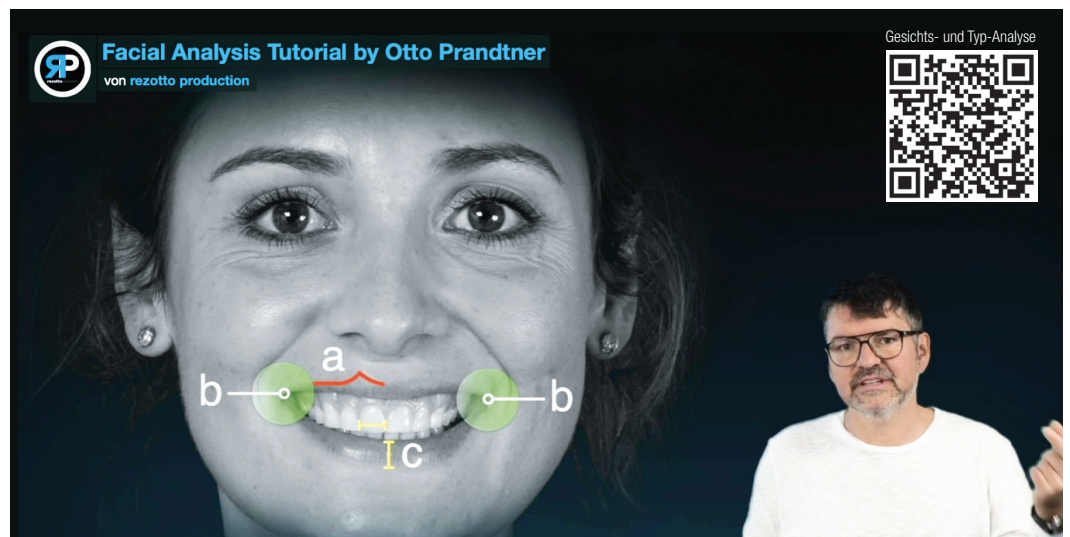


Success Simplified: Ein Konzept und seine Integrierbarkeit

Ein Beitrag von Olivia Besten

INTERVIEW /// Success Simplified – das ist ein Konzept, ursprünglich entwickelt durch eine Expertengruppe von Zahnärzten aus Wissenschaft und Praxis, welches das Ziel verfolgt, den klinischen Workflow zur Herstellung indirekter Restaurationen zu vereinfachen. Möglich wird dies u. a. durch die Standardisierung von Prozessen in der Zahnarztpraxis sowie die Optimierung der Kommunikation zwischen Praxis und Labor. Im Interview mit 3M spricht ZTM Otto Prandtner über seinen in diesem Kontext komplexen Ansatz zu Planung und Herstellung ästhetischen Zahnersatzes mit Success Simplified.

Derzeit werden von Zahnärzten aus der Gruppe gemeinsam mit Zahntechnikern die Schnittstellen zwischen Praxis und Labor beleuchtet, um auch die Zusammenarbeit zu standardisieren und die Kommunikation zu optimieren. Mitglied dieses Teams ist ZTM Otto Prandtner, der 3M Mitte Februar in Hagen beim Kongress „Digitale Dentale Technologien“ über das Projekt berichtete. Dort leitete er den Workshop mit dem Titel „Backward Planning 2.0: Ästhetik – Funktion – aber auch Emotion!“.



Herr Prandtner, bitte stellen Sie Ihr Konzept des Backward Planning 2.0 kurz vor.

Ästhetischer Zahnersatz wird in unserem zahntechnischen Labor stets unter Berücksichtigung der Persönlichkeit eines Patienten gefertigt. Zu Beginn einer Behandlung steht darum immer eine Gesichtsanalyse (Abb. 1). Dabei achten wir speziell auf Asymmetrien, die individuell der Zahnstellung angepasst werden. Zudem erfolgt vor Behandlungsbeginn eine Typ-Analyse mit dem Patienten. Dieses neue Behandlungskonzept wird in einem Video-Tutorial auf www.rezottoproduction.com so erklärt, dass es sofort in der eigenen Praxis bzw. dem eigenen Labor umsetzbar ist.

Welches Ziel verfolgen Sie mit der Typ-Analyse?

Das Ziel ist, das Besondere in dem Menschen gegenüber zu sehen und seine wahren Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln.

Dabei erfolgt eine Einteilung in vier Typen: der Kopftyp, symmetrisch und strukturiert, der Herztyp, asymmetrisch und herzlich, der Bauchtyp, fantasievoll und humorvoll, mit viel Balance, und der Leistentyp, leidenschaftlich und mutig.

Basierend auf den Ergebnissen wird dann ein Wax-up erarbeitet. Hierbei zeige ich Kreativität und Mut – und gehe bewusst das Risiko ein, falsch zu liegen. Oftmals gelingt es mir, Patienten mit meinem Vorschlag zu begeistern. Ist dies nicht der Fall, lassen sich problemlos Modifikationen vornehmen. Ausgehend vom gewünschten Ergebnis wird schließlich der bestgeeignete Werkstoff für die Fertigung der definitiven Restaurationen gewählt. Erst danach startet der Zahnarzt mit der Präparation der Zahnhartsubstanz.

Inwiefern passt ein solch komplexer Ansatz zum Konzept Success Simplified?

Oberstes Ziel von Success Simplified ist es, die Arbeit des Zahnarztes zu erleichtern und eine vorhersagbar hohe Versorgungsqualität zu gewährleisten. Dies ist unabhängig davon möglich, wie die Prozesse in einem Labor ablaufen. Success Simplified kann auf unterschiedliche Weise nützlich sein: Ich mache Zahnärzte beispielsweise gerne auf die Existenz des Booklets aufmerksam. Dieses ist insbesondere dann eine Unterstützung, wenn es um Aspekte der Zusammenarbeit geht, die ein Zahntechniker nur ungern anspricht. Dazu gehört die Tatsache, dass eine Verbesserung der Abformqualität wünschenswert wäre. Selbst solche Schmerzpunkte werden im Booklet klar dargestellt. Für mich dienen die Empfehlungen als detaillierte und übersichtliche Informationen, die im Gespräch nützlich sein können. Zudem stehen Formulare und Checklisten zur Verfügung, die darauf abzielen, die Kommunikation im Team zu erleichtern und dafür zu sorgen, dass die im Labor benötigten Informationen in standardisierter Form ankommen. Das erleichtert automatisch auch unsere Arbeit.

Welche Checklisten stehen zur Verfügung?

Derzeit werden unter anderem ein Bestellformular und ein Befundbogen erarbeitet, die in der Praxis auszufüllen sind. Sie können

Bei der Materialwahl besteht die Herausforderung darin, die klinischen Parameter zu analysieren und darauf basierend die Parameter zu definieren, die das Restaurationsmaterial aufweisen sollte. Dafür ist zunächst wieder die lückenlose Übermittlung der relevanten klinischen Informationen an das zahntechnische Labor notwendig. Der Zahntechniker sollte dann aus einem von ihm festgelegten Materialportfolio gezielt das geeignete Material wählen. Dafür sind genaue Kenntnisse der mechanischen Eigenschaften wie Biegefestigkeit, Härte, E-Modul, Risszähigkeit, Verschleißverhalten sowie der Mindestwandstärke und Befestigungsoptionen erforderlich.

Bitte nennen Sie ein Beispiel aus dem eigenen Labor.

Ich verwende häufig verblendetes Zirkoniumoxid für Restaurationen im Oberkieferfrontzahnbereich, wähle aber ein opakeres Material für die 1er (3M Lava Frame Zirkoniumoxid) als für die 2er (3M Lava Plus Hochtransluzentes Zirkoniumoxid). Hintergrund dieser Entscheidung ist, dass der Dentinkern eines natürlichen Zahnes die gleiche Opazität aufweist wie Lava Frame. Dementsprechend erzeugt das Material bei den 1ern eine besonders knackige Wirkung des Dentinkerns, welche ich mir zunutze machen möchte. Ein Beispiel hierfür liefert der Fall Alina (Abb. 2).

Wie lautet Ihr Fazit?

Das Konzept Success Simplified unterstützt mich dabei, die Arbeit im restaurativen Team zu optimieren und regt dazu an, bestehende Abläufe zu hinterfragen sowie zu standardisieren. Häufig führt dies zu einer Vereinfachung der Zusammenarbeit und dadurch zu einer Erleichterung des Arbeitsalltags, ohne Abstriche in der Qualität des gefertigten Zahnersatzes in Kauf nehmen zu müssen.

Herr Prandtner, wir danken Ihnen für das aufschlussreiche Gespräch.

The advertisement features a large portrait of a young woman with long brown hair, smiling. In the top left corner, there is a blue shield-shaped logo with a white 'RP' monogram and the text 'new story' below it. Below the main portrait, the name 'Alina' is written in a large, light blue font, followed by the text 'View her story now' in a smaller white font. In the bottom right corner of the advertisement, there is a QR code with the text 'Rezotto Production' above it.

auch als Grundlage für die eigene Erarbeitung eines entsprechenden Formulars dienen, auf dem festgelegt wird, welche Informationen der Zahntechniker als relevant erachtet. Ich bestehe beispielsweise darauf, dass grundsätzlich eine Funktionsanalyse mit Gesichtsbogen erfolgt und mir ein Foto des Patienten mit Gesichtsbogen zur Verfügung gestellt wird. Diese und ähnliche Wünsche lassen sich in ein eigenes, auf Grundlage der Success Simplified-Dokumente erstelltes Formular problemlos aufnehmen. Ebenfalls sinnvoll ist ein Formular mit Empfehlungen zur Befestigung einer Restauration. Hiermit wird der Zahnarzt informiert, aus welcher Materialklasse die Versorgung besteht, welche Vorbehandlung noch erfolgen sollte und welche Art Befestigungsmaterial zu verwenden ist.

Noch kurz zur Schnittstelle Materialwahl: Wie lassen sich hier Entscheidungsprozesse vereinfachen?

Ein Leitfaden mit Best-Practice-Empfehlungen zur Vereinfachung und Standardisierung von Schritten wie der Materialauswahl, Präparation, Abformung und Befestigung steht unter www.3m.de/success-simplified zum Download bereit.

INFORMATION ///

3M Deutschland GmbH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 700-1777
Fax: 08152 700-1666
info3mespe@mmm.com
www.3M.de/OralCare

Infos zum Unternehmen

