

Patienten-Compliance – ein interdisziplinäres Problem

Unter diesem Titel findet am 7./8. Februar 2014 das 2. Interdisziplinäre Symposium der Kliniken für Kronen-/Brückenprothetik und Kieferorthopädie/Kinderzahnmedizin der Universität Zürich/Schweiz statt.



(Bilderquelle: Universität Zürich)

Die Patienten-Compliance ist ein wichtiger Bestandteil jeder Therapie. Ein motivierter, an der The-

rapie mitarbeitender Patient ist für den Erfolg der Behandlung ausschlaggebend. Im Gegenzug

kann ein Mangel an Motivation und Mitarbeit des Patienten dazu führen, dass eine Behandlung

als Misserfolg endet, obwohl sie „lege artis“ durchgeführt wurde. Die Compliance beschäftigt uns als Teil unserer Behandlung bei Patienten aller Altersgruppen, unser Wissen und unsere Fähigkeiten bezüglich der Motivation junger und erwachsener Patienten sind oft ausschlaggebend für die lebenslange Einstellung der Patienten zur Zahnmedizin. Dieses 2. Interdisziplinäre Symposium unserer Kliniken für Kronen-/Brückenprothetik und Kieferorthopädie/Kinderzahnmedizin der Universität Zürich beschäftigt sich zwei Tage lang intensiv mit diesem wichtigen Thema – zahlreiche namhafte Referenten werden unsere Möglichkeiten, Patienten aller Altersgruppen, dauerhaft zu motivieren, aus unterschiedlichem Blickwinkel beleuchten.

Der erste Kongresstag ist der Behandlung von Kindern und Jugendlichen gewidmet. Bei sehr jungen Patienten mit Schmerzen aufgrund von traumatischen Zahnverletzungen oder Karies z. B. ist die erste Begegnung mit dem behandelnden Zahnarzt entscheidend, ob und wie eine Therapie durchgeführt werden kann. Oft spielen dabei zwischenmenschliche Aspekte eine viel entscheidendere Rolle als das klinische Können. Auch in der Kieferorthopädie nimmt die Patientenmitarbeit eine wesentliche Rolle ein, um das geplante klinische Resultat zu erreichen. Trotz diverser Behandlungsalternativen kann das schönste Lächeln nicht ohne Unterstützung des Patienten erreicht werden.

Der zweite Kongresstag fokussiert sich auf die erwachsenen Patienten, denn nicht nur in der Kieferorthopädie, sondern auch in anderen klinischen Gebieten der Zahnmedizin spielt die Motivierbarkeit und Mitarbeit der Patienten eine zentrale Rolle für ein voraussagbares und erfolgreiches Erreichen des Behandlungsziels. So bedingt z. B. jede erfolgreich therapierte parodontale Erkrankung oder äs-

thetisch optimale prothetische Versorgung den fortwährenden Willen des Patienten, das erreichte klinische Resultat zu erhalten.

Zusätzlich zu vielen gut bekannten Referenten aus der Zahnmedizin konnten wir nicht-zahnmedizinische Referenten gewinnen, die uns das Thema der Kommunikation und Motivation, kurz Compliance, aus einem ganz anderen Betrachtungswinkel spannend näherbringen werden. So wird Dr. med. Georg Staubli (Leitender Arzt Notfallstation, KiSpi) einleitend erläutern, wie er in Notfallsituationen eine Zugänglichkeit zum jungen Patienten und deren Eltern erreicht. Ueli Steck, Extremkletterer, wird uns veranschaulichen und erläutern, wie er sich selbst in Extremsituationen noch zu Höchstleistungen antreiben kann und wie wir dies im klinischen Alltag anwenden und umsetzen können. Joachim W. Tettenborn wird uns getreu seinem persönlichen Motto „Im Mittelpunkt steht der Mensch“ vor Augen führen, inwieweit Mitarbeit voraussehbar resp. voraus-sagbar ist.

Wir freuen uns im Namen unserer beiden Kliniken auf Sie bei diesem 2. Interdisziplinären Symposium! 

Irena Sailer (Klinik für Kronen- und Brückenprothetik, Teilprothetik und zahnärztliche Materialkunde [KBTM]) und Marc Schätzle (Klinik für Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin [KO/KZM])

KN Adresse

Organisation/Anmeldung
Kongressadministration L&H AG
Hans-Caspar Hirzel
Theaterplatz 5
5400 Baden
Schweiz
Tel.: +41 56 4702953
Fax: +41 56 4702387
hirzel@kongressadministration.ch
www.kongressadministration.ch

ANZEIGE

Referent | Dr. Andreas Britz/Hamburg

Unterspritzungskurs

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden



Weitere Termine der Unterspritzungskurse

Termine 2013/2014

18./19.10.2013 München	10.00 – 17.00 Uhr	04./05.04.2014 Wien (AT)	10.00 – 17.00 Uhr
29./30.11.2013 Basel (CH)	10.00 – 17.00 Uhr	16./17.05.2014 Hamburg	10.00 – 17.00 Uhr
		26./27.09.2014 Düsseldorf	10.00 – 17.00 Uhr

Kursinhalt

1. Tag: Hyaluronsäure

- Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Live-Behandlung der Probanden
- Injektionstechniken am Hähnchenschenkel mit „unsteriler“ Hyaluronsäure

Unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE

2. Tag: Botulinumtoxin A

- Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Live-Behandlung der Probanden
- Lernerfolgskontrolle (multiple choice) und Übergabe der Zertifikate

Unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE

Organisatorisches

Kursgebühr (beide Tage)

IGÄM-Mitglied 690,- € zzgl. MwSt.
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrages.)

Nichtmitglied

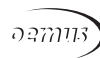
790,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* pro Tag 49,- € zzgl. MwSt.
* Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf | Tel.: 0211 16970-79
Fax: 0211 16970-66 | E-Mail: sekretariat@igaem.de

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkunde-gesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z. B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.

Faxantwort | 0341 48474-390

Hiermit melde ich folgende Person zur Kursreihe „Anti-Aging mit Injektionen“ verbindlich an:

München	18./19.10.2013	☐	Wien (AT)	04./05.04.2014	☐
Basel (CH)	29./30.11.2013	☐	Hamburg	16./17.05.2014	☐
			Düsseldorf	26./27.09.2014	☐

Ja ☐
Nein ☐

Titel | Vorname | Name

IGÄM-Mitglied

E-Mail (Bitte angeben)

Datum | Unterschrift



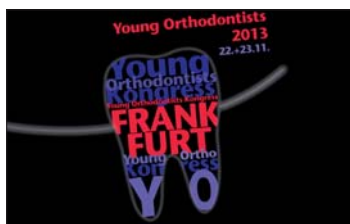
KN 9/13

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Ein Tag aus der Praxis – mit vielen Facetten

Ende November lädt der BDK zum 6. Kongress „Young Orthodontists“ nach Frankfurt am Main.

Mit einem neuen Konzept geht der nunmehr 6. Kongress „Young Orthodontists“ am 22. und 23. November 2013 in Frankfurt am Main an den Start: „Wir haben unseren Blickwinkel noch einmal ein wenig verändert“, sagt Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK, die die erfolgreiche Veranstaltungsreihe auf den Weg gebracht hat: „Diesmal haben wir einen weitgehend typischen Praxistag als ‚Programm‘ in den Mittelpunkt gestellt, mit dem wir unseren jungen Kolleginnen und Kollegen einen Eindruck vermitteln, was an einem solchen Tag alles auf einen einströmen kann – und wo man gezwungen ist, kluge Entscheidungen zu treffen.“ Das wird für die Teilnehmer und Teilnehmerinnen vermutlich besonders spannend, wenn sie den beliebten Referenten Dr. Björn Ludwig (Traben-Trarbach) im Vortrag durch einen seiner eigenen Praxistage begleiten dürfen. Der meist sehr entspannt wirkende Referent wird seine Zuhörer spüren lassen, dass man sich eine



solche relaxte Haltung nur leisten kann, wenn man seine Praxis bestens aufgestellt hat. Nach diesem allgemeinen Einstieg in einen Praxistag geht es vertiefend in spezielle Details wie Vertragsabschlüsse („Welche brauche ich wofür?“) und Konzepte zum erfolgreichen Alltag mit dem Praxisteam. Dr. Guido Samperman, Garant für „Fehlervermeidungsstrategien“, wird dazu viele Tipps aus dem eigenen Praxiskonzept weitergeben und auch darstellen, wie man mit moderner Technik den Praxisalltag optimiert. Dass auch Kommunikation ein „Instrument“ ist, das den Praxiserfolg bestimmt, wird an passenden Beispielen mit Blick auf das Team, aber auch auf die Patienten deutlich: Wie rede ich eigentlich mit diesen Menschen um mich herum, was läuft da tagtäglich und wie kann ich ‚Kommunikation‘ erfolgreich einsetzen? Dazu gehört der Moment, wo der Patient das erste Mal in die Praxis kommt: Was für einen Eindruck hat er von der Praxis – und falls der erste kein wirklich guter war: Kriegt man das korrigiert? Ein weiteres tägliches Thema: die wirtschaftliche Lage der Praxis – und welche Konsequenzen man ziehen kann, wenn man die „Signale“ sieht und darauf reagiert. Ein wichtiger Aspekt dabei: Was bedeutet eigentlich

Liquidität – und wie viel braucht man?

Ein anders Thema, das nach der Praxisgründung keineswegs abgeschlossen ist, wie man meinen könnte: die Standortfrage. Dr. Mindermann: „Ein Standort ist oft ‚immobil‘ – die Bevölkerung um diesen Standort herum kann sich aber verändern. Man muss ein Auge darauf haben, was sich entwickelt – und dann Konsequenzen ziehen für die Praxisangebots.“ Das Thema „Standort“ liegt Dr. Mindermann auch aus einem anderen Grund am Herzen: „Man lebt doch in der Regel da, wo man auch seine Praxis hat – und zwar jeden Tag in der Woche. Wer sich nicht wohlfühlt oder gar fremdelt an seinem Standort, wird nicht zufrieden werden und auch nur wenig Begeisterung an seine Patienten vermitteln!“ Der Aspekt Alltag und Familie ist gerade für die junge Generation ein wichtiger Beweggrund für diese oder jene Entscheidung – auch in der Gestaltung der Alltagsabläufe. Hier sind vielfältige rechtliche Aspekte zu bedenken, die das Verhältnis Privatleben und Praxisführung tangieren. Unterschwellige Konflikte, die den „Tag in der Praxis“ störend begleiten können, lassen sich durch passgenaue Vereinbarungen und Verträge oft vermeiden.

Nicht zuletzt geht es beim Kongress auch um fachliche Anforderungen und Entscheidungen: Was tun, wenn ein anspruchsvoller Patient eine effektive Frontbehandlung braucht? Was bietet die Kieferorthopädie an Lösungen für Funktion plus Ästhetik – was beispielsweise leistet hier die Lingualtechnik und wie geht das? Dr. Mindermann: „Alle unsere Referenten fühlen sich wie Mentoren, die die junge Generation an Kieferorthopäden mit eigenen Erfahrungen an die Hand nehmen. Es ist immer eine sehr schöne Atmosphäre mit ganz persönlichem Erfahrungsaustausch – auch das ist ein Grund dafür, warum wir immer mehr Teilnehmer haben, darunter einen festen Stamm, der sich keinen Kongress entgehen lässt. Es hat sich mittlerweile ein Netzwerk entwickelt, das auch in der Zeit nach der Niederlassung füreinander da ist.“ Infos und Anmeldung unter www.young-orthodontists.de

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 030 275948-43
Fax: 030 275948-44
info@bdk-online.org
www.bdk-online.org



„Biofilmmanagement – Schlüssel zur Mundgesundheit“

5. Oral-B Symposium am 21. März 2014 in Frankfurt am Main.

Ein volles Berliner Velodrom mit 800 begeisterten Teilnehmern, spannende Fachvorträge, praxisorientierte Workshops und ein Abendprogramm der Extraklasse – so lautete die Bilanz des 4. Oral-B Symposiums im April 2012. Jetzt steht mit dem 21. März 2014 bereits der Termin für den heiß ersehnten Nachfolger, das



5. Oral-B Symposium in Frankfurt am Main, fest. Unter dem Motto „Biofilmmanagement – Schlüssel zur Mundgesundheit“ will Oral-B in der Mainmetropole den beeindruckenden Erfolg des Vorgängers noch übertreffen. Anmeldungen sind ab sofort möglich!

Wenn es um effektive Mundpflege geht, ist das Management des Biofilms das zentrale Thema, schließlich haben Zahnärzte, Assistenten und Patienten täglich damit zu tun. Unterstützt werden sie dabei durch immer neue Möglichkeiten der mechanischen Plaqueentfernung sowie der chemischen Plaquekontrolle. Denn auch wenn sich häusliche und professionelle

Prophylaxe in Deutschland bereits auf einem hohen Niveau bewegen, bieten sich dank kontinuierlicher Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer wieder Möglichkeiten zur Verbesserung. Aus diesem Grund hat sich das 5. Oral-B Symposium ganz dem Thema Biofilmmanagement verschrieben. Welche Erkenntnisse der Praxis ganz aktuell dabei helfen können, diesen „Schlüssel zur Mundgesundheit“ noch besser einzusetzen, wird dabei von namhaften Referenten erläutert. In insgesamt zwei Workshops und fünf Vorträgen erwarten die Teilnehmer zu nächst spannende und praxisrelevante Informationen, bevor das Symposium mit der Vorstellung einer Produktinnovation sowie einer herausragenden Abendveranstaltung einen packenden Ausklang erfährt.

Wer sich dieses Highlight nicht entgehen lassen will, der sollte sich möglichst schnell auf www.oralsymposium.de seinen Platz sichern – denn die erste Anmeldungsphase rollt schon. Zu die-

5. Oral-B Symposium [Anmeldung]



Das Symposium mit der Vorstellung einer Produktinnovation sowie einer herausragenden Abendveranstaltung einen packenden Ausklang erfährt.

Wer sich dieses Highlight nicht entgehen lassen will, der sollte sich möglichst schnell auf www.oralsymposium.de seinen Platz sichern – denn die erste Anmeldungsphase rollt schon. Zu die-

ANZEIGE

smile dental
Mit uns haben Sie gut lachen!

QC SL Bracket
Passiv selbst-ligierendes Bracket
Muster auf Anfrage

Hotline: 0211 238090

sem Zweck findet sich auf der Website neben vielen interessanten Infos zu Programm, Referenten und Anreise auch der Link zur Anmeldung. Mit dem Login-Code 5.oralsymposium steht der Teilnahme an dem Ausnahmefest nichts mehr im Wege. Alternativ bietet sich eine Anmeldung über den abgedruckten QR-Code an. **KN**

Procter & Gamble
[Infos zum Unternehmen]



KN Adresse

Procter & Gamble GmbH
Sulzbacher Straße 40-50
65824 Schwalbach am Taunus
Tel.: 06196 8901
Fax: 06196 894929
www.dentalcare.com

ANZEIGE



Tiefenfluorid® junior
Zwei Schritte zum Erfolg

- sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt
- Langzeit-Remineralisation auch an schwer erreichbaren Stellen
- White Spots verschwinden*
- zur mineralischen Fissurenversiegelung**
- fruchtig-süß ohne Zucker, für alle Altersklassen

*ZMK 9/1995; **ZMK 1-2/1999

*auf alle Tiefenfluorid®- und Tiefenfluorid® junior-Packungen bei Bestellung bis 15.11.2013



Besuchen Sie uns auch auf den Dentalfachmessen.



HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH • Hinter dem Krüge 5 • DE-31061 Alfeld/Leine
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 • Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26
E-Mail info@humanchemie.de • www.humanchemie.de

Internationaler Erfahrungsaustausch

Zum mittlerweile vierten Mal trafen sich Ende Juni erfahrene sowie neue Anwender des BENEFIT-Systems in Düsseldorf.

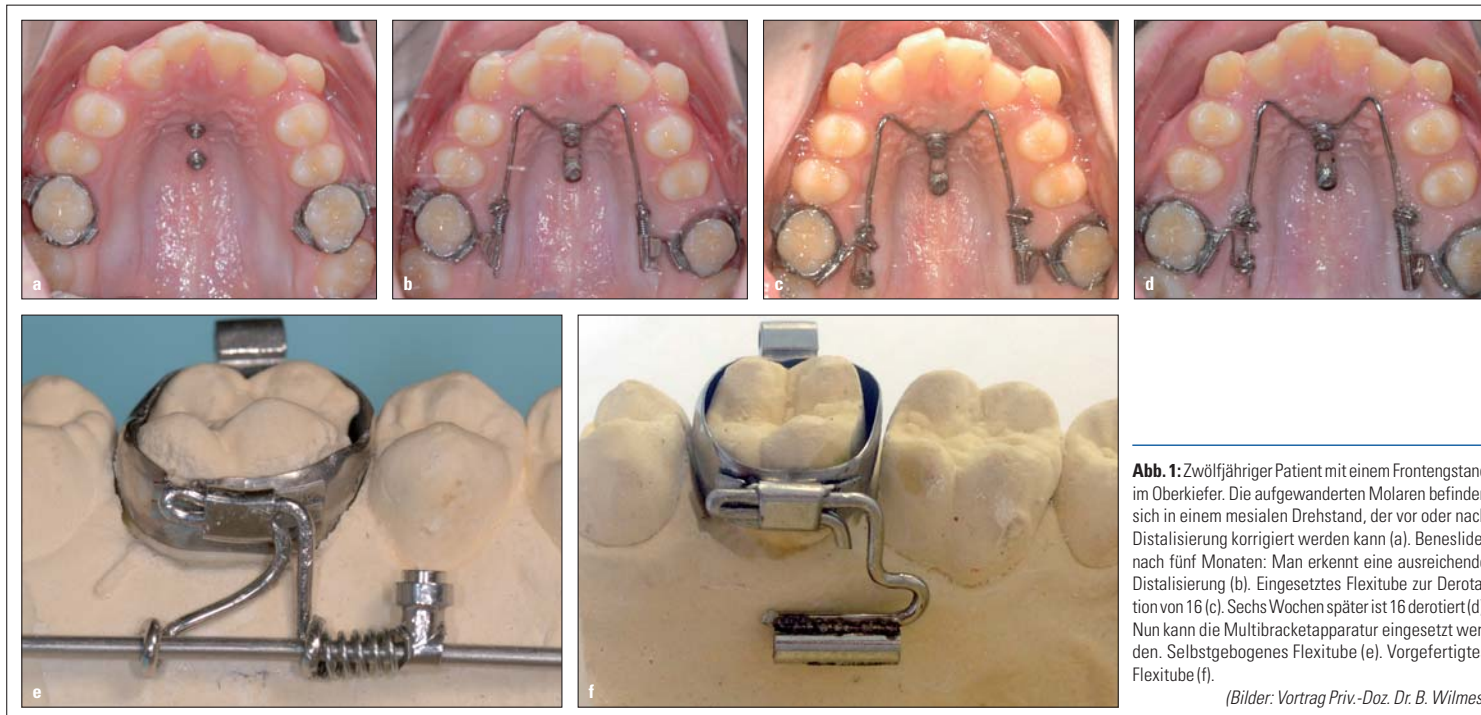


Abb. 1: Zwölfjähriger Patient mit einem Frontengstand im Oberkiefer. Die aufgewandten Molaren befinden sich in einem mesialen Drehstand, der vor oder nach Distalisierung korrigiert werden kann (a). Beneslider nach fünf Monaten: Man erkennt eine ausreichende Distalisierung (b). Eingesetztes Flexitube zur Derotation von 16° (c). Sechs Wochen später ist 16° derotiert (d). Nun kann die Multibracketapparatur eingesetzt werden. Selbstgebogenes Flexitube (e). Vorgefertigtes Flexitube (f).

(Bilder: Vortrag Priv.-Doz. Dr. B. Wilmes)

Rund 100 Kieferorthopäden aus sechs Nationen trafen sich am 22.6.2013 in Düsseldorf, um im Rahmen des vierten BENEFIT-Anwendertreffens ihr Wissen um das Thema skelettale Verankerung auf den neuesten Stand zu bringen. Auch in diesem Jahr fand das Anwendertreffen in den

möglich ist, Molaren vor, während oder nach Distalisierung bzw. Mesialisierung zu derotieren oder aufzurichten. Es ist nun Bestandteil des Systems, kann aber auch selbst gebogen werden (Drahtstärke 0,8 mm, Abb. 1e). Durch die flexible Gestaltung des Tubes können multiple Aktivierungsbiegungen eingebracht werden. Als weitere Neuerung stellte er ein weißes Kunststoffabutment zur Nutzung der Pins als temporäres Zahnersatz-Implantat vor. Ziel ist die Überbrückung der Zeit zwischen dem Ende der KFO-Behandlung und dem Zeitpunkt, zu dem eine definitive Implantatversorgung möglich ist. Eine fünfjährige Untersuchung dieser „Kinderimplantate“ hat gezeigt, dass das Inserieren einer 2 x 13 mm BENEFIT-Schraube in den Alveolarfortsatz eine empfehlenswerte Lösung bei der Diagnose „fehlender Zahn beim Jugendlichen“ ist. Der Knochen zeigte im Bereich des Mini-Implantates keine Atrophie, eine Wachstumsbehinderung der benachbarten Zähne wurde nicht beobachtet.

Im Anschluss referierte Dr. Manuel Nienkemper über „Tipps und Tricks bei der Mehrfachnutzung von BENEFIT Mini-Implantaten“. Anhand klinischer Studien wies er u. a. eine durchschnittliche körperliche Distalisierungsstrecke von 0,6 mm pro Monat mit dem Beneslider nach. Nach Durchbruch der zweiten Molaren sollten statt 240-g- eher 500-g-Federn Verwendung finden, um diese Geschwindigkeit zu erreichen. Nachfolgend demonstrierte Dr. Peter Kleemann in einer Livedemonstration, spielerisch durchgeführt durch seinen Sohn, wie sich mittels Laserschweißen präzise und belastbare Metallverbindungen herstellen lassen. Wie universell einsetzbar der Laser ist, zeigte er u. a. auch beim Weichgewebsmanagement

bei Gingivahyperplasie um Mini-Implantate.

Dr. Henrik Mömken referierte auf eindrucksvolle Weise, dass durch die Integration des BENEFIT-Systems in den Praxisalltag die Effizienz der KFO-Behandlung enorm gesteigert werden kann. In seiner Praxis bietet er die Mini-Implantate im Gaumen als Standardtherapie an und erreicht dadurch einen standardisierten und entspannten Ablauf auch für sein Mitarbeiterteam. Mit Begeisterung schilderte Dr. Michael Schubert die Kombinationsmöglichkeiten des EWC-Federsystems mit dem BENEFIT-System, um eine optimale Verankerung bei der Einordnung verlagelter Zähne zu gewährleisten und unerwünschte Nebenwirkungen auf die restliche Dentition auszuschließen.

Aus Athen war die Referentin Dr. Gina Theodoridis angereist, um auf sehr charmante Weise praktische und wertvolle Tipps im Um-

gang mit den Patienten in Bezug auf die Insertion von Schrauben zu geben. Sie bevorzugt beispielsweise bei ihren jugendlichen Patienten, von einem Piercing statt einem Mini-Implantat zu sprechen, und kombiniert gern zunächst die BENEFIT-Apparaturen für die sagittalen Bewegungen mit Aligernern für das sich anschließende Finishing. Nach der Mittagspause schilderte Dr. Agamemnon Panayiotidis seine Erfahrungen aus drei Jahren Weiterbildung mit skelettaler Verankerung. Wohl kaum ein anderer Weiterbildungsassistent kann von sich behaupten, so eine große Anzahl von Patienten mit unterschiedlichsten Verankerungsmechaniken in seiner Weiterbildungszeit behandelt zu haben. Anhand vieler Patientenfälle demonstrierte die aus Cluj-Napoca angereiste Kieferorthopädin Dr. Diana Rotaru die Einsatzmöglichkeiten von TADs und dem BENEFIT-System bei multidisziplinären Behandlungsauf-

gaben vor prothetischer Rehabilitation.

Dr. Bruno Wilhelmy begeisterte die Teilnehmer mit seiner humorvollen Rhetorik und zeigte in seinem Vortrag, wie man Kieferorthopäden und Patienten die Bedenken und Ängste bei Insertion von Mini-Implantaten nehmen kann. Nachfolgend sprach Dr. Steffen Decker über seine Erfahrungen mit den compliance-unabhängigen Mesialisierungs- und Distalisierungsmöglichkeiten durch das BENEFIT-System. Der Leiter der Düsseldorfer Poliklinik für Kieferorthopädie, Prof. Dr. Dieter Drescher, beendete den höchst interessanten Tag mit seinem Vortrag „Skelettale Verankerung im Rahmen der chirurgischen Klasse III-Behandlung Erwachsener“. Dabei stellte er die Behandlungsoptionen der dentoalveolären Kompensation und der Dekompensation bei kombinierten Chirurgiefällen gegenüber. Dabei dient der WITS-Wert als wichtiges Entscheidungskriterium. Sehr anschaulich ging er auf die Vorteile des Therapiekonzepts „Surgery First“ ein und zeigte einige eindrucksvolle Fälle. Abschließend appellierte Prof. Drescher an die Zuhörer, bei der frühen Korrektur einer Klasse III die Kombination einer Hybridhyrax mit einer Gesichtsmaske oder der Mentoplate in Erwägung zu ziehen, um frühzeitig eine Protraktion der Maxilla ohne dentale Nebenwirkungen zu erzielen.

Bei dem sich anschließenden kollegialen Austausch im Café Weise wurde weiter angeregt über die neuen Möglichkeiten zur Optimierung der kieferorthopädischen Behandlungstechniken diskutiert. Das nächste Anwendertreffen findet am 5.7.2014 statt. **KN**

Ein Bericht von
Dr. Susanne Beykirch.



Abb. 2: Aus Athen war Referentin Dr. Gina Theodoridis angereist und gab eine Menge Tipps zum Thema skelettale Verankerung.

Räumlichkeiten der Kieferklinik der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf statt. Mit mehr als 700 Anwendern allein in Deutschland sowie einem Einsatz in 40 Ländern der Welt erfreut sich das BENEFIT-System (Vertrieb über PSM Medical Solutions bzw. die Firma dentalline) wachsender Beliebtheit.

Nach der Begrüßung startete Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes das wissenschaftliche Programm mit seinem Vortrag über „Probleme und Problemlösungen bei Nutzung des BENEFIT-Systems“. Als Innovation stellte er das „Flexitube“ vor, mit welchem es nun



Abb. 3:



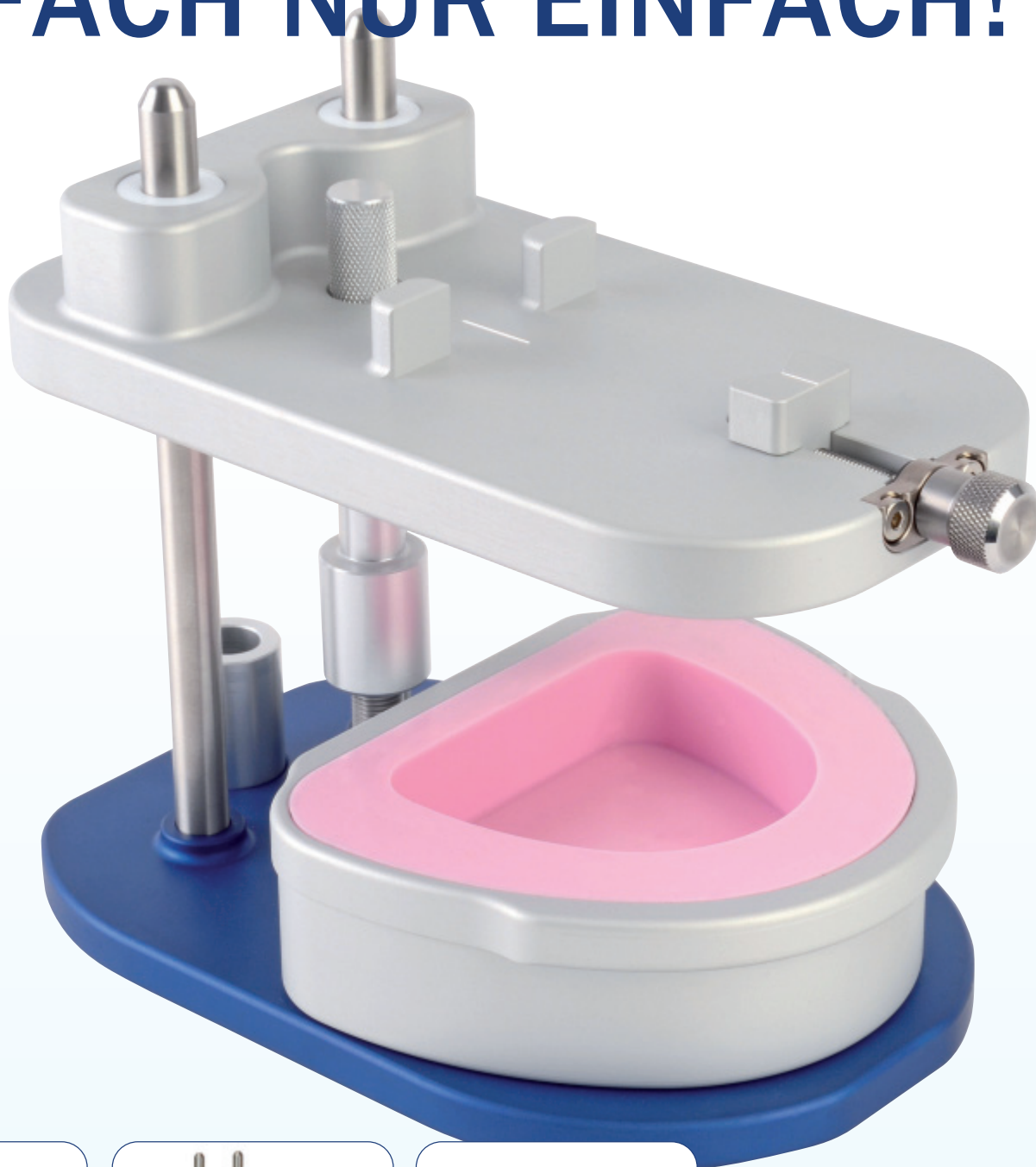
Abb. 4:



Abb. 5:

Abb. 3: In den Pausen gab es rege Diskussionen. – **Abb. 4:** Gut gelaunte Referenten beim abschließenden kollegialen Ausklang im Café Weise: Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes (l.) und Dr. Manuel Nienkemper (r.). – **Abb. 5:** Zahlreiche Teilnehmer des Anwendertreffens nutzten die Möglichkeit, anschließend noch mit den Referenten diskutieren zu können, rechts im Bild: Dr. Michael Schubert.

Ihr Adenta Effekt EINFACH NUR EINFACH!



MODEL MAKER

- ✓ Exakte Modellerstellung in nur 8-10 Minuten
- ✓ Ohne Schleifen und Trimmen
- ✓ Nach internationalen Standards

4timeLAB^{TEC}



SET-UP MODEL MAKER

- ✓ Exakte Registrierung und Duplizierung von Malokklusionsmodellen und Set-Up Modellen
- ✓ Exakte Übertragung der Zahnpositionen auf Wachsarbeitsmodellen
- ✓ Herstellerunabhängig - für alle Artikulatoren



OCCLUSAL PLANE REFERENCE

- ✓ Präzise Set-Up Erstellung und Modifikationen
- ✓ mm- sowie gradgenaue Einstellung aller Ebenen
- ✓ Herstellerunabhängig - für alle Artikulatoren



SURGICAL MODEL ACCURACY DEVICE

- ✓ Unabhängige Einstellung aller kieferchirurgischen Eingriffe
- ✓ Alle sagittalen, bukkalen, lateralen, vertikalen, transversalen Bewegungen im Front- und Seitenzahnbereich mm- und gradgenau
- ✓ Präzise Splint Fertigung



Bringing German Engineering to Orthodontics



Adenta GmbH | Gutenbergstraße 9 | D-82205 Gilching | Telefon +49-(0)8105 - 73436 - 0
Fax +49-(0)8105 - 73436 - 22 | info@adenta.com | www.adenta.de

Was bringt mir die Digitalisierung?

Diese zentrale Frage stand Ende Juni im Mittelpunkt des KFO-IG Symposiums „Digitale KFO“. Ein Bericht von Cornelia Pasold.

Wie lässt sich die digitale KFO in die Wertschöpfungskette meiner Praxis einbauen? Was bringt sie mir außer Investitionen? Muss ich mit diesen aktuellen Entwicklungen am Markt tatsächlich mitgehen oder nicht? Diese und viele weitere Fragen standen im Mittelpunkt des Anfang Juni in Frankfurt am Main stattgefundenen KFO-IG Symposiums „Digitale KFO“. Mit rund 75 Teilnehmern gut besucht, vermittelte es den aktuellen Status quo der Digitalisierung in kieferorthopädischen Praxen und gab einen interessanten Ausblick auf künftige Entwicklungen.

Labor oder in der Sicherstellung, dass Zähne nur innerhalb knöcherner Strukturen bewegt werden. Zudem ging er auf das Treatment Management Portal ein, an deren Entwicklung man momentan arbeite. Das Referenten-Trio DDr. Silvia Silli, Dipl.-Ing. Christian Url und Dr. Björn Ludwig stellte die Vorteile der virtuellen Behandlungsplanung mittels OnyxCeph® vor, klinisch umgesetzt mithilfe der Orthorobot-Labortechnik. Vom Kieferorthopäden selbst herstellbar, geringerer Aufwand als beim manuellen Set-up, keine Labor-Ressourcen erforderlich, Instru-

ermunterte Dr. Veit Stelte die Teilnehmer. Er sprach über den „Best fit“-Gebrauch der Insignia™ Clear Brackets, welcher effiziente Behandlungsmechaniken sowie qualitativ hohe Ergebnisse ermögliche. Dem Thema „KFO-chirurgische 3-D-OP-Planung“ widmete sich der Vortrag von Dr. Rolf Davids, welcher anhand beeindruckender klinischer Fälle (z. B. Jochbein-Rekonstruktion bei Franceschetti-Syndrom etc.) Gründe für den Einsatz einer Planungssoftware, Indikationen/Kontraindikationen sowie Vor- und Nachteile dreidimensionaler Planung aufzeigte.

Mit dem Vortrag von Dr. Daniel Heekeren endete der erste Symposium-Tag. Er sprach über die spezifischen Anforderungen für den praxisgerechten und betriebswirtschaftlichen Einsatz von 3-D-Technologien in der KFO. Dabei ging er insbesondere auf die Möglichkeiten der Erstellung digitaler Modelle (Modell- und Abdruck-Scanner, CBCT-Scanner, Intraoraler Scanner), digitale Set-ups (z. B. MEXPERT® Superlign®), digitales indirektes Bonding (z. B. MEXPERT® IDB), dreidimensionales Röntgen mittels DVT sowie die 3-D-KFO-Chirurgieplanung ein.

Wie wichtig und hilfreich (KG) Gelenkbahnaufzeichnungen bei der CMD-Gelenktherapie sind, demonstrierte Dr. Andreas Bruderhofer. „Man wisse nie 100 Prozent genau, wo der Patient tatsächlich im Gelenk stehe“, so Bruderhofer und belegte diese Aussage mit beeindruckenden Videosequenzen geschädigter KGs. Was genau können wir messen und erfassen? Was noch nicht? Wie können wir uns behelfen, Defizite doch messbar zu machen? So brauche er nicht unbedingt ein MRT, sondern eher eine Gelenkbahnaufzeichnung. Diese diene in erster Linie der Diagnostik mit der therapeutischen Relevanz einer gezielten Positionierung der Gelenke. Sein Resümee: „Eine Digitalisierung unserer Patienten sei in Zukunft durchaus möglich, jedoch dürfen wir nicht instrumentengläubig sein. Wir tragen die Verantwortung, nach wie vor!“

Über Sinn, Notwendigkeit und praktische Anwendung des DVTs in der KFO-Therapie sprachen Prof. Dr. Gerhard Polzar und Frank Hornung (Acteon). Auf beeindruckende Weise zeigten sie dabei, was aus technischer und klinischer Sicht heute alles möglich sei. „Zu verstehen, wie ich einen Zahn dreidimensional bewege, das ist für mich die Zukunft“, so Professor Polzar resümierend.

Wie sich der Herausforderung des Internets im Workflow der Praxis optimal gestellt werden kann, zeigte Dr. Michael Visse (iie-sys-



Rund 75 Teilnehmer waren der Einladung der KFO-IG nach Frankfurt am Main gefolgt, um sich zum Thema „Digitale Kieferorthopädie“ zu informieren. (Fotos: Pasold)

tems). So beginne Höchstleistung für ihn bereits mit dem ersten Patientenkontakt. „Nutzen Sie Ihre Praxis als Marke und kommunizieren Sie mit Ihren Patienten (corporate communication)“, so Visse. „Machen Sie Ihren Patienten zum Botschafter!“ Ob Praxis-kalender mit Online-Terminvergabe, Versenden von Fotos an Patienten zur Dokumentation ihres Behandlungsfortschritts etc. – das Internet sollte als Chance und nicht als Risiko gesehen werden. Während Woo-Ttum Bittner über sechs Jahre Arbeit mit dem SureSmile® System berichtete und die dabei gesammelten Erfahrungen darlegte, stellte Udo Höhn (digitec-ortho-solutions) „Offene Scan-Systeme und digitale Anwendungen in der KFO“ vor. Dabei ging er insbesondere auf das OrthoSystem® der Firma 3Shape ein, welches eine komplette CAD/CAM-Lösung in der Kieferorthopädie darstelle. Eine Überprüfung dessen, was im Rahmen einer Therapie geplant wurde, könne laut Aussage von Jochen Kusch schon bald ein neues SiCAT-Software-Modul ermöglichen, indem z. B. Bewegungsbahnen genau dokumentiert würden. Damit bestünde die Möglichkeit, objektiv zu visuali-

sieren, wodurch eine klare Zuordnung zwischen Okklusion (Okklusionshypothese) und KG-Position möglich sei. Das würde bedeuten, dass z. B. auch Okklusionsbewegungen dokumentiert werden könnten (z. B. beim Kauen eines Apfels), auf deren Grundlage dann wiederum Behandlungsapparaturen (z. B. Aligner) gefertigt werden könnten.

Dem Thema Datensicherheit im Internet widmete sich Michael Fischer (Top10-Agentur). Dabei stellte er mögliche Risiken sowie ein buchbares Sicherheitspaket inklusive Cloud Computing, Datenverschlüsselung durch SSC-Technik, Speicherung auf externen, zertifizierten Servern etc. vor. Wie ein digitaler Anamnesebogen aussehen kann und welche (vor allem zeitlichen) Vorteile mit diesem verbunden sein können, zeigte abschließend der Vortrag von Dipl.-Ing. Holger Weidemann (FDK GmbH).

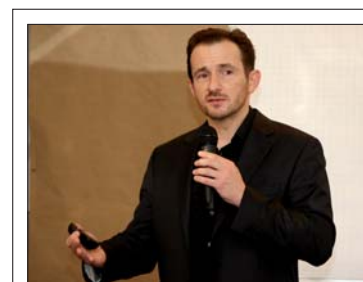
Wer sich von der zunehmenden Digitalisierung nicht abschrecken, sondern sich vielmehr ihr widmen möchte, erhält Gelegenheit, beim nächstjährigen Jubiläumssymposium (30 Jahre KFO-IG!!) zu gleichem Thema dabei zu sein. Dieses findet dann am 28. und 29. Juni 2014 statt. **KN**



Prof. Dr. Gerhard Polzar (l.), der über Sinn, Notwendigkeit und praktische Anwendung des DVT in der KFO-Therapie sprach, mit Woo-Ttum Bittner, welcher über sechs Jahre klinische Erfahrung mit dem SureSmile® System berichtete.



Dr. Peter Watzlaw (l.), Vorstandssprecher KFO-IG, mit Dipl.-Ing. Christian Url von der Firma Orthorobot.



Dr. Andreas Bruderhofer referierte über die „Digitale Erfassung des Kausystems“ und demonstrierte, was bei der CMD-Gelenktherapie alles geht und was (noch) nicht.



Gab einen hochinteressanten Ausblick, was Technik in naher Zukunft alles vermag – Jochen Kusch (SiCAT).



Die Pausen boten eine perfekte Möglichkeit, sich im Rahmen der parallel stattfindenden Industrieausstellung über aktuelle Produktlösungen sowie verschiedenste digitale Anwendungsmöglichkeiten zu informieren sowie Erfahrungen auszutauschen.



Nach begrüßenden und in das Thema einleitenden Worten durch Dipl.-Betriebsw. Ingo Braun (Geschäftsführer KFO-IG) und den beiden KFO-IG Vorstandssprechern Dr. Peter Watzlaw und Dr. Matthias Höschel, ging es mit dem ersten Fachvortrag dieser Zwei-Tages-Veranstaltung gleich mitten rein ins Thema. Dipl.-Ing. Ralf Paehl (Forschungsleitung 3M Unitek) sprach über Incognito™ und präsentierte neue digitale Technologien für das bekannte Lingualbracketssystem. Dabei stellte er anhand von Beispielen das manuelle gegen das digitale Set-up und erläuterte die Vorzüge der digitalen Welt. Die Herausforderungen und Chancen sehe er hier z. B. in der verbesserten Visualisierung, optimierten Interaktion zwischen Behandler und

ment zur Patientenaufklärung, Überlagerung der Mal- und Zielokklusion darstellbar, Simulation bzw. Vergleich verschiedener Varianten, etc. etc. – diese und weitere Vorteile bieten virtuelle Set-ups. Mit ihnen lassen sich nicht nur Diagnostik und Herstellung individueller Behandlungsgeräte (z. B. robotergestützte Fertigung vollindividueller Multibracketapparaturen) optimieren, sondern vor allem auch Behandlungsergebnisse. Welche Anwendungsmöglichkeiten aus klinischer Sicht noch alle realisierbar sind (z. B. Erstellen von Veneers, korrekte Platzierung von Miniplatten, Herstellung von full customized Miniplatten), wurde ebenfalls gezeigt.

„Trauen Sie sich den Quadranten-sprung zu und steigen Sie ein!“,

ANZEIGE

PEDRAZZINI DENTAL TECHNOLOGIE

VT-GNE® nach A. Nardella für variable transversale Aktivierung

KFO Kongress Saarbrücken
Sie finden uns am Stand K03.

Pedrazzini Dental Technologie
E-Mail: info@pedrazzini-dental.de
Web: www.pedrazzini-dental.de

KFO beim Gutachter und vor Gericht

Zu diesem Thema findet vom 8. bis 10. November 2013 das 6. KiSS-Symposium in Düsseldorf statt.

KiSS – Orthodontics.de veranstaltet in Düsseldorf im Novotel Seestern (Niederkasseler Loh-



weg 179) sein 6. Symposium. Thematisches Ziel ist es, die gutachterliche und gerichtliche Bewertung von AVL-Kalkulation, Behandlungsplanung, GOZ, KIG-Einstufung, Labor- und Materialkosten, Behandlungsfehler und Wirtschaftlichkeit bei KZV, PKV, Zivil- und Strafgerichten aufzuzeigen.

Das Patientenrechtegesetz weitet die Beweislast für die medizinische und wirtschaftliche Aufklärung aus. Die zeitnahe Dokumentation bei der Aufklärung, Leistungserbringung und Abrechnung liegt auf den Schultern der Ärzte. Alle Patienten müssen unabhängig von der Versicherungsart umfassend

über alle diagnostischen und therapeutischen Möglichkeiten, die Kosten und die Gefahr der „NICHT“-Erstattung aufgeklärt werden. Vorausschauende Patienteninformation schafft dabei Vertrauen und induziert ein partnerschaftliches Verantwortungsprinzip vor den Erstattungskonflikten.

Die Referenten des Symposiums werden aus unterschiedlichen Perspektiven an Fallbeispielen nachvollziehbare ärztliche und juristische Handlungsanweisungen für die alltägliche Begutachtung herausarbeiten. Ein Tagungsreader bzw. Kurskripte für die Teilnehmer erleichtern die Nachvollziehbarkeit. Primäres Ziel ist es, den Streitfall mit Patienten, KZV und Kostenträger von vornherein zu vermeiden. Dazu wird ein Vorsitzender Richter eines OLG seine Erfahrungen bei zahnärztlichen Streitfällen und im Gebührenstreit darlegen. Wie schnell man sich im Netz der juristischen Fallstricke sowohl als Kläger als auch Beklagter ver-

heddert, wird von einem Fachanwalt analysiert.

Erlauben Aligner eine Korrektur aller Dysgnathien in der KFO-Praxis? Ein Referententeam aus Techniker und Arzt zeigt sein Know-how. Die Schnittstellen

ANZEIGE

Mit uns haben Sie gut lachen!

Assure
"Hydrophiles universal Sealant
ideal für alle licht-härtenden Kunststoffe"

Hotline: 0211 238090

zwischen Hightech und Low Budget bei limitierter Erstattungsfähigkeit bedürfen innovativer Planung.

Wie kommuniziert man erfolgreich mit PKV-Gutachtern? Die PKV-Ablehnung der medizinischen Notwendigkeit und die Kürzung der Rechnungslegung

sind ärgerlich. Ein PKV-Gutachter berichtet von seinen Erfahrungen.

In einem ganztägigen Vorkongresskurs am 8. November wird eine strukturierte Laborkostenkalkulation nach BEL II, BEB 1997, BEB 2009 und PKV-Sachkostenlisten präsentiert. Ziel ist es, Laborkostenkonflikte zu vermeiden. Ist eine BEB-Kalkulation der Eigen- und Fremdlaborkosten vorzuziehen? Welche intraoralen zahnärztlichen Leistungen darf ich keinesfalls in die Laborrechnung aufnehmen? Was ist im Laborbereich genehmigungs- bzw. erstattungsfähig?

In einem halbtägigen Kurs nach dem Symposium wird Professor Robert Fuhrmann am 10. November die Strukturveränderungen der GOZ- und AVL-Kalkulation durch die neue GOZ aufzeigen. Neben der Konfliktvermeidung durch transparente, leicht verständliche Formulare werden die neuen Anforderungen aus dem Patientenrechtegesetz bei der Aufklärung dar-

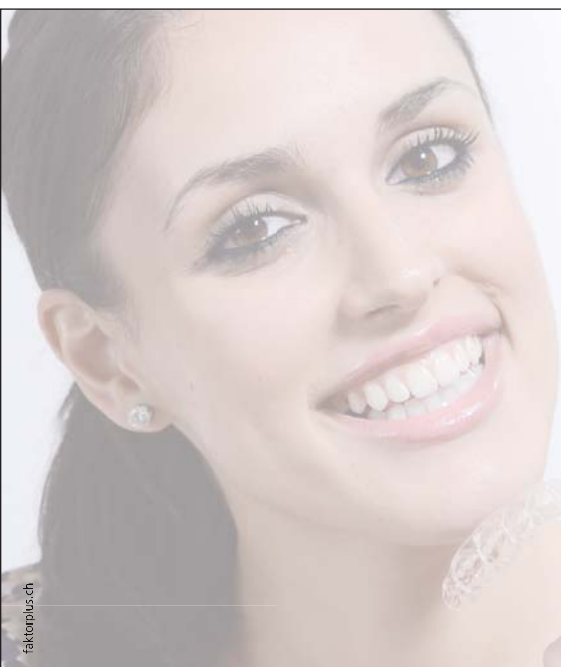
gestellt. Darüber hinaus werden die Risiken der Materialkostenberechnung, die gängigen Analogpositionen und die wachsende Inzidenz der Wirtschaftlichkeitsprüfung besprochen.

Welche Aufklärungsmethodik erlaubt eine Konfliktvermeidung bei der AVL-Ablehnung? Wie bleibt der unvermeidliche Eigenanteil – unabhängig, ob Beihilfe-, GKV- oder PKV-versichert – überschaubar. Eine schriftliche GOZ- und AVL-Kalkulation vor der Behandlungsaufnahme ist angesichts des Patientenrechtegesetzes unverzichtbar. Weitere Informationen unter www.kiss-orthodontics.de

KN Adresse

Organisation/Anmeldung
Prof. Dr. Dr. Fuhrmann
Universitätsring 15
06108 Halle (Saale)
Tel.: 0345 5573738
Fax: 0345 5573767
info@kiss-orthodontics.de
www.kiss-orthodontics.de

ANZEIGE



Besuchen Sie uns am Stand F36
an der DGKFO Jahrestagung!

«eCIGNER – unsichtbar zu sichtbar schöneren Zähnen.»



«mit neuen Perspektiven in die Zukunft»

Die Zukunft der nahezu unsichtbaren Zahnkorrektur hat längst begonnen. Wenn es darum geht, Zähne mit minimalen Kräften und flexiblen Kunststoffen effizient, schnell und erst noch fast unsichtbar zu bewegen, setzt die neue eCIGNER 3D Behandlungstechnologie neue Maßstäbe in der modernen Kieferorthopädie.



«im Prinzip von allen für fast alle(s) anwendbar»

Mit dem sehr effektiven eCIGNER Schienensystem sind Kieferorthopäden und auch Zahnärzte mit kieferorthopädischer Erfahrung in der Lage, 80 bis 90 Prozent aller Zahnfehlstellungen bei Erwachsenen und Kindern zu behandeln.



«digital hergestellt und deshalb äußerst präzise»

Die aus bestehenden und klinischen Studien gewonnenen Erkenntnisse mit dem eCIGNER Vorgängermodell Clear Aligner wurden in der Entwicklung der eCIGNER Schienentechnologie konsequent miteinbezogen und in Form einer deutlich optimierten und digitalisierten Aligner-Technologie realisiert.

Die nächsten eCIGNER Zertifizierungskurse finden statt: 10. Oktober 2013 in Wien,
11. Oktober 2013 in Würzburg mit Prof. Dr. Tae-Weon Kim, Seoul, Korea

Jetzt anmelden! Mehr Infos unter: www.ecigner.eu

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Vertrauen Visionen Wachstum
Ziele Innovation Stabilität



Das unverwechselbare Dentaldepot

dental bauer steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Das inhabergeführte Unternehmen zählt mit einem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden und beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Unternehmensgruppe ist an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder vertreten. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien

dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
D-72072 Tübingen
Tel +49(0)7071/9777-0
Fax +49(0)7071/9777-50
e-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



www.dentalbauer.de

Kieferorthopädische Zahntechnik – Kursklassiker begeisterte

Intensives Üben, hautnah am Laboralltag – ZT Michael Sattel vermittelte erneut das komplette praktische Wissen rund um die Fertigung von VDP, RDP und gnathologischem Positioner.

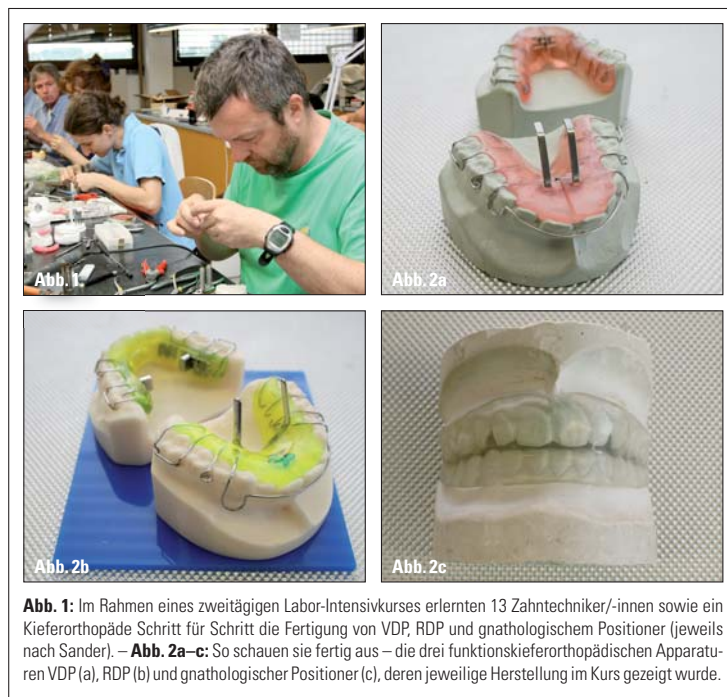


Abb. 1: Im Rahmen eines zweitägigen Labor-Intensivkurses erlernten 13 Zahntechniker/-innen sowie ein Kieferorthopäde Schritt für Schritt die Fertigung von VDP, RDP und gnathologischem Positioner (jeweils nach Sander). – **Abb. 2a–c:** So schauen sie fertig aus – die drei funktionskieferorthopädischen Apparaturen VDP (a), RDP (b) und gnathologischer Positioner (c), deren jeweilige Herstellung im Kurs gezeigt wurde.

Zu einem wahren Klassiker unter den Fortbildungskursen lud die Firma FORESTADENT Anfang Juli ein. So fand in Würth am Rhein der jährliche Kurs mit ZT Michael Sattel zur „Herstellung funktionskieferorthopädischer Apparaturen – VDP, RDP und gnathologischer Positioner“ (jeweils nach Franz Günter Sander) statt. Erneut bis auf den letzten Platz ausgebucht und wie immer hautnah an der Praxis mit vielen Tipps und Tricks.

Nach jeweils kurzen Einleitungen hinsichtlich des klinischen Einsatzes (Indikationen/Kontraindikationen), des Geräteaufbaus sowie der einzelnen Arbeitsschritte im Rahmen der jeweiligen Ap-

paraturfertigung, ging es dann sogleich in medias res. Begonnen wurde zunächst mit der Vorbereitung der Modelle für den gnathologischen Positioner, welcher nach erfolgter Multibandtherapie zur Feinkorrektur sowie als Retentionsgerät eingesetzt wird. Zu beachten sei, so der Referent, dass mithilfe des Positioners Bewegungen von 1 bis maximal 1,5 mm umgesetzt werden können. Diese können z. B. Rotationen, kleine Elongationen von Zähnen, Kippungen oder auch die Realisierung von etwas Torque (z. B. im Seitenzahnbereich) sein. Nicht eignen würde sich die Apparatur hingegen bei mangelnder Patientencompliance oder bei

Fällen, in denen Zahnbewegungen größer als 1,5 mm erforderlich sind.

Eine große Rolle bei der Modellherstellung für den gnathologischen Positioner kommt den sogenannten Mobil-Pins zu. „Diese kleinen Messingstäbchen mit ihren Silikonschläuchen erleichtern die Fertigung des Set-ups erheblich“, so Sattel. Denn sie dienen als eine Art Führung bzw. Repositionierungshilfe und gewährleisten, dass die zu verändernden Zähne nach dem Sägen, Herausnehmen und Beschleifen entsprechend der angestrebten Bewegung wieder in ihre exakte Position im Modell geführt werden können.

Anschließend wurde sich der Vorschubdoppelplatte gewidmet, welche z. B. bei Unterkieferrücklagen (Klasse II-Malokklusionen), zur Förderung des UK-Wachstums, zur OK-Wachstumshemmung, bei Einzelzahnbewegungen, zur Retrusion oberer Frontzähne, Protrusion unterer Frontzähne oder zur transversalen Verbreiterung beider Kiefer eingesetzt wird. Hier hieß es für die Teilnehmer erst einmal, alle erforderlichen Halteelemente für die mitgebrachten Gipsmodelle zu biegen und entsprechend mit Wachs zu fixieren. Begonnen wurde hierbei mit dem Unterkiefer, in welchem dann die UK-Dehnschraube mit Platzhalter und Montageplatte eingebracht wurde. Mithilfe dieses kleinen schwarzen Plättchens wird dann der erforderliche Winkel von $60^\circ \pm 5^\circ$ zur Okklusionsebene (schiefe

Ebene) eingestellt. Nach dem Streuen und Ausarbeiten der UK-Platte kam die Oberkieferplatte dran. Diese wurde entsprechend mit OK-Dehnschraube inklusive Protrusionsstegen versehen. Besonderes Augenmerk lag dabei auf dem richtigen Positionieren der OK-Schraube mit Führungsstegen in Bezug zur schiefen Ebene des UK. Denn durch die Neigung der OK-Sporne, welche auf die schiefe Ebene der UK-Platte treffen, wird schließlich die Vorschubbewegung des Unterkiefers generiert.

Am zweiten Tag dieses Intensivkurses stand die labortechnische Fertigung der Rückschubdoppelplatte (wird zur Behandlung skelettaler Klasse III-Fälle eingesetzt) im Mittelpunkt. Hier glich das Vorgehen zunächst der Fertigung der VDP, d. h. die UK-Halteelemente mussten gebogen werden. Danach wurden die Exzentralschrauben eingesetzt und fixiert (durch deren Aktivierung wird später die Rückschubbewegung des Unterkiefers generiert), die UK-Platte gestreut und fertiggestellt. Analog wurde die OK-Platte begonnen. Nachdem auch hier die Halteelemente fertig gebogen waren, wurden mithilfe der Positionierungsschablone die beiden Rückschubstege in die OK-Platte eingefügt und diese dort entsprechend fixiert. Den Abschluss des Kurses, bei dem der Referent die ganze Zeit von Platz zu Platz ging, stets ein offenes Ohr für auftauchende Fragen hatte und so manchen Kniff für die Teilnehmer parat hatte, bil-



Ihm macht so schnell keiner etwas vor – ZT Michael Sattel, der auf jahrelange Erfahrungen zurückblicken kann und den Teilnehmern so manchen Tipp und Trick mit auf den Weg gab.

dete die Fertigstellung des am Vortag begonnenen gnathologischen Positioners. Dessen Modell lag inzwischen fertig vor, sodass nun die Positioner-Rohlinge nach vorherigem Erhitzen über dem Modell ausgeformt und anschließend ausgearbeitet werden konnten. Wer Lust bekommen hat, das komplette praktische Wissen rund um die Fertigung dieser FKO-Apparaturen ebenfalls im Rahmen eines Intensivkurses mit ZT Michael Sattel zu erlernen, erhält hierzu am 4.7.2014 Gelegenheit. Nähere Infos unter angegebenem Kontakt. **KN**

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-126
Fax: 07231 459-102
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

Turn to clear vision – Erfolgsstrategien für Ihre Praxis

18. KFO-Fortbildungswoche – Das multidisziplinäre Forum mit Dr. Anke Lentrodt – ZERMATT 2014.

Der Kieferorthopäde als Unternehmer von heute hat täglich an verschiedenen Fronten zu kämpfen. Dabei wird das fachliche Center of Excellence mit allem Komfort und Marketingattributen längst von den Patienten sowie im Gesundheitsmarkt als selbstverständlich vorausgesetzt. Auch das Spiel „get more for less“ ist ohne Gewinner ausgegangen.

Was ist die Lösung?

Vor dem selbstverständlichen Hintergrund der Professionalität und des perfekten „employer branding“ ist für das Marketing von heute eine empathische Patientenorientierung des gesamten Praxisteams der wichtigste Erfolgsfaktor. Moderne Strategien für Ihre immer erfolgreichere KFO-Praxis setzen eine authentische Führungskultur mit Passion, Kreativität und Wertschätzung voraus, um Menschen in Ihrem Umfeld zu begeistern und zu Multiplikatoren Ihrer Praxis werden zu lassen. Ungenutzte Po-



tenziale zu erkennen und diese für die Akquise eines optimalen Patientenkontextes zu nutzen, ist zielführend. Ihre Arbeit mit der Resonanz aus diesem Menschenpotenzial zu veredeln, um Ihnen Kraft zu geben und Ihre Existenz zu sichern, setzt eine intelligente Wettbewerbsorientierung voraus! Gewinnen Sie diesen Wettbewerb souverän, indem Sie sich fachlich, unternehmerisch, persönlich und menschlich an den Patienten-

wünschen orientieren. Führung mit klarem Konzept ist unübertrefflich und führt Vertrauen herbei.

In der KFO-Fortbildungswoche am Matterhorn die Welt mit neuen Augen sehen!

Young professionals treffen auf experienced orthodontists und lernen voneinander in verschiedenen Lebens- und Berufsphasen. Möglichkeiten zu anonymem und

offenem Wettbewerbsvergleich „aus der Praxis – für die Praxis“! Profis vermitteln ihr Wissen fachlich und unternehmerisch für alle Teilnehmer nachhaltig. Exzellente Referenten stellen Ihnen schlüssige Praxiskonzepte von A bis Z kompakt in jeweils zwei Sequenzen vor. For beginners and advanced. Um diese kieferorthopädischen Sequenzen spannt sich der Bogen des Unternehmer-Energie-Excellence-Seminars, das speziell für die Zermatt-Teilnehmer in dieser Form einmalig individuell zusammengestellt worden ist. Jedem Praxisinhaber werden unmittelbar Handlungsmöglichkeiten nach persönlicher Status quo-Bestimmung aufgezeigt, um dauerhaft eine zeitgemäße Erfolgspraxis zu führen. Die Woche wird außerdem im Round Table von den jeweiligen KFO-Referenten begleitet, um nachhaltiger Fallplanungen der Teilnehmer zu besprechen und so auch gemeinsame Lösungen für schwierige Fälle zu finden. Gesellige Events bieten



viel Gelegenheit zum entspannten Erfahrungsaustausch. Alles in allem eine Woche – hoch über dem Alltag umgeben von schneebedeckten Viertausendern – weg von Hektik und Terminen mit Experten, Weitblick, Wertschöpfung und unbegrenztem Verbesserungspotenzial für die Zukunft. Eine Woche, die sich lohnen wird, denn Sie werden danach erfolgreich anders sein! Die Teilnehmerzahl ist wie immer begrenzt – sichern Sie sich rasch Ihren Platz! **KN**

Dies wird die Praxisarbeit in
Zukunft grundlegend verändern.

touch Evolution 

Wir leiten einen Paradigmenwechsel ein.

ortho Express touch Evolution bietet eine einzigartige intuitive Benutzerführung und Steuerung über das touch panel.

Optimieren Sie Ihren Workflow in der Praxis und entlasten Sie Ihre Verwaltung. Die intuitive Bedienung ist kinderleicht und begeistert. Sie sparen damit Zeit und Kosten.

Wenn Sie auch an der Zukunft der Praxisabrechnung interessiert sind, vereinbaren Sie noch heute einen Präsentationstermin.

www.dental-vision.de Telefon: 04121-238 130

Lassen Sie sich begeistern auf der DG-KFO in Saarbrücken
vom 18.-22. Sept. 2013 | Congresshalle, Stand SF 01/02

ortho **Express**
dental **Express**
express **Timer**
dental **Vision**

Laserzahnmedizin international

Am 15./16. November finden unter der Themenstellung „Warum Laser, wenn es auch ohne geht?“ in Berlin die Internationale Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. und das LASER START UP 2013 statt. Laser-Einsteiger und versierte Anwender kommen an diesem Wochenende voll auf ihre Kosten.

Der Lasermarkt kann seit einiger Zeit auf eine recht positive Bilanz verweisen. Nicht zuletzt spiegelt sich dies in einem breiten Angebot an modernen und sehr effizienten Lasern wider. Durch das Bestreben, die Laserzahnmedizin immer stärker in die einzelnen Fachgebiete wie z. B. Implantologie, Parodontologie oder Endodontologie zu integrieren, gelingt es zunehmend besser, dem Laser den ihm gebührenden Platz innerhalb der modernen Zahnmedizin zu erkämpfen. Einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung dieses Ziels leisten die beiden für den deutschen Lasermarkt besonders relevanten Kongresse, die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) sowie das LASER START UP.

Der Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) baut auf vorhandene Qualifikationen auf und lädt in einem vielseitigen Programm zur Weiterbildung hinsichtlich neuer Anwendungsmöglichkeiten von Lasern in der zahnärztlichen Praxis ein. Das LASER START UP bietet Einsteigern die ideale Möglichkeit, sich unabhängig mit den Grundlagen der Laserzahnmedizin und der aktuellen Lasertechnik vertraut zu machen.

Unbestrittene Vorteile der Laserbehandlung

Seit mehr als 30 Jahren wird der Laser als Instrument zur Therapie und Diagnose in der Medizin und Zahnmedizin eingesetzt. Seine Vorteile gegenüber konventionellen Methoden, wie berüh-

rungsfreies und damit aseptisches Arbeiten sowie die meist reduzierte Traumatisierung des Gewebes, sind unbestritten. Darüber hinaus ermöglicht die Spezifik des Laserlichtes die Erschließung völlig neuer Behandlungs- und Operationstechniken.

Laser lohnen sich

Wenn angesichts des nahezu unbegrenzten Indikationsspektrums der Laser in den Zahnarztpraxen noch nicht den ungebrochenen Siegeszug gehalten hat, so gab es dafür in der Vergangenheit im Wesentlichen zwei Gründe: Erstens gab es keine universell einsetzbaren Laser und zweitens waren Laser im Vergleich zu herkömmlichen Instrumenten relativ teuer. Hier hat sich in jüngster Zeit aber sehr viel getan. Die aktuellen Dentallaser sind flexibel, leistungsfähig und letztlich wirtschaftlich. Der Laser kann nichts, was nicht auch mit konventioneller Therapie erreichbar wäre. Aber, und das ist entscheidend, der Laser kann vieles einfacher, schneller und im Verhältnis von Aufwand und Ergebnis deutlich wirtschaftlicher. In Zeiten des Kostendrucks liegt hier eine wesentliche Chance für den Laser, und was das technische Niveau und die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten anbelangt, waren Dentallaser noch nie so gut wie heute. Nachgewiesenermaßen erreicht der Laser z. B. hervorragende Ergebnisse in der zahnärztlichen Chirurgie, Endo-

dontologie oder Parodontologie, hier speziell in der Periimplantistherapie.

Fort- und Weiterbildung für Einsteiger und Anwender

Die 2009 erstmals erreichte Verbindung der beiden traditionsreichsten dentalen Laserveranstaltungen hat das Thema auf eine neue Stufe gehoben. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Norbert Gutknecht (Aachen) und Dr. Georg Bach (Freiburg im Breisgau) bieten sowohl die DGL-Jahrestagung als auch

das LASER START UP erneut eine erstklassige Referentenbesetzung sowie ein alle Facetten des Lasereinsatzes in der täglichen Praxis umfassendes wissenschaftliches Programm bis hin zu Hands-on-Kursen und Workshops der führenden Laseranbieter. Damit wird die Gemeinschaftstagung im Berliner Maritim Hotel (Stauffenbergstraße) sowohl für versierte Laseranwender als auch für Einsteiger ein besonderes Fortbildungsereignis. Informationen finden Sie auch unter www.startup-laser.de und www.dgl-jahrestagung.de **KN**

LASER START UP 2013
[Programm]



KN Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.startup-laser.de
www.dgl-jahrestagung.de

Richtiges Zähneputzen bleibt eine Herausforderung

Plaque-Entfernung ist Thema auf GABA-Symposium im hessischen Marburg.



Einer der Referenten wird Prof. Thomas Kocher sein. Er spricht zum Thema „Wie sauber müssen Zähne sein? Supragingivale Plaqueentfernung zur Prävention von Parodontalerkrankungen“.

Unter dem Titel „Update Mundhygiene“ bietet GABA gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Präventive Zahnmedizin (DGPZM) ein Symposium

in Marburg an. Im Rahmen der ersten Gemeinschaftstagung der Fachgesellschaften DGZ, DGET und DGPZM findet das Symposium am Freitag, 11. Oktober 2013, von 12.30 Uhr bis 14.30 Uhr im hessischen Marburg statt. Einige Vorträge werden auf Englisch gehalten, allerdings zeitgleich auf Deutsch übersetzt. Die Referenten und ihre Themen:

- Prof. Bente Nyvad (Aarhus/DK): „Oral hygiene – caries control beyond fluoride?“
- Prof. Thomas Kocher (Greifswald): „Wie sauber müssen Zähne sein? Supragingivale Plaqueentfernung zur Prävention von Parodontalerkrankungen“
- Zahnarzt Tobias Winterfeld (Gießen): „Können junge Erwachsene Zähne putzen? Eine Video-beobachtung“

- Prof. Damien Walmsley (Birmingham/GB): „Get the power!? Manual versus powered toothbrushing.“

Die Teilnahme an dem Symposium steht allen Kongressbesuchern offen; eine gesonderte Anmeldung ist nicht erforderlich. Da das Symposium über die Mittagszeit stattfindet, wird die GABA für alle Teilnehmer ein Lunchpaket anbieten. **KN**

KN Adresse

GABA GmbH
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 07621 907-0
info@gaba.com
www.gaba-dent.de

ANZEIGE

OrthoLox Coupling-System

for Skeletal Anchorage in Orthodontics

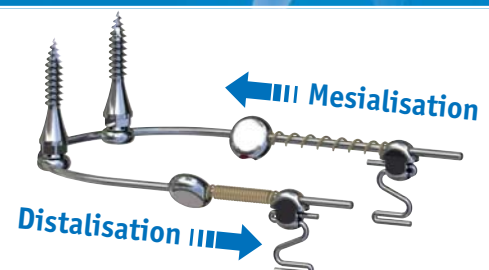
OrthoLox Snap-in Kopplung für:

- Molarendistalisierung
- Molarenmesialisierung
- Gaumennahterweiterung
- Ex-/Intrusion
- Retention

NEU



Quelle: DDr. Silvia Silli, Wien



SmartJet, die smarte Lösung für Mesialisierung und Distalisierung mit dem gleichen Gerät.

- Laborleistung im Eigenlabor
- Kurze Stuhlzeiten
- Compliance unabhängig

OrthoLox und SmartJet bieten neue Optionen für viele Aufgabenstellungen in der skelettalen kieferorthopädischen Verankerung.

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK
A. Ahnfeldt GmbH

Marienhütte 15 · 57080 Siegen
Telefon: 0271 - 31 460-0
eMail: info@promedia-med.de
www.promedia-med.de