

INTERVIEW // DDr. Stefanie Weber ist Zahnärztin und Fachärztin für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie mit eigener Praxis in Wien. Im Interview berichtet sie über ihre Erfahrungen mit dem iTero™ Element 5D Plus Intraoral-scanner sowie mit der neuen Align™ Oral Health Suite, die sie seit einiger Zeit nutzt.

DEUTLICH VERBESSERTE PATIENTENKOMMUNIKATION

Frau Dr. Weber, Sie nutzen den iTero Element 5D Plus Intraoralscanner schon längere Zeit. Wie setzen Sie den Scanner für gewöhnlich in Ihrer Praxis ein?

Wir setzen den iTero Scanner seit ca. zwei Jahren ein und verwenden ihn für prothetische Arbeiten und für unsere Aligner-Patienten. Das bedeutet, dass wir im Alltag routinemäßig jeden Patienten scannen, der zur Prophylaxe kommt. So können wir dem Patienten die Stellen, auf die wir hinweisen möchten, visualisieren. Bei Patienten mit Zahnfehlstellungen, die eine Regulierung wünschen, kommt der Scanner ebenso zum Einsatz.

Welches sind die wichtigsten klinischen Zustände, die Sie typischerweise bei Ihren Untersuchungen feststellen?

Man sieht manchmal, dass es Probleme mit dem Zahnfleisch oder Rezessionen gibt. Dann ist es hilfreich, dem Patienten diese Stellen direkt auf dem Scanner-Bildschirm zu zeigen und ihm zu erklären, dass dies vor der Zahnregulierung beachtet werden muss.

Bei der Prophylaxe sehen wir gerade bei den älteren Patienten häufig Abnutzungen im Bereich der Kauflächen. Viele Patienten, die in der Nacht knirschen, sind sich dessen überhaupt nicht bewusst. Gerade bei diesen Patienten ist die bildhafte Darstellung über die Visualisierungsmöglichkeiten auf dem iTero Scanner enorm hilfreich.

Wie sind Ihre Erfahrungen im Hinblick auf die Akzeptanz von Behandlungsvorschlägen? Gibt es Unterschiede zwischen den Patientengruppen in Bezug auf Alter oder die orale Situation?

Ja, natürlich. Gerade wenn wir Patienten haben, die das erste Mal zu uns kommen und uns bei der Untersuchung auffällt, dass sie eine Menge Füllungen haben und der Randschluss nicht wirklich dicht ist. In diesem Fall hilft die Visualisierung, meinen Behandlungsvorschlag zu objektivieren.

Der Patient versteht so viel besser, dass Behandlungsbedarf besteht.

Insbesondere bei Patienten, bei denen sehr viel Sanierungsbedarf besteht, kann das Gespräch über die orale Situation ein sensibles Thema sein. Meine Erfahrung ist, dass man mit etwas Feingefühl auch diesen Patienten die orale Situation so erklären kann, dass sie den Behandlungsvorschlag annehmen und nicht von vornherein sagen, dass sie ihre eigenen Zähne nicht sehen möchten. In diesem Zusammenhang ist der Intraoralscanner sehr hilfreich.

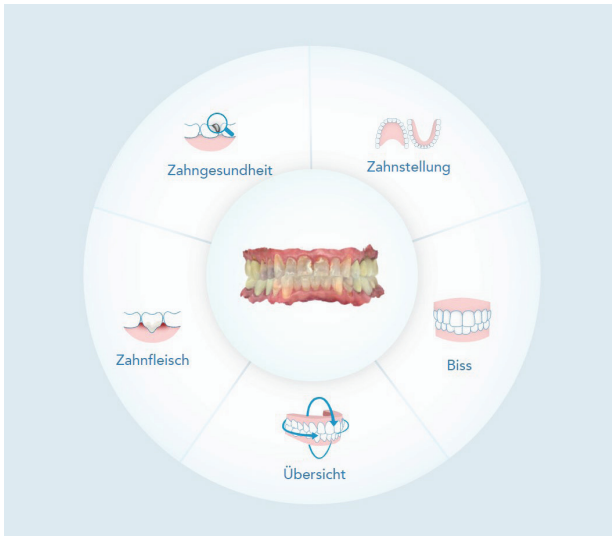
Also im Endeffekt ist das auch das größte Hindernis, dass die Patienten sich gar nicht über ihre Situation bewusst sind oder nicht bewusst werden möchten.

Genauso ist es. Aber dank der Visualisierungsmöglichkeiten kann man das dem Patienten gut vor Augen führen.

Sie nutzen bereits seit einiger Zeit die neue Align™ Oral Health Suite, die entwickelt wurde, um Patientengespräche zu vereinfachen. Welche Erfahrungen haben Sie mit der Anwendung?

Ich freue mich, dass die neue Lösung jetzt verfügbar ist. Im Alltag ist in der Praxis immer sehr viel los. Ich sehe die Patienten





in der Regel, nachdem sie von meiner Assistenz gescannt wurden. Die neue Align Oral Health Suite Oberfläche vereinfacht den gesamten Beurteilungs- und Beratungsprozess und ermöglicht mir eine patientenfreundliche Darstellung der Mundgesundheit der Patienten mit nur einem einzigen Scan. Ich kann schneller und intuitiver in die jeweiligen klinischen Befunde eintauchen, sei es approximale Karieserkennung, Beurteilung von Schleimhautproblemen oder Zahnverschleiß. Ich muss selber nicht viel überlegen, welches Problem ich dem Patienten zeigen möchte, sondern es liegt bereits auf der Hand, was ich ansprechen muss. Die Suite verwendet eine patientenfreundliche Terminologie und bietet eine sehr angenehme Patienten-zentrierte Erfahrung.

Wer nutzt die neue Lösung in Ihrer Praxis und wofür?

Meine Assistentin nutzt die Align Oral Health Suite immer in der Prophylaxe. Ich glaube, dass ich sie sogar noch häufiger einsetze – zur Aufklärung meiner Patienten über den aktuellen Zustand ihrer Mundgesundheit und Besprechung der Behandlungsoptionen.

Können Sie die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Patienten dank der neuen Oberfläche verbessern?

Ja, absolut. Durch die bildliche Darstellung der unterschiedlichen Gesundheitszustände gehe ich viel häufiger auf die Themen Gingiva und Abrasionen ein. Es ist so intuitiv und dadurch so einfach, in das Patientengespräch zu integrieren.



DDR. STEFANIE WEBER

Maria-Theresien-Straße 18
1090 Wien
www.ldrweber.at

ALIGN TECHNOLOGY GMBH

www.itero.com