

Aligner-Therapie:



Patienten qualifiziert unterstützen und für die Praxis punkten

© Flemming Dental

Ein Beitrag von Dennis Becker

INTERVIEW /// Eine Korrektur von Zahnfehlstellungen auf sanftem und effektivem Weg liegt im Trend. Diverse Anbieter von Aligner-Schienentherapien umwerben Zahnarztpraxen und Patienten. Dabei gibt es große Unterschiede. AirSmile von Flemming Dental legt besonderen Wert auf die Qualität in den Prozessen und der Behandlung. Im folgenden Beitrag haben sich zwei Experten aus der Zahnmedizin den wichtigsten Fragen zu AirSmile gestellt.



Frau Zitzmann, als Zahnmedizinische Fachangestellte im Bereich der Kieferorthopädie haben Sie bereits langjährige Erfahrungen mit verschiedenen Aligner-Therapien aus Anwendersicht gesammelt. Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit mit einem Aligner-Anbieter wichtig?

Wir legen Wert auf persönliche und vor allem zahnmedizinisch qualifizierte Unterstützung. Das Aligner-System AirSmile hat uns in diesen Punkten überzeugt. Die Einführung in unserer Praxis wurde intensiv und partnerschaftlich begleitet. Auch im laufenden Betrieb – zum Beispiel beim Erstellen von Behandlungsplänen und dem Fertigen der AirSmile-Schienen – können wir uns auf hohe Qualität und eine schnelle Lieferung verlassen.

Mirka Zitzmann, Praxismanagerin und Zahnmedizinische Fachangestellte, Zahnarztpraxis Dr. Rainer Rossi.

Warum hat sich Ihre Praxis für ein System entschieden, das sich in erster Linie an Zahnärzte und nicht direkt an Patienten wendet?

Uns und unseren Patienten ist das medizinisch beste Ergebnis wichtig. Wir halten nichts von einer Dreieckskonstellation zwischen Aligner-System, Patienten und Zahnarztpraxen. Falls Patienten beispielsweise selbst Abdrücke von ihren Gebissen nehmen, kann viel schiefgehen – im wahrsten Sinne des Wortes. Solche Behandlungsmethoden sind aus meiner Sicht nicht zu verantworten.

Was waren Ihre persönlichen Herausforderungen, bevor Sie mit dem ersten Fall gestartet sind?

Ehrlich gesagt hatten wir anfangs Bedenken, ob die Einführung der Aligner in unser Portfolio den laufenden Praxisbetrieb stören könnte. Auch stellten wir uns die Frage, wie intensiv die Onboardingphase für das Praxisteam aussehen würde. Im Nachhinein stellen wir fest, dass die Einführung von AirSmile innerhalb weniger Wochen reibungslos abgeschlossen war. Der Anbieter hat uns dabei optimal unterstützt.

Wie hat sich Ihre Tätigkeit in der Praxis durch die Einführung der neuen Aligner-Therapie verändert?

Durch AirSmile kann unser Praxisteam mehr Verantwortung übernehmen. Meine Tätigkeiten sind abwechslungsreich: Als gelernte Zahnarzthelferin spreche ich zum einen mit Patienten über die individuellen Möglichkeiten der Therapie, zum anderen beschäftige ich mich auch mit dem digitalen Workflow des Systems, der uns die tägliche Arbeit erleichtert. Die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin kann das Thema Schienentherapie ebenfalls leicht ansprechen und eine erste Beratung durchführen. Dadurch erweitert sich das Kompetenzfeld. Und schön ist es, wenn Patienten uns nach erfolgreicher Therapie ihre Zufriedenheit in Form eines neuen, selbstbewussten Lächelns widerspiegeln.

Scannen und mehr zu
AirSmile erfahren unter:
www.airsmile.de



INFORMATION ///

AirSmile by Flemming Dental
Tel.: +49 341 331579-00
www.airsmile.de

Drei Fragen an ...

... **Alexander Andreev**, Zahnarzt und Clinical Expert bei Flemming Dental. Er verantwortet die Beratung, Zertifizierung und Betreuung neuer Zahnarztpraxen, die mit AirSmile starten wollen.

Herr Andreev, wie läuft das Onboarding neuer Zahnarztpraxen bei AirSmile ab?

Für Interessierte bietet AirSmile eine ausführliche, unverbindliche und kostenfreie Beratung. Zahnarztpraxen, die sich dann für die Zusammenarbeit entschieden haben, durchlaufen bei uns ein qualifiziertes Zertifizierungsverfahren. Um ein hohes Niveau sicherzustellen, haben wir in Zusammenarbeit mit erfahrenen Zahnärzten die AirSmile Akademie gegründet, ein spannendes und vielfältiges Kursprogramm. Die Kurse finden online und teilweise auch regional in Präsenz statt. Der AirSmile Basis-kurs ist Grundvoraussetzung für alle Anwender, um mit AirSmile zu starten. Danach bieten wir Zahnärzten und ihren Praxisteams individuelle Aufbaukurse. Die Teilnehmenden erhalten dafür Fortbildungspunkte nach den Leitlinien der BZÄK/DGZMK.

Wovon profitieren Zahnärzte noch?

Mir kommen direkt drei Aspekte in den Kopf: Die Praxis erweitert ihr Portfolio um ein zukunftsorientiertes Produkt in der Kategorie Ästhetik, gewinnt neue Patienten und kann sich auf eine verantwortungsvolle Aligner-Behandlung verlassen.

Benötigt die Anwenderpraxis zwingend einen Intraoralscanner, um die Aligner-Therapie anzubieten?

Aligner und Intraoralscanner ergänzen sich perfekt! Aus meiner Sicht lohnt sich die Investition, weil Praxisabläufe deutlich effizienter gestaltet werden können. Aber: Ein Intraoralscanner ist nicht zwingend erforderlich. Die Abdrücke können auch herkömmlich genommen werden.