

# KN PORTRÄT

## Kompetenzverbund für einfachen Einstieg in digitale KFO

Zur DGKFO-Jahrestagung stellen drei der international führenden Produkthanbieter moderner Zahnmedizin die OrthoAlliance® vor. Hierbei handelt es sich um eine Kooperation genannter Unternehmen mit dem Ziel, kieferorthopädischen Praxen einen unkomplizierten Einstieg in die digitale KFO zu ermöglichen. KN traf die Initiatoren des neuen Verbundes – Mark Stephen Pace (Geschäftsführer DENTAURUM GmbH & Co. KG), Christian Scheu (Geschäftsführer SCHEU-DENTAL GmbH) sowie Dr. Rolf Kühnert (Geschäftsführer Image Instruments GmbH) – zum Interview.

**KN** Sie werden auf der DGKFO in München die „OrthoAlliance“ vorstellen. Was bedeutet sie bzw. was verbirgt sich dahinter?

**Pace:** Als Kompetenzverbund aus mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen ermöglicht OrthoAlliance® den unkomplizierten Einstieg in die digitale Kieferorthopädie. Unsere Kompetenzpartner decken den kompletten Ablauf von Diagnostik, Behandlungsplanung, Patientenberatung, Falldokumentation und Archivierung in offenen Systemen mit aufeinander abgestimmten Komponenten und Lösungen ab – für einfache Prozesse und größtmögliche Effizienz im Labor- und Praxisalltag.

Als rein deutsche Unternehmen stehen wir für „made in Germany“: das Gütesiegel für höchste Qualität.

**KN** Was bieten Sie für die kieferorthopädische Praxis konkret an und wo liegen die Vorteile?

**Pace:** Unsere Lösungen sollen die Arbeitsabläufe optimieren, statt sie auszulagern. Die einzelnen Komponenten aus Hard- und Software ermöglichen Ihnen, das Digitalisieren, Bearbeiten und Archivieren der Modelle selbst auszuführen und Behandlungen eigenständig zu planen. Sie entscheiden selbst, welche Anwendungsmöglichkeiten Sie nutzen und welche Bestandteile Sie an unsere Kompetenzpartner für Alignertherapie oder indirektes Kleben abgeben möchten.



Werden bei der Münchener DGKFO-Tagung ihr neues gemeinsames Konzept vorstellen: Christian Scheu (Geschäftsführer SCHEU-DENTAL GmbH), Dr. Rolf Kühnert (Geschäftsführer Image Instruments GmbH) sowie Mark Stephen Pace (Geschäftsführer DENTAURUM GmbH & Co. KG) – hier im Gespräch mit Lutz V. Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG) (v.l.n.r.).

**KN** Herr Scheu, was versprechen Sie sich von dieser Kooperation?

**Scheu:** Wir stehen mit SCHEU-DENTAL und der Tiefziehtechnik am Ende der digitalen Prozesskette und sehen uns als kompetenten Ansprechpartner für die speziellen Anforderungen des Tiefziehens von Thermoplasten auf geprinteten Modellen. Über unser Tochterunternehmen CA DIGITAL bieten wir den OrthoAlliance®-Kunden mit CA® CLEAR-ALIGNER eine digital geplante Alignerlösung an, die ihnen volle Behandlungskontrolle lässt.

**KN** Was ist das Besondere an Ihrer CA® CLEAR-ALIGNER Technik?

**Scheu:** Die meisten Alignersysteme benutzen Algorithmen, die die einzelnen Schritte zwischen diagnostischem Ziel-Set-up und Ausgangssituation automatisch

berechnen, was häufig zu Korrekturen und längeren Behandlungszeiten führt, weil die Therapie anders verläuft als vom Computer berechnet. Beim CA®-System bleibt die komplette Therapiehoheit beim Arzt, denn die einzelnen Set-ups werden immer zeitnah zur jeweiligen Behandlungssituation erstellt. Dadurch ist die Therapie wesentlich effizienter und auf Abweichungen im Behandlungsverlauf kann sofort reagiert werden. In Verbindung mit der bewährten 3-Schienen-Technik in soft, medium und hard lassen sich so typische Indikationen der Alignertechnik wie anteriore Engstände in vier bis fünf Set-up-Schritten innerhalb von fünf Monaten behandeln. Mehr als 1.500 zertifizierte Kieferorthopäden weltweit vertrauen bereits diesem System.

**KN** Welche Rolle kommt dabei der von Image Instruments bereitgestellten Software OnyxCeph™ zu?

**Kühnert:** Das auf der DGKFO angebotene Bundle aus Modellscanner, Software, auswählbaren Labordienstleistungen und hierfür benötigten KFO-Produkten soll in erster Linie interessierten Kieferorthopäden den Einstieg in die Arbeit mit digitalen Modellen erleichtern und den damit verbundenen Nutzen durch konkrete Anwendungsmöglichkeiten deutlich machen.

Im Paket enthalten ist u. a. eine Jahreslizenz der Programmversion OnyxCeph™ 3D Basic. Mit dieser Programmversion kann der Anwender Modelle patientenbezogen scannen, ausrichten, virtuell sockeln und für verschiedenste Zwecke im Zusammenhang mit Archivierung, Falldokumentation und Patientenberatung nutzen.

Die Software kommuniziert über Schnittstellen mit Praxisverwaltungsprogrammen und sichert einen standardisierten Datenaustausch zwischen Behandlungseinrichtung und Dentallaboren ab, z. B. um die von den Verbundpartnern CA DIGITAL und Elident angebotenen Labordienstleistungen zur Erstellung von Behandlungs- oder Übertragungsapparaturen nutzen zu können. Upgrades auf höhere Programmversionen sind selbstverständlich möglich, um den kompletten Funktionsumfang der Software nutzen zu können.

**KN** Worin, glauben Sie, liegt der wesentliche Unterschied zwischen Ihrem Konzept und den durch andere Firmen im Umfeld der rechnergestützten Behandlungsplanung angebotenen CAD/CAM-Lösungen?

**Kühnert:** Die Anwendung von Imaging-Software für Diagnose-, Planungs- und Beratungszwe-

cke gehört seit vielen Jahren auch in der KFO zum gängigen Stand der Technik. Die Einbeziehung von 3-D-Daten, die mit modernen Bildgebungsverfahren wie Modellscanner, Intraoralscanner oder auch digitalen Volumetomografen gewonnen werden, setzt diesen Trend nur konsequent fort. Im Praxisalltag werden aber nur solche Lösungen langfristig akzeptiert, deren Einsatz einen nachvollziehbaren Nutzen bewirken – sei es im Hinblick auf Einsparungseffekte wie Arbeitszeit, Material, Stuhlzeit oder auch Raumkosten –, oder im Hinblick auf die Absicherung einer gleichbleibend hohen Behandlungsqualität. Unserer Meinung nach lässt sich diesen Anforderungen am besten entsprechen durch ein flexibel und modular aufgebautes, aber inhaltlich und funktionell aufeinander abgestimmtes und für Erweiterungen offenes Angebot aus Hardware, Software, Planungs- und Fertigungsdienstleistungen sowie kieferorthopädischen Produkten. Dass dabei die einzelnen Komponenten dieses Systems von verschiedenen Einzelunternehmen bereitgestellt werden, widerspricht nicht deren Integration und Zusammenspiel, sondern spiegelt vielmehr die gebündelte Kompetenz des Verbundes und der durch ihn bereitgestellten Lösungen wider.

**KN** Was erwartet die Kunden konkret auf der diesjährigen DGKFO in München?

**Pace:** Ein gemeinsamer Stand der Kooperationspartner mit Live-Demo der verschiedenen Module; Scanner-Demonstration zum Archivieren; Digitales Set-up und nicht zuletzt die perfekte Anfertigung von Alignern im Tiefziehverfahren. Der Workflow der beteiligten Firmen am Stand der OrthoAlliance® wird komplett dargestellt. Zudem gibt es ein attraktives Bundleangebot zur Messe mit Modulen aller Partner.

**KN** Wie geht es mit der OrthoAlliance® nach der DGKFO-Veranstaltung weiter?

**Scheu:** Momentan planen wir mit den Kooperationspartnern eine Roadshow durch Deutschland, auf der wir alle einzelnen Module und alle Abläufe durch Live-Demos vorstellen wollen. Nachdem wir die Kooperation in Deutschland präsentiert haben, werden wir mit diesem Verbund Schritt für Schritt auch internationale Märkte betreten.

**KN** Vielen Dank für das Gespräch.

ANZEIGE

[www.halbich-lingual.de](http://www.halbich-lingual.de)

**Thomas Halbich**  
LINGUALTECHNIK

PATIENTEN  
BEHANDLER

inkl. QMS Quick Modul System  
schön einfach – einfach schön!  
[www.halbich-qms.de](http://www.halbich-qms.de)