

Minimalinvasiv arbeiten mit Vollkeramik

Im Frühjahr trafen sich 39 Zahnärzte und Zahntechniker im Dentalen Fortbildungszentrum Hagen. Sie folgten einer Einladung von Tanaka Dental GmbH. Das Ziel der Veranstaltung war, in Theorie und Praxis die Grundlagen der adhäsiven Befestigung zu vermitteln.

Ein sicherer, effizienter Weg zur ästhetisch hochwertigen und haltbaren vollkeramischen Restauration sollte in Workshops im Fortbildungszentrum Hagen erarbeitet werden. Prof. Asami Tanaka, Inhaber von Tanaka Dental Chicago, und Prof. Barghi von

von Frau Carmen Junge und Prof. Barghi von Frau Dr. Dunja Zimmermann. Am ersten Tag war Theorie angesagt. Prof. Barghi belegte anhand von Studien, dass bei festsitzendem Zahnersatz Vollkeramikrestorationen im Vergleich mit Metallkeramik

tigung erreicht wird, wenn nach erfolgter Präparation viel Schmelz und nur wenig Dentin an der Oberfläche liegen. Das Dentin sollte möglichst großflächig von Schmelz umrandet sein, zervikale Läsionen schwächen den Verbund und reine Dentin-Befestigung

zung zum großen Teil durch das richtig angewandte und ausgewählte Silan bestimmt. Prof. Barghi arbeitet ausschließlich mit 2-Flaschen-Systemen auf Acetonbasis. In seinem Vortrag arbeitete Herr Prof. Tanaka die unterschiedlichen Schichtkonzepte

Die Zahnaufhellung durch Bleichen ist in Amerika ein Standard, der auch in Studien sehr positiv bewertet wird. Wichtig ist, dass die Zahnaufhellung durch Bleaching vor der Farbnahme erfolgt. Schöne Zähne sind ein Stück Lebensqualität in Amerika

nehmer die Vorgänge hautnah und vergrößert miterleben. Unter der Anleitung von Prof. Barghi befestigte die Gruppe der Zahnärztinnen und Zahnärzte Veneers und Lamine Veneers adhäsiv. Prof. Tanaka schichtete zur gleichen Zeit mit den Laborteilnehmern je-



der University of Texas San Antonio Dental School reisten aus den USA an, um die Teilnehmer zu schulen. Die Englisch sprechenden Referenten wurden von zweikompetenten und charmannten Dolmetscherinnen übersetzt. Prof. Tanaka

eine bessere Überlebensrate haben. Jedoch ist das System nur mit einer optimalen Abstimmung der Prozesse bei Präparation, Herstellung und Befestigung erfolgreich. Bei der Präparation ist zu beachten, dass die sicherste Befes-

funktioniert schlecht. Ist es nötig, die präparierten Zähne aufzuhellen, geschieht das durch Bleaching. Der Eingliederungsvorgang wurde von Prof. Barghi exakt beschrieben: Zuerst werden die vom Labor angelieferten Restaurationen durchleuchtet, um sicher zu sein, dass sie sprungfrei sind. Bimsstein wird benutzt, um die Präparation zu reinigen. Eventuelle Korrekturen werden mit den Tanaka Bite-X Markierungspasten identifiziert und am präparierten Zahn, niemals an der Restauration, vorgenommen.

Zur ästhetischen Anprobe wird der Original-Einsetzement benutzt, da nur so die zu erwartende Farbwirkung nach dem Einsetzen exakt beurteilt werden kann. Vorsicht dabei mit den Lichtquellen, die Anprobe muss schnell vonstattengehen, um eine vorzeitige Polymerisation auszuschließen. Vorteilhaft kann es auch sein, bei mehreren Lamine Veneers verschiedene Farben des Einsetzementes für die Anprobe zu benutzen, um dem Patienten eine Wahlmöglichkeit zu bieten. Darüber, welche Farbe benutzt wird, entscheidet definitiv der Patient. Nach der Anprobe werden die Restaurationen mit der Aceton-2-Gläser-Technik im Ultraschallgerät gereinigt. Die verwendeten Befestigungszemente müssen langfristig farb-stabil und widerstandsfähig sein, außerdem müssen sie für Lamine Veneers in verschiedenen Farben zu Verfügung stehen, um die Farbwirkung der Restauration beim Einsetzen optimieren zu können. Nach den Erfahrungen und Tests von Prof. Barghi sollte die Keramikrestauration (Feldspatkeramik) abweichend von manchen Herstellerangaben 90 Sekunden mit Flusssäure-Gel geätzt werden. Sehr wichtig für den optimalen Haftverbund ist das nachfolgende Entfernen der durch die Ätzung entstandenen Salze. Dies geschieht mit einer weichen Zahnbürste unter fließendem Wasser, durch vorsichtiges Abdampfen, mit Druckluft, im Ultraschallgerät oder mit Phosphorsäure und Abbürsten in der Praxis, je nachdem was verfügbar ist. Die Haftung des Einsetzementes an der Keramikrestauration wird neben der optimalen Ät-

für Lamine Veneers (= transluzente Veneers) und Veneers (= aufhellende oder abdeckende Veneers) heraus. Die unterschiedlichen Konzepte können kombiniert werden. Lamine Veneers werden sehr transluzent gearbeitet. Veneers kommen bei stark verfärbten Stümpfen zur kompletten oder teilweisen Abdeckung verfärbter Stümpfe zum Einsatz. Bei der Farbauswahl für Lamine Veneers ist zu beachten, dass neben der ausgesuchten Farbe für die Restauration auch die Stumpf-farbe bestimmt werden muss, da sie bei den transluzenten Lamine Veneers die spä-

wie in Deutschland, in Amerika gilt bei der Farbauswahl der Satz: „Listen to the Patient.“ In vielen Fällen sucht sich der Patient eine sehr helle Farbe aus und bekommt sie dann auch. Für den Zahntechniker ist das eine Herausforderung, denn die Restauration soll nicht nur einfach hell, sondern hell und trotzdem natürlich sein. Im Mittelpunkt stehen die Wünsche des Patienten, denn: „Ästhetik liegt im Auge des Betrachters.“ Herr Prof. Tanaka stellte dem Auditorium sein neuestes Projekt vor, das sich mit den Möglichkeiten der Adhäsiv-befestigung von Zirkon be-

weils ein Lamine Veneer und ein Veneer. Auch für die Zahntechniker wurden die benötigten Modelle samt feuerfesten Stümpfen bereitgehalten. Nach Prof. Tanakas Erfahrung sollte die Schichtung immer etwas heller als das final gewünschte Farbergebnis sein. Die verwendete Veneer-Keramik soll leuzitverstärkt sein und Schichtungen nach dem Body-Inzisal- und nicht nach dem Dentin-Schneide-Konzept erlauben.

Damit lassen sich Substanz schonend geringe Schichtstärken bei Veneers realisieren. In der Tanaka Delight Keramik ist das von vornherein berücksichtigt. Die Stabilität wird durch optimales Verdichten der Keramik verbessert, auch dürfen sich keine Kratzer und Risse an der Oberfläche befinden, da sie die Keramik schwächen. Als Zugabe und zum Abschluss der Veranstaltung erläuterte Prof. Barghi für alle Teilnehmer die Reparaturmöglichkeiten im Mund. Professor Tanaka sieht die minimalinvasive ästhetische Zahnheilkunde als eine Chance für die deutsche Zahntechnik in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und erläuterte, dass in Amerika schon vor Jahren eine Krisensituation durch die minimalinvasive ästhetische Zahnheilkunde überwunden wurde. Ein Prinzip von Tanaka Dental GmbH ist es, dass jeder Teilnehmer gegen einen geringen Unkostenbeitrag als Gast ein zweites Mal teilnehmen kann.

Die Veranstaltung fand in gelöster Atmosphäre statt, perfekt organisiert vom Tanaka-Team, in den modernen, bestens ausgestatteten Räumen des Dentalen Fortbildungszentrums Hagen. Diese Teamfortbildung sollten Zahntechniker und Zahnarzt gemeinsam besuchen, um Hand in Hand optimale Ergebnisse zu erreichen. **ZT**



Prof. Asami Tanaka, Inhaber von Tanaka Dental Chicago, USA.



Prof. Barghi von der University of Texas San Antonio Dental School, USA.

tere Restaurationsfarbe mitbestimmt. Nur 50% der Restaurationsfarbe wird durch die verwendete Keramik des Zahntechnikers erreicht. Bei den restlichen 50% hat es der Zahnarzt in der Hand, durch Farbauswahl des richtigen Zementes die Wunschfarbe des Patienten zu erreichen.

ANZEIGE

LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG. Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23 www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

schäftigt. Dadurch wird es möglich, Veneers in sehr geringen Schichtstärken mit messerscharf auslaufenden Rändern herzustellen. Das Zirkoniumdioxid-Gerüst wird entsprechend dem natürlichen Dentin in einem einfachen Verfahren unterschiedlich eingefärbt und lediglich noch mit einer dünnen Schicht Schmelzmasse belegt. Es ist nur eine minimalinvasive Tangentialpräparation im Schmelz nötig. Mit diesen sehr dünnen Veneers erreicht man es, Stumpfverfärbungen optimal abzudecken. Natürlich kann das neue Verfahren auch genutzt werden, um Zirkonbrücken, Zirkonteleskope oder Zirkonmarylandbrücken sicherer zu befestigen.

Am zweiten Tag wurden die gewonnenen Erkenntnisse praktisch umgesetzt. Beide Referenten nutzten bei ihren Workshops Digitalkameras, die die Arbeitsweise im Fall von Prof. Barghi auf eine Leinwand und bei Prof. Tanaka auf Bildschirme übertrugen. Dadurch konnten die Teil-

Expertentipp



Der richtige Ton

Erfolgreiche Akquise ist das Ergebnis gelungener Kommunikation.

Regel Nummer eins: Gehen Sie mit einem konkreten Ziel in das Gespräch! Nur dann sind Sie in der Lage, einen optimalen Rahmen abzustechen und zielführend zu argumentieren. Schon die Einleitung eines Verkaufsgesprächs ist maßgeblich für dessen weiteren Verlauf. Eine freundliche Begrüßung, bei der Sie Ihren Gesprächspartner persönlich ansprechen und sich (mit Überreichung einer Visitenkarte) vorstellen, schafft eine angenehme Atmosphäre. Die folgende Gesprächsphase dient der Ermittlung des Kundenbedarfs. Durch ein individuell zugeschnittenes Fragenpaket werden Kundenbedürfnisse klar geweckt. Im nächsten Schritt wird Ihr Leistungsportfolio präsentiert. Informieren Sie ausführlich, machen Sie sich einzigartig und zeigen Sie dem Kunden den Nutzen, den er von genau Ihrem Labor hat. Gehen Sie auf Kundeneinwände ein, erkennen Sie möglicherweise dahinterstehende Probleme und machen Sie Lösungsvorschläge. Schließlich muss es um einen konkreten Abschluss (Produktverkauf, Kooperationsvereinbarung, Folgetermin etc.) gehen. Der Kunde braucht hier Ihre Unterstützung bei seiner Entscheidung durch individuelle Beispiele und eventuell passende Zusatzangebote. Kommunikation er-



Errol Akin, Inhaber von dieberatungsakademie.

folgt verbal und nonverbal. Negative Gesten wie der erhobene Zeigefinger oder der Blick auf die Uhr sind zu vermeiden. Achten Sie auf eine offene Gestik und Mimik, eine selbstbewusste aber nicht einschüchternde Körperhaltung, halten Sie Blickkontakt und wahren dabei trotzdem die nötige Distanz. Das Geheimnis eines guten Gesprächs liegt immer in der Harmonie von Körpersprache und gesprochenem Wort. Für Fragen zum Thema steht Ihnen unser Kommunikationsprofi Errol Akin von der dba zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Walramstraße 5
35683 Dillenburg
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00
Fax: 0 27 71/2 64 83-29
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de

ZT Adresse

ZTM Jürgen Sieger
Dentales Fortbildungszentrum
Hagen
Handwerker Str. 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/91 99 97
E-Mail: Sieger@d-f-h.com
www.d-f-h.com

Partner auf www.zwp-online.info

iPad 9:41 AM

Mediacenter Bildergalerien Zahnarztuche Kliniken Labore Patientenportal Newsletter Zahnarztuche

ZWP online NEWS FACHGEBIETE FIRMEN & PRODUKTE EVENTS KAMMERN & VERBÄNDE AUS- & WEITERBILDUNG

Firmen Fachhandel Produkte Produktinformationen Fachverlage Unternehmensberatung & Agenturen Anwälte

Firmen Suche Alle Bereiche

FUNDAMENTAL® Schulungszentrum, Arnold + Osten KG

FUNDAMENTAL® SCHULUNGSZENTRUM

Bocholder Straße 5, 45355 Essen
Telefon: 0201-88864-0
Telefax: 0201-88864-90
E-Mail: info@fundamental.de
Internet: <http://www.fundamental.de>

FUNDAMENTAL® Schulungszentrum - 20 Jahre qualitative Fort- und Weiterbildung in Zahnmedizin und Zahntechnik

1990 schreibt das Jahr, in dem die Zahntechnikermeister Wolfgang Arnold und Klaus Osten den Grundstein für ein erfolgreiches Konzept in der Fort- und Weiterbildung im zahnmedizinischen und -technischen Bereich legen: Die Gründung des FUNDAMENTAL® Schulungszentrums – heute das größte private Schulungszentrum für Zahnmedizin, Zahntechnik, Management und Marketing in Nordrhein-Westfalen.

Als Zentrum für fachliche Kommunikation richtet sich FUNDAMENTAL® mit Vorträgen, Workshops und Seminaren sowohl an Unternehmen und Führungskräfte, wie auch Zahnärzte, Zahnärztinnen und Mitarbeiter aus der Zahntechnik.

Nur die Förderung von Konstruktivität, Effektivität und Kreativität gewährleistet eine erhöhte Leistungsfähigkeit. Zur Umsetzung dieses Grundgedankens steht FUNDAMENTAL® in enger Zusammenarbeit mit kompetenten Zahnärzten und Zahntechnikermeistern sowie namenhaften Referenten und Dozenten. Unterstützung bietet dabei die hochmoderne Ausstattung des Schulungszentrums: Zwei Praxisräume, ein Lehrsaal für bis zu 50 Teilnehmer und ein im Hause integrierter Behandlungsraum für zahnmedizinische Live-Übertragungen.

FUNDAMENTAL® – ein Name, der für innovativen Erfahrungsaustausch und lebendige Diskussionen mit Kollegen und Experten in persönlicher und herzlicher Atmosphäre steht. Darüberhinaus ist FUNDAMENTAL® Schulungspartner der Gesellschaft für Funktionsdiagnostik DIR® System mbH & Co. KG sowie der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e. V. (DGZI)

FUNDAMENTAL® - zertifiziertes Schulungszentrum für kompetente Weiterbildung - garantiert Ihnen:

- Hohe Fachkompetenz der Referenten und Experten
- Präsentation neuester technologischer und wirtschaftlicher Trends
- Wissensvermittlung und Wissensaustausch
- Qualität und überzeugende Konzepte
- Hoher Nutzenfaktor für Ihr Unternehmen
- Networking und Erfahrungsaustausch
- Flexibilität durch Fortbildungsfinanzierung

Jetzt Vorteile sichern - werden Sie FUNDAMENTAL® Premium-Club Mitglied!

- 5 % Rabatt auf ausgewählte FUNDAMENTAL® Seminare / Fortbildungen
- Sonderkonditionen bei der DGZI-Fortbildungsreihe Implantatprothetik
- Patiententeilzahlung Z-Easy / Medipay zu Sonderkonditionen
- Vergünstigungen bei Symposien
- Abrufservice für Geschäftspartner
- Marketing- und Medienservice

VIDEO

30.07.2010 Professor Dr. Udo Stratmann von DIR - System überzeugt!

VIDEO

30.07.2010 FUNDAMENTAL® Schulungszentrum

40. DGZI Jahreskongress

WICHTIGE MITTEILUNG
40. Internationaler Jahreskongress DGZI
Zusammenhang im Rahmen des Kongresses

WICHTIGER FACHASPEZIAL
Anbieter Produkte und Leistungen für Zahnärzte

zum PDF

3. Funktionsforum

SA 11 NOV 2010
STUTTGART
FUNKTIONSFORUM
für Zahnärzte & Zahnmediziner

Funktion und digitale Zahnheilkunde

zum PDF

Literaturlisten

13.06.2010
Bissgabe statt Bissnahme – reproduzierbare Ergebnisse
Autoren: Prof. Dr. Udo Stratmann, ZÄ Farina Blattner, ZTM Wolfgang Arnold
zum Artikel

18.06.2010
Funktion in der Implantologie: Parodontologie und Ästhetik
Autor: Georg Isbaner
zum Artikel

18.06.2010
"Bissnahme oder Bissgabe und wo liegt der Unterschied?"
Autor: Farina Blattner, ZTM Wolfgang Arnold
zum Artikel

Jetzt auch als iPad- und Tablet-PC-Version verfügbar!

Besuchen Sie uns auf: www.zwp-online.info

