SEA LOVE KFO am Tegernsee

Einen „richtig schönen KFO-Kongress“ ins Leben zu rufen – das war die Idee, die Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR, und Dr. Moritz Försch, Tagungsleiter des Kongresses, umtrieb. Und – es ist ihnen gelungen. Ein Programm, das höchstes wissenschaftliches Niveau versprach, eine Location, die Wohlfühlfaktor garantiert, und ein Plenum, das ein solches Live-Event lange vermisst hatte. Kurz und gut: Die Premiere des Kongresses SEA LOVE KFO am 6. und 7. Mai am Tegernsee war rundum gelungen.

1

2

3

4

5

6

Abb. 1: Das Tegernsee bot den richtigen Rahmen für SEA LOVE KFO, die Kongress-Premiere der ABZ-ZR – mit viel Ambiente und bester Laune **(Abb. 2 und 5)**. Kein Wunder, das Programm versprach spannende Beiträge von z.B. Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig **(Abb. 3)**, Prof. Dr. Benedict Wilmes **(Abb. 4)**, sowie ABZ-ZR Geschäftsführer Tassilo Richter **(Abb. 5)**. Auch der Gala-Abend auf dem Gelände des Tegernsee begeisterte Gäste **(Abb. 6 und 12)** und Veranstaltungsteam **(Abb. 8 und 9)**. Thematisch brachten das interdisziplinäre Teamwork Kieferchirurgie und Kieferorthopädie Dr. Dr. Roman Rahimi-Nedjat **(Abb. 7)** und Moderator Dr. Moritz Försch auf die Bühne.

Dem zuträglich war sicher der entspannte Einstieg bereits am Freitagabend. Die Veranstalter hatten Dirk Bauermann als Keynote-Speaker gewonnen – ehemals Trainer der deutschen Basketball-Nationalmannschaft. Er gab beeindruckende Einblicke in Führungstechniken, Psychologie und Kommunikation im Hochleistungssport. Es zähle allein die Mission. „Wenn es Ihre Mission ist, die beste KFO-Praxis zu sein, leben Sie das, seien Sie Vorbild, in jeder Situation.“ Tipps zu Krisengesprächen und aus Fehlern gezogene Lehren bereicherten den Abend für Publikum und Gäste – die diesen anschließend entspannt ausklingen ließen.

Rolle der KFO im Zusammenspiel zahnärztlicher Disziplinen

Um dennoch zu früher Stunde einen vollen Veranstaltungssaal zu haben, musste schon ein „Knaller“ ins Programm. Diesen fanden die Veranstalter mit Prof. Dr. Collin Jacobs (Jena). Sein Vortrag „Interface KFO und Implantologie“ stellte den interdisziplinären Ansatz einer KFO-Behandlung beim jungen Erwachsenen in den Fokus. Professor Jacobs appellierte an die Kollegen, sich keinesfalls digitalen Behandlungstechniken zu verschließen und dem „aufgeklärten Patienten, der googelt“, Rechnung zu tragen. Dennoch sei und bleibe „wichtig, dass wir unser kieferorthopädisches Know-how einsetzen und uns auf keinen Fall blind auf die KI verlassen“. Bei der „ewigen Frage: Lücke auf oder Lücke zu“ sei jeder Fall eine Einzelfallentscheidung. In zahlreichen Fällen zeigte der Referent die zentrale Rolle der Kieferorthopädie im Zusammenspiel der zahnärztlichen Disziplinen auf. Bemerkenswert sei, wie sich die Patienten im Lauf der Behandlung verändert hätten – und zwar weit über den intraoralen Befund hinaus. „Das Aussehen der Patienten – und damit einhergehend auch das Selbstwertgefühl – verbessert sich oft signifikant durch die KFO-Behandlung.“

Emotion und Digitalisierung – geht das zusammen?

Energievoll ging es weiter mit Dr. Philipp Gebhardt (Berlin). Sein Vortrag war überschrieben mit „Digitalisierung und Prozessoptimierung in der Kieferorthopädie“ – und dieser Titel wurde dem Redebeitrag kaum gerecht. Anhand zahlreicher Beispiele nahm Dr. Gebhardt die Teilnehmer mit auf eine rasante Reise durch Marketing, soziale Medien und Digitalisierung. Fachliche Kompetenz sei wichtig, für den Patienten jedoch schwer zu hinterfragen. Deshalb spiele ein zielgerichtetes Marketingkonzept heute eine nicht zu unterschätzende Rolle für den Praxiserfolg. Dabei gelte: „Seien Sie kreativ, verlassen Sie Ihre Komfortzone und vor allem: Wecken Sie Emotionen!“ Dem käme z.B. ein durchdachtes Social-Media-Konzept entgegen. Dr. Gebhardt erläuterte, wie ein einziger Post – kreativ erstellt und klug platziert – viral gehen und so – über Nacht – mehr als 200.000 Menschen erreichen kann. „So starten Sie Aufmerksamkeit für Ihre Marke.“ Eine Lanze brach er für die Implementierung digitaler Prozesse in den Praxisablauf. „Die sparen mir Zeit, die ich am Ende mit Dingen verbringen kann, die mir wirklich Spaß machen. Kieferorthopädie, zum Beispiel.“

Rechtssichere Ratenzahlung

Im Anschluss kamen die Gastgeber ausführlich zu Wort: Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR, nahm das Auditorium mit auf eine Reise durch die Firmengeschichte der ABZ. In 2021 entschied sich der renommierte Abrechnungsdienstleister, das bundesweite KFO-Kompetenzzentrum zu gründen. Als Partner der Praxen verstehe man sich, und als solcher könne man nun auch bundesweit, exklusiv für KFO-Praxen, tätig werden. „Wir sind also für Sie, und nur für Sie da.“ Bereits im ersten Jahr habe man ein Produkt entwickelt, das ein „großes rechtliches Problem für Sie löst: Die 1. behandlungsbasierte

7

8

9

10

11

12

rechtssichere Ratenzahlungslösung in der Dentalwelt". Bislang musste die KFO-Praxis, wenn der Patient bzw. dessen Eltern die Behandlung in Raten bezahlen wollten, stets eine komplexe Individualvereinbarung aushandeln – einzelfallbezogen auf den jeweiligen Patienten. „Mit unserem ABZ Komfortpaket lösen wir die rechtlichen Probleme und entlasten die Praxisverwaltung massiv." Die Lösung sei sowohl für Privatabrechnung als auch für Eigenanteilsrechnungen geeignet.

Aus Fehlern lernen

„Fehler, Fehler, Fehler – und (k)eine Lösung in Sicht?" Diese Frage beantwortete Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig (Traben-Trarbach) – und warf weitere auf: „Wo hört nicht ideal auf, wo fängt ein Fehler an?" Derzeit gäbe es eine Vielzahl an Fortbildungen über großartige Behandlungskonzepte moderner Kieferorthopädie. „Aber keiner spricht darüber, wie man wieder rauskommt, wenn mal Mist passiert ist – und zwar zusammen mit dem Patienten." Deshalb wolle er eine „Kaskade über Fehler" zeigen – und was er daraus ableite. Eindrucksstarke Fallbeispiele machten klar, was wann warum schieflief. „Tipp 1: Erstellen Sie immer bei Behandlungsübernahme neue diagnostische Unterlagen." Dies habe nichts mit Misstrauen gegenüber einem Vorbehandler oder Überweiser zu tun – sondern schlicht mit fachlicher Sorgfalt. Ein weiterer, weitverbreiteter „Fehler" sei es, die dentale Entwicklung nach der Behandlung nicht vorausbedacht zu haben – und die Alterung. Dr. Ludwig plädierte dafür, sich grundsätzlich „als Kieferorthopäden viel mehr als ZahnÄrzte zu begreifen". Dies umfasse auch eine weitere Befundung von Röntgenbildern: Zysten und Tumore seien oft Zufallsbefunde, die – im Extremfall – Leben retten können. Und er machte Mut, aus Fehlern zu lernen. „Glaubt an Euch, denkt außerhalb der Box!" Die Basis hierfür sei die kieferorthopädische Kompetenz. „Lasst uns mit den modernen Methoden arbeiten und dabei unsere Herkunft nicht vergessen."

Smarte Lösung mit Slidern und Alignern

Die „Grenzen der Alignertherapie überwinden – mit Slider & Co" gelang Prof. Dr. Benedict Wilmes (Düsseldorf) mit seinem anschließenden Vortrag. Eine dieser Grenzen, so Professor Wilmes, sei die körperliche Bewegung der Molaren. Die Kombination von Alignern und Miniimplantaten erweitere das Spektrum des Machbaren enorm. Er unterscheide das Ein- vom Zwei-Phasen-Protokoll (Slider und Aligner gleichzeitig oder nacheinander). Bei der zweiphasigen Behandlung, die er insbesondere bei Kindern und Jugendlichen anrate, empfehle sich sowohl bei Distalisierung als auch Mesialisierung zunächst das Expansionsgerät einzusetzen, erst später die Aligner; beim Erwachsenen verspräche das einphasige Vorgehen die schnellere Lösung. Die Ausnahme bilde die GNE, deren Behandlung in jedem Falle zweiphasig erfolgen sollte.

Für die Zukunft prognostizierte Professor Wilmes eine steigende Nachfrage nach Alignerbehandlungen. Davon würden – vermutlich – die gewerblichen Anbieter – die sehr einfachen Fälle behandeln. „Unsere Kompetenz zeigt sich in der Behandlung komplexer Fälle" – und diese seien in der Kombination mit Slidern „smart zu lösen".

Aligner bei Kindern und Jugendlichen

Ebenfalls der Behandlung mit Alignern – mit Schwerpunkt Kinder und Jugendliche – widmete sich Dr. Dieter Brothag (Miesbach). Er stellte eine aktuelle Studie vor, nach der die Behandlungsdauer bei Kindern und Jugendlichen mit Alignern gegenüber festsitzenden Apparaturen etwas reduziert sei – bei gleichwertiger Behandlungsqualität. Noch deutlicher sei der Vorteil bei der hohen Compliance der Patienten in der Alignerbehandlung. Um Kinder und Jugendliche erfolgreich mit Alignern zu behandeln, gelte es, verschiedene Aspekte zu beachten: ein rigoroses Clin-Check-QM („Delegieren Sie die Clin-Check-Modifikation niemals, machen Sie das selbst!"), eine enge Patientenführung mit klarer Team-Ausrichtung („Du und ich, wir schaffen das."), die Darstellung des Behandlungswerts („eine besondere Behandlungsmöglichkeit für besondere Patienten") sowie das Stärken der Patientenmotivation („Wir setzen jedem Patienten die Krone auf."). Kinder im Wechselgebiss (bis zum 13. Lebensjahr) behandle er mit Invisalign First – von der Frühbehandlung bis zur Eckzahnverlagerung.

Wenn der Kieferchirurg mit dem Kieferorthopäden …

Den Schlusspunkt des Hauptprogramms setzten Tagungsleiter und Moderator Dr. Moritz Försch (Oppenheim) und Dr. Dr. Roman Rahimi-Nedjat (Wiesbaden). „Treffen sich ein Kieferchirurg und ein Kieferorthopäde …" In einem temporeichen Vortrag stellten die beiden interdisziplinär geplante und durchgeführte Fälle vor. Gemeinsam hoben sie die Vorteile der 3D-Fallplanung im kieferchirurgisch-kieferorthopädischen Kontext hervor. Diese garantiere zum einen eine geringere Fehleranfälligkeit durch die Reduktion der manuellen Teilschritte bei konventioneller Planung, spare Zeit, insbesondere bei bignathen Eingriffen, und ermögliche eine detailliertere Analyse. Begegnen sich die Behandler auf Augenhöhe mit dem gemeinsamen Ziel, das Wohl des Patienten, erweitere eine intensive Zusammenarbeit die „Zone des Machbaren" enorm – für beide Disziplinen.

„Zum Ende dieses spannenden, hochkarätig besetzten Kongresses waren sich Veranstalter, Referenten und Teilnehmer einig: ‚Bitte unbedingt wieder.'"

Zum Ende dieses spannenden, hochkarätig besetzten Kongresses – der mit einem Gala-Abend am Tegernsee ausklang – waren sich Veranstalter, Referenten und Teilnehmer einig: „Bitte unbedingt wieder." So steht bereits heute fest, dass dieser rundum gelungenen Premiere eine jährlich wiederkehrende Veranstaltung folgen wird.

Abb. 10: Die ABZ-ZR stellte die erste behandlungsbasierte rechtssichere Ratenzahlungslösung in der Dentalwelt vor, Dr. Philipp Gebhardt **(Abb. 11)** gab Einblick in Digitalisierung, Marketing und Social Media für die KFO-Praxis.

kontakt

ABZ-ZR GmbH
Oppelner Straße 3
82194 Gröbenzell
Tel.: +49 8142 6520-6
info@abz-zr.de
www.abz-zr.de

Kompaktes Wissen von A–Z

SCHEU ACADEMY – Kurse in Digital- und Präsenzveranstaltungen.

SCHEU ACADEMY

Das aktuelle Kursprogramm der SCHEU ACADEMY bietet Interessierten Einblicke in eine Reihe facettenreicher Produkte und Innovationen. Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker sowie Zahnmedizinische Fachangestellte werden dabei über aktuelle Technologien und Produktlösungen informiert. Renommierte Referenten vermitteln im Rahmen zahlreicher Digital- und Präsenzveranstaltungen ihr Know-how und setzen dabei auf die fachliche Fortbildung der Kursteilnehmer in einer sich rasant entwickelnden Branche.

So bietet die SCHEU ACADEMY z. B. Kurse zur Alignertherapie an, in denen u. a. die Behandlung von Engständen, die Distalisierung oder die präprothetische Kieferorthopädie thematisiert wird. Des Weiteren wird sich der digitalen KFO gewidmet. Beispielsweise bietet ein Live-Patienten-Kurs die Möglichkeit, den digitalen Workflow im Arbeitsalltag direkt zu erleben.

Alle Kurse auch online unter: www.scheu-academy.com/kursbuch *(Foto: © SCHEU GROUP)*

Ein ebenso aktuelles, jedoch oft verdrängtes Thema ist die zahnärztliche Schlafmedizin. Auch hier bietet die SCHEU ACADEMY verschiedene Fortbildungen zur Indikation und Herstellung von Apparaturen zur Schnarchtherapie und Behandlung von Schlafapnoen an. Erfahrene Zahntechniker der SCHEU GROUP erklären dabei zunächst die Grundbegriffe der Tiefziehtechnik. Ein anschließender praktischer Teil gibt dann jedem Teilnehmer die Möglichkeit, die Tiefziehgeräte sowie die thermoplastischen Materialien in ihrer Anwendung kennenzulernen.

kontakt

SCHEU GROUP
Am Burgberg 20, 58642 Iserlohn
Tel.: +49 2374 9288-0
service@scheu-group.com
www.scheu-group.com
www.scheu-academy.com

SCHEU GROUP