



Aligner per Post – Gamechanger in der Kieferorthopädie?

Die Zahnbewegung mit Alignern (Positionern) ist schon seit fast 80 Jahren bekannt. So setzte schon 1945 Harold Dean Kesling seine Positioner zum Schließen der Lücken nach Bandabnahme ein. Bis 1997 wurden verschiedene Varianten des Positioners als Retentionsgeräte bzw. zur Behandlung von kleineren Zahnfehlstellungen eingesetzt (z. B. Osamu-Retainer, Essix-Retainer). 1985 warnte McNamara noch davor, mehr als einen Zahn bzw. Quadranten zu behandeln.

1993 erhielt der BWL-Student Zia Christhi nach seiner kieferorthopädischen Behandlung Schienenretainer zur Stabilisierung des Behandlungsergebnisses. Er bemerkte, dass sich die Zähne immer wieder in die Idealposition zurück bewegten, wenn er die Schienen nach einer Pause wieder trug. 1997 gründete er dann mit seiner Kommilitonin Kesley Wirth die Firma Align Technology. 1998 genehmigte die U. S. Food and Drug Administration (FDA) das Produkt „Invisalign“ und 1999 stellte Robert Boyd auf dem Kongress der AAO in San Diego die erste Invisalign-Behandlung vor. Erstmals waren auch umfangreichere Behandlungen mit Alignern möglich. In Deutschland wehte den Invisalign-Anwendern anfänglich ein scharfer Wind aus der kieferorthopädischen Fachwelt entgegen. Seit 2008 gibt es die Deutsche Gesellschaft für Alignerorthodontie. Neben Invisalign als Marktführer entstehen auch andere Anbieter wie z. B. Clear-Aligner, Orthocaps, Alphalign, Harmonieschiene. Bei allen Anbietern werden die Behandlungen vom Kieferorthopäden bzw. Zahnarzt verordnet, geplant und durchgeführt. Heute ist die Alignertherapie ein fester Bestandteil der kieferorthopädischen Therapie und

gehört zum Behandlungsspektrum jedes modernen Kieferorthopäden.

Die Vor- und Nachteile dieser Therapieform richten sich nach der Frage der konkreten Indikationsstellung. 2010 schrieb die Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) in ihrer Stellungnahme: *„Aligner-Methoden sind deshalb nur gut ausgebildeten Behandlern zu empfehlen, die in Diagnostik und Therapie das gesamte kieferorthopädische Spektrum beherrschen.“*

Entwicklung des Alignermarkts in Deutschland

Mit dem Ablauf einiger Schlüsselpatente von Align-Technology entstanden Ende 2017 Start-up-Unternehmen am deutschen Markt, die anfangs kieferorthopädische Behandlungen mit Alignern ohne ärztliche Betreuung im Direktvertrieb anboten. Hier einige Beispiele: *drsmile, sunshinesmile, smilemeup, Dents4friends*.

Im Ausland waren ähnliche Unternehmen aus den USA, Smile-direct-club, und aus dem UK, YourSmileDirect, bekannt. Der Smile-direct-club versuchte auf den vermeintlich lukrativen Markt in Deutschland aufzuspringen.

Das Geschäftsmodell war von Firma zu Firma unterschiedlich. Bei Sunshine-smile (später umbenannt in Plusdental) bestellte der Patient/Kunde kostenpflichtig ein Abformungsset. Die Abformung musste er dann selbst durchführen und zum Anbieter zurücksenden. Bei DrSmile erfolgte der Erstkontakt nach einer Onlineeignungsprüfung bei sogenannten Partnerzahnärzten. Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte erhofften sich ein unkom-

pliziertes Extraeinkommen und schlossen entsprechende Kooperationsverträge ab. Bei dents4friends wurden die Scans gar beim Apotheker durchgeführt. Danach erfolgte eine Behandlungsplanung nach Angaben der Unternehmen durch auf Kieferorthopädie spezialisierte Zahnärzte und Kieferorthopäden anhand einer Abformung bzw. eines 3-D-Scans. Diesen Plan erhielt der Patient online mit einer entsprechenden Vorher-Nachher-Simulation. Nach Zustimmung und Bezahlung wurden die Schienen nach Hause gesendet und der Patient begann die Behandlung in Eigenregie. Teilweise erfolgte eine approximale Schmelzreduktion beim Kooperationspartner. Die Überwachung des Behandlungsfortschritts sollte durch regelmäßiges Hochladen von Handy-Fotos gewährleistet werden. Eine Retention erfolgte anfänglich lediglich durch die letzte Schiene, die man kostenpflichtig nachbestellen konnte.

Rechtliche Aspekte

Eine standardgerechte Anfangsdiagnostik mit Anamnese, Orthopantomogramm, Fernröntgenseitenbild, klinischer Untersuchung inkl. Funktionsdiagnostik fehlte in der Regel komplett. Die DGKFO stellt in ihrer Stellungnahme zur kieferorthopädischen Behandlung fest:

„Vor Beginn einer kieferorthopädischen Therapie im Erwachsenenalter ist unabhängig von den geplanten und einzusetzenden kieferorthopädischen Therapiemitteln eine klinische Untersuchung durch eine(n) Fachzahnärztin/Fachzahnarzt für Kieferorthopädie oder alternativ durch eine(n) approbierte(n) Zahnärztin/Zahnarzt mit kieferorthopädischen Fach-



kenntnissen unerlässlich. Der Ausschluss einer Parontalerkrankung, einer CMD, sonstiger pathologischer Veränderungen der Hart- und Weichgewebe sowie medizinischer und medikamentenspezifischer Kontraindikationen ist obligat.“

Schon im Jahr 2018 bezog der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) klar Stellung und stellte klar, dass solche Geschäftsmodelle in Diagnostik und Therapie gegen den zahnmedizinischen Standard verstießen. Die Unterlassungsklage erfolgte prompt – und erfolglos. Das Landgericht Düsseldorf wies den Antrag mit Urteil vom 14.03.2019 (AZ: 34 O 1/19) vollumfänglich zurück. Die geäußerten Passagen seien keine Schmähkritik. Vielmehr beschreibe Dr. Köning „wahrheitsgemäß das Geschäftskonzept“ von DrSmile.

Durch Fremdkapital finanziert und mit Werbebudgets in Millionenhöhe drängten die Start-ups in den Markt. Sehr teure Werbekampagnen in den sozialen Medien wurden bei Influencerinnen und Influencer gebucht, die plötzlich alle ihre Zähne korrigieren ließen.

Die vielen Heilkunde-GmbHs sind keine Mitglieder der Zahnärztekammer und unterstehen daher nicht deren berufsrechtliche Aufsicht. So konnten und können die Zahnärztekammern sich nur an die Partnerzahnärzte halten, die sich damit verteidigen, dass sie ja gar keine Behandlungen durchführen würden. Die Zahnärztekammer Schleswig-Holstein warnte ihre Mitglieder schon früh vor den berufsrechtlichen Risiken solcher Kooperationen. Wieder folgte die Abmahnung – wieder blieb diese erfolglos. Eine Herabwürdigung konnten die Gerichte in diesen Warnungen nicht erkennen. Vielmehr müsste die Zahnärztekammer über Rechtsfragen in hohem Maße mit der gebotenen Sachlichkeit und inhaltlichen Klarheit informieren, sodass ein Einschreiten der Kammer gegen ihre Mitglieder möglichst nicht erforderlich werde. In diesem Rahmen habe sich die

Zahnärztekammer mit ihren Warnungen gehalten und, so das Landgericht, das Gebot der Sachlichkeit bei weitem nicht überschritten.

Warnungen allein genügen aber nicht. Eine effektive Aufsicht der Unternehmen selbst, also der Heilkunde-GmbHs, kann durch die Kammern nicht erfolgen. Die Gewerbeaufsichtsämter erklärten sich für unzuständig, da es um Heilkunde gehe, die ja kein Gewerbe sei.

So blieb uns nicht anders übrig, als uns an die Politik zu wenden. Vor der letzten Bundestagswahl fanden wir ein offenes Ohr bei der CDU und der FDP. Die FDP-Fraktion stellte einen Antrag an den Bundestag, in dem gefordert wurde, gewerbliche Aligner-Behandlungen ohne vollumfängliche zahnheilkundliche Begleitung durch approbierte Kieferorthopäden oder Zahnärzte zu unterbinden.

Bei einer Anhörung im Gesundheitsausschuss unter Vorsitz von Erwin Rüdell (CDU/CSU) am 17.05.2021 warnten Experten vor solchen Behandlungen ohne regelmäßige Kontrolle durch Zahnärzte und Kieferorthopäden. Die Sachverständigen (Bundeszahnärztekammer, Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen, Gregor Bornes (Patientenbeauftragter), RA Stephan Gierthmühlen, Prof. Dr. G. Thüsing, GKV-Spitzenverband, Prof. Dr. Dr. Lapatki) äußerten sich in schriftlichen Stellungnahmen. Auch der Berufsverband der BDK kam zu Wort und erklärte, nach wie vor gebe es Firmen, die Aligner-Behandlungen ohne unmittelbaren Arzt-Patienten-Kontakt anböten. Die Behandlung werde, wenn überhaupt, rein telemedizinisch kontrolliert. Auch regelmäßige Kontrollen durch Partnerzahnärzte fänden in der Regel nicht statt. Solche Eingriffe seien mit erheblichen Risiken verbunden. Es seien etliche Fälle bekannt geworden, bei denen eine Behandlung durch gewerbliche Anbieter gescheitert sei und schwere Gesundheitsschäden hervorgerufen habe.

Wie wir wissen, wurde kurz danach gewählt – mit bekannten Ergebnis. Einen Oppositionsantrag im Wahlkampf anzunehmen, nur weil der Antrag ein zu lösendes Problem adressiert, ist natürlich ausgeschlossen. Trotzdem erklärten einige Tage nach der Anhörung Politiker aus nahezu allen Fraktionen im Handelsblatt, dass Handlungsbedarf bestehe. Leider genügte dies nicht für eine Aufnahme in den Koalitionsvertrag. Unsere Warnung wurde wahrgenommen, Folgen für die Anbieter gab es keine.

Die Folgen für die Behandelten konnten und können wir in unseren Praxen tagtäglich sehen. Gingivarezession, Exazerbation von Parodontitiden, fehlende Okklusion bei Behandlungsende, Kiefergelenksprobleme müssen nachbehandelt werden.

Genauso schnell, wie sie entstanden, verschwanden viele Firmen wieder vom Markt. So standen die Kunden von Beyli, dents4friends, smilemeup, happysmile, smile direct club plötzlich vor verschlossenen Homepages und Büros.

Am 09.07.2020 erwarb die Straumann Group die Mehrheit an DrSmile. PlusDental als direkter Konkurrent warb in einer Finanzierungsrunde im Mai 2020 noch 32 Mio. EUR Fremdkapital ein, und wurde schon als kommendes neues Unicorn (Milliardenbewertung) in der Start-up-Szene gefeiert. Selbst Mario Götzte beteiligte sich am Investment. Kurz danach kam es zu Massenentlassungen bei PlusDental. Die Expansionspläne in andere Länder scheiterten. Auch die großangelegte Werbekampagne mit Bruce Danell war nicht von Erfolg gekrönt. Am Ende im Mai 2022 wurde PlusDental für 131 Mio. EUR an die Straumann Group verkauft. PlusDental ist jetzt DrSmile.

Der Markt für gewerbliche Aligner-Behandlungen ist also fest in der Hand der Straumann Group. Schweizer Qualität? Der erst kürzlich (17.02.2024) erschienene Artikel bei Business Insider „Das Millionen-Geschäft mit einem schö-

nen Lächeln: Wie gut sind die Versprechen von ‚DrSmile‘ wirklich?“ berichtet über viele schiefgelaufene Behandlungen bei DrSmile. Ein Erfolgsmodell?

Wie ist der aktuelle Stand?

DrSmile ist noch online und bezeichnet sich als Marktführer für Clear Aligner in Europa. Es werden Behandlungen zu einem Preis von 1.790 bis 3.990 EUR bei Einmalzahlung angeboten. Monatliche Zahlungen sind möglich. Hier wird zur Zeit ein effektiver Jahreszins von 10,32 % berechnet. Für Dauerretainer, Aligner Starter Kit und monatliche Kontrollen beim Partnerzahnarzt kommen dann noch 1.080 EUR hinzu (monatliche Zahlung bei gleichem Zinssatz ist möglich). Damit sind die Kosten für eine Behandlung inklusive Retainer und monatliche Kontrollen beim Partnerzahnarzt von insgesamt 5.070 EUR nicht mehr sehr weit von einer standardgerechten Behandlung beim Kieferorthopäden entfernt.

Kürzlich griff das Handelsblatt die Rechnungslegung bei DrSmile an und bezeichnete den Umgang mit den Abrechnungspositionen als mindestens „fantasievoll“. Der kreative Umgang mit Leistungspositionen der GOZ soll hier an einem Beispiel verdeutlicht werden. So wird für die intraorale Fotografie die GOZ Position 3270 (Germektomie) analog in Ansatz gebracht. Weiterhin sind auf den Rechnungen Positionen zu finden, deren vollständige Leistungserbringung zumindest anhand der Dokumentation nicht nachzuvollziehen ist. Weiterhin werden in dem Artikel vom 21.12.2023 die wirtschaftlichen Probleme der Straumann-tochter DrSmile thematisiert. So wurde im letzten Quartalsbericht Ende Oktober 2023 viele Geschäftssegmente der Straumann Group gelobt und DrSmile keines Wortes gewürdigt.

Über 240 Partnerzahnärzte gibt es in Deutschland und Österreich (Angabe

auf der Homepage). In Deutschland sind 133 zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen in 30 Städten für DrSmile tätig. Allein in Berlin gibt es angeblich 31 Standorte. Termine kann man aber nur an 11 Standorten buchen. In Österreich könnte die Nachfrage auch nachgelassen haben, nachdem DrSmile wegen fortgesetzter irreführender Werbung zu einer Zahlung in Höhe von 77.000 EUR verurteilt wurde. Haben Sie bemerkt, dass DrSmile nicht mehr wie früher ein „perfektes Lächeln“ anbietet, sondern nur noch „geradere Zähne“? – Ja! Nicht einmal gerade Zähne. Wohl auf öffentlichen und rechtlichen Druck hin können polnische Kunden seit September 2023 keine neuen Behandlungen bei DrSmile mehr starten. Waren die Preise letztendlich zu hoch? Oder haben die polnischen Zahnärztinnen und Zahnärzte die Risiken erkannt?

Wir kennen natürlich nicht die Partnerverträge, die abgeschlossen wurden. Die Kolleginnen und Kollegen haben aber sicher überprüft, wer die Verantwortung für die Behandlung übernimmt und ggf. bei Problemen bei der Behandlung geradesteht. Genau dann, wenn der Patient sich wegen Unstimmigkeiten an die Beratungsstellen der Zahnärztekammern wendet, hören wir dann: „Oh, ich habe ja nur den Scan gemacht. Mit der Behandlung habe ich nichts zu tun.“ Ob das dem Patienten, der sich vertrauensvoll in den guten Händen des Partnerzahnarztes wähnt, reicht? Oder dem Gericht?

Vielleicht hat sich da ja auch viel getan, und die Partnerzahnärztinnen und -zahnärzte wissen, was Sie tun. Vielleicht wird ja heute hier ausreichend Diagnostik betrieben und die Behandlungsplanung und -überwachung bis zur Retention erfolgt durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen. Beim Blick auf die Homepage fehlt mir hier der Glaube.

Liebe Kollegen, gern können Sie mich vom Gegenteil überzeugen! Melden Sie sich bei mir und lassen Sie uns fachlich und sachlich darüber diskutieren.



Dr. Hans-Jürgen Köning

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie

1. Bundesvorsitzender des BDK

E-Mail: dr.köning@berlin.de

