Compliance beginnt beim Behandler

Motivation als Schlüsselfunktion in der Aligner-Therapie

Aligner-Behandlungen können eine sinnvolle Option in verschiedenen Fällen sein: zur Korrektur von Zahnfehlstellungen, aber auch innerhalb einer prothetischen Rehabilitation. Da solche Behandlungen jedoch einen gewissen Zeitaufwand erfordern, ist die Compliance der Patienten ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Dr. Alina Lazar



Abb. 1a–c: Ausgangssituation: traumatische Okklusion sowie eine Verschiebung der oberen Schneidezähne nach bukkal. – **Abb. 2a:** Okklusalansicht OK.

Die Behandlung von Zahnfehlstellungen mit Alignern gibt es bereits seit über 25 Jahren, und die Ergebnisse können überzeugen: Gut aufgestellte Zähne sorgen für eine hervorragende Kaufunktion, lassen sich effektiv reinigen und zaubern zusätzlich ein schönes Lächeln in das Gesicht der Patienten. Auch ich arbeite in meiner Praxis seit vielen Jahren mit Alignern, seit sechs Jahren mit SureSmile (Dentsply Sirona). Und dabei ist mir aufgefallen: Neben vielen anderen Faktoren, etwa der präzisen Planung, spielt die Motivation der Patienten eine ganz besondere Rolle.

Das zeigt sich bereits beim ersten Patiententermin. Die meisten verstehen sehr gut den Behandlungsbedarf, doch sie sind sich unsicher bezüglich der Wege, wie sie ihr Problem lösen lassen können. Es liegt nun an mir, anhand von Fotos und Scans zu zeigen, welche Möglichkeiten bestehen, und gut zu beraten, welcher Weg tatsächlich zum Patienten passt. Ich setze Aligner beispielsweise auch in der präprothetischen Behandlung ein. Wenn ich de-









* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

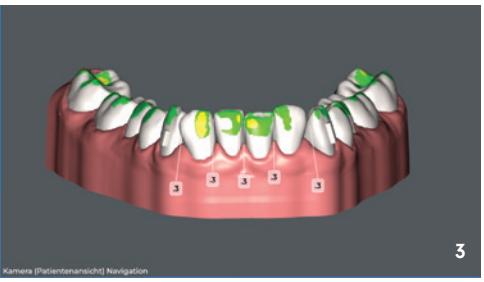




Abb. 3: Okklusionskontakte vor der Behandlung. – **Abb. 4:** Okklusionskontakte nach der Planung. – **Abb. 5:** Situation nach zwölf von 20 Alignern: Die Patientin war eigentlich schon recht zufrieden.





Abb. 6: Mithilfe eines Scans und einer Planungssimulation konnte gezeigt werden, welches Endergebnis möglich und welche Veränderungen dafür noch nötig waren.

monstrieren kann, dass mit nur wenigen Schienen eine hervorragende Situation für die dann folgende Restauration geschaffen werden kann, fällt Patienten die Entscheidung für die vorangehende Aligne-Behandlung meist nicht schwer.
An dieser Stelle zahlt es sich besonders aus, digitale Technologien zu nutzen: Digitale Fotos, ein Intraoralscan (Primescan, Dentsply Sirona) sowie der SureSmile-Simulator auf DS Core, der Cloud-Plattform von Dentsply Sirona, unterstützen dabei, dem Patienten die Möglichkeiten direkt am Bildschirm zu zeigen. Ich erlebe immer wieder, wie überzeugend eine Simulation ist, die das mögliche Endergebnis zeigt.
Diese anfängliche Motivation gilt es, im gesamten Behandlungsverlauf hochzuhalten. Warum? Die Aligner sind in ihrer Abfolge aufeinander abgestimmt und setzen voraus, dass Patienten die Schienen tatsächlich für etwa 22 Stunden am Tag tragen. Passen Schienen nicht richtig, deutet das auf wenig Compliance hin, was alle Schienen, die darauffolgen sollen, fast unbrauchbar macht. In solchen Fällen kann das Tragen der vorherigen Schiene weiterhelfen, doch es bleibt dabei: Die Motivation muss stimmen, wenn das gewünschte Ergebnis in der geplanten Zeit erreicht werden soll.

Kasuistik – wie Motivation Behandlungsverläufe verändern kann

Der Knackpunkt in der Motivation liegt in etwas relativ Einfachem – der Kommunikation. Und das macht dieser Fall deutlich:
In meiner Praxis stellte sich eine 33-jährige Patientin aus einem etwa 50 km entfernten Ort vor. Sie kam auf Empfehlung eines Bekannten. Natürlich störte die Patientin die Ästhetik, aber was sie wirklich beunruhigte, waren die Veränderungen an ihren vorderen Schneidezähnen im Unterkiefer sowie die verschobenen Schneidezähne im Oberkiefer. Tatsächlich ergab die Erstuntersuchung eine traumatische Okklusion sowie eine Verschiebung der oberen Schneidezähne nach bukkal. Ein starker Überbiss kann dazu führen, dass die Zähne beim Kauen nicht richtig aufeinandertreffen und Sprachschwierigkeiten verursachen. Darüber hinaus kann eine Fehlstellung der Zähne zu einer ungleichmäßigen Abnutzung der Antagonisten führen.
Die Röntgenbilder brachte die Patientin mit. In meiner Praxis wurde dann mit Primescan eine Abformung durchgeführt und die Daten in das SureSmile-Programm für das digitale Labor hochgeladen. Ich habe meinen Plan beschrieben und nur wenige Tage später den Behandlungsvorschlag erhalten. Der Behandlungsplan sah 20 Aligner für den Oberkiefer und 18 für den Unterkiefer vor. Um Platz zu schaffen, war eine IPR erforderlich. An den Eckzähnen im Unterkiefer waren vertikale Attachments geplant, an Zahn 12 im Oberkiefer ein horizontales Attachment. Die Patientin war einverstanden, die Schienen wurden bestellt.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Kommunikation ist alles

Zu meinem großen Erstaunen fragte die Patientin dann, ob sie die Aligner abholen könnte, die Behandlung würde sie nun bei ihrem Hauszahnarzt fortsetzen. Auf meine Frage, warum sie wechseln wollte, stellte sich heraus: Sie betreute zu Hause ihr Baby und konnte nicht alle zwei Wochen 50 km zu mir in die Praxis fahren. Offensichtlich gab es zur Frage, wie viele Kontrolluntersuchungen während der Behandlung notwendig waren, ein großes Missverständnis. In diesem Fall klärte es sich schnell auf, und es wurde vereinbart, dass nach jeweils vier Schienen, also alle acht Wochen, ein Kontrolltermin in meiner Praxis stattfinden sollte. Das erleichterte die Patientin sichtlich!

Für mich war das ein klares Signal, in der Kommunikation darauf zu achten, dass alle wichtigen Details zur Behandlung wirklich ankommen. In der Fülle der Informationen können wesentliche Dinge durchaus untergehen, daher fasse ich heute Beratungsgespräche immer noch einmal zusammen, sodass die Patienten genau über die nächsten Schritte Bescheid wissen.

Wie wichtig die Motivation auch während der Behandlung bleibt, zeigte sich dann nach zwölf von 20 Alignern. Die Patientin war eigentlich zufrieden und fragte, ob denn eine weitere Behandlung überhaupt noch nötig sei. Ich nutzte in diesem Moment Fotos von der Erstkonsultation, vom aktuellen Zustand sowie von der Planung. Mithilfe eines Scans konnte ich der Patientin verdeutlichen, welche Veränderungen noch geplant und auch nötig wären. Ich habe wie immer persönlich überprüft, ob die Situation während der Behandlung mit dem Behandlungsplan übereinstimmt und habe die Patientin ermutigt, weiter dranzubleiben – mit Erfolg.

Nach der 40-wöchigen Behandlung war das Ergebnis für die Patientin sehr zufriedenstellend, sie freute sich selbst darüber, durchgehalten zu haben. Ein Refinement war nicht nötig, ich habe lediglich mit Komposit die durch ein Okklusionstrauma beschädigte Schneidekante an 21 verbessert. Einer Verlängerung der Schneidekante an Zahn 12, die wünschenswert gewesen wäre, stimmte die Patientin nicht zu. Sie erhielt zum Abschluss der Behandlung je einen Retainer für den Ober- und Unterkiefer, um die erreichte Zahnstellung zu erhalten. Ich habe gute Erfahrungen mit transparenten Retainern aus den Essix ACE-Folien von Dentsply Sirona gemacht, die ich mit meinem Tiefziehgerät selbst herstellen kann.

Was zählt:
Gute Kommunikation für starke Compliance

Mit einer Aligner-Behandlung können wir funktionelle und ästhetische Ergebnisse erzielen, die unsere Patienten sehr zufriedenstellen. Mit digitalen Workflows, mit einem SureSmile Simulator sowie DS Core für eine übersichtliche Darstellung des Behandlungsziels und -plans lässt sich die Kommunikation verbessern sowie die Motivation – und damit die Compliance – der Patienten erhöhen. Was könnte schöner sein als Patienten, die die Praxis zufrieden verlassen?

Alle Abbildungen: © Dr. Alina Lazar









Abb. 7a+b: Finale Situation nach 20 Schienen.
Abb. 8a: Okklusalansicht nach 20 Alignern OK.
Abb. 8b: Okklusalansicht nach 20 Alignern UK.

kontakt.
Alina Lazar
Vorderer Alter Berg 22
76327 Pfinztal-Wöschbach
info@praxislazar.de
www.praxislazar.de

Infos zur Autorin

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.