

# Augmentation und Implantation aus Sicht der Patienten

## Nicht alles, was technisch möglich ist, entspricht auch dem Willen der Patienten!

Neue Operationstechniken und neue Materialien erlauben heute in immer mehr Fällen die Versorgung von Patienten mit festem Zahnersatz mittels Implantaten. Dabei stellt sich jedoch die Frage, ob alles, was heute nach dem Stand der Wissenschaft technisch möglich ist, auch tatsächlich von den Patienten akzeptiert und gewünscht wird.



Muzafar M. Bajwa, M.Sc./Frankfurt am Main

■ Gerade im Vorfeld einer geplanten Implantation ist der Zahnarzt verpflichtet, seinen Patienten umfassend über den Verlauf, die Behandlungsschritte und insbesondere Nebeninterventionen wie Knochenaufbau mit Sinuslift oder Knochenblock etc. aufzuklären. Jeder Zahnarzt, der diese Aufklärungsgespräche mit den Patienten ernst nimmt, hat bereits erfahren müssen, dass die Patienten zunächst große Angst vor einem operativen Eingriff haben. Diese Angst wird noch zusätzlich in den Fällen verstärkt, in denen nicht genügend eigener Knochen vorhanden ist, um das Implantat einbringen zu können. Zwar stehen hier bereits über Jahre erfolgreich praktizierte und erprobte operative Möglichkeiten in Form des Sinuslifts und der Einbringung eines Knochenblocks aus eigenem Knochen zur Verfügung, diese bedeuten jedoch in aller Regel für den Patienten einen zweiten Eingriff, der mit einem zusätzlichen Risiko und einer zusätzlichen Wunde (z.B. Entnahme aus der Hüfte etc.) verbunden ist. Durch diesen zusätzlichen Eingriff wird die Angst des Patienten noch verstärkt, sodass die Gefahr besteht, dass der Patient die notwendige Versorgung mittels Implantaten ablehnt, obwohl diese ihm nach erfolgreicher Behandlung einen erheblichen Zuwachs an Lebensqualität bringen würde. Um dieser Gefahr zu begegnen, ist der Zahnarzt gehalten, bei den Aufklärungsgesprächen besonders einfühlsam und sensibel auf die Ängste und Wünsche des Patienten einzugehen.

Mit diesem Beitrag will der Autor aus seiner eigenen Erfahrung heraus Hilfestellung leisten, wie eine vollständige und den Richtlinien entsprechende Aufklärung des Patienten erfolgen kann, die die subjektiven Empfindungen des Patienten berücksichtigt und ihm die Angst vor dem implantologischen Eingriff nimmt. Dazu ist es erforderlich, die Vorstellungen und Wünsche der Patienten einer genaueren Betrachtung zu unterziehen.

### Vorstellungen und Wünsche der Patienten

#### Vertrauen in den Zahnarzt

Erste und unabdingbare Voraussetzung wird sein, dass der Zahnarzt es schafft, eine Vertrauensbasis zwischen sich und seinem Patienten zu schaffen. Dazu gehört nicht nur, dass der Patient von den praktischen Fähigkeiten seines Zahnarztes überzeugt sein muss, der Zahnarzt muss

dem Patienten genauso vermitteln, dass er die Wünsche und Vorstellungen des Patienten ernst nimmt. Er muss dem Patienten die Sicherheit vermitteln, dass er für ihn genau der richtige Arzt ist und nicht aus eigenen Interessen heraus Empfehlungen ausspricht, sondern immer das Patientenwohl im Vordergrund steht. Die ausführliche und individuelle Beratung des Patienten sollte der Zahnarzt daher nicht nur als rechtliche Notwendigkeit, sondern vor allem als Möglichkeit begreifen, das Vertrauensverhältnis zwischen Patient und Arzt auf eine solide Basis zu stellen. Die Verwendung von „blutigen“ Bildern wäre dabei sicherlich nicht geeignet, den Patienten zu beruhigen und Vertrauen in die Behandlungsmethode zu schaffen. Daher empfiehlt es sich, die Beratung eher durch die Verwendung von Modellen zu visualisieren. Eine seriöse Planung durch geeignete bildgebende Verfahren, bei Implantationen in der Regel mittels DVT, gibt dem Patienten ebenfalls die Sicherheit, dass alles getan wird, um die Behandlung sorgfältig vorzubereiten. Auch die Verwendung von Testverfahren zur Prüfung von Titanunverträglichkeiten oder ein sog. Mikrotest zur Feststellung von bakteriellen Entzündungsprozessen im Mund geben dem Patienten zusätzliche Sicherheit.

#### Keine Operation

Der Begriff „Operation“ ist bei den meisten Menschen stark angstbesetzt. Niemand würde freiwillig in eine Operation einwilligen, die medizinisch nicht unbedingt erforderlich ist. Bei einem Blinddarm oder einem komplizierten Bruch ist eine operative Behandlung häufig alternativlos, sodass Patienten notgedrungen einer solchen Operation zustimmen werden. Im Bereich des Zahnersatzes gibt es jedoch stets auch Behandlungsmöglichkeiten, die nicht mit einer Operation verbunden sind. Im Rahmen des Aufklärungsgesprächs wird daher der Begriff „Operation“ unbedingt zu vermeiden sein. Schon die Verwendung des genauso zutreffenden Begriffs „Eingriff“ kann dazu führen, dass bei dem Patienten die Angst vor einer Operation gar nicht erst aufkommt.

#### Kein Zweiteingriff

Sehr häufig wird die Augmentation Voraussetzung für eine erfolgreiche Implantation sein. Der Aufbau des Kieferknochens durch eigenes Knochenmaterial des Patienten bietet die Sicherheit, dass das Knochengewebe ver-

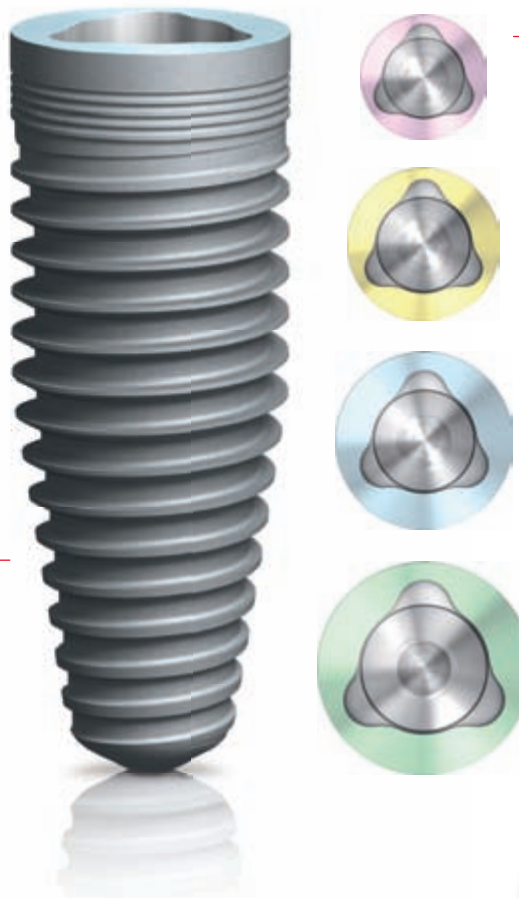
# NobelReplace™

Das weltweit am häufigsten eingesetzte Implantatsystem.\*

Dreikanal-Innenverbindung für exakte und sichere prothetische Versorgungen.

TiUnite® Oberfläche und Groovy™ Furchen fördern die Osseointegration.

Implantatdesign bildet die Form von natürlichen Zahnwurzeln naturgetreu nach.



Farbkodiertes System zur schnellen Ermittlung der geeigneten Komponenten und einfachen Handhabung.

Farbkodierung: Schritt-für-Schritt-Bohrprotokoll für vorhersagbare chirurgische Verfahren.

**NEU**

Jetzt auch in 11,5 mm Länge erhältlich.

\* Quelle: Millennium Research Group

Aufgrund seiner Vielseitigkeit, einfachen Handhabung und Vorhersagbarkeit hat sich NobelReplace Tapered als das weltweit am häufigsten eingesetzte Implantatdesign etabliert.\* NobelReplace Tapered ist ein universell verwendbares, zweiteiliges Implantatsystem, das sowohl in Weichgewebe als auch in Knochen mit Ein- oder Zwei-Schritt-Chirurgie erfolgreich eingesetzt

werden kann und mit dem stets eine optimale Primärstabilität erreicht wird. Das NobelReplace Tapered System wächst mit den chirurgischen und prothetischen Anforderungen von Zahnärzten und Patienten – von Einzelzahnversorgungen bis hin zu anspruchsvollen mehrgliedrigen Lösungen. Sowohl Neueinsteiger als auch erfahrene Implantologen profitieren von einem System,

das einzigartige Flexibilität und Anwendungsvielfalt bietet. Nobel Biocare ist weltweit führend in innovativen, wissenschaftlich fundierten Lösungen im Dentalbereich. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrer Nobel Biocare Niederlassung vor Ort (Tel. 02 21/500 85-590) oder im Internet unter: [www.nobelbiocare.com](http://www.nobelbiocare.com)

träglich ist, frei von Entzündungen bleibt und nicht vom Körper abgestoßen wird. Die Verwendung von Eigenknochen wird daher als Goldstandard bezeichnet. Daher wird, vornehmlich in der Wissenschaft, immer wieder propagiert, autogener Knochen aus dem Becken, der Kalotte oder Tibia zu entnehmen und in den Kiefer zu verpflanzen. Hiermit verbunden ist jedoch die zusätzliche Belastung des Patienten durch eine zweite Operationswunde, zusätzlicher Gefahr von Komplikationen und einem deutlich längeren Heilungsprozess. Dass dies nicht dem Wunsch des Patienten entspricht, dürfte jedermann einleuchten. Daher ist gerade bei erforderlicher Augmentation besondere Vorsicht bei der Aufklärung des Patienten geboten, um diesem nicht die Entscheidung zugunsten des Implantats zu erschweren. Für eine Augmentation ohne derartige Zweiteingriffe stehen ausreichend Alternativen zur Verfügung. So kann Eigenknochen durch Auffangen der Bohrspäne gewonnen und mit Knochenersatzmaterial vermischt zum Knochenaufbau genutzt werden. Außerdem gibt es auch noch die Methoden des Bonesplitting und Bonespreading. Auch kann ein Knochenspan aus anderer Stelle im Wundgebiet gewonnen werden, ohne dass ein zweites Wundfeld eröffnet werden muss. Hierzu ist lediglich der Schnitt zu verlängern und aus dem Kiefer selbst einen Knochenspan zu entnehmen. Dem Patienten den zweiten Eingriff zu ersparen und ihm das auch deutlich zu machen, trägt nicht nur zur Vertrauensbildung bei, der Patient wird diese Möglichkeit der Augmentation auch dankbar annehmen.

### *Möglichst geringe Beeinträchtigungen*

Gesundheitliche Beeinträchtigungen einer Implantation spielen bei der Entscheidung des Patienten über die Wahl der zahnärztlichen Behandlung daher eine große Rolle. Daher soll die Behandlung so konzipiert werden, dass die sichtbaren und unsichtbaren Auswirkungen so gering wie möglich bleiben. Gerade bei ausgeprägten Schwellungen und Hämatomen entsteht bei dem Patienten eine Hemmschwelle, sich in der Öffentlichkeit zu zeigen. Dies gilt nicht nur im beruflichen, sondern vor allem im privaten Umfeld, weil der Patient naturgemäß nicht jedermann erklären möchte, warum sein Gesicht so blau oder so geschwollen ist. Beruflich ist der Patient oft darauf angewiesen, so schnell wie möglich wieder arbeitsfähig zu sein. Gerade für Patienten mit Kundenkontakt sind daher sichtbare Auswirkungen der Implantation stets so gering wie möglich zu halten.

Dazu gehört auch, dass der Patient nach der Implantation sofort mit einer provisorischen Prothetik versorgt wird, die dem natürlichen Gebiss möglichst nahe kommt. Aber auch lang andauernde Schmerzzustände behindern den Patienten in seinem „normalen“ Leben. So verhindern Schmerzen nicht nur sportliche Aktivitäten. Auch eine Einschränkung des Sexuallebens und jeglicher körperlichen Betätigung wird von den Patienten als spürbare Beeinträchtigung empfunden.

Der Patient wird von seinem Zahnarzt möglichst minimalinvasive Maßnahmen verlangen. Der Zahnarzt steht daher häufig vor dem Dilemma zwischen erforderlicher

und gewünschter Behandlung. Hier mit dem nötigen Einfühlungsvermögen den Wünschen und Ängsten des Patienten zu begegnen und dennoch keine Kompromisse in der Behandlung des Patienten einzugehen, stellt den Zahnarzt vor eine große Herausforderung.

### *Transparente Kosten*

In der täglichen Praxis ist der Zahnarzt häufig vor die Situation gestellt, dass der Patient bereits mit einem Kostenvoranschlag eines Kollegen zur ersten Beratung erscheint, um sich eine zweite Meinung einzuholen. Dabei ist oft zu beobachten, dass die Kostenvoranschläge alles andere als transparent und vollständig sind. Insbesondere werden des Öfteren lediglich die Behandlungskosten des Zahnarztes für die Implantatchirurgie aufgeführt, die provisorische und die endgültige prothetische Versorgung werden dabei nicht berücksichtigt. Der Patient als Laie geht jedoch davon aus, dass das Implantat eine vollständige Versorgung einschließlich Suprakonstruktion beinhaltet. Dies führt dazu, dass der Patient erhebliche weitere Kosten tragen muss, mit denen er gar nicht kalkuliert hatte.

Es ist nicht nur ein Gebot der Fairness, dem Patienten von vorneherein sämtliche mit der Behandlung verbundenen Kosten zu nennen. Nur so kann der Patient tatsächlich kalkulieren, was er sich leisten kann und was nicht. Wer einmal seinen Patienten nicht vollständig über entstehende Kosten aufgeklärt hat, wird diesen Patienten im Zweifelsfall wohl kaum als Patienten behalten, weil dieser sich – zu Recht – „über den Tisch gezogen“ fühlt. Das zerstört das vorher mühsam aufgebaute Vertrauen des Patienten in seinen Zahnarzt. Dieser Patient wird auch, wenn es unvorhergesehene Komplikationen gibt, eher bereit sein, den Zahnarzt wegen eines mutmaßlichen Behandlungsfehlers in Anspruch zu nehmen, als ein Patient, der nach wie vor volles Vertrauen in seinen Zahnarzt hat.

## Fazit

Der wirtschaftliche Erfolg eines Zahnarztes hängt in hohem Maße nicht nur von seiner fachlichen Qualifikation ab, sondern vor allem auch von seiner Bereitschaft, sich auf die Wünsche des Patienten einzulassen. Wer in der Lage ist, die Wünsche und Ängste in den Aufklärungsgesprächen nicht nur zu berücksichtigen, sondern dem Patienten vor allem das Gefühl gibt, ernst genommen zu werden, wird auf Dauer erheblich mehr Patienten davon überzeugen können, einer notwendigen Implantation zuzustimmen. Die dadurch gewonnene Patientenzufriedenheit führt in der Regel dazu, dass dieser Patient seinen Zahnarzt weiterempfehlen wird. ■

## ■ KONTAKT

### **Muzafar M. Bajwa, M.Sc.**

Tornowstraße 26, 60486 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/77 53 62, Fax: 0 69/97 78 19 39  
E-Mail: info@bajwa-kollegen.de



# tiologic®

maximale  
**Sicherheit**

einfaches  
**Handling**

perfekte  
**Ästhetik**



 **DENTAURUM**  
IMPLANTS