

Schweres leicht gemacht

Zwei Patientenfälle aus dem Karlsruher Labor von Ralf Wahrheit zeigt Autor Martin Wepler. Er beweist damit, dass die Patienten in der CAD/CAM-Epoche nicht stärker ausgegrenzt werden, sondern vielmehr variable Möglichkeiten bestehen, den Patienten deutlich enger einzubinden.



Die Paradigmen der CAD/CAM-Epoche führen quasi zu einer „Vermaschinierung“ der Herstellungsprozesse, die eines Tages in einer Automatisierung sämtlicher vom Mensch bisher ausgeführten Arbeitsschritte münden. Die beiden beschriebenen Patientenfälle von Ralf Wahrheit zeigen jedoch, dass das genaue Gegenteil der Fall ist, wenn man nur die Chancen nutzt, um als Mensch im Spiel zu bleiben.

Welches Labor hatte denn in den Jahren vor der postulierten digitalen Eiszeit regelmäßigen Kontakt zu Patienten? Wer konnte bzw. durfte denn, in enger Kooperation mit dem Praxisteam, die Wünsche des Patienten eruieren und erfüllen? Wie viele Zahntechniker hatten über all die Jahre ihres Berufslebens niemals eine ihrer Arbeiten im Mund gesehen (auch heute noch!) und lebten in dem Glauben, alles sei schön und der Patient

zufrieden? Doch es tut sich mehr und mehr auf diesem Gebiet.

Kürzlich bin ich über den Begriff der Herzenswährung im digitalen Zeitalter gestolpert. Wem das zu pathetisch klingt, dem biete ich ersatzweise den „Dienst am Patienten“ oder die Dienstleistung an. Der Patient gibt uns etwas, lässt sich auf uns ein, und wir geben ihm hoffentlich etwas zurück.

Nie war Zahntechnik leichter

Mit „leichter“ ist nicht automatisch „einfacher“ gemeint. Aber die Möglichkeiten, für einen Patienten und dessen Wünsche Lösungen zu finden und diese umzusetzen, waren nie vielfältiger. Deshalb meine ich, hat die Zahntechnik eine neue Leichtigkeit erfahren. Vielfältige Materialien und Arbeitsprozesse, verbesserte Verifizierungs- und Planungsmethoden, der mögliche, engere Kontakt zum Patienten und der unkomplizierte und schnelle Austausch von optischen Informationen sind damit gemeint.



Autor

ZTM Martin Wepler

Mail wepplerschwarzwald@gmail.com



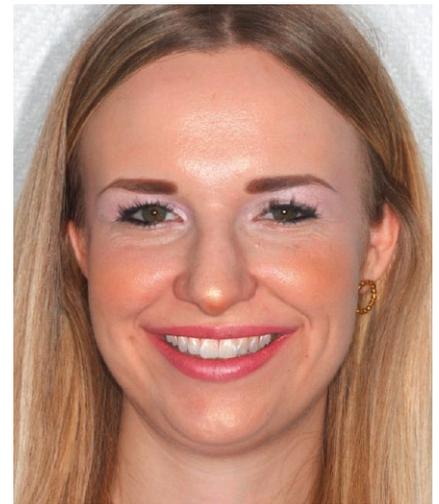
Zahntechnische Arbeiten

ZTM Ralf Wahrheit

🌐 www.901-ka.de



aufwiesen, nie ein Problem für die Patientin. Primär die prominente OK-Front war für sie der optische Störfaktor.



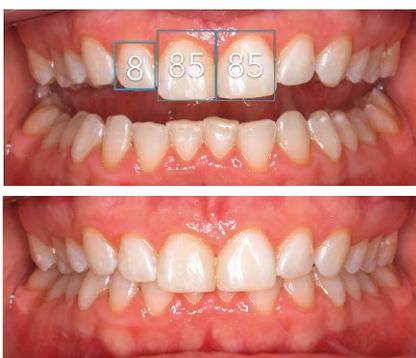
Fall 1

Mein Mund ist zu groß oder – die Patientin weiß erst dann, was sie will, wenn sie das, was sie will, zum ersten Mal zu sehen bekommt.

Man fragt sich auch als Fachmann, weshalb diese Patientin die Zahnärztin aufgesucht hatte. Die junge Frau beklagte sich darüber, dass ihr Mund zu groß sei. Gemeint hat sie eigentlich damit, dass ihre Zähne zu klein seien.

Über die vorhandene Situation wurde nun eine mögliche, idealisierte „alternative Front“ mit neuem Verlauf der Girlanden und vergrößerten Zähnen gelegt. Die Patientin konnte nicht konkret definieren, was sie exakt wollte. Sie wusste nur, dass sie es so, wie es war, nicht mehr wollte. Wichtig war jetzt, sich voll auf die Patientin einzulassen und gut zu kommunizieren.

Im ersten Schritt wurde der Patientin ein virtuelles Mock-up, in bewusst übertrieben gewählten Proportionen, als erster Vorschlag angeboten. Werden, wie im gezeigten Fall, größere, dominantere Frontzähne gewünscht, werden diese bewusst noch größer designt als der bereits angenommene, angedachte Endzustand.



nachher



vorher

Die Proportionen in der Front wurden digital dargestellt und ausgewertet. Interessanterweise waren die Unterkiefer-Zähne, insbesondere die deutlich zu kurzen Zähne in der Front, die aufgrund des Deckbisses auch noch Schmelzdeformationen

Bei der Patientin wurde nach dem Prinzip der Übertreibung gehandelt. Ralf Wahrheit hat die Erfahrung gemacht, dass das sukzessive optische Heranführen an den möglichen Endzustand nicht der richtige Weg für ihn ist.

Im zweiten Schritt wurde der Patientin, auf der Basis eines manuell erstellten Wax-up, ein schnelles, erstes Mock-up aus Luxatemp (Firma DMG) eingesetzt. Dies ist zwingend notwendig, um neben einer ersten ästhetischen Standortbestimmung auch die

so entstehende, neue phonetische Situation abzuklären.

Die Frage zu Beginn muss immer sein: Können wir eine echte Verbesserung im Sinne des Patienten erreichen? In der Übertreibung sollte dies sofort und plakativ sichtbar werden. Machen, nur um des Machen willens, ist Nonsens.

Zeigt sich jetzt in der Übertreibung ein deutliches Hinausschießen über das Ziel, dann geht man von dort zurück. Dies ist nach Meinung von Ralf Wahrheit einfacher als das sukzessive Herantasten in vielen Schritten.

Im Umkehrschluss kann man in dieser Phase aber auch feststellen, dass man mit minimal oder gar non-invasiven Techniken nicht das gewünschte Ziel erreicht (zum Beispiel Gingiva-Verlauf). Dann muss dies deutlich kommuniziert werden.



Auf der Basis einer Mischung aus non- bis minimal-invasiven Präparationen wurden die Veneers, ganz klassisch und manuell, auf feuerfesten Stümpfen geschichtet.

Die Patientin hatte jetzt genau die Situation erhalten, die sie sich gewünscht hatte, ohne im Detail zu



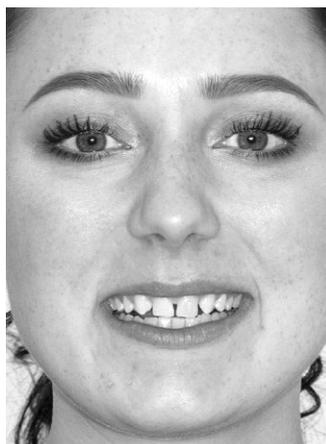
Beginn sagen zu können, was dafür notwendig sein würde. Sehr oft ist es unumgänglich, den Patienten seine prospektiven Wünsche mit unterschiedlichen Tools zu visualisieren.

You get, what you see – you see, what you could get, lautet die Devise.

Fall 2

Ich habe einen Traum

dete sich bei Dr. Lazar und Ralf Wahrheit. Zuvor hatte ihre Mutter im Internet nach einem geeigneten Zahnarzt und Labor für sie gesucht.



hat, sehr unzufrieden mit ihrer Situation ist und schon seit Jahren vergeblich nach einer Lösung sucht. Da ihr bislang nichts Besseres als die Komplett-Präparation ihrer kerngesunden Front bzw. irgendwelche Lösungssyndrome mit Implantaten in Aussicht gestellt wurde, hat Sie sich mit ihrer Situation mehr schlecht als recht arrangiert.



Wie die Mutter, so die Tochter

Unser Fall 2 zeigt auf interessante Weise, wie sich Zahnmedizin und Zahntechnik im Positiven pro Patient verändert haben. Die Patientin mel-

Die Patientin hatte eine Nichtanlage der 2er. Zusätzlich waren die 3er sehr ausgeprägt und dominant. Das Spannende an der Sache ist, dass auch die Mutter bis dato dieselbe Problematik

Haben wir es mit einer solchen Konstellation zu tun, ist der Mensch ganz klar im Fokus. Da ist ein Patient mit Bedürfnissen. Ebenso groß aber sind seine Ängste, dass seine Wünsche

nicht erfüllt werden können oder die Situation sich deutlich verschlechtern könnte. Auf dem Bild ist ein Bracket für die KFO-Behandlung zu sehen. In einem solchen Fall geht es ja nicht bloß darum, irgendwo im posterioren Bereich eine Krone zu integrieren. Es geht um die Erfüllung des Wunschtraums eines Menschen (Abb. Seite 96 rechts unten).

Auf den Weg gemacht – der Marschplan

Drei Lösungsmöglichkeiten wurden der Patientin skizziert:

- 1 Eine „aggressive“ KFO-Behandlung plus Nachversorgung (variabel)
- 2 Ausschließlich die komplette Präparation der Front
- 3 Eine sanfte Kombination von 1+2 (minimale KFO plus Non-Präp)



Kleines Tool – große Wirkung – das Mock-up

Bei der sogenannten Lösung Nummer zwei wird den Patienten in der Regel nicht gesagt bzw. unterschlagen, dass die Papillen, die ja letztendlich den Rahmen für das „Gesicht“ des Zahnes darstellen, nicht so einfach versetzt werden können und verletzt werden dürfen.

Die Patientin entschied sich also eindeutig gegen eine invasive Präparation, für den Lösungsweg Nummer drei, und wollte jedoch, um Geld zu sparen, nur vier Frontzähne versorgt bekommen. Über das standardmäßig gefertigte Mock-up konnte der Patientin, ohne viele Worte verlieren zu müssen, plakativ und schnell visualisiert werden, dass es mit nur vier Frontzahn-Veneers nicht getan sein würde.



Nach erfolgter KFO wurde der 3er zum 2er „umfunktioniert“. Die Veneers wurden klassisch „handmade“ auf feuerfesten Stümpfen geschichtet.



Vorher – Nachher: Minimale Invasi- on erlaubt. Bei sorgfältiger Planung

ist das Ergebnis eine maximal mögliche Verbesserung.

Fazit

Die beiden Patientenfälle haben gezeigt, dass Arbeiten in der Zahntechnik nicht zwingend mit einer medizinischen Notwendigkeit zu tun haben müssen, sondern manchmal einzig und allein dazu da sind, die Wünsche von Patienten zu erfüllen – es geht um Optik, Psyche und Lebensgefühl. Die beiden Fälle zeigen auch, wie wichtig die direkte Kommunikation mit dem Patienten ist.

CAD/CAM als Werkzeug

Nun ist etwas perfekt, wenn man nichts mehr weglassen kann. Das bedeutet für den Zahnarzt und Zahn- techniker, so wenig bis gar nicht zu präparieren, mit möglichst wenig Materialeinsatz zu arbeiten und dem Patienten die für ihn minimal mögliche und seriös machbare Lösung zu zeigen und diese dann auch umzu- setzen. Dabei helfen die neuen Me- dien, Technologien und Materia- lien ungemein. Zahntechnische Lösungen in diesem Bereich sind machbar gewor- den, leichter sogar, aber



nicht automatisch einfacher, weil die Ansprüche der Patienten höher sind. Werkzeuge aus dem Kasten der CAD/CAM-Technologie sind mit im Boot – aber sie sind wirklich nur Werkzeuge. Nicht weniger, aber auch nicht mehr. Neue Werkzeuge, clevere Werkzeuge – ja, aber sie erlauben keine Fertigungs-Automatismen.

So nutzt Ralf Wahrheit für solche Fälle mittlerweile gerne die Drucktechnik, um Alveolenmodelle herzustellen. Insbesondere bei sehr scharfkantigen, dünnen und empfindlichen Präparationen entstehen abrasionsbeständige Modellstümpfe, die dubliert und in Stümpfe aus feuerfester Einbettmasse umgesetzt werden können.

Kommunikation und Vertrauen

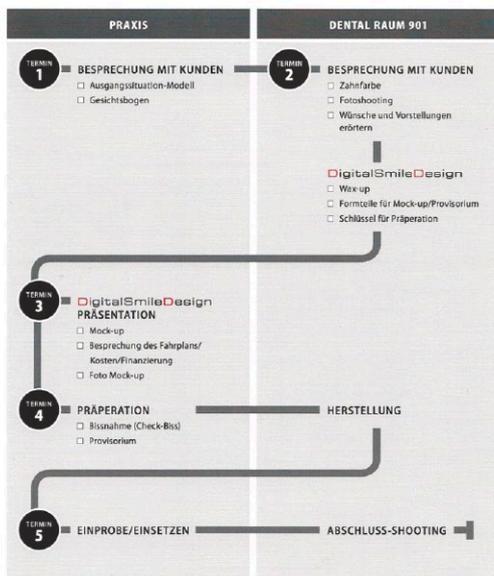
Die Kommunikation erfolgt nach wie vor von Mensch zu Mensch. Das Vertrauen basiert auf der gleichen Ebene. Der Mensch bleibt also im Fokus. In zwischenmenschlichen Kontakten



stehen uns feinste Antennen zur Verfügung, mit denen wir uns ein Urteil über die Vertrauenswürdigkeit unserer Gegenüber bilden können. In der digitalen Welt bleibt dies nach wie vor eine gewaltige Herausforderung. Die Technologie, von der viele glauben, dass sie Berufe zerstört, ermöglicht genau solche, neue Aktionen, die

unser Menschsein ausmachen. Dies ist eine der Chancen für eine künftige Zahntechniker-Generation. Übrigens: Die Mutter der Patientin, mit der identischen Nichtanlage der 2er, hat sich entschieden, es ihrer Tochter gleich zu tun. Das bedeutet: Zeige den Menschen, was sicher und positiv möglich ist, und sie werden Entscheidungen treffen, an die sie bisher noch nicht einmal gedacht haben. ■

DigitalSmileDesign-FAHRPLAN



Ralf Wahrheit arbeitet immer mit „Fahrplan“