

Marius Urmann

Wenn Routine Spaß macht – und die Wirtschaftlichkeit stimmt

INTERVIEW Bei seiner Tätigkeit als Referent beschäftigt sich Dr. Mario Viden, Praxis VIDENVIDEN (Wien), unter anderem mit dem Thema Klasse II-Füllungen. Ein Ausgangspunkt seiner Vorträge ist dabei die weitverbreitete Haltung: „Über direkte Seitenzahnversorgungen spricht man nicht, man macht sie!“ Im Interview erklärt er, warum man mit dieser Einstellung womöglich die Chance zur Steigerung von Effizienz und Patientenzufriedenheit verstreichen lässt und warum es sich vielmehr lohnt, den eigenen Klasse II-Workflow einer genauen Betrachtung zu unterziehen.

Dr. Viden, geben Sie uns zum Einstieg doch bitte einen kurzen Überblick über Ihre Praxis und Ihren eigenen Tätigkeitsbereich. Wo genau liegen Ihre Schwerpunkte?

Ich bin seit sechs Jahren gemeinsam mit meinem Vater in unserer Familienpraxis in Wien tätig. Dort gehen wir mit insgesamt zwölf Mitarbeiterinnen nahezu alle Bereiche der modernen



Foto: Dr. Viden

Zahnheilkunde an. Ich selbst bin dabei gar nicht so sehr auf einen bestimmten Schwerpunkt fixiert, sondern beschäftige mich mit einer Vielzahl von Themen. Einen Hauptteil der täglichen Arbeit machen aber sicherlich die Konservierende Zahnmedizin und die Prothetik aus. Auf erstgenanntem Feld bin ich insbesondere in puncto Endodontie tätig, in Sachen Prothetik spielt für mich wiederum auch der CAD/CAM-Workflow eine entscheidende Rolle. So bin ich bei den Fortbildungsveranstaltungen bei uns in der Praxis unter anderem auch als Referent zum Thema CEREC aktiv.



„Häufig noch Luft nach oben“ – die anspruchsvolle Kontaktpunktgestaltung lässt sich mit dem Teilmatrizensystem Palodent V3 spürbar leichter gestalten.

Foto: Dr. Viden

Neben indirekten CAD/CAM-Restaurationen behandeln Sie bei Ihren Fortbildungen aber auch direkte Versorgungen, genauer gesagt Seitenzahnversorgungen. Inwiefern gibt es bei dieser vermeintlichen Routine-Indikation überhaupt einen großen Fortbildungsbedarf?

Bei diesem Punkt sind sich direkte und indirekte Versorgungen sogar recht ähnlich: Oft werden die einzelnen Behandlungsschritte nicht mehr so genau und so bewusst durchgeführt, wie sie für perfekte klinische Ergebnisse erforderlich wären. Gerne wird schlichtweg auf Protokolle und Materialien zurückgegriffen, die man schon seit jeher verwendet. Dadurch entsteht eine trügerische Routine, die mitunter betriebsblind macht für mögliche Fehlerquellen. Zudem hat sich gerade auf diesem

Gebiet einiges getan, und das ist nicht jedem Behandler immer so präsent. Meiner Erfahrung nach gibt es hier zum Teil ein sehr großes Optimierungspotenzial. Indem man die Prozesse unter die Lupe nimmt und neue Möglichkeiten ausschöpft, lässt sich die Qualität mitunter deutlich steigern. Häufig investiert man dann nur anfangs ein bisschen mehr Zeit und erhält dadurch ein überproportional besseres Ergebnis.

Welche Optimierungspotenziale gibt es auf diesem Gebiet konkret und wie lassen sie sich erschließen?

Gerade im Bereich der Matrizentechnik ist häufig noch Luft nach oben. Immerhin ist die Gestaltung von Randleisten und anatomisch korrekten Kontaktpunkten aus handwerklicher Sicht so ziemlich das Anspruchsvollste, was eine Klasse II-Versorgung für den Zahnarzt bereithält. Mit dem richtigen Teilmatrizensystem geht diese Aufgabe spürbar leichter von der Hand, aber auch hier gilt: Ich muss mich zunächst einmal bewusst mit der Thematik auseinandersetzen und wissen, wie ich die Vorteile richtig nutze. So findet man schnell zu einem einfachen Workflow, der nahezu immer funktioniert.

Ein zweiter Punkt ist die adhäsive Befestigung – und auch hier haben wir einen Aspekt, der ebenfalls für indirekte Versorgungen relevant ist. Auf diesem Gebiet kann man sich das Leben mithilfe moderner Adhäsive, Universaladhäsive um genau zu sein, entscheidend leichter machen. Ich persönlich finde sie optimal, sofern man sie richtig anwendet. Dann hat man in puncto Bonding keine Schwierigkeiten mehr. Bei meinen Fortbildungen gehe ich daher auf den korrekten Umgang

mit Universaladhäsiven ein. Wenn dann erst einmal die nötige Sicherheit gegeben ist, gehören postoperative Sensibilitäten aufgrund mangelhafter Dentinversiegelung der Vergangenheit an – eine Tatsache, die übrigens auch von der wissenschaftlichen Datenlage zum Thema Universaladhäsive gestützt wird.

Welche Rolle spielt für Sie dabei auf der Produktseite der vielzitierte Systemgedanke? Welchen Mehrwert können aufeinander abgestimmte Komponenten der Praxis wirklich bieten?

Ich finde es durchaus angenehm, dass die Produkte aufeinander abgestimmt sind. Ehrlich gesagt ist es bei mir persönlich aber so, dass ich die von mir verwendeten Produkte nicht auf einmal als System kennengelernt habe. Vielmehr haben mich die einzelnen Werkstoffe und Hilfsmittel in ihrem jeweiligen Einsatzgebiet überzeugt. Dass sie alle aus einer Hand kommen und miteinander harmonisieren, ist für mich sozusagen eher ein zusätzlicher Bonus. Aber es stimmt schon: Man hat den Kopf frei für die eigentliche Arbeit, weil man sich keine Gedanken darüber machen muss, dass bestimmte Materialien nur mit Vorsicht zu kombinieren sind.



So mancher Zahnarzt erkennt in den Fortbildungen von Dr. Mario Viden: „Mit einem Universaladhäsiv wie Prime&Bond active kann man es schlichtweg leichter haben.“

Foto: Dr. Viden

Welche Empfehlungen geben Sie Teilnehmern Ihrer Fortbildungen hier im Detail? Auf welches System setzen Sie persönlich und warum?

Ich möchte den Teilnehmern in erster Linie die Methodik und das konkrete Handling vermitteln, schließlich ist es eine Fortbildungs- und keine Verkaufsveranstaltung (lacht). Aber ganz im Ernst: Ich demonstriere, was in meiner Praxis tagtäglich funktioniert und wie ich dabei vorgehe. Dass ich dabei auf die Class II Solution von Dentsply Sirona zurückgreife, sage ich den Teilnehmern selbstverständlich – das gehört für mich zum Erfahrungsaustausch dazu. So kann jeder für sich entscheiden, ob er hier Potenzial für seinen eigenen Praxisalltag erkennt. Erfahrungsgemäß motiviert das viele

Die neue Multifunktions-Kamera

4 in 1

ohne Wechselkopf



**Intraoral
Extraoral
Fluoreszenz
Infrarot**



Alle Funktionen in einem Kopf



Makro bis unendlich



Auto-Fokus



Full-HD Auflösung



Winkelstück-Design



Hochwertiges hygienisches Metall-Gehäuse



Maus-Funktion



Kompatibel mit der vorhandenen Praxis-Röntgensoftware

Überzeugen Sie sich von der Qualität der Kamera und testen Sie diese 14 Tage unverbindlich!



Good Drs
www.gooddrs.de

Good Doctors Germany GmbH

Gerhard-Domagk-Straße 2,
53121 Bonn, Germany.

Tel: +49 (0) 228 53 44 14 65
Fax: +49 (0) 228 53 44 14 66

www.gooddrs.de
E-mail: info@gooddrs.de



Produkt A



Produkt B



Prime&Bond active®



Produkt A



Produkt B



Prime&Bond active®

Die aktive Ausbreitung (oben) sowie das aktive Vermischen (unten) von Prime&Bond active sorgen dafür, dass ein erfolgreiches Bonding noch leichter von der Hand geht.

Fotos: Dentsply Sirona

Zahnärzte dazu, in diese einfache und zuverlässige Prozesskette einzusteigen. So mancher hängt aus Gewohnheit vielleicht noch an einem komplizierten Bondingsystem und merkt, dass er es mit einem Universaladhäsiv wie Prime&Bond active schlichtweg leichter haben kann. Ein anderer sieht womöglich, dass er mit dem Bulkfill-Komposit SDR flow+ in einer Vielzahl von Indikationen verlässlich zum Erfolg kommt. Insofern ist es weniger eine konkrete Empfehlung als die Präsentation eines Workflows, der funktioniert.

Mit welchen Fragen sehen Sie sich bei Ihren Veranstaltungen am häufigsten konfrontiert?

Tatsächlich höre ich bei meinen Fortbildungen oft Fragen zu Poliersystemen und Instrumenten. Nicht wenige Teilnehmer sind in dieser Hinsicht ein wenig technikverliebt und erhoffen sich, durch einen Equipmentwechsel zu besseren Ergebnissen zu kommen. Meiner Erfahrung nach ist diese Stellschraube aber gar nicht so relevant. Erkennbare Verbesserungen erreicht

man leichter, indem man auf ein schlüssiges Gesamtkonzept mit einem guten Protokoll setzt. Die Prozesse vorab zu durchdenken und sich mit den Abläufen vertraut zu machen – das ist für mich der Schlüssel zum Erfolg.

Trotz dieser überlegten Herangehensweise spielt bei Ihren Vorträgen der Spaß am sogenannten Brot- und Buttergeschäft eine zentrale Rolle. Wie lässt er sich bei einer solch routinemäßigen Behandlung bewahren?

Ich sehe es so: Man hat nur Spaß an dieser „Routinearbeit“, wenn man es richtig gut macht. Denn gerade für junge Zahnärzte gilt: Man kann sich nicht permanent die besonders aufwendigen und spannenden Aufgaben herauspicken, man muss die Basics beherrschen. Und das sind nun einmal Wurzelkanalbehandlungen und eben auch vorrangig Füllungen. Wenn man diese Bereiche aber im Griff hat und schnell überzeugende Ergebnisse erreicht, dann sorgt das nicht nur für eine hohe Patienten-, sondern auch für die eigene Zufriedenheit. Man ar-

beitet dann auch bei vermeintlichen Routinetätigkeiten in dem Bewusstsein: „Ich leiste nicht nur das Minimum, sondern hole das Maximum aus der Situation heraus – und brauche doch nicht wesentlich länger.“

Herr Dr. Viden, vielen Dank für das Gespräch!



Dentsply Sirona
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Dr. Mario Viden
Zahnarztpraxis VIDENVIDEN
Hoher Markt 4
1010 Wien
Österreich
Tel.: +43 1 5332156
www.dr-viden.com

dental
bauer



dental bauer – kompetent und persönlich

seit 125 Jahren

Als führendes Familienunternehmen im deutschsprachigen Dentalmarkt beraten wir Sie als Ihr Fachhändler nicht nur bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller, sondern gewährleisten darüber hinaus ein fundiertes Know-how in allen Fragen rund um den Dentalbedarf. Individualität und Persönlichkeit ersetzen bei uns anonymes Konzerndenken – jede einzelne Kundenanforderung besitzt oberste Priorität. Eine offene Kommunikation und eine hohe Kundenorientierung ist uns dabei besonders wichtig.

Erfahren Sie mehr über das Komplettsortiment, das Fortbildungsprogramm sowie aktuelle Aktionen unter **www.dentalbauer.de**

dental bauer – Ihr Spezialist für:

- Dienstleistungen bei Praxis- und Laborplanung, Umbau, Modernisierung
- **EXIST**KONZEPT® – Professionelle Beratung bei Praxisabgaben und Existenzgründungen
- Unterstützung bei der Umsetzung von gesetzlichen und behördlichen Vorgaben mit **PRO**KONZEPT®
- **INOX**KONZEPT® – der neue Maßstab für sichere Aufbereitung
- hochwertige Dentalprodukte und umfassende Servicelösungen
- qualifizierte Reparatur, Wartung sowie sicherheitstechnische Kontrolle gemäß MPBetreibV
- zeit- und kostensparende Bestellung im Onlineshop www.dentalbauer.de
- fachkundige Beratung für CAD/CAM und digitale Technologien
- breitgefächertes Fortbildungsprogramm für Behandler, Praxisteams, Assistenz Zahnärzte und Zahntechniker
- attraktive Finanzierungsmodelle – individuell zugeschnitten auf den Bedarf von Praxis- und Laborbetreibern
- Beratung vor Ort an 28 Standorten

INOXKONZEPT®
designed by dental bauer

PROKONZEPT®
dental bauer

EXISTKONZEPT^{db}
durchstarten mit dental bauer



dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0
Fax+49 7071 9777-50
info@dentalbauer.de

[www.
dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)