

# Wettbewerbsvorteil Instrumentelle Bissregistrierung?

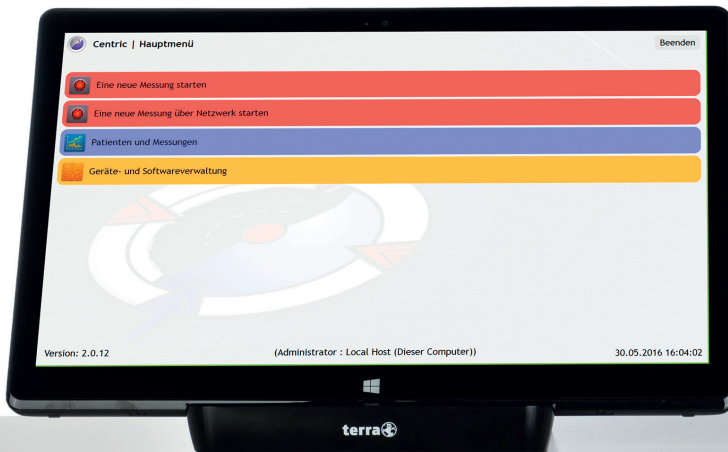


Abb. 1

**FUNKTION** Dieser Beitrag ist für die Momente unseres zahntechnischen Lebens geschrieben, die man auch als Herausforderung bezeichnen könnte, in denen man sich etwas weniger Stress und mehr Zufriedenheit im Alltag wünscht und dabei auch gern über eine Neuausrichtung des eigenen Dentallabors nachdenkt.



Heutzutage geht es, neben der alltäglichen zahntechnischen Arbeit, um Laborausrichtung und Positionierung. Mit welchen Leistungen können Kunden, sprich Zahnärzte, begeistert werden? Wie können neue Kunden für das Dentallabor gewonnen werden usw.? Mitunter geht es auch um die reine Existenz des Dentallabors. Dabei kann man schnell den Eindruck gewinnen, dass es nur noch zwei Gruppen von Dentallaboren gibt. Die einen, die so viel Arbeit haben und ständig auf der Suche nach guten Zahntechnikern sind, und denen, die zu wenig Arbeit haben und auf der Suche nach guten Kunden sind.

Schaut man sich den Laboralltag etwas genauer an, so stellt man schnell fest, als Zahntechniker sind wir Getriebene der Ereignisse: da schnell noch eine Reparatur, dort schnell zur zweiten Einprobe, die Rechnung muss noch geschrieben werden und Kunde XY wünscht noch einen Rückruf. In diesem Spannungsbogen werden in Deutschland täglich zahntechnische Meisterwerke, sprich Unikate gefertigt. Oftmals werden diese Unikate auch noch unter Wert verkauft. In Gesprächen mit vielen Kollegen ist immer wieder festzustellen, dass die Lust und Leidenschaft an

unserer schönen Arbeit in diesem Spannungsfeld stark leidet.

Einige werden jetzt sicher sagen: Nun gut, wir sind Dienstleister, da ist das eben so. Doch muss das wirklich so sein? Schauen wir uns einen wichtigen Bereich etwas genauer an – den der Bissnahme. Laut verschiedenen Schätzungen werden allein in Deutschland zwischen fünf und zehn Prozent des Jahresumsatzes als bissbedingte Kulenzen und Nacharbeiten erbracht. Fünf bis zehn Prozent – wenn man sich diese Summe des Jahresumsatzes ausrechnet, weiß man sofort, wo ein

Abb. 1: Centric Guide System. Abb. 2: OK-Messschablone mit Messgeber und Stützstift. Abb. 3: UK-Messschablone mit Kreuzschiebetisch.



Abb. 2

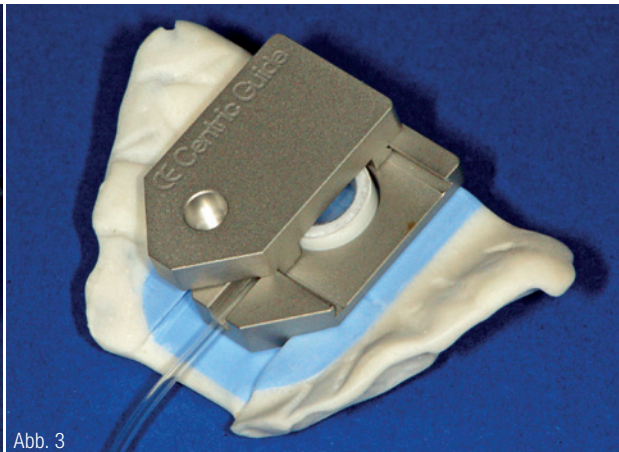
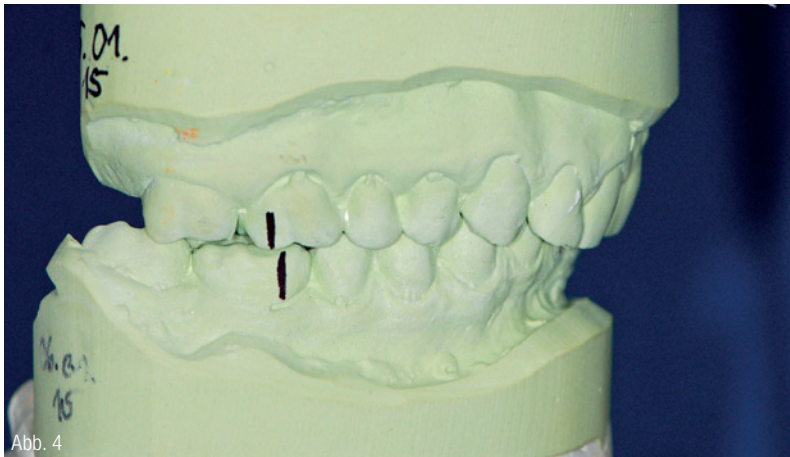


Abb. 3



sehr großes Potenzial der Einsparung und Optimierung liegt. Dies bedeutet gleichzeitig, mindestens auch fünf bis zehn Prozent mehr Zeit zu investieren, in der man etwas anders hätte tun können.

Oftmals gibt es dann noch wenig zielführende Streitgespräche zwischen Praxis und Labor mit entsprechenden Schuldzuweisungen. Doch welcher Zahnarzt wird absichtlich eine falsche Bissnahme in sein Dentallabor geben, um im Anschluss auch noch aufwendig einschleifen zu müssen? Welcher Patient wird absichtlich falsch zubeißen, damit er ein weiteres Mal in die Zahnarztpraxis zur weiteren Einprobe muss? Und welcher Zahntechniker wird absichtlich falsch die Modelle in seinen Artikulator einstellen, damit er das 28er zweimal aufstellen darf? Daran zeigt sich, wie wenig sinnvoll solche Streitgespräche sind. Fakt ist, es gibt Patienten, die ihren Biss quasi verloren haben und dem Behandler bei jeder Bissnahme eine andere Position anbieten. Somit bleibt festzuhalten, dass die re-

produzierbare Bissnahme ein elementarer Grundbaustein für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor ist. Die Digitalisierung schreitet in allen Bereichen unseres Alltages voran, viele Prozesse werden digitalisiert, nur die Bissregistrierung wird nach wie vor analog durchgeführt. Dabei bietet die digitale Bissregistrierung entscheidende Vorteile.

Die Firma theratecc hat sich genau auf dieses Thema der digitalen, instrumentellen Bissregistrierung spezialisiert. Mit dem digitalen System Centric Guide® können in allen Indikationsbereichen, also im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem, reproduzierte Bissregistrare generiert werden. Mit dem digitalen Centric Guide® System können Unterkieferbewegungen im Hundertstel-Millimeterbereich aufgezeichnet werden. Die hohe Messgenauigkeit garantiert die gewünschte Reproduzierbarkeit der Bissnahme. Aufgrund des einfachen Handlings und der exakten Reproduzierbarkeit wurde das digitale Centric Guide® System (Abb. 1) bereits 2013 mit dem

# HOCHWERTIGES VON ZIRKONZAHN

Abb. 4: Habituelle Bissituation. Abb. 5: Bissituation nach Centric Guide Registrierung.

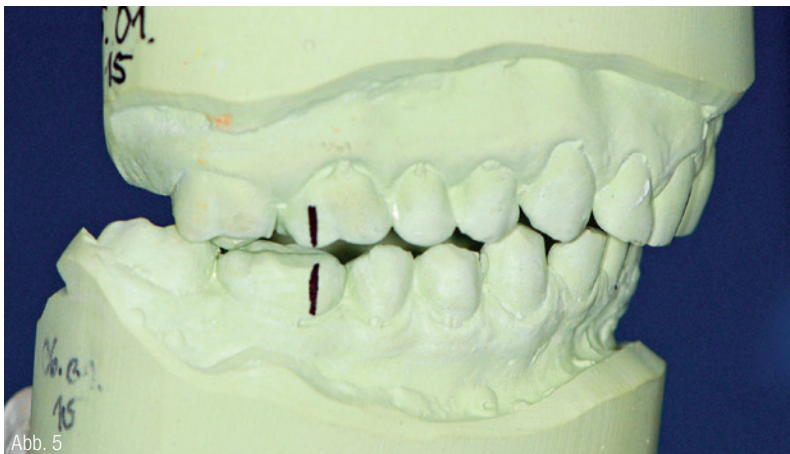




Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Laterale Ansicht der Aufbisschiene. Abb. 7: Okklusale Ansicht der Aufbisschiene. Abb. 8: Fertige Versorgung nach Centric Guide Therapie.

Innovationspreis des Freistaates Sachsen ausgezeichnet.

Das System baut auf dem guten alten Stützstiftregistrator auf. Bisher konnten bei einer Stützstiftregistrierung immer nur sagittale und transversale Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden. Diese zweidimensionale Aufzeichnung ist als Pfeilwinkelregistrator bekannt. Der besagte Pfeilwinkelregistrator muss dann entsprechend ausgewertet und interpretiert werden.

Am Ende muss ein Punkt festgelegt werden, bei dem man hofft, die zentrische Relation gefunden zu haben. Und da liegt bei einem klassischen Stützstiftregistrator genau die Herausforderung. Diesem Registrator fehlt eine Dimension, nämlich die dritte Dimension. theratecc ist es gelungen, dass nun erstmalig auch alle vertikalen Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden können. Dank dieser dreidimensionalen Aufzeichnung wird die Position, wo beide Kondylen in zentrischer Relation stehen, einfach und vor allem reproduzierbar darstell- und registrierbar. Eine Interpre-

tation der Aufzeichnung wird so überflüssig. Die gesamte Registrierung dauert nur ca. fünf Minuten. Das System kann in allen Indikationsbereichen, also im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem für therapeutische oder restaurative Anwendungen eingesetzt werden (Abb. 2 bis 5).

Im bezahnten Kausystem kann nach einer Bissanalyse mittels Centric Guide® eine Schienentherapie zielführend sein, um die Kaumuskulatur wieder an die zentrische Kieferrelation zu „gewöhnen“. Im Anschluss an diese Schienentherapie kann eine detaillierte Vorausplanung z. B. mittels Wax-up erfolgen. Gerade bei einer Komplettsanierung von 28 Zähnen kommt es auf jedes Detail an, da braucht es schlüssige Gesamtkonzepte, auf die man sich verlassen kann. Entsprechende Konzepte wurden von theratecc entwickelt und geben den Anwendern Sicherheit für Umsetzung einer Schienentherapie oder prothetischen Restauration (Abb. 6 und 7).

Neben der Sicherheit bei der Bissregistrierung lassen sich dank dieser Kon-

zepte auch entsprechend umfangreiche Restaurationen leichter vorausplanen und umsetzen. Die Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und Dental-labor erfolgt partnerschaftlich auf Augenhöhe. Alle Arbeitsschritte können weit im Voraus zwischen allen Beteiligten abgestimmt und koordiniert werden. Die Planungssicherheit sorgt für einen stressfreien Laboralltag, ohne bissbedingte Nacharbeiten und mehr Freude an unserer wunderschönen Arbeit (Abb. 8). Aus wirtschaftlicher Sicht sei erwähnt, dass die Herstellung von Messschablonen, Schienen und komplexen prothetischen Restaurationen sich natürlich auch positiv auf die Umsatzzahlen auswirkt. Nicht zu vergessen sind auch die eingangs angesprochenen fünf bis zehn Prozent an bissbedingten Nacharbeiten, die so gezielt vermieden werden können. Kurzum: Die instrumentelle Bissregistrierung ist ein sehr gutes Tool für die erfolgreiche Zusammenarbeit von Zahnarztpraxis und Dentallabor, bei der der Patient natürlich immer im Mittelpunkt steht.



Abb. 8

## INFORMATION

### ZTM Christian Wagner

theratecc GmbH & Co. KG  
Neefestraße 40  
09119 Chemnitz  
Tel.: 0371 26791220  
info@theratecc.de  
www.theratecc.de

Infos zum Autor



# DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

17. und 18. Februar 2017

Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)



## Thema:

Zirkon – Ein Werkstoff für alle Fälle?

## Wissenschaftliche Leitung:

ZTM Jürgen Sieger/Herdecke

## Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## Hauptsponsor:

Heraeus Kulzer  
Mitsui Chemicals Group

Faxantwort an **0341 48474-290**

☐ Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium  
Digitale Dentale Technologien zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programmes.)

Praxisstempel/Laborstempel

ZWL 6/16