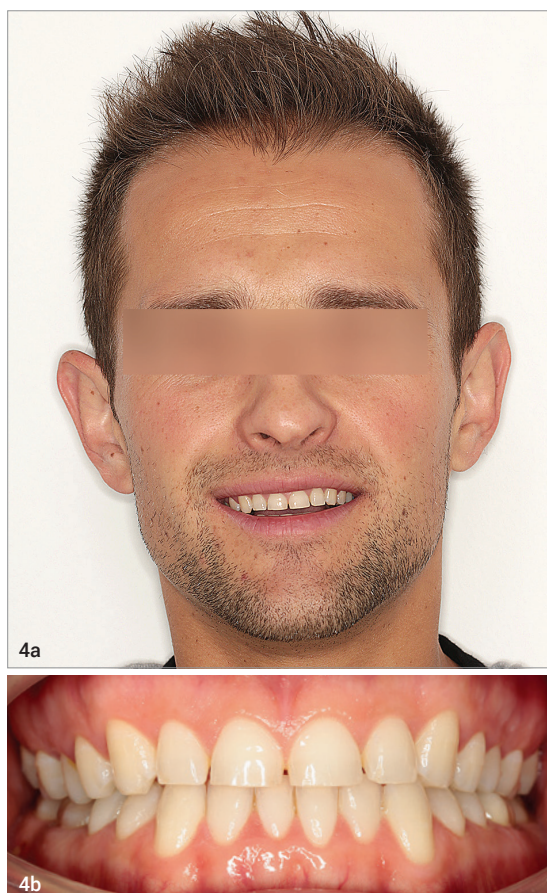
**Wikipedia:**

Maßnahmen, die darauf abzielen, das biologische Altern des Menschen hinauszuzögern, die Lebensqualität im Alter möglichst lange auf hohem Niveau zu erhalten und die Lebenserwartung zu verlängern.

**Kieferorthopädie und Zahnmedizin**

(nach Definition Dr. Claudia Obijou-Kohlhas):

Maßnahmen, die dazu dienen, der biologischen Abnutzung der Zähne und dem Absinken der Lachlinie (s.u.) im Alter durch geeignete kieferorthopädische und zahnmedizinische Therapien entgegenzuwirken. Dabei werden die Stellung, Form und Farbe der Zähne dahingehend positiv verändert, dass sich der alternde Mensch durch ein jugendlicheres Lachen jünger, schöner und besser fühlen kann. Durch die ästhetische und funktionelle Zurücksetzung der Zähne „von alt nach jung“ kann die Lebensqualität des alternden Menschen verbessert werden. (Lachlinie = der Teil der Zähne, der beim Lachen sichtbar ist. Beim jungen Menschen sind das i.d.R. die OK-Frontzähne und beim älteren Menschen die UK-Frontzähne. Die Abrasion der OK-Frontzähne und das Erschlaffen der Gesichtsteile können als Ursache für den Alterungsprozess und das Absinken der Lachlinie angesehen werden.)







„Beim jungen Menschen ist die Lippenschlusslinie deutlich höher als beim älteren, wodurch die Oberkieferzähne bei jüngeren Menschen mehr zu sehen sind.“

auf, die in ihrem Ausmaß der Oberkiefer-Frontzahnexposition von unter 30-Jährigen entspricht (Tabelle 1 und 2). Um dem Alterungsprozess entgegenzuwirken, sind Kieferorthopäden und Zahnärzte gefragt.

#### Wie können hier Kieferorthopädie und Prothetik Abhilfe schaffen?

Durch eine gemeinsam mit dem Hauszahnarzt durchgeführte interdisziplinäre Diagnostik können wir eine kombiniert kieferorthopädisch-prothetische Therapie planen, welche die Frontzähne des Oberkiefers wieder in den Mittelpunkt des Aussehens stellt. Die Auswertung von Gesichtsfotos, Vermessung der Zahnlängen, Feststellen der Lachlinie, Beurteilung von Symmetrien und Bisslage können digital und analog zu einer gemeinsamen Behandlungsplanung führen, die das Ziel hat, die Oberkieferfrontzähne des älteren Patienten zu verlängern und damit sichtbarer zu machen.

#### Präprothetische kieferorthopädische Lückenöffnung

Anhand der im Folgenden dargestellten klinischen Fallbeispiele (Fall 1: Abb. 4–6; Fall 2: Abb. 7–13) soll gezeigt werden, dass die kieferorthopädische Lückenöffnung in der Oberkieferfront eine unverzichtbare Voraussetzung für die anschließende Überkronung, Kompositrestauration oder Veneerversorgung zur Vergrößerung und Verlängerung der Frontzähne erforderlich ist. Die enge Zusammenarbeit der beiden Fachdisziplinen Kieferorthopädie und Prothetik sind daher unverzichtbar. Erwähnt werden soll in diesem Zusammenhang, dass es allgemein anerkannte Regeln zu den richtigen Proportionen der Zahnbreiten zu den Zahnlängen gibt, die als ästhetisch relevant gelten. Als Inbegriff der Ästhetik wird der sogenannte Goldene Schnitt angesehen, der 1979 erstmals von Lombardi<sup>2</sup> angewandt wurde. Dabei kommt

es auch darauf an, dass der Betrachter die Frontzähne von vorn beurteilt, da sich diese durch die Perspektive die Zahnbreiten der seitlichen Schneidezähne und Eckzähne aufgrund des Oberkiefer-Kurvenverlaufs optisch anders darstellen als sie tatsächlich sind. Folgende Indikationen können eine Verlängerung und eine damit einhergehende Verbreiterung der Oberkieferfrontzähne notwendig machen:

- natürliche Alterungsprozesse durch Absacken der Gesichtswichteile
- iatrogene Oberlippenverlängerung und -verdickung durch injizierte Filler und Toxine
- Abrasionen/Erosionen in der Oberkieferfront
- frontal offener Biss mit proklinierter, intrudierter Oberkieferfront
- unterentwickeltes Mittelgesicht mit retrudierter, intrudierter Oberkiefer-Frontzahnposition (häufig skelettale Klasse III)
- genetisch bedingte hypoplastische, verkürzte Zahnformen

orthoPenthin  
KFO SYSTEME

## Das weltweit erste System zur InHouse Retainer- Herstellung



DIGITAL KFO  
by orthoPenthin

YOAT  
BENDER I & FixЯ

### Neue Optionen bestellbar!

Drahtstärken:

Rund 0.45 mm oder 0.50 mm  
Kant .016" x .016" oder .016" x .022"

Mehr erfahren auf  
ortho-penthin.de  
oder Code scannen!



orthoPenthin KFO Systeme | Gewerbekamp 11  
28790 Schwanewede | Telefon 0421 658 85 97  
info@ortho-penthin.de | www.ortho-penthin.de



**Fall 2:**

**Abb. 7a-f:** Klinische Ausgangssituation: 45-Jährige Patientin, faltenunterspritzte Oberlippe, geringe Frontzahnexposition der OK-Front, Steilstand der OK/UK-Front, Tiefbiss, skel. Klasse I. **Abb. 8a-e:** Erste Behandlungsphase: Eingliederung der Multibracketapparatur im Oberkiefer mit Saphirbrackets. **Abb. 9:** Bissanhebung durch Aufrichtung und Anhebung der Oberkieferfront. **Abb. 10a-e:** Behandlungsfortschritt: Expandierter Oberkiefer, frontale Lückeneinstellung im Oberkiefer, Bissanhebung, Eingliederung der Unterkiefermultibracketapparatur. **Abb. 11a-e:** Zwischenbefund, gute Bissanhebung und Lückenöffnung in der Oberkieferfront für die geplante Kronenversorgung zur ästhetischen Zahnvergrößerung.



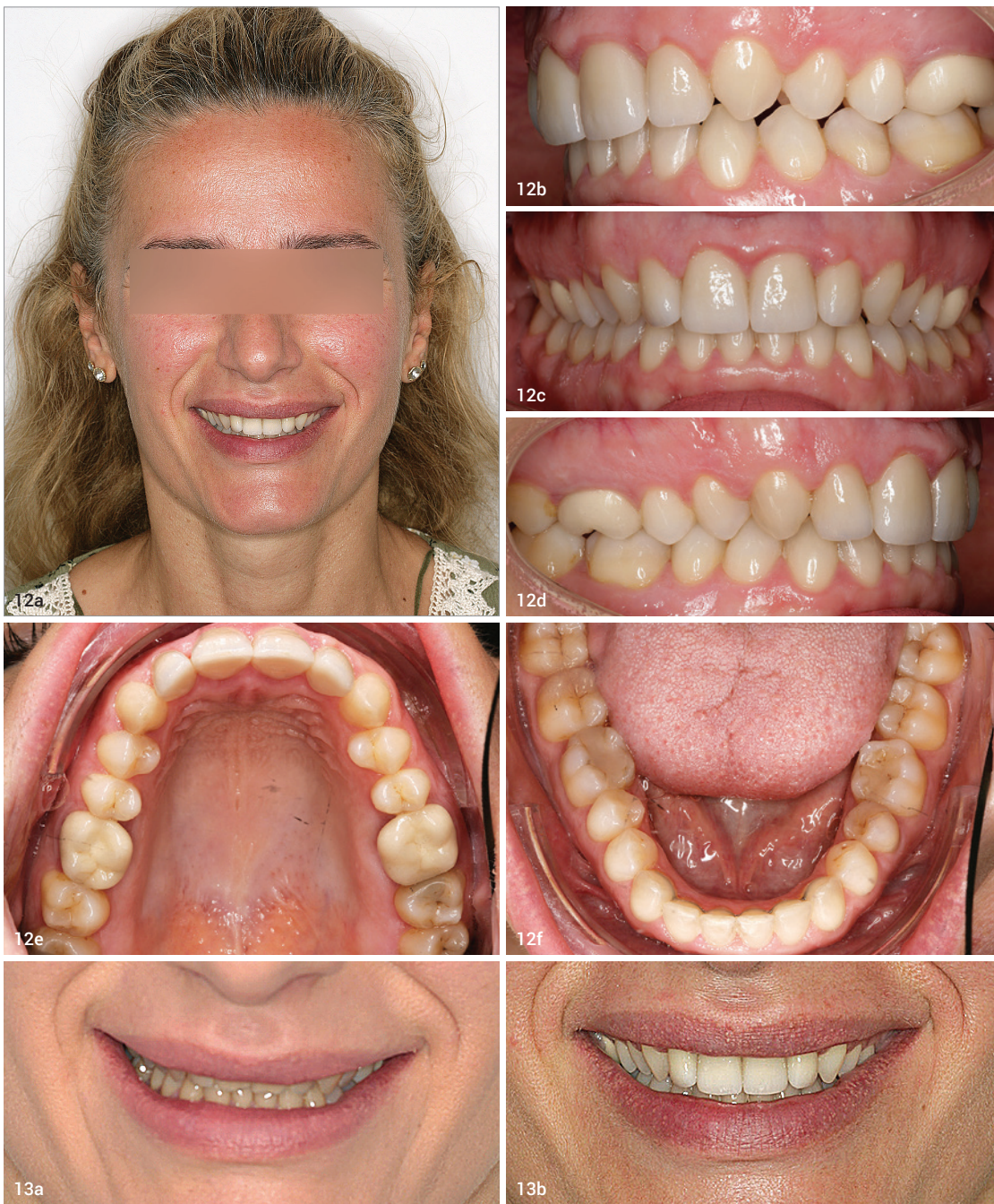
entweder durch bukkale oder linguale Brackets oder mit sämtlichen Alignersystemen durchgeführt werden. In den meisten Fällen handelt es sich lediglich um die kieferorthopädisch durchzuführende Auffächerung der Front durch eine Proklination der oberen Inzisivi bei gleichzeitiger Verankerung der Seitenzähne. Oft beträgt die Behandlungsdauer je nach Ausgangssituation nur wenige Monate, sodass die Patienten weder durch zu hohe Kosten noch durch zu lange Behandlungszeiten belastet werden. Auf eine Unterkieferbehandlung kann zur Kostenersparnis für den Patienten bei einer guten Ausgangsbisslage im Einzelfall verzichtet werden. Bei den Behandlungen mit bukkalen oder lingualen Bracketsystemen empfiehlt es sich, mit sogenannten Stoppbögen zu arbeiten. Das bedeutet, dass mesial der Zähne 16 und 26 jeweils ein Stopp auf den Rundbogen aufgekrümmt wird, sodass die Frontzähne unter Ausnutzung der Gegenkraft an den Molaren nach anterior geneigt und aufgefächert werden können. Der Utility-Effekt macht eine zügige Proklination der OK-Frontzähne schnell sichtbar. Eventuell vorhandene Kopfbissstellungen und Störkontakte mit der Unterkieferfront können durch die kieferorthopädische Behandlung gleichzeitig beseitigt werden. Neben dem ästhetischen Effekt tritt somit auch eine Verbesserung der funktionellen Aspekte in Bezug auf die Kiefergelenke ein.

„Beim natürlichen Alterungsprozess sinken die Gesichtswichteile beim älteren Menschen nach unten ab. Die Unterkieferzähne sind nun mehr zu sehen als die des Oberkiefers.“

- veraltete, fehlgeplante, zu kurze Frontzahnrestaurationen
  - durch akutes Trauma verkürzte Frontzahnkronen
  - frontale Kopfbissstellungen, Bolton-Diskrepanzen
  - Aplasien der seitlichen Frontzähne und Mesialpositionen der Eckzähne.
- Die kieferorthopädische Lückenöffnung in der Oberkieferfront kann







**Fazit**

Alles in allem ist die kieferorthopädische Lückenöffnung mit anschließender prothetischer Versorgung der Oberkieferfront eine sinnvolle Ergänzung zum Anti-Aging-Programm der modernen Schönheitsmedizin. Wenn gleichzeitig Frühkontakte und funktionelle Hindernisse beseitigt werden, dürfen auch medizinische Notwendigkeiten als erfüllt gelten. Das körperliche und psychische Wohlbefinden durch ein schönes Lachen machen einen bedeutenden Anteil für die Selbstzufriedenheit des Patienten in unserer leistungsorientierten Gesellschaft aus. Gut, dass wir durch unser Wissen und unsere Fachkompetenz dazu beitragen können.

**Abb. 12a–f:** Endergebnis nach Eingliederung der Vollkeramikronen 12-22. Deutlich verlängerte und verbreiterte Schneidezähne führen zu einer besseren Exposition der Oberkieferfront und zu einem jüngeren Aussehen. Die Zahnbogenbreite des Oberkiefers ist leider bis zur Eingliederung der Prothetik etwas schmaler geworden, da die Patientin die Retentionsschienen zu wenig getragen hat. **Abb. 13a und b:** Vorher-Nachher-Vergleich: Deutliche Verlängerung der Oberkieferfrontzähne durch Kieferorthopädie mit anschließender Kronenversorgung in der Front. Jüngeres Aussehen durch eine größere Frontzahnexposition beim Lachen. Die Patientin hatte sich die Oberlippe vor der Kieferorthopädie mit Fillern und Botox unterspritzen lassen, wodurch die Oberlippe verlängert und verdickt erschien. Die Frontzähne waren kaum sichtbar.

**kontakt**



**Kieferorthopädische Gemeinschaftspraxis**  
**Dr. Claudia Obijou-Kohlhas**  
**Dr. Peter Kohlhas**  
 Sophienstraße 12 („Alte Hauptpost“)  
 76530 Baden-Baden  
 Tel.: +49 7221 290129  
 praxis@dr-kohlhas.de  
 www.dr-kohlhas.de

**Korrekte Planung der Zahnbreiten und -längen essenziell**

Wichtig erscheint im Vorfeld die genaue Planung der späteren Zahnbreiten und Zahnlängen, damit während der kieferorthopädischen Therapie die Lückengröße zwischen den vier Frontzähnen genau eingehalten werden kann. Sinnvoll erscheinen ein Set-up durch den Kieferorthopäden und ein Mock-up durch den Hauszahnarzt bzw. Zahntechniker, die in diesen Fällen eng zusammenarbeiten und sich über das gemeinsame Behandlungsziel absprechen sollten. In vielen Praxen ist die digitale Planung bereits eine Selbstverständlichkeit und erleichtert den interdisziplinären Austausch zwischen den Behandlern.

Sind die genauen Abstände der Zähne zueinander und zum Gegenkiefer erreicht, so gilt es, die Zähne bis zur endgültigen prothetischen Versorgung in ihrer Position zu halten. Wird der Patient als zuverlässig eingestuft, so kann eine Tiefziehschiene des kieferorthopädischen Ergebnis retinieren. Bei unsicherer Compliance können entweder linguale Drahtretainer oder aufgeklebte Kunststoffshells die Front bis zur Präparation und Eingliederung der Prothetik fixieren.

Welche Art der Zahnverlängerung und -verbreiterung durchgeführt werden soll, entscheidet der Zahnarzt gemeinsam mit seinem Patienten. Handelt es sich um kleine Ergänzungen, so können Komposite in zahnfarbenen Schicht- und Farbtechniken aufgetragen werden. Ebenso sind Veneers aus Keramik bei gesunden Frontzähnen eine gute Möglichkeit, substanzschonend additiv zu arbeiten. Ein Bleaching der Zähne sollte auf Wunsch des Patienten vor der Eingliederung der Veneers durchgeführt werden. Bei vorhersehbarer starker Belastung der Frontzähne durch Bruxismus empfiehlt es sich, eine Kronenpräparation durchzuführen, um eine gewisse Schichtstärke des Materials gewährleisten zu können. Verschiedenste zahnfarbene Vollkeramikrestaurationen sind unter Einhaltung vorgegebener Klebestandards State of the Art. Erfahrungsgemäß sollten Keramikversorgungen in enger Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker umgesetzt werden, da die Patienten meist sehr hohe ästhetische Ansprüche haben und gelegentlich ein Nachkorrigieren erforderlich ist. Zahnform und -farbe sollten den Wünschen der Patienten entsprechen und diesem vor der definitiven Eingliederung bei Tageslicht gezeigt werden.

# Abrechnung von Alignerschielen

**2-stündiges WEBINAR**

**Mi 23.02.2022**  
**Di 29.03.2022**  
**Fr 06.05.2022**  
**Di 28.06.2022**

Dipl.-Kftr. Ursula Duncker  
**ALIGNERABRECHNUNG**

Hrsg.: KFO Management Berlin  
 3. aktualisierte Auflage, 2022  
 ISBN: 978-3-90-040038-7

**Details und Anmeldung zum Webinar oder Bestellung der Fachbroschüre siehe [www.kfo-abrechnung.de](http://www.kfo-abrechnung.de)**

ANZEIGE





## Die Rolle der Kieferorthopädie beim Lückenschluss durch dentale Implantate

Ein Beitrag von Dr. Clemens Fricke, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, sowie Dr. Marc Hansen, Zahnarzt und Fachzahnarzt für Oralchirurgie, beide Dortmund.

Sollen fehlende Zähne durch eine prothetische Versorgung ersetzt werden, ist in den meisten Fällen Teamwork gleich mehrerer zahnärztlicher Fachdisziplinen gefragt. So ist oft zunächst eine präprothetische kieferorthopädische Behandlung erforderlich, um die Voraussetzungen für einen ästhetisch ansprechenden Zahnersatz zu schaffen. Insbesondere dem Lückenmanagement für das Setzen dentaler Implantate kommt hierbei eine wichtige Rolle zu.



### Fall 1:

**Abb. 1 und 2:** Intraorale Ausgangssituation. **Abb. 3:** OPG vor Beginn der kieferorthopädischen Behandlung.

**Abb. 4:** Einbringen der festsitzenden Behandlungsapparatur. Im Oberkiefer wurden passiv selbstligierende, im Unterkiefer interaktive selbstligierende Brackets geklebt. **Abb. 5:** Kontroll-OPG nach Abschluss der 15-monatigen kieferorthopädischen Behandlung. **Abb. 6:** Insertion des dentalen Implantats Regio 22. **Abb. 7:** Kontroll-OPG nach Implantatinsertion. **Abb. 8:** Eingliederung einer Verblendmetall-Zahnkrone auf individualisiertem Titan-Abutment. **Abb. 9:** Klinische Situation mit noch fehlender Papille und unbefriedigendem Gingivaverlauf. **Abb. 10a:** Klinische Situation vier Wochen später mit optimiertem Weichgewebe. **Abb. 10b-f:** Intraorale Aufnahmen nach kieferorthopädischem Behandlungsabschluss.

Die Kieferorthopädie erfordert bei vielen Indikationen eine enge Zusammenarbeit mit zahlreichen Fachdisziplinen auch außerhalb der Zahnmedizin. So ist beispielsweise die Kooperation mit der Orthopädie und Physiotherapie bei der Diagnostik und Therapie einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD) unverzichtbar. Enge Berührungspunkte zu spezialisierten Bereichen der Zahnmedizin ergeben sich vielfach bei geplanten prothetischen Versorgungen, z. B. mittels Implantaten. Oftmals sind hier in einem ersten Schritt kieferorthopädische Behandlungsmaßnahmen erforderlich, um das Setzen des Implantats zu ermöglichen. Dies soll nachfolgend anhand von zwei Fallbeispielen gezeigt werden.

### Fallbeispiel 1 (Abb. 1–10)

Die 40-jährige Patientin stellte sich in der implantologischen Praxis vor und äußerte den Wunsch, eine bestehende Maryland-Brücke im Frontzahnbereich durch ein Implantat zu ersetzen. Die vor vielen Jahren in einer anderen zahnärztlichen Praxis gefertigte Brücke löste sich immer wieder. Zudem war es durch die zusätzlichen Klebeschichten, die aufgebracht wurden, ohne die alten Kunststoffreste zu entfernen, zu einer Verlagerung der Zähne 21 und 23 nach labial gekommen (Abb. 1 und 2). Auf dem in der implantologischen Praxis neu angefertigten Orthopantomogramm zeigte sich die Problematik der konvergierenden Zähne 21 und 23 deutlich (Abb. 3). Selbst bei Einsatz eines schmalen Implantats wäre hier keine eno-

sale Implantation möglich gewesen. Daher wurde die Patientin zur Beratung in eine kieferorthopädische Praxis überwiesen. Nach Entfernung der Adhäsivbrücke wurde im Oberkiefer eine passiv selbstligierende und im Unterkiefer

sowie In-Ovation® C (Dentsply GAC) im UK (5-5). Ziel der kieferorthopädischen Behandlung im Oberkiefer war es, mittels optimaler Tip- und Torquewerte eine korrekte Zahnstellung in labial-palatinärer Richtung zu erreichen sowie die

**„Um das Setzen eines Implantats zu ermöglichen, sind oftmals in einem ersten Schritt kieferorthopädische Behandlungsmaßnahmen erforderlich.“**

eine interaktiv selbstligierende Bracketapparatur eingebracht, wobei aus ästhetischen Gründen im oberen sowie unteren Frontzahnbereich jeweils Keramikbrackets zur Anwendung kamen – Damon® Clear (Fa. Ormco) im OK (3-3, außer 22)

Wurzeln der Zähne 21 und 23 gerade zu stellen. Im Unterkiefer galt es, die vorhandenen leichten Engstände zu korrigieren. Durch die Low-force- und Low-friction-Behandlungsphilosophie des eingesetzten passiv selbstligie-





# The *Two souls* of aligners

EVENT PRESENTED BY FORESTADENT  
29. SEPTEMBER - 01. OKTOBER 2022, IBIZA

## *Unsere Speaker*

Prof. Dr. Ravi  
**Nanda**

Dr. Vittorio  
**Cacciafesta**

Dr. Alberto  
**Canabez**

Dr. Domingo  
**Martín**

Dr. Giorgio  
**Iodice**

Dr. Guillaume  
**Lecocq**

Dr. José María  
**Ponce de León**

Weitere Referenten folgen.

Mehr Informationen:

[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

FORESTADENT

Bernhard Förster GmbH • Westliche Karl-Friedrich-Str. 151 • 75172 Pforzheim (Germany)  
Tel.: +49 7231 459-0 • E-Mail: [ibiza@forestadent.com](mailto:ibiza@forestadent.com) • [www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)





**Fall 2:**

**Abb. 11a–e:** Intraorale Ausgangssituation. **Abb. 12a–e:** Einbringen der fest-sitzenden Behandlungsapparatur. Im Oberkiefer wurden Lingualbrackets, im Unterkiefer ästhetische Standardbrackets geklebt. **Abb. 13a–e:** Behandlungsfortschritt nach 24 Monaten. **Abb. 14a–e:** Intraorale Aufnahmen nach Abschluss der kieferorthopädischen Behandlung und vor Eingliederung der prothetischen Versorgung.



renden Bracketsystems konnte innerhalb kürzester Zeit die Wurzel-situation 21 und 23 für das geplante Implantat optimal korrigiert werden (Abb. 4). Nach einer Gesamt-behandlungszeit von knapp 15 Mo-

naten wurde ein Kontroll-OPG angefertigt, auf dem schließlich die korrekte Wurzelstellung erkennbar war (Abb. 5). Somit konnte im Anschluss die Implantation eines durchmesserreduzierten zweitei-

ligen Implantats Regio 22 erfolgen (Abb. 6 und 7). Bei komplikationslosem Heilungsverlauf wurde nach der Einheilphase des Implantats eine VMK-Krone auf einem individualisierten

Titan-Abutment eingegliedert (Abb. 8). Der zunächst nicht befriedigende Gingivaverlauf sowie die fehlende Papille (Abb. 9) wurden nicht chirurgisch korrigiert, da sich bei korrekter Gestaltung des Kontaktpunktes zum Nachbarzahn und anatomisch sauber gearbeiteter Krone die Papille vorhersagbar neu bilden würde. Nach vier Wochen zeigte sich das Weichgewebe weiter optimiert und nach drei Monaten ohne weitere Maßnahmen perfekt geheilt (Abb. 10a). Die Abschlusskontrolle in der kieferorthopädischen Praxis zeigte neben den begradierten und aufgerichteten Zahnachsen der Zähne 21 und 23 weitere Resultate: Die Symmetrie wurde optimiert, die Kopf-/Kreuzbisstendenz rechts überstellt und die Lachlinie in eine positive umgewandelt. Das harmonische Breitenverhältnis der Frontzähne im Sinne des „Goldenen Schnitts“ konnte erreicht werden. Weiterhin zeigten sich eine stimmige Rot-Weiß-Ästhetik sowie eine physiologische Darstellung der Papillen (Abb. 10b–f).



**Abb. 15a–d:** Eingliederung der prothetischen Versorgung im Unterkiefer. **Abb. 16a–e:** Finale intraorale Aufnahmen mit eingegliedertem prothetischer Versorgung.





**Fallbeispiel 2 (Abb. 11–16)**

Die 28-jährige Patientin äußerte in der implantologischen Praxis den Wunsch nach feststehendem Zahnersatz im Unterkiefer (Zähne 36, 46, 47) sowie nach einer Korrektur ihrer in beiden Zahnbögen vorhandenen Fehlstellungen. Im Rahmen der entsprechenden kieferorthopädischen Diagnostik zeigte sich, dass die Patientin eine mandibuläre Mittenschiefung nach rechts aufwies – ohne Zwangsbiss und frei von jeglicher CMD-Symptomatik. Des Weiteren war die Okklusionsebene nach rechts oben hin schief. Der Biss war im rechten Seitenzahnbereich offen; in der Front sowie im linken Seitenzahnsegment befand

geplant und entsprechend erfolgen konnte. Nach erfolgter Implantation, Einheilphase sowie Freilegung (Abb. 14a–e) wurde schließlich die prothetische Versorgung eingegliedert (Abb. 15a–d). Bei der Abschlusskontrolle in der kieferorthopädischen Praxis zeigten sich eine sichere statische und dynamische Okklusion, ausgeformte Zahnbögen sowie stabile parodontale Verhältnisse. Der rechtsseitig offene Biss konnte geschlossen und die Zahnachsen sowie die Okklusionsebene korrigiert werden. Die Kopfbissituation war aufgelöst und in physiologische Verhältnisse überführt worden. Der neutrale Lachbogen wurde in einen positiven Lachbogen optimiert (Abb. 16a–e).

**„Erfolgen Fallbesprechungen und Planungen im Expertennetzwerk, ist eine optimale Versorgung des Patienten möglich.“**

den sich nahezu alle Zähne im Kopfbiss (Abb. 11a–e). Die Patientin hatte hohe Ansprüche an die Ästhetik und Funktion, daher wurde eine möglichst unauffällige und gleichzeitig effiziente KFO-Therapie gewählt. Dabei wurde der Oberkiefer mit einer individualisierten Lingualapparatur (Fa. Ormco) behandelt. Aufgrund der großen Lücken im Unterkiefer und der präprothetischen Zielsetzungen fiel die Entscheidung hier zugunsten bukkaler Keramikbrackets (Clarity™, Fa. 3M Unitek) (Abb. 12a–e). Beim Kontrolltermin 24 Monate später (Abb. 13a–e) ließ sich bereits ein so guter Behandlungsfortschritt erkennen, dass die Insertion der dentalen Implantate im Unterkiefer

**Fazit**  
Die dargestellten beiden Patientenbeispiele machen deutlich, wie wichtig bei einer geplanten Implantation die enge Kooperation von Implantologie und Kieferorthopädie ist. Je nach Indikation ist eine vorherige kieferorthopädische Therapie oft unerlässlich, um den Wunsch des Patienten nach einem ästhetisch wie funktionell höchsten Anforderungen entsprechenden Zahnersatz entsprechen zu können. Erfolgen Fallbesprechungen und Planungen hierbei im Expertennetzwerk, ist eine optimale Versorgung des Patienten möglich, die eine extrem hohe Zufriedenheit und damit nicht zuletzt auch regionale Reputation nach sich zieht.

**kontakt**



**Dr. Clemens Fricke**  
Fachzahnarzt für KFO  
Saarlandstraße 80–82  
44139 Dortmund  
Tel.: +49 231 22240810  
info@fricke-ritschel.de  
www.fricke-ritschel.de



**Dr. med. dent. Marc Hansen**  
Zahnarzt und Fachzahnarzt für Oralchirurgie  
Schürferstraße 206  
44269 Dortmund  
Tel.: +49 231 441045  
rezeption@zahnarzt-dr-hansen.de  
www.zahnarzt-dr-hansen.de



**Besiegen Sie das Schnarchproblem Ihres Patienten!**

**Werden Sie zum #Schlafhero!**



- **Schnarchen** ist ein Problem, das oft als harmlos empfunden, aber immer störend ist!
- Circa **60% der Männer und 40% Frauen** zwischen 40 und 60 Jahren schnarchen
- Die **Lösung** bei einer moderaten Schlafapnoe sind intraorale **Schnarch-Therapie-Geräte**



Abb. IST®classic

**Intraoralen Schnarchtherapie-Geräte (IST®) nach Prof. Hinze:**

- **hochwertige** Protrusionsschienen mit hohem Tragekomfort
- **grazil** gestaltet
- bieten eine große **Bewegungsfreiheit** des Unterkiefers



info@dr-hinze-dental.de  
0 23 23 / 59 34 20

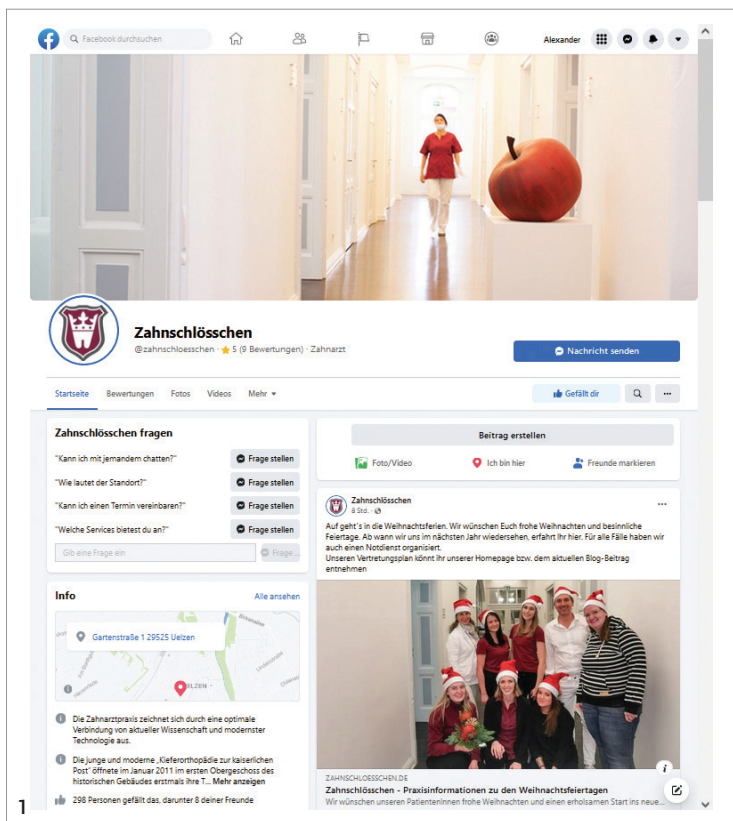




# Insta Live, Facebook Ad, Google My Business ... Was soll das alles? Ich bin doch Fachzahnarzt!

Ein Beitrag von Prof. Dr. Anton Demling, Kieferorthopäde aus Uelzen.

Früher war alles besser? Früher war man einfach Kieferorthopäde, positioniert als Familienpraxis mit einem Wartezimmer voller bunt gemischter Patiententypen, die von einer Vielzahl an Überweiserpraxen zugesandt wurden. Leider sind für die meisten von uns diese Zeiten vorbei, denn der Markt hat sich verändert.



Frage: Warum zum Fachzahnarzt, wenn es auch schneller, bequemer und billiger geht?

Die gute Nachricht ist: Patienten sind heute besser informiert und haben in der Regel eine Vielzahl an Informationsquellen, die ihnen helfen, eine nach ihren persönlichen Bedürfnissen differenzierte Auswahl an Praxen in ihrem Umkreis vorzunehmen.

## Positionierung als Gesundheitsexperte – die Waffe gegen die Disruption

Genau hier können sich Kieferorthopäden positionieren, indem sie Patienten mit Fachinhalten aufklären und ihre Expertise kommunizieren (Abb. 1). Diese Positionierung und ihre Darstellung nach außen ist zugleich der Schlüssel zu jenen Patienten, die wir uns als Praxisbetreiber wünschen. Wer klar definiert, in welchem Marktsegment er mit welchen Leistungen präsent ist, kann die gewünschten Patienten für sich gewinnen. Ist einem Kieferorthopäden selbst nicht klar, wer er ist und wer er sein möchte, wird er seine Wunschklienten hingegen nicht überzeugen können.

Ein Beispiel: Der Wunschklient der Praxis Zahnschloesschen in Uelzen ist digitalaffin, informiert sich über Websites, Fachportale und Social-Media-Kanäle (Abb. 2), bevorzugt die Alignertherapie statt der festen Zahnspange. Alignerfälle können ressourcenschonender und innerhalb einer digitalen Prozesskette behandelt werden. Vor dem Hintergrund des starken Fachpersonalmangels ist dies ein entscheidendes Kriterium für den Geschäftserfolg der Praxis. Was also liegt näher, als sich als Gesundheitsexperte mit entsprechender Spezialisierung zu positionieren, indem man diese Wunschklienten über digitale Kanäle mit hochwertigem Fachinhalt rund um die Alignertherapie versorgt?



## Es zahlt sich aus – Instagram als Erfolgskanal Nr. 1

Im Zahnschloesschen trägt dieser Ansatz bereits große Früchte: Instagram ist der erfolgreichste Kanal in Bezug auf Reichweite, Klicks, Interaktionen und mehr. Der Vorteil des Kanals: Instagram lebt von Bildern. Authentische Bilder und Videos liefern einen Einblick in den Praxisalltag, über den eine emotionale Bindung und ein Vertrauensverhältnis zum Behandlungsteam aufgebaut werden kann. Wichtig ist dabei ein angemessener Mix aus Fachinhalten und persönlichem Content (Abb. 3). Im Schnitt erhält das Zahnschloesschen pro Instagram-Post ca. 100 Likes – mit Videocontent erreicht die Uelzener Praxis meist die fünf-fache Menge an Likes. Das zeigt sich auch im wirtschaftlichen Erfolg: Mit über 200 Alignerstarts pro

Jahr gehört das Zahnschloesschen zu einer der führenden Alignerpraxen im deutschen Raum. Die Umsätze sind stabil, obwohl es seit fast zwei Jahren keine Neupatienten aus gesetzlichen Krankenkassen gibt.

### TIPP: Patienten zu Followern machen

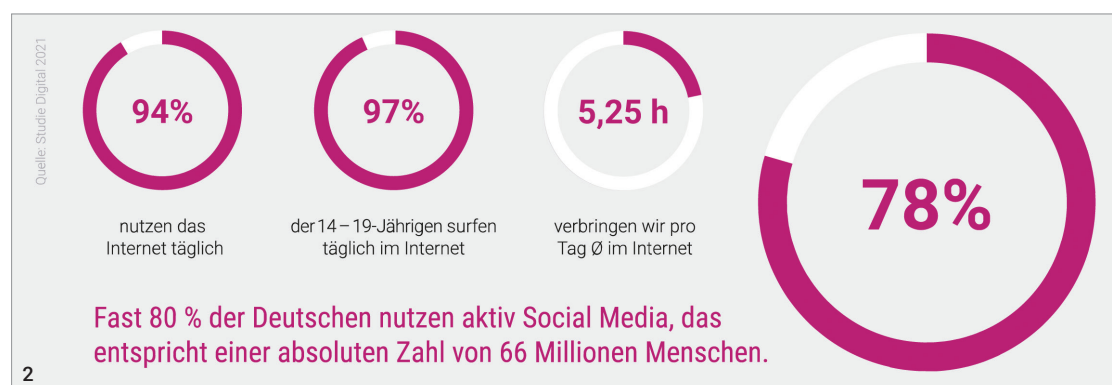
Bauen Sie sich eine Community auf und lassen Sie Ihre Patienten für sich sprechen! Laden Sie Ihre bestehenden Patienten ein, vernetzen Sie sich mit Kontakten von Kontakten und schaffen Sie Anreize für eine virale Verbreitung, z. B. mit Vorher-Nachher-Fotos, die Patienten wiederum über ihre Profile teilen.

### Website, Blog, Social Media – das Schaufenster der Praxis

Fakt ist: Die wenigsten Kieferorthopäden haben Zeit, sich als Autor zu betätigen und sich regelmäßig mit eigenem fachgerechten Inhalt auf den verschiedenen Kommunikationskanälen zu zeigen, geschweige denn die Maßnahmen entsprechend auszuwerten. Vor dem Hintergrund stetig steigender Anforderungen in den Bereichen Qualitätsmanagement, Personal, Bürokratie, Datenschutz, Patientenverhalten und mehr

Abb. 1: Auf Facebook begeistert das Zahnschloesschen regelmäßig mit hochwertigem Fachcontent, wichtigen Praxisinformationen und persönlichen Einblicken. Abb. 2: Wer Patienten dort erreichen will, wo sie sich aufhalten, kommt nicht umhin, digitale Kanäle zu bespielen. (Abb. 2: © medondo AG) Abb. 3: Klicks, Likes, Interaktionen & Co: Auf Instagram punktet das Zahnschloesschen mit eigener attraktiver Bildwelt.

Manche Kinderzahnarztpraxen übernehmen einen Großteil der Frühbehandlungen. Der klassische Überweiserprozess vom Zahnarzt zum Kieferorthopäden wird somit, zumindest in den Großstädten, teils abgelöst von einem regelrechten Konkurrenzkampf zwischen Fachzahnärzten und Allgemeinzahnärzten, welche insbesondere im Alignersegment Behandlungen lieber selbst durchführen möchten. Hinzu kommt die Disruption der Kieferorthopädie durch Aligneranbieter. Diese schwimmen auf einer Trendwelle aus Ästhetik, do it yourself, 3D-Druck & Co. und scheuen weder Kosten noch Mühen, ihre transparenten Zahnschienen massiv zu bewerben. Dadurch entwickeln Patienten die Vorstellung von schnellen Behandlungen, die bequem von zu Hause aus durchgeführt werden können und kaum etwas kosten. Zwangsläufig stellen sie sich die





## FORTGESCHRITTENENKURS

für win-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

**TEIL 2**  
MIT NEUEN THEMEN  
IN ENGLISCHER SPRACHE



### WEBINAR

bestehend aus 5 Modulen  
Nur komplett buchbar

### TERMINE:

**MODUL 1**  
Freitag, 4. März 2022

**MODUL 2**  
Freitag, 6. Mai 2022

**MODUL 3**  
Freitag, 1. Juli 2022

**MODUL 4**  
Freitag, 2. September 2022

**MODUL 5**  
Freitag, 4. November 2022



10:00–12:00 Uhr



Sprache: Englisch



Gebühr: 500 €  
für alle 5 Termine



### VIDEOARCHIV:

Sie erhalten Zugriff auf die Aufzeichnungen aller bereits gehaltenen Module des Kurses und können **jederzeit** in den Kurs einsteigen bzw. verpasste Termine nachholen. **Vorherige Kurse auf Anfrage auch in englischer, deutscher und französischer Sprache als Webinar on demand.**



## Kurs für Zahnmedizinische Fachangestellte

aus win-zertifizierten Praxen

### FORTGESCHRITTENENKURS

Tipps & Tricks

11. März 2022 ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

## Zertifizierungskurse

für Einsteiger  
mit praktischen Übungen am Typodonten

08. – 09. Oktober 2022 ..... Sprache: Französisch ..... Paris

28. – 29. Oktober 2022 ..... Sprache: Deutsch ..... Frankfurt am Main

## Universitätskurs

für Weiterbildungsassistentinnen/-en

09. April 2022 ..... Sprache: Deutsch ..... Frankfurt am Main



### ONLINEANMELDUNG:

[www.lingualsystems.de/courses](http://www.lingualsystems.de/courses)



/winunsichtbarezahnspace



@win\_unsichtbare\_zahnspace



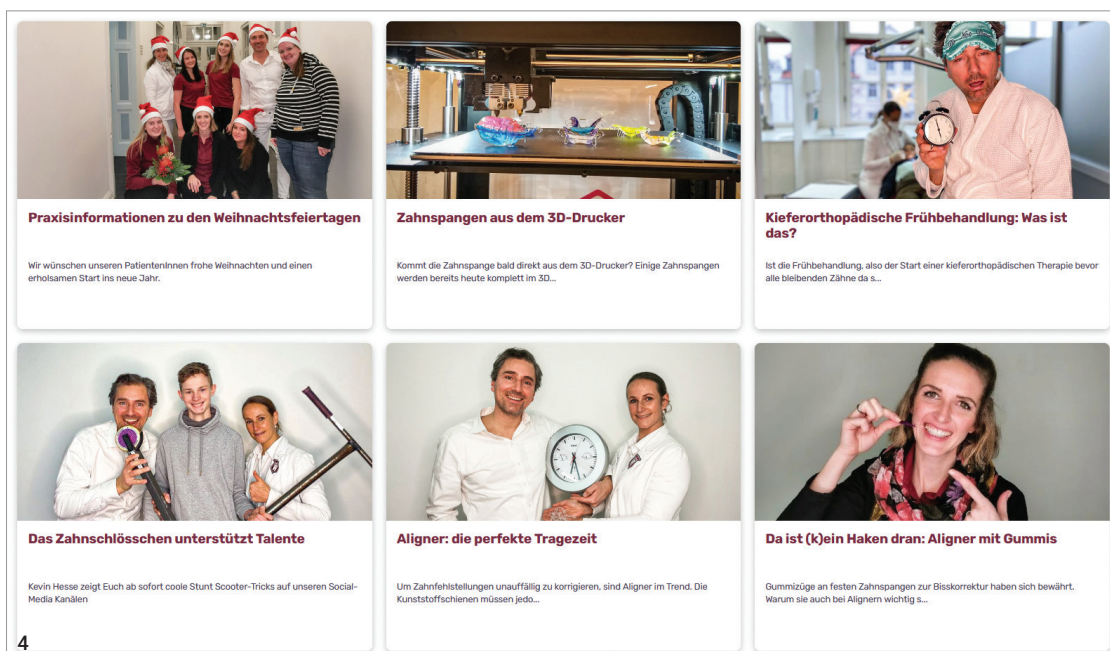


Abb. 4: In regelmäßigen Blogbeiträgen stellt das Zahnschlösschen über die eigene Website patientengerechte Informationen bereit. Abb. 5: So einfach kann die Personalsuche sein: Dank Instagram-Ad und Quick-Lead-Formular erhielt das Zahnschlösschen 16 qualifizierte ZFA-Bewerbungen innerhalb von vier Wochen.

(Abb. 1, 3-5: © Prof. Dr. Anton Demling, www.zahnschloesschen.de)

stellt sich oft einfach die Autorenschaft fachlicher Beiträge hinten an. Nicht selten fehlt es auch an Know-how, das für die Aufbereitung der Inhalte und das Management der Kanäle zwingend vonnöten ist. Schließlich braucht es auch klare Strukturen und Verantwortlichkeiten innerhalb der Praxis, denn allzu oft schlafen nach einem enthusiastischen Start die meisten Social-Media-Accounts schnell wieder ein – eine Erfahrung, die auch das Zahnschlösschen anfangs machen musste.

Zu einem aktiven Social-Media-Auftritt gehört eine professionelle Praxiswebsite, die ansprechend und zeitgemäß gestaltet ist. Hier sollten auch die hochwertigen Fachinhalte zu finden sein – z.B. in Form eines auf der Website integrierten Blogs mit patientengerechten Informationen. Abgesehen davon, dass Blogartikel dazu dienen, den eigenen Expertenstatus zu festigen, zahlen regelmäßig neue Inhalte auf das Ranking in den Suchmaschinen-ergebnissen ein.

Das Zahnschlösschen benötigt für all das mittlerweile nicht mehr als eine Stunde Zeit pro Woche – und das, obwohl das Team viel Wert auf eine persönliche und kreative Bildwelt legt.

**TIPP: Teammitglied zum Experten machen**

Übertragen Sie einem Teammitglied die Social-Media-Verantwortung und bauen Sie gezielt Expertise auf. Webinare, Weiterbildungen & Co. vermitteln die notwendigen Kenntnisse, mit denen die Verantwortlichen das volle Potenzial Ihrer Social-Media-Präsenz ausschöpfen.

**Hochwertiger Content mit einem Klick auf allen Kanälen**

Die Erklärung: Das Zahnschlösschen setzt den medondo communicator ein. Diese Lösung liefert hochwertige Beiträge, die von fachkundigen Experten zusammen mit professionellen Redakteuren ausgearbeitet werden. Die Artikel sind nicht nur patientengerecht geschrieben, sondern auch mit den für Social Media erforderlichen Metadaten versehen. Die Beiträge können auf Knopfdruck im Corporate Design der Praxis auf der Website sowie auf allen gängigen Social-Media-Kanälen ausgespielt werden.

Sämtliche Social-Media-Teaser sind bereits ausformuliert und mit Hash-

tags versehen. Die Beiträge können entweder eins zu eins übernommen oder individuell angepasst werden. Somit hat jede Praxis die Möglichkeit, sich so zu positionieren, dass ihre individuellen Wunschartpatienten angesprochen und überzeugt werden (Abb. 4).

**Was ist Content Marketing?**

Ziel des Content Marketings ist es, Interessenten mit relevanten Inhalten zu versorgen, um ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen und langfristig Vertrauen aufzubauen. Die Idee ist nicht neu: Lego startete bereits in den 1990er-Jahren damit, Content Marketing zu nutzen und im Internet nützliche Informationen zu seinen Produkten anzubieten.

**Signage TV: Patienten im Wartezimmer informieren und unterhalten**

Das Zahnschlösschen nutzt seit Kurzem noch eine weitere Funktion des medondo communicators – mit Signage TV können diverse Informationen über einen Screen im Wartezimmer und in den Behandlungsräumen ausgespielt werden und den Patienten informieren oder unterhalten. Im Zahnschlösschen sind die Patienten so begeistert, dass sie im Wartezimmer ihre Stühle drehen, um den Screen besser sehen zu können. Präsentiert wird ein bunter Mix aus fachlichen Blog-Beiträgen – mit QR-Code, der zur Volltextanzeige auf der eigenen Website führt, allgemeinen Praxisinformationen, Leistungsspektrum, Fun Facts, Unterhaltung in Form von Videosequenzen und Tipps, Teamvorstellung und vieles mehr.

Mittlerweile verfügt das Wartezimmer des Zahnschlösschens sogar über einen weiteren Screen, der als unique Social Wall die Social-Media-Aktionen der Praxis und weitere interessante Regionalinfos präsentiert.

**Social Recruiting als Antwort auf den Fachpersonalmangel**

Die Kombination aus Expertise und persönlicher Note, die das Zahnschlösschen über Social Media und Website präsentiert, bildet zugleich die Grundlage für den Ausweg aus der im Gesundheitswesen bekannten Personalproblematik. Social Recruiting beschreibt verschiedene Formen des Personalmarketings via Social Media – eine davon ist das „Active Sourcing“, die aktive Suche nach potenziellen Bewerbern. So erreicht man auch die Kandidaten, die sich eigentlich gar nicht bewerben wollten, aber doch gut zu der Praxis passen würden.

Die vakante Stelle wird als Facebook- oder Instagram-Ad ausgeschrieben und kann anhand der Daten, die Nutzer in den sozialen Netzwerken preisgeben, zielgerichtet im gewünschten Personenkreis ausgespielt werden. Allein 16 qua-

lifizierte ZFA-Bewerbungen erhielt das Zahnschlösschen innerhalb einer vierwöchigen Kampagne (Abb. 5).

**FAKT:**

Der Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten ist eine von 69 Berufsgruppen, für die die Bundesagentur für Arbeit im vergangenen Jahr einen Fachkräfteengpass ermittelte.

Neben der zielgruppenspezifischen Ansprache besteht ein großer Vorteil für die Bewerber in der Einfachheit des Bewerbungsprozesses. So können Quick-Lead-Formulare eingesetzt werden, in denen die wichtigsten Fragen an den zukünftigen Mitarbeiter platziert werden. Im Vergleich zur klassischen Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf & Co. senkt das Formular die Hürde für die Interessenten und zahlt zugleich auf eine moderne und digitale Außendarstellung der Praxis ein – im Doppelpass mit der Fachlichkeit aus den Social-Media-Teasern und Blogbeiträgen der Website ist das ein echter Erfolgsgarant.

Die Kosten für Social-Media-Anzeigen variieren je nach Ziel, Zielgruppe, Platzierung, Saisonalität und sogar Qualitätsniveau. Wer nicht Kosten verursachen, sondern sinnvoll investieren möchte, arbeitet mit Experten zusammen, die sich mit der Umsetzung ebenso gut auskennen wie mit den Feinheiten der Personalsuche in der Zahnmedizin.

**Fazit**

Fest steht: Ob es um die Suche nach dem idealen Teammitglied oder die Suche nach dem Wunschartpatienten geht – mit der passenden fachlichen und technischen Unterstützung lassen sich die gewünschten Ziele mit minimalem Zeitaufwand und überschaubaren Kosten erreichen.

Um digitale Prozesse kommen wir als Fachzahnärzte heute nicht herum. Ganz im Gegenteil – je mehr Prozesse wir digital und automatisiert abbilden, desto besser können wir mit unseren Ressourcen haushalten. Selbstverständlich nur, sofern auch weiterhin die Bedürfnisse der Patienten im Mittelpunkt stehen.

**kontakt**

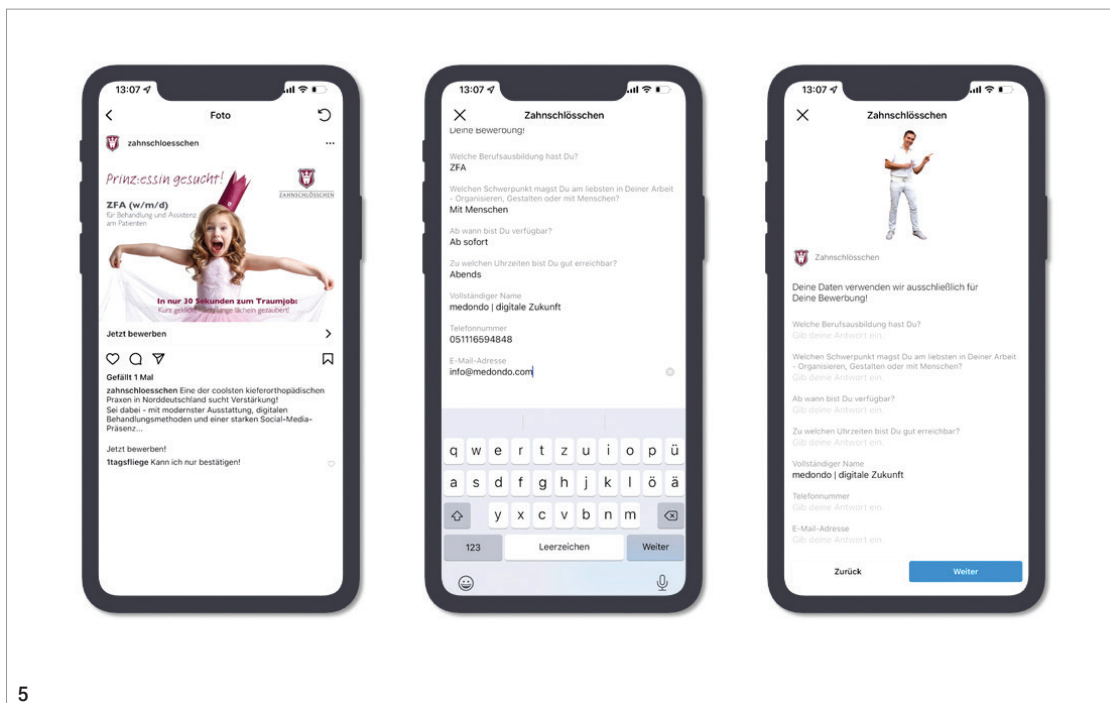


**Prof. Dr. Anton Demling**  
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie  
Zahnschlösschen  
Gartenstraße 1  
29525 Uelzen  
www.zahnschloesschen.de

**Einladung**



Am 15. März 2022 (18-19 Uhr) laden Prof. Dr. Anton Demling und Dr. Marie-Catherine Klarkowski zu einem Webinar zum Thema Praxismarketing ein (siehe S. 26).





# COLOR CHANGE

bracepaste®  
bonding products

## EIGENSCHAFTEN

- Farbwechsel-Eigenschaft für eine einfache Überschussentfernung und Bracketplatzierung
- Lichthärtend, mittlere Viskosität
- In Spritzen oder Kapseln erhältlich
- Fluoresziert unter UV-Licht zur Erleichterung der Reinigung nach dem Debonding
- Nach der Aushärtung mit der Polymerisationslampe kann der Bogen sofort einligiert werden
- Gleiche, bekannte Verarbeitbarkeit wie BracePaste

Vervollständigt wird die BracePaste Familie durch den klassischen BracePaste Bracketkleber und BracePaste Band and Build LC, den lichthärtenden, fluoridabgebenden Bandzement, der auch zum Setzen okklusaler Aufbisse geeignet ist.



**AO** AMERICAN  
ORTHODONTICS

©2022 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION  
Freecall: 0800 0264 636 | [www.americanortho.com](http://www.americanortho.com)





## Professionelles Recruiting geht mindestens über drei Runden!

Ein Beitrag von Christian Bernhardt, Recruiting- und Kommunikationsexperte aus Lörrach.

Auch während und nach Corona bleiben gute Bewerber gefragt. Um diese zu gewinnen, sollten professionelle Prozesse eingeführt, neue Methoden im Recruiting genutzt und das untere Management mit an Bord genommen werden.

**G**ute Mitarbeiter bleiben gefragt. Ihre alten Arbeitgeber halten sie bis zuletzt, dann absorbiert sie der Markt direkt. Die besten kommen gar nicht auf den Markt, sie erhalten über persönliche Kontakte lukrative Angebote – nach wie vor werden zwei von drei Stellen unter der Hand vergeben. Es wird also weiterhin nur ein kurzes Zeitfenster geben, in dem Recruiter tatsächlich Zugriff auf gute Bewerber haben.

### Hausgemachter Fachkräftemangel? Ja!

Die Ursachen für den subjektiv erlebten Fachkräftemangel liegen sicherlich teilweise im Markt, aber überwiegend auch in der Art und Weise, wie Praxen ihre Prozesse aufsetzen und mit Bewerbern umgehen. Immer noch viel zu oft werden undifferenzierte Stellenanzeigen veröffentlicht, um möglichst viele Bewerber zu bewegen und sich aus diesen dann die besten raussuchen zu können. Und was passiert mit dem Rest?

Prinzipiell gilt: Zurückgewiesene Bewerber fühlen sich gekränkt und tendieren dazu, sich zukünftig nicht mehr bei einer Praxis vorzustellen, die sie früher einmal abgelehnt haben. Forciert wird das durch nachlässiges Recruiter-Verhalten, wenn

### „Gute Leute sind gefragt und nach kurzer Zeit wieder weg vom Markt – gefangen vom frühen Recruiting-Vogel des Wettbewerbers.“

z. B. der mittlere Stapel zunächst vertröstet und später vergessen wird, nachdem die Stelle besetzt wurde. Auch 2021 berichten noch regelmäßig Bewerber, dass sie von Praxen außer einer Standardmail, die den Eingang der Unterlagen bestätigte, nie wieder etwas gehört haben. Einfacher kann sich ein Arbeitgeber nicht disqualifizieren. Die Folge: Beim nächsten Stellenwechsel, bei dem der Bewerber nun sogar ein interessanter Kandidat wäre, denkt dieser gar nicht erst daran, sich zu bewerben – er hat ja gelernt, dass die Praxis ihn nicht will. Doch damit nicht genug: Wie enttäuschte Kunden teilen abgelehnte



Bewerber ihre negativen Erfahrungen in ihrem persönlichen Netzwerk – als Faustregel gilt: Jede Absage an einen guten Bewerber schädigt das Image bei bis zu acht weiteren Fachkräften! Da dieses Spielchen schon eine Weile so läuft, ernten viele Unternehmen/Praxen gerade die Früchte ihrer früheren Recruiting-Saat.

### Zeitgemäße Paradigmen und ein neues Rollenverständnis im Recruiting

„Je mehr Bewerbungen ich erhalte, desto besser. Ich suche mir dann schon den Richtigen raus!“ Die Folge? Undifferenzierte Stellenausschreibungen, die keinen ausschließen wollen und auf die sich schließlich „Hinz und Kunz“ bewerben. Aber kann es wirklich das Ziel sein, sich durch 90 Prozent unpassende Bewerberprofile wühlen zu müssen? Wäre es nicht besser, wenn lediglich der eine Bewerber vorstellig würde, den man auch aus 100 anderen aussortiert hätte? Das ist natürlich übertrieben. Aber die Zielgruppe so zu definieren und anzusteuern, dass die geeignetsten fünf bis zehn Bewerber sich melden, ist heute problemlos möglich. Der Vorteil? Beim nächsten Mal stehen die restlichen 90 Prozent noch zur Verfügung und haben nicht das Interesse an der Praxis verloren.

Übrigens ist der Fachkräftemangel nicht so bedrohlich, wie es auf den ersten Blick scheint. Wer nur die absolute Zahl an qualifizierten Fachkräften, Spezialisten und Experten in einem Segment betrachtet und den offenen Stellen gegenüberstellt, übersieht die Rotationsgeschwindigkeit, also die Häufigkeit, mit der

die Fachkräfte heute ihre Stellen wechseln. Die Zahl der passiv Suchenden und prinzipiell Wechselbereiten ist enorm gewachsen. Wo unsere Großeltern noch aus demselben Unternehmen in Rente gingen, in das sie als Jugendliche in ihre Lehre eingetreten waren, werden Talente, die heute in den Arbeitsmarkt starten, im Schnitt bis zu 17-mal ihren Arbeitgeber wechseln. Von daher: Ja, wir haben weniger Fachkräfte und ja, wir haben mehr Spezialisten-Stellen, aber nein: Wenn 1.000 Fachkräfte 40 Jahre lang auf ihren Posten sitzen, dann ist das weniger Angebot, als wenn 700 Fachkräfte 10- bis 20-mal durchrotieren.

### Was es für professionelles Recruiting noch braucht

Fehler im Recruiting lassen sich durch spätere Personalentwicklungsmaßnahmen kaum kompensieren. In der Regel gilt: Wenn es nicht passt, dann passt es halt nicht. Dann zieht früher oder später eine Partei die Reißleine, in drei von vier Fällen ist das heutzutage übrigens der Mitarbeiter. Das Ergebnis: Im Schnitt scheitert jede vierte Einstellung und schlägt mit 15 bis 36 Monatsgehältern der zu besetzenden Stelle zu Buche, wie eine Kienbaum Studie belegt. Was tun, um sich das zu ersparen? Um passende Mitarbeiter zu rekrutieren, sind drei Dinge maßgeblich: Ich muss wissen, was ich will, ich muss schaffen, dass sich ein dazu passender Kandidat bei mir vorstellt, und ich muss ihn für mein Unternehmen gewinnen, also erkennen, dass er der richtige ist, und verhindern, dass er irgendwo anders anheuert (Abb. 1).

### Schritt 1

#### Die saubere Grundlage: Wissen, was man will!

Es klingt banal, aber zunächst muss ich wissen, was wozu passen soll. Schon hier können eine Handvoll Fehler passieren, angefangen mit der unterlassenen Erhebung der „Critical Incidents“ für die zu besetzende Stelle. Die Folgen? Einstellungsverantwortliche, die nicht genau wissen, was sie suchen, erliegen einem oder mehreren von gut zwei Dutzend Recruiting-Fehlern. Besonders beliebt: Den Bewerber nach Sympathie auswählen, nach seiner Ähnlichkeit zum Vorgesetzten oder dem früheren Stelleninhaber. Was also tun? Im ersten Schritt sollten die erfolgskritischen Inhalte der Stelle identifiziert werden. Gerade für Positionen, die regelmäßig zu besetzen sind, lohnt es sich, wenn sich ein bis zwei gute Mitarbeiter zusammensetzen und erheben, welche Tätigkeiten kritisch sind, um die Anforderungen erfolgreich zu meistern. Für Stellen, die nur einmalig oder selten besetzt werden, erscheint dieser Aufwand zu hoch. In solchen Fällen helfen Datenbanken wie der „Futuromat“, der die typischen Kern- und ergänzenden Tätigkeiten jedes Berufsbildes, das auch im BerufeNET zu finden ist, direkt anzeigt. Der angenehme Nebeneffekt: Man sieht gleich, welche Anteile von Stellen automatisiert werden können, wenn sich wirklich niemand finden lässt.

Anschließend wird erhoben und dokumentiert, wie sich der Stelleninhaber optimalerweise verhalten soll, welche Vorgehensweise als eher durchschnittlich angesehen wird und welches Verhalten gar





## Entdecken Sie die Innovationen von ClearPilot™ 3.0

...und Anfang 2022 heißt es dann für Sie „volle Kontrolle über alle Zahnbewegungen“!

Anfang 2022 führt ClearCorrect™ ClearPilot™ 3.0 ein. Mit der neusten Version haben Sie als Behandler die volle 3D-Kontrolle über die Zahnbewegungen. Dadurch sind Sie in der Lage, die Zähne eigenständig über ein 3D-Dialogtool in die finale Position zu bewegen und simultan die gewünschten okklusalen Kontakte einzustellen.

Die Okklusion kann zusätzlich durch transparente Zahnbögen im 3D-Modell überprüft werden. Zudem bietet die Software eine Multi-View Ansicht (Darstellung der Zahnbögen aus verschiedenen Perspektiven), sowie die In-App Navigation zu vorherigen Planungsversionen.

Registrieren Sie sich heute noch kostenlos und werden auch Sie ein „ClearCorrect Pilot“!



Mehr Informationen unter: 0800 4540 134  
E-Mail: [info@do-digitalorthodontics.de](mailto:info@do-digitalorthodontics.de)



Abb. 1 und 2: Was es für ein erfolgreiches Recruiting braucht.

(Abb. 1: © Christian Bernhardt)

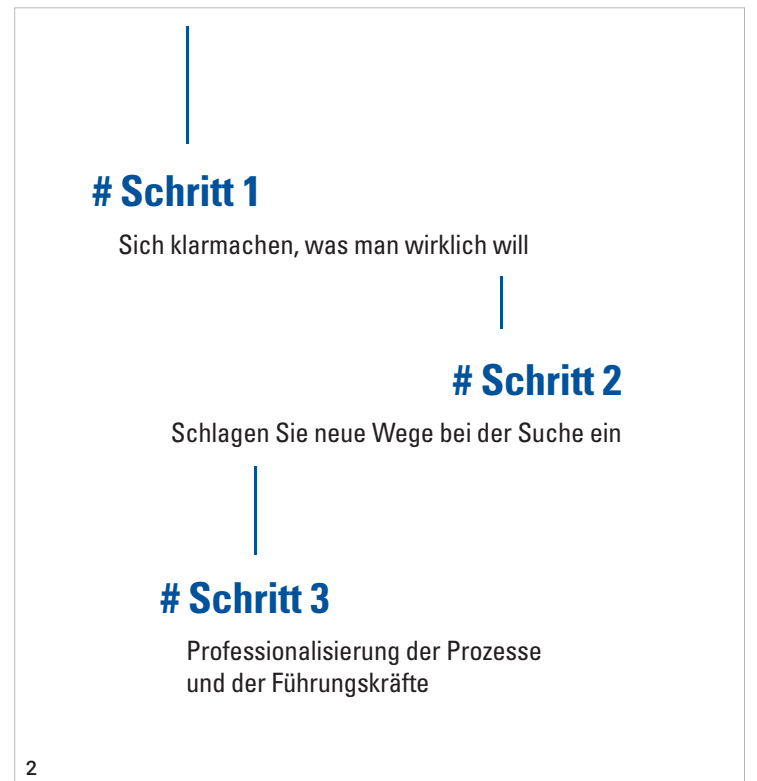


nicht geht. Die Wissenschaft belegt: Damit können selbst unerfahrene Interviewer eine professionelle Auswahl treffen. Abschließend gilt es, jene Fragen zu finden, die genau diese Inhalte treffen. Dabei ist zu beachten, dass die meisten der klassischen Fragen genau das nicht tun, sondern meilenweit am Ziel vorbeischießen. Die eignungsdiagnostische Forschung belegt dagegen, dass situative und vor allem biografische Fragen die höchste Validität haben, spricht tatsächlich aussagekräftige Ergebnisse erzielen.

#### Schritt 2

##### Wie schaffe ich es, dass sich passende Bewerber bei mir vorstellen?

Post & Pray Recruiting allein, das brav eine Stelle veröffentlicht und dann betet, dass sich der richtige Bewerber in die Praxis verirrt, funktioniert heute nur noch in den seltensten Fällen. Also bleibt die Stelle erst einmal offen. Wenn der Bewerber nicht zur Praxis kommt, muss diese eben zum Bewerber. Mittlerweile gibt es zig innovative Recruiting-Methoden, -Techniken und -Tools, mit denen das gelingt. Neben indi-



viduellen kreativen Lösungen können die verschiedensten Methoden den Weg zum passenden Bewerber ebnen: Active Sourcing, Bumerang Recruiting, Crowd Recruiting, Big Data Recruiting, Team Recruiting,

sollte. Dennoch muss das Recruiting-Eisen geschmiedet werden, solange es heiß ist. Gute Leute sind gefragt und nach kurzer Zeit wieder weg vom Markt – gefangen vom frühen Recruiting-Vogel des Wett-

#### „Ziel kann nicht sein, sich durch Berge von Bewerbungsunterlagen wühlen zu müssen.“

Peer Recruiting, Blockchain Recruiting, Social Media Recruiting, semantische Suchen, Meta-Suchen, Karrierewebsites, Recruitingbots, Sourcing Events, Speeddatings, Teilnahme an Bewerbermessen, Kooperationen mit Hochschulen und Schulen für Azubis, Methoden wie Influencer Marketing, aber auch „Mikis und Kukis“ – die Gewinnung von Kindern von Mitarbeitern und Kunden. Hilfreich sind dabei Tools wie Firstbird, der Talentmanager von Xing, Talentwunder, Textkernel, Truffls, Tandemploy und Dutzende andere.

Wenn der eine oder andere davon noch nichts anwendet, liegt es nicht daran, dass sich die Welt nicht weitergedreht hätte, sondern daran, dass man einfach noch in seiner eigenen Recruiting-Welt lebt. Vielerorts braucht es einfach ein Rollenverständnis im Recruiting, das den Anforderungen der Zeit und den Erwartungen der Bewerber gerecht wird.

#### Schritt 3

##### Die richtigen Bewerber erkennen und vor allem nicht vergraulen!

Um den passenden Bewerber im Interview nicht zu übersehen, braucht es professionelle Prozesse und Recruiting-Skills, und zwar bei allen, die am Einstellungsprozess beteiligt sind. Den Richtigen zu erkennen, ist nur die eine Seite der Medaille: Was tun, um zu verhindern, dass passende Bewerber wieder gehen? Prinzipiell gilt zwar auch im Recruiting, dass man nichts überstürzen

bewerbers. Dass man dann sauber prüfen muss, ob die Passung stimmt, ist kein Wettbewerbsnachteil.

Was ist das alles dagegen wert, wenn ich mich auf eine Stelle bewerbe, eingeladen werde, zu 80 Prozent dem Chef zuhören darf und dann direkt ein Angebot bekomme? Wenn Arbeitgeber so verzweifelt sind, dass sie fast jeden nehmen würden, dann ist das nur wenig schmeichelhaft. Bewerber ziehen verständlicherweise jene Praxen vor, bei denen sie merken, dass diese genau wissen, was sie suchen, und sich auf der Grundlage eines professionellen Auswahlprozesses entscheiden. Also gehen sie ruhig über mindestens drei Runden und nutzen sie zwingend auch die Probezeit voll aus.

#### kontakt



**Christian Bernhardt**  
Bernhardt Trainings  
Blumenweg 21  
79539 Lörrach  
Tel.: +49 179 2578185  
www.bernhardt-trainings.com

ANZEIGE





# Beständig wie ein Fels in der Brandung



## GC Aligner Connect™

- lichthärtend
- optimale Viskosität
- hervorragende Ästhetik
- hohe Abrasionsstabilität

**Speziell für  
Aligner Attachments entwickelt**



Since 1921  
Towards Century of Health

Experts in Orthodontics  
GC Orthodontics Europe GmbH  
[www.gorthodontics.eu](http://www.gorthodontics.eu)



# Große Euphorie für Mini-Implantate

Rund 250 Teilnehmer bei BENEFIT®-Kursreihe in Düsseldorf. Ein Bericht von Annika Pliska.



„An drei Tagen hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, tief in die Welt der skelettalen Verankerung mittels Mini-Implantaten und Miniplatten einzutauchen.“

**Abb. 1:** Mit über 250 Teilnehmern verbuchte die Mini-Implantat-Kursreihe 2021 einen neuen Teilnehmerrekord. **Abb. 2:** Mithilfe der Unterstützung des Teams der Weiterbildungsassistenten der Uniklinik Düsseldorf konnte der Einlass ohne große Zeitverzögerung abgewickelt werden. **Abb. 3:** Sichtlich gute Stimmung bei der ersten Hands-on-Übung zur Insertion von Mini-Implantaten im Kurs 1. **Abb. 4:** Industrieausstellung und Kaffeepausen luden zu viel fachlichem Austausch und dem Knüpfen neuer Kontakte ein. **Abb. 5:** Professor Dr. Dieter Drescher im Austausch mit den Teilnehmern. **Abb. 6:** Programmhöhepunkt war die Live-Übertragung der Insertion von Mini-Implantaten am Patienten aus den Räumen der Uniklinik. **Abb. 7:** Dank digitaler CAD/CAM-Techniken konnten kieferorthopädische Apparatur und Mini-Implantate live und im selben Termin eingegliedert werden.

**R**ekordverdächtige 250 Kieferorthopäden sowie Weiterbildungsassistenten aus ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten Ende 2021 der Einladung von Prof. Dr. Dieter Drescher und Prof. Dr. Benedict Wilmes zur Mini-Implantat-Kursreihe nach Düsseldorf. Erstmals und endlich wieder in Präsenz (!) fand diese im großen Ballroom des InterContinental Hotels auf der Königsallee statt. An drei Tagen, verteilt auf zwei Wochenenden im Oktober (2.10.) und November (5. und 6.11.), hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, tief in die Welt der skelettalen Verankerung mittels Mini-Implantaten und Miniplatten einzutauchen. Erfreut über die zahlreich angelegten Gäste, eröffnete Professor Drescher die Kursreihe. Er gab tiefe Einblicke in die Geschichte der Mini-Implantate in der Kiefer-

orthopädie und einen breiten Überblick über den Nutzen der skelettalen Verankerung sowie die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten der temporären Verankerungselemente (TADs). Nach einer Kaffeepause, die zu ausgiebigem kollegialem Austausch einlud, erläuterte Professor Wilmes

## Live-Insertion am Patienten aus Uniklinik in den Vortragsaal übertragen

Nach der Mittagspause erfolgte als Highlight des Tages eine Live-Insertion eines Mini-Implantats im Alveolarfortsatz am Patienten, die per Zoom-Call aus dem Behandlungsraum der Universitätsklinik

im InterConti Hotel vorbei und wurde mit tosendem Applaus empfangen, bevor er – unbeeindruckt von der Insertion des Implantats – zu einem Fußballspiel seiner Mannschaft weiterzog.

## Teilnehmer übten Mini-Implantat-Insertion am Schweinekiefer

Zum krönenden Abschluss dieses Kursauftrags gab es eine praktische Hands-on-Übung für alle Teilnehmer. Dabei konnten erste Erfahrungen bei der Insertion von BENEFIT® Mini-Implantaten am Schweinekiefer gesammelt werden, was unter den Teilnehmern zu großer Begeisterung führte. Tag zwei und drei der Fortbildungsreihe brachen dann erneut den Teilnehmerrekord. Parallel zum Kurs fand im Foyer des großen Ballrooms zudem eine Industrieausstellung statt, wobei sich die vertretenen Firmen über den großen Zulauf des interessierten Fachpublikums freuten.

„Es gab praktische Hands-on-Übungen für alle Teilnehmer. Dabei konnten erste Erfahrungen bei der Insertion von Mini-Implantaten gesammelt werden.“

die Entwicklung der unterschiedlichen Implantatsysteme und gab eine Step-by-step-Übersicht sowie hilfreiche Tipps und Tricks zur komplikationslosen Insertion von Mini-Implantaten im Alveolarfortsatz.

Düsseldorf direkt ins InterConti übertragen wurde. Professor Wilmes moderierte im Ballroom, während Professor Drescher persönlich die Insertion in den Räumen der Kieferorthopädie vornahm. Der Patient schaute im Anschluss selbst noch





**Digitale Workflow von A bis Z gezeigt**

Der zweite Tag stand ganz unter dem Thema Digitalisierung sowie der Insertion der Mini-Implantate im anterioren Gaumen. Nach einem spannenden Start in den Tag durch Professor Wilmes mit vielen klinischen Anwendertipps zur Insertion in der sogenannten T-Zone widmete sich Professor Drescher voller Leidenschaft der Darstellung des digitalen Workflows. Er zeigte, wie CAD/CAM-gefer-

**Einsatz Mini-Implantat-getragener GNE-Apparaturen**

Ein weiterer hochinteressanter Programmpunkt beim dritten Kurs waren die Mini-Implantat-getragenen GNE-Apparaturen – angefangen bei der Hybrid-Hyrax über den Hybrid-Hyrax-Distalizer und -Mesializer zum rein skelettal verankerten BMX-Expander (2 TADs) und dem Quadexpander (4 TADs). Dank des außerdem vorgestellten ALT-Ramec-Protokolls ist die Therapie der Klasse III als Früh-

**Prominente Überraschungsgäste laden zum 2022er Anwendertreffen**

Zum Abschluss eines gelungenen Wochenendes kamen als Überraschungsgast Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig aus Traben-Trarbach und Dr. Kenji Ojima aus Tokio (Japan)

zu Besuch. Gemeinsam mit dem Professoren Wilmes kündigten sie das diesjährige BENEFit® User Meeting am 17. und 18. Juni an und weckten mit einem spannenden Video die Vorfreude darauf.

**Abb. 8:** Auf der Behandlungseinheit der Firma Mikrona sammelten zahlreiche Teilnehmer erste Erfahrungen mittels gegenseitiger Mini-Implantat-Insertion. **Abb. 9:** Großer Andrang der Teilnehmer bei den Hands-on-Stationen bei Kurs 2 und 3. **Abb. 10:** Professor Drescher gab den wissbegierigen Teilnehmern Tipps bei der gegenseitigen Insertion. **Abb. 11:** Überraschungsbesuch von Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig (Mitte) und Dr. Kenji Ojima (rechts), hier im Bild mit Prof. Dr. Benedict Wilmes, die Werbung für das diesjährige BENEFit®-Anwendertreffen machten.

(Fotos: Annika Pliska)

**„Es wurde gezeigt, wie CAD/CAM-gefertigte Insertions-Guides das Einsetzen der TADs und der BENEFit®-Apparatur in nur einer Sitzung ermöglichen.“**

tigte Insertions-Guides das Einsetzen der TADs und der BENEFit®-Apparatur in nur einer Sitzung ermöglichen. Um diese neuen Entwicklungen der digital angefertigten Guides und Apparaturen auch den Anwendern genannten Systems zur Verfügung stellen zu können, wurde das Start-up „TADMAN.DE“ gegründet, bei dem diese Geräte für die Anwendung in der Praxis bezogen werden können.

Als Highlight nach der Mittagspause erfolgten auch an Tag 2 und 3 Live-Insertionen, die aus der Klinik heraus in den Ballroom gestreamt wurden. Dank des digitalen Workflows konnte an Tag 2 neben den Mini-Implantaten im Anschluss auch sofort ein CAD/CAM-Beneslider zur Distalisierung bei einem Patienten live eingesetzt werden. Neben der Distalisierung und Molarenverankerung wurde anschließend auch noch der Lückenschluss mittels Mesialslider gezeigt.

Beim Kurs 3 wurde das neue BENEFit® direct System vorgestellt. Dank eines speziellen Gewindes kann das Implantat nach erfolgreichem Einsetzen der kieferorthopädischen Apparaturen hierbei direkt inseriert werden („Appliance First“-Prinzip – Abdruck oder ein Insertions-Guide sind dann nicht mehr notwendig). Während der Live-Insertion wurde dieses Vorgehen für einen skelettal verankerten TPA bei einer Patientin live demonstriert und mittels Videokonferenz in den Ballroom übertragen.

behandlung mittels Hybrid-Hyrax und Mentoplate oder wahlweise Gesichtsmaske heute weitaus effektiver geworden. Zu jedem der besprochenen Behandlungsgebiete hatten die Professoren Drescher und Wilmes anhand unzähliger Patientenbeispiele viele hilfreiche klinische Praxistipps parat, um den neuen Anwendern den Praxisalltag durch Vermeidung potenzieller Fehlerquellen zu erleichtern. Weitere Themen waren die Molarenaufrichtung und -invasion mittels einer sogenannten „Mausefalle“ sowie die Einordnung verlagelter oder gar ankylosierter Zähne mittels „PDL-Distraktion“.

**... und üben, üben, üben**

Ein praktisch orientiertes Highlight waren die Hands-on-Übungen bei Kurs 2 und 3: Die Teilnehmer konnten an vier verschiedenen Stationen Mini-Implantate mittels Guides sowie BENEFit® direct Implantate an vorbereiteten Modellen inserieren. Auch ein Beneslider konnte an einer Station gebogen und zusammengesteckt werden. Für die In-vivo-Übung war ein Zahnarztstuhl von der Firma Mikrona im Ballroom installiert worden. Hier konnten sich die Teilnehmer unter Anleitung von Professor Drescher gegenseitig Mini-Implantate inserieren. Über 30 Teilnehmer nahmen dieses Angebot mit größter Euphorie an – sogar eine Selbstinsertion wurde verzeichnet.



**Hinweis**

Die nächste Mini-Implantat-Kursreihe wird vier Kurstage und somit ein erweitertes Programm umfassen. Sie findet am 21. und 22.10.2022 sowie am 11. und 12.11.2022 im InterContinental Hotel in Düsseldorf statt.

ANZEIGE



+  
Passgenaues Design für mehr Stabilität



+  
Verankerungselemente für mehr Halt

**MEMOTAIN 2.0**

DER RETAINER, DER HÄLT, WAS ER VERSPRICHT.

+ PASSGENAUES DESIGN FÜR MEHR STABILITÄT + VERANKERUNGSELEMENTE FÜR MEHR HALT

**2 JAHRE GARANTIE**  
AUF MATERIAL UND DESIGN

**Retention reinvented: minimale Bruchgefahr - maximale Passgenauigkeit.**  
Präzises Design, intelligente Verankerung und eine Bruchrate von 1 %\*: Der MEMOTAIN® 2.0 bringt die Retention auf ein völlig neues Level. Durch innovative Features wie die punktuelle Glättung der Interdentalbereiche wird die Stabilität des Retainers zusätzlich verbessert. Partielle Retentionselemente sorgen außerdem für mehr Halt in der Klebestelle. Praktisch: Alle Funktionen werden automatisch eingeplant. Einfach bestellen und loskleben.  
CA DIGITAL - Ihre digitale Zukunft ist nur einen Klick entfernt: [www.ca-digital.com/produkte/memotain](http://www.ca-digital.com/produkte/memotain)

\*statistische Daten von CA DIGITAL (Datensample 30.000 Retainer)



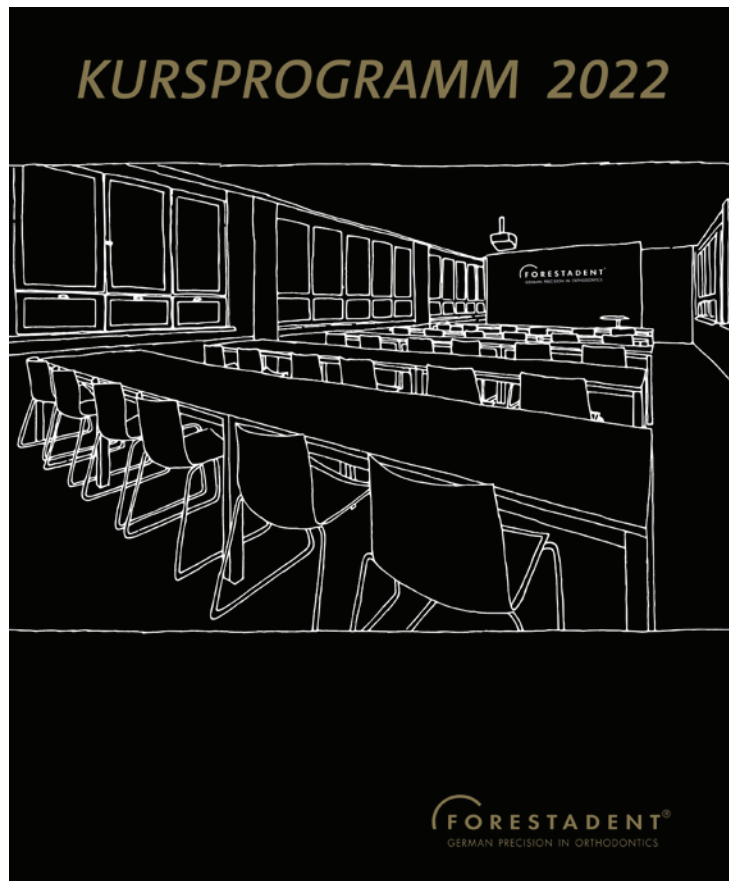


## FORESTADENT Kursprogramm 2022

Abwechslungsreiche Mischung aus Präsenzfortbildung und digitaler Wissensvermittlung.

FORESTADENT präsentiert sein Weiterbildungsangebot für das neue Kalenderjahr. Dieses umfasst wie immer eine äußerst vielfältige Themenpalette und richtet sich an Kieferorthopäden, Weiterbildungsassistenten, das gesamte Praxisteam sowie Zahntechniker im kieferorthopädischen Fachlabor.

**Mischung aus Präsenz und Digital**  
Schwerpunkt des 2022er Kursprogramms werden wie gewohnt Präsenzkurse sein, welche entsprechend der zum Kurstermin aktuell geltenden Hygienebestimmungen durchgeführt werden. Parallel dazu werden digitale Lernformate angeboten, die auch in diesen herausfordernden und unberechenbaren Zeiten eine zuverlässige Weiterbildung am Bildschirm ermöglichen. FORESTADENT hat mit [www.forestadent-campus365.com](http://www.forestadent-campus365.com) eigens hierfür eine E-Learning-Plattform ins Leben gerufen, über die zahlreiche Formate auch nachträglich und zu jeder gewünschten Zeit abrufbar sind.



**Bunt gemischte Themenpalette**  
Ob Klasse II-Therapie, Lingualbehandlung oder skelettale Verankerung; Abrechnungstipps oder Praxismarketing – die Themenpalette des neuen FORESTADENT Kursprogramms ist breit gefächert und reflektiert verschiedenste Behandlungsmethoden sowie jüngste Trends der modernen Kieferorthopädie. Namhafte Experten geben dabei an rund 25 Terminen in 2022 ihr Wissen an die interessierte Kollegenschaft sowie Praxis- und Labormitarbeiter weiter. Praxisnah vermittelt, kann das Erlernete dann direkt im eigenen Arbeitsalltag angewandt werden.

**Fortbildungshighlight auf Ibiza**  
Auf ein ganz besonderes internationales Fortbildungsevent sei an dieser Stelle ebenfalls verwiesen. So findet im Herbst das „The two souls of aligners“-Symposium vom 29. September bis 1. Oktober auf Ibiza statt. Wie der Titel bereits erahnen lässt, wird sich dabei alles um Aligner sowie neueste Behand-

lungsansätze bei Einsatz dieser transparenten Korrekturschienen drehen.

Egal, ob wir beim Durchblättern des neuen FORESTADENT Kursprogramms Ihr Interesse für Präsenzkurse hierzulande, digitale Lernformate oder unser Aligner-Event auf Ibiza wecken können – wir freuen uns in jedem Fall auf Ihre Teilnahme. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

### kontakt

**FORESTADENT**  
**Bernhard Förster GmbH**  
Helene Würstlin  
Kursorganisation  
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151  
75172 Pforzheim  
Tel.: +49 7231 459-126  
[Helene.wuerstlin@forestadent.com](mailto:Helene.wuerstlin@forestadent.com)  
[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

## Effektives Praxismarketing

medondo lädt am 15. März 2022 zum Experten-Webinar.

Gut informierte Wunschpatienten und leistungsbereite Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Praxiserfolg. Aber wie sieht der Weg dahin aus? Und wie lässt er sich mit minimalem Aufwand begehen? Diese und weitere Fragen beantworten Dr. Marie-Catherine Klarkowski, Expertin für erfolgreiches Praxismarketing, und Prof. Dr. Anton Demling, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie der Praxis Zahnschlösschen, im Rahmen eines Webinars rund um den medondo communicator.

Die circa einstündige Online-Fortbildung wird folgende Themen aufgreifen: warum Praxismarketing heute unabdingbar ist, wie und wo man Wunschpatienten und qualifiziertes Fachpersonal erreicht, was zu

erfolgreichem Praxismarketing gehört und worauf es zu achten gilt sowie fachliche und technische Unterstützung für minimalen Aufwand. Das Experten-Webinar findet am 15. März 2022 von 18 bis 19 Uhr statt. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

### kontakt

**medondo AG**  
Am Graswege 6  
30169 Hannover  
Tel.: +49 511 165948-0  
[info@medondo.com](mailto:info@medondo.com)  
[www.medondo.com](http://www.medondo.com)

## Kiefergelenksbehandlung im Fokus

4-Tages-Intensivkurse mit Dr. Elizabeth Menzel.



Die Kiefergelenksbehandlung steht im Fokus eines 4-Tages-Intensivkurses mit Dr. Elizabeth Menzel. (Foto: © Dr. Elizabeth Menzel / Grafik: © SciePro – stock.adobe.com)

Ormco lädt gleich an drei Terminen in 2022 zu einer jeweils mehr-tätigen Fortbildung rund um das Thema „Kiefergelenksbehandlung“. Der intensive 4-Tages-Kurs mit Kieferorthopädin Elizabeth Menzel (Herrsching) befasst sich im Detail mit den Kiefergelenkkrankheiten, deren Ursachen, Entstehung und Diagnostik. Dabei wird insbesondere Rücksicht auf die genaue Auswirkung der Kiefer- und Zahnposition auf die Pathologie genommen. Die Seminarinhalte umfassen: das Kiefergelenk (Anatomie und Pathologie), die Entwicklung des Gebisses/Fehlbisses (Was führt zur Pathologie?), die Diagnostik der Kiefergelenkpathologie, Zweck und Art der Schienentherapie, Diagnostik und begleitende Behandlung durch Osteopathie und Manualtherapie

(vorgetragen durch Co-Referentin Beatriz Baumann), Hands-on-Zentrik-Registrierung und die Philosophie dahinter, die ideale mandibuläre Position und Einartikulierung, kieferorthopädische Behandlung der Patienten mit Kiefergelenkpathologie, die „andere“ kieferorthopädische Diagnostik, die Auswirkung von Asymmetrien auf das Kiefergelenk und deren Behandlung, Behandlungskonzept und Protokoll, Funktionskontrolle während der laufenden KFO-Behandlung, okklusale Anpassungen, Stabilisierung von Langzeitergebnissen sowie Fehlerquellen und deren Beseitigung. Zahlreiche praktische Vorführungen und Übungen runden die Fortbildung ab. Die 4-Tages-Intensivkurse finden vom 26.–29.05.2022 (Wiesbaden),

30.06.–03.07.2022 (Going/Österreich) sowie 30.09.–03.10.2022 (Hamburg) statt. Die Kursgebühr beträgt 1.800 Euro (Kieferorthopäden) bzw. 1.300 Euro (Weiterbildungsassistenten). Es werden 30 Fortbildungspunkte gemäß den Empfehlungen von BZÄK sowie DGZMK vergeben. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt! Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

### kontakt

**Ormco B.V.**  
Tel.: 00800 30323032  
[ormco@dent-event.com](mailto:ormco@dent-event.com)  
[www.ormco.de/kurse-und-veranstaltungen/](http://www.ormco.de/kurse-und-veranstaltungen/)

 medondowebinar

ERFOLGREICHES  
PRAXISMARKETING

15.03.2022  
18 UHR



<https://bit.ly/3Gfq2bp>

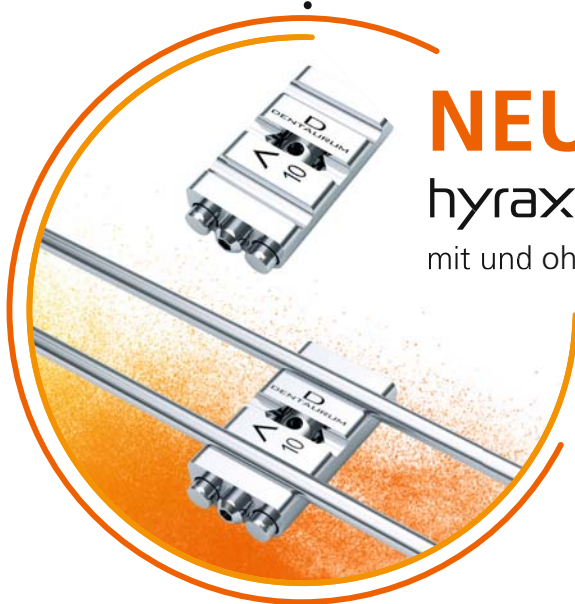
JETZT ANMELDEN!



hyrax®

hyrax®  click

hyrax®  neo

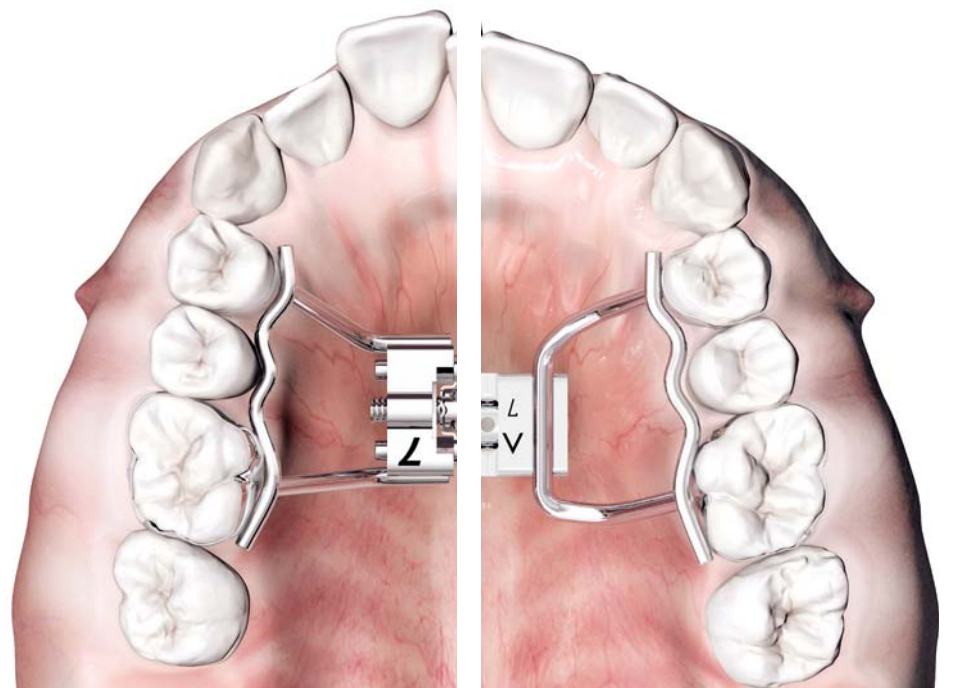


**NEU!**

hyrax®  neo  
mit und ohne Arme

## Dehnschrauben für alle Fälle.

Die **hyrax®** und **hyrax® neo** Schrauben (Hygienic Rapid Expansion Screw) sind Spezial-Dehnschrauben für die schnelle Gaumennahterweiterung mit Hilfe einer festsitzenden Apparatur.



⇒ Mehr erfahren zu unseren GNE-Schrauben.

  
**DENTAURUM**



# Die Zukunft vorherzusagen, ist ein schwieriges Unterfangen

In welche Richtung wird sich die Kieferorthopädie künftig weiterentwickeln? Auf dieser Frage lag der Fokus des Zukunftskongresses „Today & Tomorrow“. Die Firma iie-systems hatte Mitte Januar 2022 zu dieser vorausschauenden Präsenzveranstaltung nach Düsseldorf geladen, um Praxen aufzuzeigen, wie sie aktuelle und kommende Herausforderungen am besten meistern.



Alle Bereiche des Lebens verändern sich in einer immensen Geschwindigkeit. Diese Entwicklung macht auch vor der Kieferorthopädie nicht Halt. Dass der Status quo nicht von Dauer sein wird, dürfte mittlerweile jedem bewusst sein. Dies zu akzeptieren, ist für viele Praxisinhaber jedoch nicht einfach. Vielfach besteht

der Wunsch nach einer Zukunft als Verlängerung der Vergangenheit. Wer so denkt, verpasst allerdings wertvolle Gelegenheiten der Weiterentwicklung. Änderungen passieren nämlich nur dann, wenn man bereit ist, tradierte Modelle zu hinterfragen, etwas anders zu machen und damit neue Chancen zu identifizieren.

## Neue Mitarbeiter gewinnen durch Social Recruiting

Praxen stehen schon heute und zukünftig noch mehr im Wettbewerb um die talentiertesten Mitarbeiter. Wer heute bei der Personalgewinnung noch auf die klassische Zeitungsanzeige setzt, wird sich wundern – und zwar im negativen Sinne. Facebook und Instagram bieten heutzutage vielfältige Möglichkeiten, geeignete Mitarbeiter zu finden. Social Recruiting und Employer Branding, also die Stärkung der Arbeitgebermarke, werden zunehmend wertvollere Instrumente bei der Suche nach fähigem und engagiertem Personal.

## Der Wandel als neue Normalität

Wer den Wandel akzeptiert und ihm mutig begegnet, hat alle Chancen für den persönlichen zukünftigen Erfolg. Wichtig ist dabei die Konzentration auf das Wesentliche, und das ist die Beziehung zu den Patienten.

Die Erfahrungen zeigen, dass es in der Gruppe der Selbstzahler deutlich schwieriger ist, den Patienten

überhaupt für eine Therapie zu gewinnen als diese letztendlich durchzuführen. Praxisinhaber sollten sich daher fragen, ob tatsächlich der digitale Workflow oder vielmehr der digitale Patientenservice eine signifikante Verbesserung für die Patienten bedeutet.

Die überwiegende Mehrheit der beim Zukunftskongress anwesenden Kieferorthopäden arbeitet bei Abformung, Planung und Modellherstellung bereits digital. Digitale Kieferorthopädie bedeutet aber weit mehr als Scanner und Modellprinting. Vielmehr müssen alle Prozesse radikal aus der Sicht des Patienten gedacht werden. Die Optimierung von Patientenservice und -aufklärung setzt an Touchpoints in der digitalen customer journey des Patienten an. Für den Erfolg ist es zentral, dass jeder einzelne dieser Touchpoints verstanden wird.

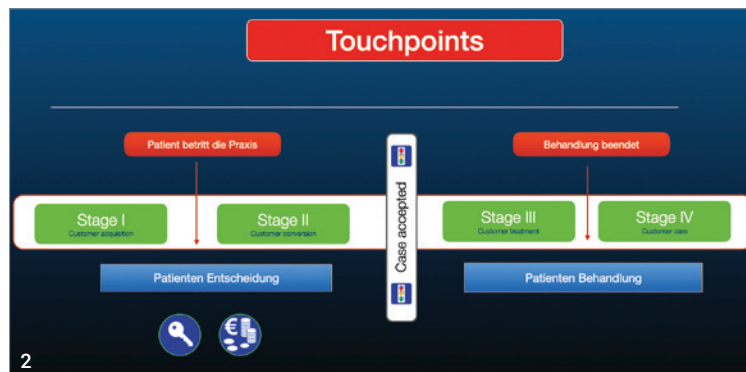
Ziel des Zukunftskongresses war es daher, zu sensibilisieren, zu inspirieren, zu einem Umdenken zu bewegen und damit die persönlichen Wissens- und Erkenntnisgrenzen der Teilnehmer zu erweitern. So präsentierten die Referenten dieses intensiven Kongress-tages – allesamt Vordenker in ihrem Bereich – ihr Expertenwissen in jeweils 20 Minuten Vortragszeit, und damit sehr komprimiert. Jeder Teilnehmer konnte so für sich selbst entscheiden, welche nächsten Schritte für die eigene Praxis sinnvoll sind.

Die präsentierten Expertenvorträge haben die Möglichkeiten der Weiterentwicklung in unterschiedlichen Bereichen aufgezeigt. Die Verantwortung und der Wille, eigene Erfahrungen zu sammeln und neue Wege zu beschreiten, liegen jedoch bei jedem Praxisinhaber selbst. Denn „Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun“ (Molière).

In den kommenden KN-Ausgaben werden Artikel einiger Referenten des Düsseldorfer Kongresses erscheinen. Seien Sie gern gespannt.

**Abb. 1:** Zahlreiche Kieferorthopäden waren am 15. Januar 2022 in die Rheinmetropole Düsseldorf gereist, um sich wertvolle Anregungen für ihren Praxisalltag zu holen. **Abb. 2 und 3:** Touchpoints in der digitalen customer journey des Patienten. Nur wer jeden einzelnen dieser Touchpoints versteht und in seinem Praxisworkflow verinnerlicht, wird letztlich davon profitieren. **Abb. 4–6:** Insgesamt zwölf Referenten aus unterschiedlichsten Bereichen gaben ihre Erfahrungen an die Teilnehmer weiter. Beispielsweise stellte Eve Visse (Abb. 5) in ihrem Vortrag heraus, wie Facebook und Instagram als wertvolle Instrumente für die Mitarbeitergewinnung genutzt werden können. Björn Reiners (TP Solution; Abb. 6) klärte darüber auf, wie die künstliche Intelligenz (KI) ein unterstützendes Tool sein kann. **Abb. 7:** Einige der Referenten des Zukunftskongresses „Today & Tomorrow“ (v.l.n.r.): Dr. Yong-Min Jo (SCHEU DENTAL), Thorsten Gräber (Wawibox), Christian Brendel (solvi), Dr. Michael Visse (iie-systems), Björn Reiners (TP Solution), André Wietusch (AOK Systems), Dr. Dr. Michael Thorwarth (EDG) sowie André Kranzusch (OCR).

(Fotos: © iie-systems GmbH)



## kontakt

**iie-systems GmbH & Co. KG**  
Georgstraße 24  
49809 Lingen  
Tel.: +49 591 57315  
info@iie-systems.de  
www.iie-systems.de



## 6. Annual European Carrière® Symposium in Lissabon

Bei der Veranstaltung wird das hochmoderne Behandlungskonzept Minimum Touch Orthodontics™ (MTO) vorgestellt. Hauptreferent ist Dr. Luis Carrière.

Henry Schein® Orthodontics™, die Kieferorthopädie-Sparte von Henry Schein, Inc., freut sich, ihr 6. Annual European Carrière Symposium anzukündigen, das am 1. und 2. April 2022 im Hotel Cascais Miragem in Lissabon (Portugal) stattfinden wird. Im Mittelpunkt des Events steht Minimum Touch Orthodontics™ (MTO), ein neues Behandlungskonzept, das zeitgemäße klinische Prinzipien mit fortschrittlichen digitalen Lösungen zu einem nahtlosen Arbeitsablauf verbindet und dabei bemerkenswerte und vorhersagbare Ergebnisse liefert. MTO vereint Behandlungsprotokolle, Aspekte der Patientenversorgung sowie Kommunikation in einem ganzheitlichen Konzept. Die Teilnehmenden erhalten tiefgehende Einblicke in die Art und Weise, wie Branchenführer herkömmliche Praktiken hinterfragen und gleichzeitig strategisches Wachstum im Fahrwasser der Pandemie generieren.

### International renommierte Experten zu Gast

Weltbekannte Referenten stellen ihre zukunftsweisenden Konzepte vor, mit denen sie sich von anderen differenzieren, indem sie bemerkenswerte und effiziente Ergebnisse er-



Abb. links: Am 1. und 2. April 2022 findet in Portugals Hauptstadt Lissabon das 6. Annual European Carrière Symposium statt. Abb. rechts: Hauptreferent des Events ist Dr. Luis Carrière. (Foto: © Henry Schein)

zielen und neue, für den Erfolg entscheidende Workflows einbinden. Die Teilnehmer werden erfahren, wie sie ihre Kapazitäten für Case Starts und Same-Day-Starts (SDS) steigern können; wie sie neue Patienten durch beispiellosen Komfort, weniger und kürzere Termine sowie seltenere persönliche Kontrolltermine anziehen können, während sie virtuell mit den Patienten in Verbindung bleiben. Sie erleben, wie sie hervorragende Behandlungsergebnisse mit weniger invasiven Verfahren erreichen und ihren Patienten

eine angenehme Erfahrung sowie ein strahlendes Lächeln in nur elf bis 18 Monaten ermöglichen.

### Gemeinsamer, zukunftsweisender Erfahrungsaustausch

Hauptreferent ist Dr. Luis Carrière, Erfinder der Sagittal First™-Philosophie und Mitbegründer des MTO-Konzepts. Weitere erfahrene und hochkarätige Redner sind: Dr. Khaled Attia, Dr. Ana María Cantor, Dr. Mario Chorak, Dr. Peri Colino, Dr. Tamar Finkelstein, Dr. John Graham, Dr. Antonio Guiducci, Dr. Dave Paquette

und Dr. Mike Ragan. Sämtliche Vorträge finden in englischer Sprache statt. Die allgemeinen Teile der Veranstaltung werden simultan in die Sprachen Portugiesisch, Spanisch, Französisch und Italienisch übersetzt. Darüber hinaus haben die Teilnehmenden die Möglichkeit zum Networking, bei dem sie sich mit anderen Teilnehmenden und Branchenexperten aus der ganzen Welt vernetzen können. Das Ziel dieser Veranstaltung ist es, den Teilnehmern ein umfassendes Instrumentarium an die Hand zu geben, mit dem sie ihre Praxis durch

MTO weiter ausbauen können und gleichzeitig eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung und -betreuung gewährleisten.

### Kontakt

Anmeldung Symposium unter:

**Henry Schein Orthodontics**  
Tel.: +1 866 448 8606  
CE@HenryScheinOrtho.com  
www.CarriereSymposium.com  
www.henryscheinortho.com

ANZEIGE

presented by Dr. Udo Windsheimer & Matthias Peper. The leading experts in aligner treatments present cases never shown, tips never shared and secrets never revealed before. The ultimate, advanced, next-level aligner education event is taking place at the exclusive 7pines resort in Ibiza.

[www.prime-aligner-summit.com](http://www.prime-aligner-summit.com)

**orthocenter**  
excellence in education  
BY UDO WINDSHEIMER

**TPACADEMY**  
powered by **TP SOLUTION**





## Dieses Lächeln überzeugt – immer und überall

Influencerin Caroline Lauffenburger resümiert ihre Alignerbehandlung: „Acht Monate mit TrioClear™ haben sich gelohnt.“

Ihr Lächeln ist einfach zauberhaft, und ganz unabhängig davon, ob sie als Model oder Schauspielerin vor der Kamera oder als Influencerin auf Social-Media-Kanälen zu sehen

KFO-Behandlung kam für sie nicht infrage: „Mit sichtbaren Apparaturen auf den Zähnen hätte ich als Model kaum so erfolgreich arbeiten können“, sagt sie.

### Glücklich und noch selbstbewusster

Fast genauso diszipliniert, wie Caroline Lauffenburger arbeitet, befolgte sie in den folgenden acht Monaten auch die Anweisungen zum Tragen der Apparatur: „Entfernt habe ich die Aligner eigentlich nur zum Schienenwechsel, zum Essen und Trinken, zur Zahn- und Alignerpflege und wenn ich vor der Kamera stand.“ Da steht sie zurzeit auch wieder, jetzt mit noch mehr Selbstbewusstsein, und zeigt bei einem hinreißenden Lächeln ihre wunderschönen Zahnreihen. Die acht Monate haben sich gelohnt, jeder kann das sehen und Caroline kann das jeden Tag aufs Neue auch fühlen.

### TrioClear™ – innovativ im System, komfortabel im Tragen, smart im Preis

Permadental, der führende Komplettanbieter für dentale Lösungen, bietet mit dem TrioClear™ System eine überzeugende Weiterentwicklung der Alignertechnologie: ein dynamisches Drei-Stufen-System zur Korrektur leichter bis mittel-



Influencerin Caroline Lauffenburger trug ihre TrioClear™ Aligner acht Monate lang – links vor, rechts nach der Zahnkorrektur. (Fotos: © Caroline Lauffenburger)

schwerer Zahnfehlstellungen. Für ein optimales Ergebnis werden in jedem Cycle nacheinander ein weicher Aligner, ein mittlerer und ein harter Aligner getragen. TrioClear™ ist für jede Praxis das richtige Tool, um das Leistungsspektrum sinnvoll zu ergänzen. Nahezu unsichtbare Aligner, ein schnelles und sicheres Erreichen gewünschter Ziele und besonders smarte Preise bringen Vorteile für Patienten und Praxisteam. Mit einem schnellen digitalen Workflow, einer innovativen klinischen Simulationssoftware und dem erstklassigen Backend-Sup-

port von Permadental erhalten Zahnarzt- und KFO-Praxen ein universelles Behandlungstool für maßgeschneiderte Therapien.

### kontakt

**Permadental GmbH**  
Geschäftsstelle Deutschland  
Marie-Curie-Straße 1  
46446 Emmerich  
Tel.: +49 2822 10065  
info@permadental.de  
www.permadental.de



TrioClear™ Aligner mit Aufbewahrungsbox. (Foto: © Permadental)

ist: Mit diesem Lächeln überzeugt Caroline Lauffenburger immer und überall. Jetzt übrigens noch selbstbewusster, denn „meine obere Zahnreihe ist nun endlich so, wie ich sie mir immer gewünscht habe – wunderschön, aber immer noch sehr natürlich“, sagt die Berlinerin. Acht Monate hat sie die TrioClear-Aligner getragen. Gestört haben Caroline Lauffenburger ihre beiden „aus der Reihe tanzenden Zweier“ schon lange. Aber eine konventionelle

### Erst skeptisch und dann begeistert

Als ihr Zahnarzt ihr das neue Alignersystem vorstellte, reagierte sie zunächst skeptisch. Fast unsichtbar? Eine kurze Behandlungszeit? Und auch noch so preiswert? Überzeugt hat sie der Zahnarzt ihres Vertrauens letztlich mit dem TrioClear 3D Animationsprogramm, mit dem die 29-Jährige ihre Mundpartie mit der korrigierten Zahnreihe sehen konnte. Sie war begeistert und entschied sich sofort für die Alignerbehandlung.

## MEMOTAIN®

Der Retainer, der hält, was er verspricht.



MEMOTAIN® Retainer. (Foto: © CA DIGITAL GmbH)

Der MEMOTAIN® Lingualretainer wird präzise digital geplant, mit neuester Lasertechnologie aus einer Nickel-Titan-Legierung mit Memory-Effekt hergestellt sowie individuell und maßgefertigt auf den Patienten zugeschnitten. Dadurch passt er sich exakt an den Zahnbogen an, ist wesentlich dünner und trotzdem haltbarer als ein herkömmlicher Retainer.

Das verbesserte Design und das präzise CAD/CAM-Herstellungsverfahren garantieren optimalen Trage-

komfort. Das Einsetzen ist dank des individuellen Übertragungskäppchens schnell realisierbar. Darüber hinaus werden vom Hersteller CA DIGITAL zwei Jahre Garantie auf Material und Design gegeben – so sind Sie rundum abgesichert. Die Vorteile des MEMOTAIN® zusammengefasst im Überblick:

### Ultradünn und kaum spürbar

Durch das fortschrittliche Herstellungsverfahren schmiegt sich der MEMOTAIN® passgenau an die

Zahnoberfläche an und sorgt für einen hohen Tragekomfort.

### Problemlose Mundhygiene

Die elektromechanische Politur und die grazilen Klebeflächen sorgen dafür, dass der MEMOTAIN® wesentlich leichter zu reinigen ist als ein marktüblicher Retainer aus Stahl.

### Präzise individuelle Passform

Dank digitaler Planung passt sich der MEMOTAIN® selbst feinsten Zahnstrukturen komfortabel an. Die punktuelle Glättung der Interdentalbereiche und partielle Distanzen ermöglichen eine besonders exakte Positionierung und steigern die Stabilität.

### Stabiles Material

Der MEMOTAIN® besteht aus einer Nickel-Titan-Legierung. Das innovative Metall ist stabiler als Stahl und findet dank des Memory-Effekts immer wieder in seine ursprüngliche Form zurück.

### kontakt

**CA DIGITAL GmbH**  
Walder Straße 53  
40724 Hilden  
Tel.: +49 2104 80041-00  
info@ca-digit.com  
www.ca-digit.com

## GC Aligner Connect™

Lichthärtendes Komposit zur Herstellung von Aligner Attachments.

GC entwickelt seit über 100 Jahren kontinuierlich Innovationen für den Dentalbereich und die Kieferorthopädie. Nach dem Erfolg mit GC Ortho Connect zum Kleben von Brackets und GC Ortho Connect Flow zum Befestigen von Lingualretainern wurde GC Aligner Connect speziell zur Herstellung von Aligner Attachments entwickelt. GC Aligner Connect weist eine sehr hohe Abrasionsfestigkeit und damit

zigartige Mimikry-Eigenschaft für eine hervorragende Ästhetik und minimiert den Bedarf an verschiedenen Produktfarben. Die Verpackungseinheit umfasst eine Spritze mit 3,4 g inklusive Applikationsspitzen. Das vorhandene Klebprotokoll mit G-Premio Bond (Universalhaftvermittler, GC) hilft bei der einfachen Herstellung ästhetischer und haltbarer Aligner Attachments.



(Quelle: © GC Orthodontics)

### kontakt

eine sehr gute Langzeitstabilität auf. Das Material ist mit den üblichen Haftvermittlern/Primern kompatibel. Durch die optimale Viskosität ist es sicher und exakt zu applizieren, ohne Fäden zu ziehen. Während der Behandlung sorgt die ein-

**GC Orthodontics Europe GmbH**  
Harkortstraße 2  
58339 Breckerfeld  
Tel.: +49 2338 801-888  
Fax: +49 2338 801-877  
info.gco.germany@gc.dental  
www.gcorthodontics.eu



## FitStrip™ Finier- und Konturiersystem

Effektive Gestaltung von Approximalkontakten.

Das neue FitStrip™ Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten von Garrison versorgt (Fach-)Zahnärzte mit diamantbeschichteten Schleifstreifen, die für die erfolgreiche Restauration vieler verschiedener Fälle notwendig sind.

### Ein System für verschiedenste Anwendungen

Das umfangreiche Starterset enthält acht verschiedene diamantbeschichtete Schleifstreifen, zwei Approximalsägen und zwei auswechselbare Griffe. FitStrip™ eignet sich für die Anwendung bei der approximalen Schmelzreduktion, zur Reduktion von Kontaktpunkten, zum Finieren und Konturieren von Approximalkontakten, zur Entfernung von Zement bzw. zur Reinigung bei Kronen und Brücken sowie zur Trennung von versehentlich verbundenen Zähnen.

### Gerader oder gebogener Streifen

Das Set enthält sowohl einseitig als auch doppelseitig beschichtete Streifen. Alle Streifen sind mit einer einzigartigen Eigenschaft ausgestattet: Durch einfaches Drehen des farbcodierten Zylinders lässt sich der gerade Streifen (für die Reduktion von Kontaktpunkten) in einen gebogenen Streifen (für die approximale Konturierung) verwandeln. Diese simple Handbewegung schont die Muskeln des Behandlers. Der auswechselbare Griff lässt sich leicht an allen FitStrip™ Komponenten befestigen, wodurch der Bedien- und Patientenkomfort beträchtlich gesteigert werden. Die Hand des Behandlers bleibt außerhalb des Mundes und dadurch werden freie Sicht und ein einfacheres Arbeiten ermöglicht.

### Schnell, einfach und effektiv

Zudem ist FitStrip™ die beste Lösung für eine approximale Schmelz-



reduktion (ASR), da es bei Bedarf den Raum für eine minimale Bewegung der Zähne schafft. Die auf kieferorthopädische Behandlungsmethoden, etwa ClearCorrect™, Invisalign®, Six Month Smiles® usw., abgestimmten farbcodierten Streifen ermöglichen es, die gewünschte approximale Schmelzreduktion schnell, einfach und effektiv zu erreichen. Kein anderes System ist mit der Flexibilität und dem Bedienkomfort von FitStrip™ vergleichbar.

Das FitStrip™ Finier- und Konturiersystem für Approximalkontakte ist nicht nur farbcodiert und praktisch geordnet, sondern alle Komponenten können auch einzeln nachbestellt werden. Kontaktieren Sie für weitere Informationen Garrison Dental Solutions unter der Telefonnummer +49 2451 971409 oder schauen Sie in unseren Online-Katalog <http://katalog.garrisdental.net>

### Über Garrison Dental Solutions

Garrison Dental Solutions wurde 1996 gegründet und ist ein privates Unternehmen mit Schwerpunkt auf dem Design, der Entwicklung und der Herstellung von Produkten zur Verbesserung der Qualität und Effizienz in der Zahnmedizin. Das Unternehmen ist Branchenfürer bei Teilmatrizensystemen und vertreibt seine Produkte weltweit. Bitte besuchen Sie [www.garrisdental.com](http://www.garrisdental.com) für weitere Informationen.

### kontakt

**Garrison Dental Solutions**  
Carlstraße 50  
52531 Uebach-Palenberg  
Tel.: +49 2451 971409  
Fax: +49 2451 971410  
[info@garrisdental.net](mailto:info@garrisdental.net)  
[www.garrisdental.com](http://www.garrisdental.com)

ANZEIGE




**WERDEN SIE AUTOR\*IN**  
KN Kieferorthopädie Nachrichten

Ihre Ansprechpartnerin:  
Cornelia Pasold  
[c.pasold@oemus-media.de](mailto:c.pasold@oemus-media.de)  
Tel.: +49 341 48474-122



**OEMUS MEDIA AG** [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



Wir suchen Deutschlands  
Schönste Zahnarztpraxis.  
Jetzt bis zum 1.7.2022  
bewerben:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

**ZWP**



## Ab sofort auch OnePager bei Online-Auftritten verfügbar

Website Service create® von Dentaforum mit neuem Feature.

Unübersichtlichkeit war gestern! Wer viel im Internet surft, kennt es: langes Suchen nach den gewünschten Informationen auf Websites kann zeitaufwendig und einfach nur nervig sein. Zu viele Menüpunkte, zu viel Text, zu unstrukturiert! Wie schön, wenn alle Informationen mit nur einem Klick ersichtlich sind. Das weiß auch das Ispringer Dentalunternehmen Dentaforum und passt seinen Website Service create® den neuen Bedürfnissen im Internet an.

### Less is more: Neue OnePager für mehr Übersichtlichkeit

Ab sofort sind im Serviceangebot der create® Websites auch die beliebten OnePager, also Internetauftritte, die sich auf nur einer einzelnen Seite abspielen, zu finden. Modern gestaltete übersichtliche und flexible Layouts bieten Behandlern die Möglichkeit, alle Praxisleistungen, Einblicke und Kontaktinformationen aufzuführen. Auf nur einer Seite, mit nur einem Blick sowie höchstem Komfort und Service für ihre Patienten. Eine praktische Online-Visitenkarte im Website-Design.



Neues Feature beim create® Website Service von Dentaforum: Moderne OnePager. (@DENTAURUM)

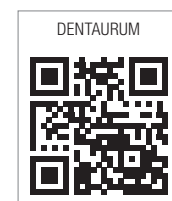
### Zwei Jahrzehnte Erfahrung im Webdesign

Bereits im Jahr 2001 erstellte das Webdesign-Team von Dentaforum die erste Praxiswebsite. Für viele noch absolutes Neuland, erkannten die Ispringer schon damals, wie wichtig es für den Erfolg von Praxen sein wird, von ihren Patienten im

Internet gefunden zu werden. Über die Jahre hinweg wurde der create® Website Service sukzessive den sich schnell verändernden Bedürfnissen im Internet immer wieder angepasst und optimiert. Bereits über 100 Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker vertrauen der Arbeit der Dentaforum-

Profis. Denn nicht nur die Texterstellung und die Suche nach passendem Bildmaterial gestaltet sich für den Laien oft schwierig – nicht zuletzt entscheidet auch sein Geldbeutel über den Internetauftritt. Dentaforum bietet mit dem Website Service create® das „Rundum-sorglos-Paket“: fachlich korrekte Texte

zu allen Themen der Zahnmedizin, umfangreiche Bildwelten, responsive und individuelle Designs in Form und Farbe, persönliche Beratung und Betreuung – alles weit unter dem Preisniveau von Agenturen. Beispiele für die neuen OnePager und weitere Informationen rund um den Website Service create® von Dentaforum finden Sie unter: [www.dentaforum.de/create](http://www.dentaforum.de/create)



### kontakt

#### DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: +49 7231 803-0  
Fax: +49 7231 803-295  
info@dentaforum.de  
www.dentaforum.de

## MOVENDI – Moving teeth

Neues Preiskonzept mit Festpreisen für eine noch effektivere Alignerbehandlung.



**MOVENDI**®  
moving teeth

(Foto: © Ortho Organizers GmbH/World Class Orthodontics)

Seit gut fünf Jahren ist der Name MOVENDI von Ortho Organizers/World Class Orthodontics ein bekanntes und zuverlässiges Alignersystem im europäischen Raum. Durch das starke Wachstum von MOVENDI motiviert, hat sich World Class Orthodontics nun entschlossen, MOVENDI-Behandlungen mit einem einfach zu kalkulierenden Preissystem noch attraktiver zu gestalten.

„Für unsere kieferorthopädischen Kunden wird alles noch einfacher –

einfache Falleingabe im MOVENDI Portal ([www.movendi.dental](http://www.movendi.dental)), deutsche Produktion, keine Planungskosten und ein persönlicher Service; zudem keine Zertifizierungskosten und ein Alignersystem mit einer sehr niedrigen Refinementrate“, so Hubert Stiefenhofer von Ortho Organizers/World Class Orthodontics. „Planung, Produktion, Werbematerialien, kostenloses Refinement – alles zum Festpreis von z.B. 999 Euro für eine 4-4-Behandlung beider Kiefer – egal,

wie umfangreich die Behandlung auch ist.“

Der MOVENDI-Aligner gewährleistet durch sein 3-Step-System einen optimalen Patientenkomfort, sehr klare, nahezu unsichtbare Schienen sowie ein perfektes Behandlungsergebnis. Zudem bietet Ortho Organizers/World Class Orthodontics alle Produkte rund um den Aligner an – angefangen von Bonding- und IPR-Materialien, Spiegeln, aber auch viele weitere Artikel, die für eine Alignerbehandlung benötigt werden. Alles aus einer Hand! Und falls Sie Ihre Schienen selbst produzieren wollen, wir liefern mit Intraoralscannern und 3D-Druckern sowohl die Hardware als auch mit MOVENDI die Planung Ihres Falls. Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Starterpaket an oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch mit unserem Alignerexperten Klaus Overmüller. Melden Sie sich kostenlos unter [www.movendi.dental](http://www.movendi.dental) an. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

### kontakt

**Ortho Organizers GmbH  
World Class Orthodontics**  
Lauenbühlstraße 59  
88161 Lindenberg im Allgäu  
Tel.: +49 8381 890950  
info@w-c-o.de  
[www.movendi.dental](http://www.movendi.dental)

## Freddy™ Keramikhaken

Eine Neuheit des schwedischen Dentalanbieters Gestenco.



(Fotos: © Gestenco)

Ab sofort sind neben den beliebten Freddy™ Keramikknöpfchen auch Freddy™ Keramikhaken erhältlich. Die ästhetischen Tools können mit allen „unsichtbaren“ Apparaturen eingesetzt werden. So bietet sich ihr Einsatz insbesondere in der Alignertherapie oder im Rahmen einer Behandlung mit linguale Brackets an (z.B. für Klasse II-Mechaniken). Die Gitternetzbasis der neuen Freddy™ Keramikhaken sowie der bewährten Freddy™ Keramikknöpfchen gewährleisten eine starken Haftverbund, wobei sämtliche gebräuchliche Adhäsive zur Anwendung kommen können. Zudem ermöglichen die anatomische Wölbung und Größe der

Basis eine perfekte Passung. Die TieWings der Haken und Knöpfchen sind so gestaltet, dass sie genügend Platz zum Einhängen der Gummizüge bieten. Freddy™ – für rundum ästhetische Behandlungen.

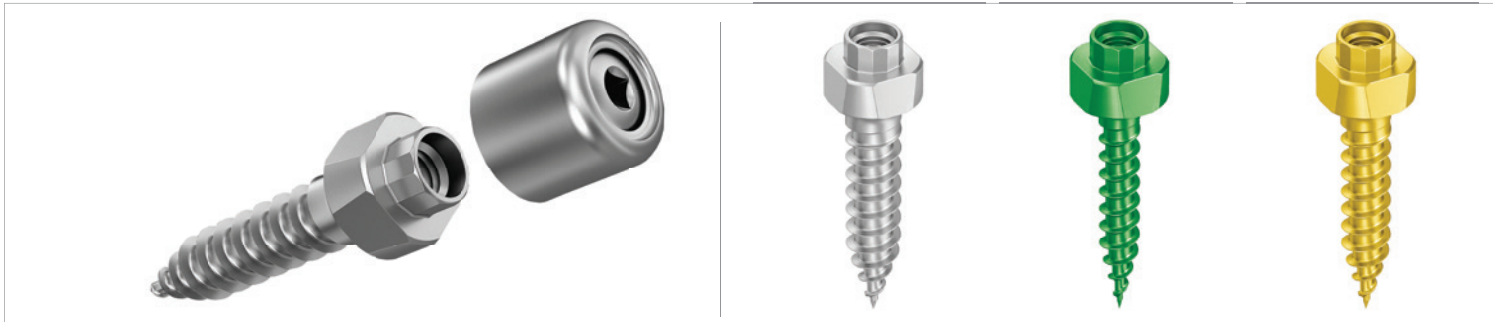
### kontakt

**Gestenco International AB**  
P.O. Box 240 67  
40022 Göteborg  
Schweden  
Tel.: +46 31 810035  
info@gestenco.com  
[www.gestenco.com](http://www.gestenco.com)



## Neue BENEFIT® Schraubenvarianten erhältlich

PSM vergrößert Portfolio seines skelettalen Verankerungssystems um weitere Schraubendurchmesser und -längen.



Anwender des BENEFIT® Systems können ab sofort von einer erweiterten Schraubenpalette profitieren. So sind Schrauben mit einem Durchmesser von 2,0 mm neben den bisherigen Längen 7, 9, 11 und 13 mm nun in vier weiteren Längen (5, 8, 10 sowie 15 mm) beziehbar. Zudem sind zwei neue durchmesserreduzierte Schraubenvarianten (1,5 mm [grün] und 1,8 mm [gold]) in jeweils drei Längen (7, 9 und 11 mm) erhältlich. (Fotos: © PSM)

Geht es um die skelettale Verankerung im Rahmen kieferorthopädischer Therapiemaßnahmen, hat sich das BENEFIT® Minischraubensystem von PSM bestens bewährt. Ob zur Distalisation oder Mesialisation von Seitenzähnen, zur Aufrichtung gekippter Molaren, der Einordnung verlagelter Eckzähne oder zur transversalen, sagittalen oder vertikalen Koordination der Zahnbögen genutzt – durch sein innovatives Design bietet BENEFIT® zahlreiche individuelle Einsatzmöglichkeiten

mit sofortbelastbaren Lösungen zur Kopplung kieferorthopädischer Behandlungsapparaturen.

### Zusätzliche Durchmesser und Längen

Um Kieferorthopäden des in Deutschland und Österreich exklusiv über die dentalline GmbH erhältlichen Systems ein noch größeres Spektrum an verfügbaren Durchmessern und Längen der BENEFIT® Schrauben bieten zu können, hat PSM das Portfolio nun erweitert. Damit rea-

giert der Hersteller auf die anhaltend große Nachfrage von Anwendern des beliebten Verankerungssystems. Neben dem bisher verfügbaren Schraubendurchmesser von 2,0 mm sind ab sofort zwei durchmesserreduzierte Schrauben (1,5 und 1,8 mm) in jeweils drei Längen (7, 9 und 11 mm) erhältlich. Des Weiteren wird das Angebot an Schrauben mit einem Durchmesser von 2,0 mm um vier zusätzliche Längen ergänzt. So sind diese neben den Längen 7, 9, 11 und 13 mm

jetzt zudem in den Längen 5, 8, 10 sowie 15 mm über dentalline beziehbar.

### Größere Schraubenauswahl – mehr Flexibilität

Durch die Erweiterung der verfügbaren Schraubendurchmesser und -längen wird die Flexibilität beim klinischen Einsatz des BENEFIT® Systems signifikant erhöht. So erweisen sich die durchmesserreduzierten, dünneren Schrauben beispielsweise bei der interradikulären

Insertion im Ober- und Unterkiefer als vorteilhaft, indem sie dem begrenzten Platzangebot zwischen den Zahnwurzeln noch besser entsprechen und somit das Risiko von Wurzelverletzungen minimieren. Aber auch hinsichtlich der Schraubenlänge sind es oft nur wenige, dafür jedoch entscheidende Millimeter, um die Voraussetzungen für eine sichere und zuverlässige Schraubeninsertion zu erfüllen und somit den Erfolg der angestrebten Zahnbewegung zu gewährleisten. Die neuen BENEFIT® Schraubenvarianten sind ab sofort über dentalline beziehbar. Nähere Infos unter angegebene Kontakt.

### kontakt

**dentalline GmbH & Co. KG**  
Goethestraße 47, 75217 Birkenfeld  
Tel.: +49 7231 9781-0  
Fax: +49 7231 9781-15  
info@dentalline.de  
www.dentalline.de

## elmex® Interdentalbürsten

Erst Zahnzwischenräume reinigen, dann pflegen.

Bis zu 70 Prozent der Kariesfälle treten in den Zahnzwischenräumen auf.<sup>1</sup> elmex® Interdentalbürsten setzen hier an und ermöglichen eine effektive mechanische Reinigung des Interdentalbereichs. Anschließend können die in elmex® KARIESSCHUTZ Zahnpasta und elmex® KARIESSCHUTZ Mundspülung enthaltenen Inhaltsstoffe noch besser an die kritischen Stellen gelangen.

### Große Auswahl

Die elmex® Interdentalbürsten gibt es in neun verschiedenen ISO-Größen. Ihre unterschiedlichen Farben sorgen für einen Wiedererkennungswert und helfen bei der Auswahl der richtigen Größe. In einer normalen Box für die zahnärztliche Praxis sind 25 Bürsten einer Größe mit Schutzkappe enthalten. Die Verpackung ist wiederverschließbar und besteht zu über 70 Prozent aus recyceltem Karton.

### Mechanische Reinigung

Für die sanfte Reinigung besitzen elmex® Interdentalbürsten weiche Borsten. Darüber hinaus sind sie mit einem flexiblen, beschichteten Draht ausgestattet. Dieser lässt sich für das Säubern im Bereich der Backenzähne auch verbiegen. Je Zwischenraum wird die Bürste dreibis viermal vor- und zurückbewegt. Der ergonomische, rutschfeste Griff liegt dabei gut in der Hand.

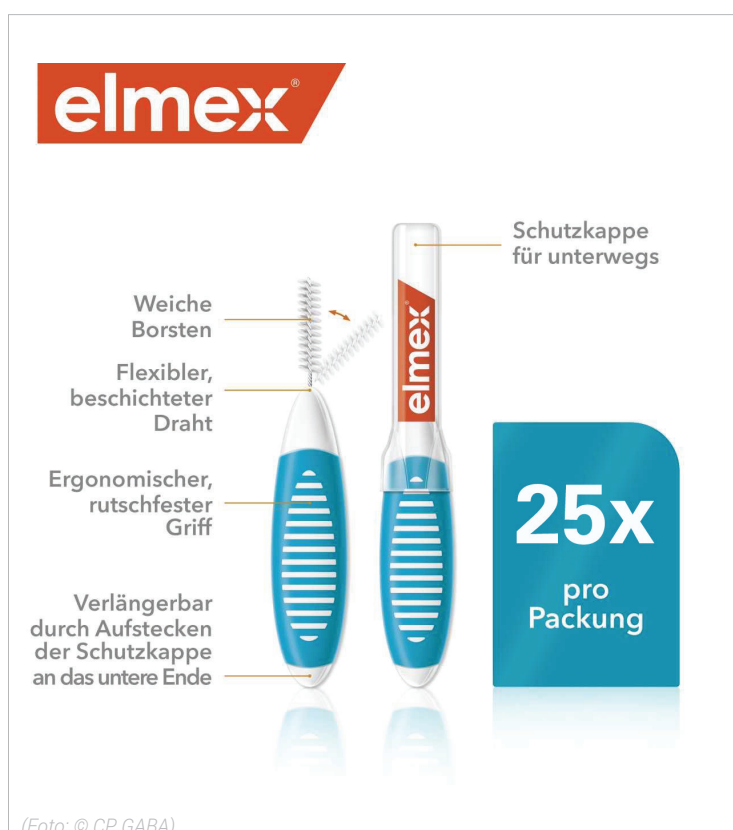
### Ganzheitlicher Kariesschutz mit System

Nach der Reinigung des Interdentalbereichs können die Zähne mit elmex® KARIESSCHUTZ Zahnpasta geputzt werden. Ihre hochwirksame Aminfluorid-Formel bildet einen zweifach aktiven Kalziumfluorid-Schutzschild, der die Zähne remineralisiert und effektiv vor Karies schützt. Auch die elmex® KARIESSCHUTZ Zahnpasta beinhaltet die Aminfluorid-Formel und gelangt nach den besagten Reinigungsschritten besonders gut an die kritischen Stellen.

<sup>1</sup> Demirci M. et al. Eur J Dent. 2010;4(3):270-279.

### kontakt

**CP GABA GmbH**  
Beim Strohhaus 17  
20097 Hamburg  
CSDentalDE@CPgaba.com  
www.cpgabaprofessional.de



(Foto: © CP GABA)

## Alles für Alignertherapie

OrthoDepot erweitert sein Sortiment an Materialien und Instrumenten.



In den letzten Jahren hat die Zahl der Behandlungen mit Alignern stark zugenommen. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, hat OrthoDepot das Angebot an Materialien und Instrumenten für die Alignertherapie massiv erweitert. So bietet das Unternehmen z.B. die am Markt größte Auswahl an Instrumenten für die approximale Schmelzreduktion (ASR) an, darunter Feilen für die maschinelle und manuelle Anwendung, oszillierende Handstücke sowie eine große Palette an Finierstreifen, Polierern, diamantierten Bohrern und Schleifscheiben.

Für die Bearbeitung der Aligner ist eine Reihe an Zangen und Scheren erhältlich. Mit diesen können Aligner entweder kalt oder heiß verformt werden. Zur Anbringung von Attachments sind spezielle Klebknöpf-

chen sowie geeignete Bondingmaterialien erhältlich. Des Weiteren bietet OrthoDepot eine sinnvolle Auswahl an Artikeln für die Patienten an, z.B. die beliebten Chewies™ Rollen, Häkchen zur leichteren Entnahme der Schienen sowie Reinigungsmittel. Das gesamte Sortiment ist ab sofort unter [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de) bestellbar.

### kontakt

**OrthoDepot GmbH**  
Bahnhofstraße 11  
90402 Nürnberg  
Tel.: +49 911 274288-0  
Fax: +49 911 274288-60  
info@orthodepot.com  
www.orthodepot.de



## Jetzt noch größere Bandbreite abdeckbar

Anwender des ClearCorrect™ Alignersystems können ab sofort zwischen den Behandlungsoptionen FLEX, MINI, ONE, TWO und UNLIMITED wählen.

**Die Behandlungsoptionen im Überblick**

	Flex	Mini <sup>SM</sup>	One	Two <sup>SM</sup>	Unlimited
<b>Laufzeit</b>	individuell	6 Monate <sup>1</sup>	12 Monate <sup>1</sup>	24 Monate <sup>1</sup>	60 Monate <sup>1</sup>
<b>Schritte</b>	individuell	12	24	48	unbegrenzt
<b>Revisionen</b>	individuell	1 (bis zu 12 Sets)	1 (bis zu 24 Sets)	2 (bis zu je 48 Sets)	unbegrenzt
<b>Retainer</b>	individuell	keiner	1 Set	2 Sets	2 Sets (alle 6 Monate)

1



2

Abb. 1: Wählbare Behandlungsoptionen für ClearCorrect™ Anwender. Abb. 2: ClearPilot™ 3.0 für die digitale 3D-Behandlungsplanung.

do digital orthodontics mit Sitz in Köln hat einen klaren Fokus auf Kieferorthopäden und bietet als Vertriebspartner der Straumann Group innovative digitale Lösungen für die Praxis an. do versteht sich als Ansprechpartner für KFO-Praxen und hilft diesen, die Bandbreite der digitalen Lösungen besser zu verstehen und diese in einzelne Praxisprozesse zu integrieren.

Momentan umfasst das digitale Portfolioneben der Behandlung mit ClearCorrect™ Alignern, die seit 2021 in Deutschland gefertigt werden, auch den Telemonitoring-Dienst von Dental Monitoring® sowie Straumann® CARES® 3D-Drucker und innovative Scannerlösungen von 3Shape. In dieser Kombination kann ein digitales Ökosystem für den Kieferorthopäden abgebildet werden. Zudem bietet do auch Kooperationen mit Servicepartnern für Treatment Planning an und unterstützt Kieferorthopäden bei den 3D-Behandlungsplanungen zusätzlich durch ein klinisches Support-Team vor Ort.

ClearCorrect™ Anwender können seit Anfang 2022 für die passende Behandlung des jeweiligen Patientenfalls zwischen den Optionen FLEX, MINI, ONE, TWO und UNLIMITED wählen (Abb. 1). Somit decken diese Behandlungsoptionen eine große Bandbreite an Indikationen/Malokklusionen ab.

ClearPilot™ ist die dazugehörige webbasierte Software für die 3D-Behandlungsplanung. Mit dem im Januar 2022 erfolgten aktuellen Release von ClearPilot™ 3.0 erhalten Behandler die volle 3D-Kontrolle

über die Zahnbewegungen (Abb. 2). Das integrierte 3D-Dialogtool ermöglicht es, die Zähne eigenständig in die finale Position zu bewegen und simultan die gewünschten okklusalen Kontakte einzustellen. Zur besseren Einstellung der approximalen Kontaktpunkte haben Behandler die Möglichkeit, die Gingiva auszublenken. Zudem können neben Standardattachments von 3 mm Länge neue Attachmentgrößen von 2 und 4 mm angefordert werden. Weitere geplante Updates für das erste sowie zweite Halbjahr 2022 erlauben dann auch die Verwendung von Cut-outs, Bite Ramps sowie die individuelle Platzierung von Attachments.

Vertrieb: Straumann GmbH

**do**  
do digital  
orthodontics

**kontakt**

**do digital orthodontics  
GmbH & Co. KG**  
Wankelstraße 60  
50996 Köln  
Tel.: +49 2236 9641-233  
oder  
Tel.: 0800 4540134  
info@do-digitalorthodontics.de  
www.do-digitalorthodontics.de

## Jede Spende zählt

Dentaurum-Geschäftsleitung unterstützt erneute regionale Hilfsorganisationen.

Die Coronapandemie hält die Welt in Atem und hat die Situation notleidender Menschen weiter verschlechtert. Es sind besonders Menschen betroffen, die ohnehin große finanzielle Sorgen plagten. Die Pforzheimer Hilfsorganisation „Menschen in Not“ unterstützt das ganze Jahr über Bedürftige aus Pforzheim und der Region, die unverschuldet in Not geraten sind. Hierbei kommt jeder gespendete Euro zu hundert Prozent bei den Menschen an, die so dringend Hilfe benötigen.

Auch bei der Beratungsstelle „Lilith“ sind die Auswirkungen der Pandemie deutlich zu spüren. Besonders vorbelastete Kinder und Jugendliche leiden unter den veränderten Lebensbedingungen. Die Pforzheimer Beratungsstelle ist oftmals der einzige Ort, an dem sich diese jungen Menschen sicher und verstanden fühlen. Daher wird Lilith e.V. weiter am Ausbau von präventiven Angeboten arbeiten und die Zugänge zur Beratungsstelle durch Mail- und Online-Beratung erleichtern. Auch in Grundschulen in Pforzheim und dem Enzkreis sollen die bewährten präventiven Angebote weiterhin durchgeführt werden.



Die Hilfsorganisation „Menschen in Not“ und die Beratungsstelle Lilith erhielten erneut eine großzügige Spende seitens der Dentaurum-Gesellschafter Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, damit schnell und unbürokratisch geholfen werden kann. Die Geschäftsleitung von Dentaurum spricht beiden Organisationen zudem große Anerkennung für ihre ehrenwerte Arbeit aus und wünscht weiterhin viel Kraft und zahlreiche Spenden, damit die Not vieler Menschen etwas gelindert werden kann. Weitere Informationen zu „Menschen in Not e.V.“

unter [www.pz-news.de/menschen-in-not.html](http://www.pz-news.de/menschen-in-not.html) sowie zu „Lilith e.V.“ unter [www.lilith-beratungsstelle.de/](http://www.lilith-beratungsstelle.de/)

**kontakt**

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: +49 7231 803-0  
Fax: +49 7231 803-295  
info@dentaurum.de  
www.dentaurum.de

## AO's neue Klebeprodukte

American Orthodontics erweitert sein Sortiment um die Produkte BracePaste® Color Change und BracePaste® Band and Build LC.



Die Familie der BracePaste®-Klebe-Produkte ist jetzt noch umfangreicher. BracePaste ermöglicht als Bracketkleber mit mittlerer Viskosität ein optimales Kleben von Metall- und Keramikbrackets. Er wurde entwickelt, um den Bracketdrift zu minimieren und eine einfache Überschussentfernung zu ermöglichen. Nach der Aushärtung mit der Polymerisationslampe ist das Ligieren der Drahtbögen sofort möglich. Der Kleber ist kompatibel mit anderen lichterhärtenden orthodontischen Sealern und Bondings und kann bei Raumtemperatur gelagert werden. Er bietet zudem eine konstante Fluoreszenz unter UV-Licht, was die Reinigung, sowohl nach dem Bonding als auch nach dem Debonding, unterstützt. BracePaste Color Change hat die gleiche bekannte

Verarbeitbarkeit wie BracePaste, ist beim Auftragen jedoch farbiger und härtet transluzent aus. So werden eine einfache Überschussentfernung und Bracketplatzierung ermöglicht.

American Orthodontics hat mit BracePaste Band and Build LC noch eine weitere Option im Sortiment. Dieser lichterhärtende, fluoridabgebende Bandzement erleichtert dank seiner bläulichen Einfärbung die Überschussentfernung nach dem Debonding erheblich. Die Einphasen-Paste ist in Spritzen erhältlich und kann bei Raumtemperatur gelagert werden. BracePaste Band and Build LC ist außerdem zum Setzen okklusaler Aufbisse geeignet. Der Zement wurde so entwickelt, dass er der Schmelzhärte entspricht – dadurch wird das Risiko

von Schmelzabrieb durch die Genokklusion reduziert. Er kann ohne Anmischen direkt verarbeitet werden und ist abrasionsfrei.

Gern berät Sie Ihr Gebietsverkaufsleiter zu unseren Produkten und steht Ihnen für weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch unter untenstehenden Kontaktdaten gern zur Verfügung.

**kontakt**

**American Orthodontics GmbH**  
Neuenburger Straße 15a  
79379 Müllheim  
Freecall: 0800 0264636  
de.info@americanortho.com  
www.americanortho.com



## Deutliche Reduktion des Schmerzempfindens

Klinische Anwendungsstudie beurteilt neu formulierte Aminomed klinisch-dermatologisch und dentalmedizinisch mit „sehr gut“.



**Abb. 1:** Die optimierte Aminomed enthält ein ganzes Paket an natürlichen Inhaltsstoffen mit entzündungshemmenden und antibakteriellen Eigenschaften, die das Zahnfleisch pflegen und kräftigen. **Abb. 2:** Die Kombination aus Aminfluorid und Natriumfluorid bildet das hochwirksame Doppel-Fluorid-System. **Abb. 3:** 54 Prozent weniger Schmerzempfindlichkeit nach sieben Tagen. (Fotos: © Dr. Liebe)

Über 700 Mitarbeiter von Zahnarzt- sowie Kieferorthopädiepraxen haben die optimierte Aminomed für mindestens zwei Wochen im Rahmen einer Anwenderstudie getestet. Die Praxisprofis bewerteten die Wirkung der medizinischen Kamillenblüten-Zahncreme dabei als „sehr gut“. 97,8 Prozent der Probanden fanden u. a. wichtig bis sehr wichtig, dass sich bei regelmäßiger Anwendung die Schmerzempfind-

lichkeit reduziert. So minimierte die neue Aminomed schon nach sieben Tagen das Schmerzempfinden von Zähnen und freiliegenden Zahnhälsen um 54,1 Prozent.<sup>1</sup>

### Für gesundes Zahnfleisch

Aminomed mit ihren sehr wertvollen Eigenschaften für die tägliche Zahnpflege ist besonders geeignet bei ersten Zahnfleischproblemen und für Sensitiv-Patienten. Natürli-

che Parodontitisprophylaxe leisten antibakterielle Inhaltsstoffe wie Bisabolol, Panthenol und der Blütenextrakt der echten Kamille. Sie helfen, das Zahnfleisch zu pflegen und zu kräftigen und bestehende Entzündungen abklingen zu lassen. Ein erhöhtes Parodontitisrisiko haben z. B. Menschen mit Diabetes, Hypertonie und hormonellen Veränderungen (etwa während Schwangerschaft oder Wechseljahren), alle, die in Dauerstress leben, rauchen, über 40 Jahre sind oder bestimmte Medikationen einnehmen.

Das spezielle Doppel-Fluorid-System aus Aminfluorid (800 ppm) und Natriumfluorid (650 ppm) erhöhte Hersteller Dr. Liebe auf insgesamt 1.450 ppmF. Es härtet den Zahnschmelz, beugt Karies vor und zeichnet sich durch eine sehr gute Bioverfügbarkeit aus.<sup>2</sup> Aminomed ist bundesweit in allen Apotheken und teilweise in Drogerien sowie im Lebensmitteleinzelhandel erhältlich.

**Hinweis:** Alle Aussagen zu Effekten der neuen Aminomed gelten bei einer mindestens zwei Mal täglichen Anwendung von mindestens zwei Minuten.

<sup>1</sup> dermatec Research Institute for reliable Results. Dr. med. G. Schlippe, Dr. med. W. Voss. Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle. Münster, 19.01.2021.

<sup>2</sup> E. Kramer. Das Konzept einer Amin- und Natriumfluorid enthaltenden Zahnpasta. Pharmazeut Rundschau 8/1995.

### kontakt

**Dr. Rudolf Liebe Nachf.**

**GmbH & Co. KG**

Postfach 10 02 28

70746 Leinfelden-Echterdingen

Tel.: +49 711 7585779-11

service@drliche.de

www.drliche.de



## iTero® Element 5D mit NIRI-Technologie

Aktuelle Studie bestätigt signifikante Vorteile des Intraoral-scanners bei der Detektion interproximaler Karies.

Align Technology, Inc., gab die Ergebnisse einer multizentrischen klinischen Studie<sup>1</sup> bekannt. Diese bestätigt und veranschaulicht die signifikanten Vorteile des iTero® Element 5D Bildgebungssystems als Instrument, das dabei unterstützt, interproximale Kariesläsionen oberhalb der Gingiva ohne schädliche Strahlung zu erkennen und zu überwachen.

Gemäß Studiendesign wurde ein Vergleich von Nahinfrarottechnologie (NIRI) und Bissflügelradiografie bei der Erkennung von interproximaler Karies durchgeführt. Die Ergebnisse zeigten eine hohe Genauigkeit (p < 0,0001) bei der Früherkennung von Schmelzläsionen (88,6 Prozent)\*\* und von kariösen Läsionen an der Schmelz-Dentin-Grenze (96,9 Prozent)\*\*.

Darüber hinaus wurden in der Studie NIRI-Technologie und Bissflügelradiografie mit dem visuellen Débridement von Karies (klinische Entfernung von Karies) verglichen. Hier wies die NIRI-Technologie des iTero Element 5D Bildgebungssys-

tems bei der Unterstützung der klinischen Beurteilung von während der Kariesentfernung festgestellten posterioren proximalen Läsionen eine um 66 Prozent\* höhere Sensitivität als die Bissflügelradiografie auf und erreichte bei der Erkennung von posterioren interproximalen Läsionen eine Sensitivität von 96,6 Prozent\*.

Im Rahmen der von Align Technology gesponserten Studie wurden bei 100 Patienten in fünf Zahnarztpraxen in Deutschland und Kanada mit

dem iTero Element 5D Bildgebungssystem intraorale Scans durchgeführt.

<sup>1</sup> Metzger Z, Colson DG, Bown P, Weohard, Baressel I, Nolting T. Reflected near-infrared light versus bite-wing radiography for the detection of proximal caries: a multicenter prospective clinical study conducted in private practices. J Dent. 2022 Jan;116:103861. (Epub 2021 Oct 24).

\*\*/\* Daten bei Align Technology gespeichert, Stand: September 2021 bzw. Februar 2021.



### kontakt

**Align Technology GmbH**

Dürener Straße 405

50858 Köln

Tel.: 0800 2524990

www.aligntech.com

## KN Impressum

### Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

### Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.  
Tel.: +49 341 48474-122  
c.pasold@oemus-media.de

### Fachredaktion Wissenschaft

Prof. Dr. Axel Bumann (V.i.S.d.P.)  
Tel.: +49 30 200744100  
ab@kfo-berlin.de  
ZA Constantin Christ  
ZÄ Lidija Petrov  
ZA Hamza Zukorlic

### Projektleitung

Stefan Reichardt (verantwortlich)  
Tel.: +49 341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

### Produktionsleitung

Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

### Anzeigendisposition

Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-127  
Fax: +49 341 48474-190  
m.mezger@oemus-media.de

### Abonnement

Sylvia Schmehl (Aboverwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-201  
s.schmehl@oemus-media.de

### Art Direction

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

### Grafik

Josephine Ritter  
Tel.: +49 341 48474-144  
j.ritter@oemus-media.de

### Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG  
Frankfurter Straße 168  
34121 Kassel

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2022 monatlich. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 8,-€ ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,-€ ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0.

Die Beiträge in der KN Kieferorthopädie Nachrichten sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

### Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

[www.kn-aktuell.de](http://www.kn-aktuell.de)

KN als E-Paper





orthocaps®  
creating smiles

## Das TwinAligner® System

Um die einwirkenden Kräfte gering zu halten und besser zu steuern, setzen wir zwei unterschiedliche Aligner ein. Tagsüber wirken die dünnen **DayCAPS** sanft auf die Zähne ein, nachts entfalten die stabileren **NightCAPS** ihre starke, korrigierende Wirkung.

### Systemübersicht

Für jede Zahnfehlstellung ein passgenaues Behandlungssystem.

orthocaps® PRO

orthocaps® KIDS

orthocaps® NOCTIS

orthocaps® TEN

orthocaps® TEN TEN

DAYcaps



NIGHTcaps



Für jede Zahnfehlstellung ein passgenaues Behandlungssystem,  
ob ästhetische Korrektur oder komplexe Fehlstellung.

Made in Germany

Die orthocaps® Aligner werden in unserer Produktionsstätte in Deutschland hergestellt.  
Das garantiert höchste Qualitätsstandards, kurze Versandwege und schnelle Reaktionszeiten.

Ortho Caps GmbH | An der Bewer 8 | 59069 Hamm  
Fon: +49 (0) 2385 92190 | Fax: +49 (0) 2385 9219080  
info@orthocaps.de | [www.orthocaps.de](http://www.orthocaps.de)