

Ein herausfordernder Fall – auch fürs holländische Fernsehen

Faszination Prothetik im Erosionsgebiss: „Der Restaurationswerkstoff entscheidet alles!“



S. Smeekens



O. v. Iperen

„Faszination Prothetik“ – so lautete das Motto des hochkarätig besetzten Fachkongresses von DeguDent am Freitag, 20. Januar 2012. Wer die 12 Referenten erlebte, bekam automatisch neuen Schwung, fand womöglich zu einer intensiveren Identifikation mit seinem Beruf – und für die Zukunft zu einem noch besseren Zusammenspiel im zahnärztlich-zahntechnischen Team. Einen besonders eindrucksvollen und exemplarischen Fall stellten bei „Faszination

Prothetik“ Diplom-Zahntechniker Olaf van Iperen und Dr. Sjoerd Smeekens vor. Das Westentliche daran fassen sie in unserem Interview zusammen.

? Herr van Iperen, Sie haben den Fall, den Sie bei „Faszination Prothetik“ vorstellten, sogar im holländischen Fernsehen vorgeführt. Wie genau ist es dazu gekommen, und wie lief es ab?

O. van Iperen: In Holland gibt es erfreulicherweise Fernsehprogramme, die nicht auf „Beauty“ gehen, sondern medizinische Problemfälle und neue Methoden vorstellen, z. B. narbenfreie Operationen durch den Bauchnabel hindurch. So hat das TV auch unseren Patientenfall aufgegriffen und war während der gesamten Behandlung vor Ort – mehrere Sitzungen lang bis zum erfolgreichen Abschluss.

? Herr Dr. Smeekens, damit sind Sie aktiv an die Öffentlichkeit herangetreten. Wie sollten sich nach Ihrer Einschätzung ganz allgemein Zahnmedizin und Zahntechnik stärker im Bewusstsein von Patienten und Öffentlichkeit verankern?

Dr. S. Smeekens: Zahnmedizin ist Teamwork, ein Mannschaftssport. Frau oder Herr Doktor kann unmöglich erfolgreich sein ohne Mitspielerinnen und Mitspieler. Wichtiger Bestandteil dieses Teams sind der Zahntechniker und seine Mitarbeiter. Bis jetzt steht bei Patienten und in der Öffentlichkeit vor allem die Zahnärztin oder der Zahnarzt im Vordergrund. Das sollte sich ändern! Die Teamleistung sollte mehr hervorgehoben werden.

? Lassen Sie uns zum eigentlichen Fall kommen. Was war für Sie das Besondere daran, und wie sind Sie im Team vorgegangen?

Dr. S. Smeekens: Es handelte sich um einen jungen Patienten mit stark erodierten Zähnen. Ein wesentlicher Grund dafür war ein persistierender saurer Rückfluss von Speiseresten. Dieser hatte die natürliche Zahnschmelze im Ober- wie im Unterkiefer und von den 1ern bis zu den



Abb. 1 Ein extremes Erosionsgebiss – der Grund: persistierender saurer Rückfluss von Speiseresten.

Fotos: Dr. Sjoerd Smeekens



Abb. 2 Behandlungsergebnis: Herausragende Transluzenz und geringe Mindestwandstärken schaffen die Voraussetzung für „Premium-Ästhetik“ mit „Premium-Zirkonoxid“.

7ern stark geschädigt. Dazu kam noch Zahnhartsubstanzenverlust durch Attrition – also ein sehr herausfordernder Fall.

? Herr van Iperen, wie haben Sie die Lösung zahntechnisch realisiert?

O. van Iperen: Herr Dr. Smeekens und ich haben den Fall im Vorfeld der Behandlung genau analysiert. Da war einfach nicht mehr viel Substanz vorhanden. Eine Bissanhebung, wie man sie bei Abrasionen und Erosionen in einem üblichen Maße durchführt, kam hier nicht infrage, weil kaum Bisshöheverlust durch dentoalveoläre Kompensation sämtlicher Zähne stattgefunden hatte. So haben wir uns schließlich gemeinsam mit dem Patienten entschlossen, sämtliche Zähne mit Zirkonoxid zu überkronen und dabei im Seitenzahnbereich aus Platzgründen monolithisch zu arbeiten, während im Frontzahnbereich eine ästhetische Verblendung vorgenommen werden sollte.

? Welche Rolle spielte dabei der Restaurations-Werkstoff Cercon ht?

O. van Iperen: Der Restaurationswerkstoff entscheidet alles! Das Zirkonoxid der neuen Generation gibt uns Dank seiner Transluzenz und Dank der geringen Mindestwandstärken ästhetische Möglichkeiten, wie wir sie zuvor nicht hatten. Cercon ht ist aus meiner Sicht das einzige Material, das in diesem Falle die Zahnfarbe des Patienten wiedergeben konnte.

? Herr Dr. Smeekens, was schätzen Sie als Zahnarzt am Zirkonoxid der neuen Generation?

Dr. S. Smeekens: Ich kann damit im Seitenzahnbereich substanzschonend vollanatomisch arbeiten, was ich aus medizinischer Sicht als wünschenswert erachte. Im sichtbaren Bereich verbessert die höhere Transluzenz die Basis für ästhetische Verblendungen, sodass der Zahntechniker die ästhetischen Gestaltungsmöglichkeiten von Vollkeramik selbst bei geringem Platzangebot ausschöpfen kann.

? Ein neuer Werkstoff soll natürlich letztlich auch den Patienten überzeugen. Wie verlief denn im Vorfeld der Behandlung das Beratungsgespräch?

O. van Iperen: Die klinische Situation war derart desolat, dass dem Patienten wenig Entscheidungsmöglichkeiten blieben. Eine Restauration mit hochgoldhaltigen Edelmetalllegierungen wäre grundsätzlich möglich gewesen, aber sowohl ästhetische als auch Kostengesichtspunkte sprachen bei dieser umfassenden Rehabilitation dagegen.

? Herr Dr. Smeekens, wir haben in diesem Interview einen speziellen Fall behandelt. Welchen Patienten würden Sie im Allgemeinen das Zirkonoxid der neuen Generation besonders ans Herz legen?

Dr. S. Smeekens: Vor allem bei Patienten mit Zahnhartsubstanzverlust und geringem intermaxillären Platzangebot hat die neue Zirkonoxid-Generation riesige Vorteile. Diese Patientengruppe wächst übrigens fast in der ganzen Welt rasant! Man kann substanzschonend arbeiten,

das Risiko von Abplatzungen entfällt, und durch die erhöhte Transluzenz gehören milchig-opake vollanatomische Zirkonoxid-Kronen der Vergangenheit an. Selbst in schwierigen Patientenfällen kann High-end-Ästhetik erreicht werden. Daneben besteht die Möglichkeit zur Voll- oder Teilverblendung – kurz: Ich kann konsequent indikationsorientiert arbeiten, wie ich es mir als Zahnarzt wünsche.

Das Interview führte Dr. Ehrensberger, Frankfurt/Main.

Pressekonferenz der Johnson & Johnson GmbH, 16. April 2013, Frankfurt am Main

Erfolgreiche Raucherentwöhnung in der Zahnarztpraxis

Obwohl die Mehrzahl der deutschen Zahnärzte Raucherberatung für wichtig hält, bieten die wenigsten von ihnen ihren Patienten entsprechende Unterstützung bei der Tabakentwöhnung an. Neben Zeitmangel, sind es vor allem fehlende Kenntnisse in der Raucherentwöhnung, sowie die Angst ihren Patienten zu nahe zu treten, die sie daran hindern.

Dabei könnten gerade Zahnärzte in der Tabakentwöhnung viel bewirken, betonte Dr. med. Holger Gehrig M.Sc., niedergelassener Zahnarzt in Kandel, auf einer Presseveranstaltung in Frankfurt am Main. „Wir sehen unsere Patienten regelmäßiger als andere Ärzte und verfügen über geschulte Prophylaxe-Helferinnen sowie ein etabliertes Recall-System“, so Gehring. Um es Ärzten zu ermöglichen, mit geringem Zeitaufwand aufhörwilligen Rauchern den Ausstieg aus der Sucht zu erleichtern, hat er gemeinsam mit einem interdisziplinären Ärzteteam das leicht erlernbare Therapiekonzept „Einfach Erfolgreich Rauchfrei“ (EER) entwickelt. Es kombiniert die strukturierte Beratung durch den Arzt und sein Praxisteam mit medikamentöser Unterstützung und bietet nun in der 2. Auflage Neuerungen, welche insbesondere die Motivation des Patienten erleichtern und so einen erfolgreichen Ausstieg aus der Tabaksucht begünstigen sollen. Dass sich dieses Programm tatsächlich problemlos in den Praxisalltag integ-

rieren lässt und zu überzeugenden Erfolgen führt, zeigen erste Ergebnisse einer Zwischenauswertung aus einer bundesweiten Praxisstudie mit 45 hausärztlich tätigen Medizinerinnen und über 180 stark rauchenden Patienten. Wie Dr. med. Andreas Jähne von der Universitätsklinik für Psychiatrie und Psychosomatik berichtete, zeigen die vorläufigen Zahlen zur Effektivität 3 Monate nach Behandlungsbeginn eine Abstinenzquote von 55%. Die Anwendbarkeit des für Ärzte kostenlosen Programms, die Compliance der Patienten und den Nutzen der Therapie schät-

zen die teilnehmenden Mediziner als gut ein.

Um gezielt aufhörwillige Patienten ansprechen zu können, bei denen sich mit begrenztem Aufwand gute Therapieerfolge erzielen lassen, empfiehlt Gehring schon im Anamnesebogen abzufragen, ob die Patienten rauchen, falls ja, wie viel und wie hoch ihre Motivation ist, damit aufzuhören. Der Zahnmediziner liquidiert die Raucherentwöhnung, die maximal 5 kurze Beratungsgespräche in einem Zeitraum von 3 Monaten umfasst, mit 150€, einer Summe, die in etwa dem Betrag entspricht, den seine Patienten monatlich für Zigaretten ausgeben. Hinzu kommen die Kosten für die medikamentöse Nikotinsubstitution. Dafür steht seit kurzem ein neues Nikotinpräparat in Form einer Lutschtablette (Nicorette® Microtab, Johnson & Johnson) zur Verfügung. Diese lässt sich diskret einsetzen und kann so die Therapietreue unterstützen.

Die 2. Auflage des Leitfadens „Einfach Erfolgreich Rauchfrei 2.0“ kann zusammen mit allen Materialien zur strukturierten Therapie und Patienteninformationen kostenlos unter www.einfach-erfolgreich-rauchfrei.de heruntergeladen werden. Dort gibt es auch Informationen zu geplanten Seminaren zur Tabakentwöhnung.

Birgit Matejka, Freie Medizinjournalistin

Quelle: Pressekonferenz „Erfolgreiche Raucherentwöhnung, veranstaltet von der Johnson & Johnson GmbH, 16. April 2013, Frankfurt am Main.



Neues zum Dental Campus

E-Learning Plattform für die Implantologie



C. Hämmerle

Seit Beginn des Jahres gibt es eine neue E-Learning-Plattform in der Implantologie. Im Rahmen der IDS im März gab es für die ZWR die Gelegenheit, mit dem Mitinitiator und Präsidenten des Dental Campus Prof. Christoph Hämmerle, Zürich über die Vision, die zur Gründung der Plattform geführt hat, zu sprechen.

? Herr Prof. Hämmerle, E-Learning ist ein bewährtes Tool in der Fort- und Ausbildung geworden. Auch in der Implantologie gibt es von den Fachgesellschaften Angebote in dieser Richtung. Was hat Sie bewogen, eine weitere Plattform ins Leben zu rufen.

Prof. Hämmerle: Uns lag am Herzen, die Möglichkeit einer klar strukturierten Weiter- aber auch Ausbildung anzubieten. So haben wir die Erfahrung aus anderen E-Learning-Projekten mit den neuesten technischen Möglichkeiten kombiniert, und ein modernes didaktisches, interaktives Konzept erarbeitet. Die Inhalte der 4 Hauptfunktionen sind so aufgebaut, dass sie alle Themen in der Implantologie abdecken und zusätzlich die fachliche Diskussion sowie Informationen zum richtigen Handling von Produkten anbieten. Wichtig ist, dass jeder Kollege/in, ob erfahrener Implantologe oder Einsteiger, seine Lerninhalte individuell zusammenstellen kann. Selbstverständlich unterliegen die Inhalte einer ständigen Qualitätskontrolle durch ein internationales Implant Campus Board.

? Bitte erklären Sie den besonderen Aufbau von Dental Campus.

Prof. Hämmerle: Die Plattform gliedert sich in 4 Hauptfunktion: Clinical Cases, Education, Forums&Groups und Lounges.

In der Sektion Clinical Cases geht es um Behandlungsplanung. Klinische Fälle unterschiedlicher Komplexität werden von der Planung bis zur Lösung Schritt für Schritt vorgestellt. Man kann eigene Lö-

sungsvorschläge für den vorliegenden Fall interaktiv mit anderen diskutieren.

Die Sektion „Education“ bietet in 8 Phasen ein komplettes Ausbildungspaket. Die Phasen sind unterteilt in Module, die aufeinander aufbauen und vom ersten Besuch des Patienten, über die Planung bis hin zur Versorgung (Chirurgie/Prothetik) und Nachsorge reichen. Jedes Modul besteht aus 3–5 kürzeren Vorträgen mit praktischen Beispielen. In Lernkontrollen wird eine Überprüfung des erworbenen Wissens angeboten. Für uns war es wichtig, die Funktionen Cases und Education wie eine Patientenbehandlung zu strukturieren, um so einen bestmöglichen praxisnahen Lernerfolg zu garantieren.

In den Forums&Groups gibt es Möglichkeiten sich mit anderen Nutzern auszutauschen, und über die Lounges bieten die Partnerfirmen zusätzliche Informationen zu den Materialien aus den Vorträgen und Fällen an. Das Besondere an der Plattform ist, dass der Nutzer durch sinnvolle Verlinkung die relevanten weiterführenden Information erhält, ohne die Plattform verlassen zu müssen.

? Lernen zu Hause am Bildschirm ist eine Sache, aber wie können praktische Erfahrungen gesammelt werden?

Prof. Hämmerle: Sie haben recht. Eine effektive Fortbildung kann nicht allein über eine Internetplattform funktionieren. Dental Campus legt großen Wert auf „blended Learning“, das auch persönliche kollegiale Gespräche und praktische Übungen beinhaltet. Deshalb werden in Zukunft praktische Kurse in verschiedenen Ländern angeboten, die die Inhalte der Lectures und Cases ergänzen und die persönliche Kommunikation mit Kollegen und Experten ermöglichen.

? Zur Zeit wird Dental Campus auf Englisch angeboten. Sind weitere Sprachen geplant? Was entstehen für Kosten für den Nutzer?

Prof. Hämmerle: Ja, weitere Sprachen wie beispielsweise Deutsch sind in Vorbereitung und voraussichtlich für das 4. Quartal vorgesehen. Für die Clinical Cases gibt es Tages-, Monats-, oder Jahresbeiträge, die nach individuellem Nutzungs-

wunsch gewählt werden können. So erhält man für nur 38,-€ einen ganzen Tag lang Zugang zu sämtlichen klinischen Fällen auf der Plattform. Die Education-Module haben je nach Umfang unterschiedliche Preise, wobei eine Stunde Ausbildung im Durchschnitt 95,-€ kostet. Der Zugang zu den Lounges und Forums&Groups ist kostenlos.

? Sie haben 4 Kooperationspartner, die mit Dental Campus zusammenarbeiten. Nach welchen Kriterien wurde die Auswahl getroffen?

Prof. Hämmerle: Wichtig war uns, dass unsere Partner hohe Standards in Qualität und Wissenschaft erfüllen, einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung der Implantologie geleistet haben und dass wir erwarten können, dass sie dies auch weiterhin tun werden. Auf der Plattform liefern sie wichtige Informationen zur konkreten praktischen Anwendung ihrer Produkte und Systeme. Die gewählten Firmen decken mit ihrem Angebot einen großen Teil des weltweiten Implantatmarktes ab.

? Was ist das Besondere an Dental Campus und was unterscheidet ihn von anderen E-Learning-Plattformen?

Prof. Hämmerle: Die Inhalte können von Einsteigern oder erfahrenen Implantologen individuell zusammengestellt werden. Sie können zur Aus- und Weiterbildung oder auch zur Überprüfung des vorhandenen Wissens genutzt werden. Die verschiedenen Nutzungsoptionen erlauben, nur für die Inhalte zu bezahlen, die der Anwender wirklich benötigt oder die ihn interessieren.

Die wichtigsten Unterschiede zu anderen Plattformen aber sind die vielen interaktiven Möglichkeiten sowie die hohe Qualität und klare, didaktische Strukturierung der Inhalte. Die Nutzer finden auf Dental Campus aktuelles theoretisches Wissen, das direkt mit Informationen zur Anwendung der Techniken und Produkte in der Praxis verknüpft ist. Dadurch bietet Dental Campus einen einzigartigen, praktischen Nutzen.

! Herr Prof. Hämmerle vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Frau Dr. Gins von der ZWR

Fortbildungsseminar über Innovationen der Zahnheilkunde

„Adhäsion, Zementierung und Pulpaüberkappung in der modernen Zahnheilkunde“ – hierzu bildeten sich Fachexperten vom 15.–17. Mai im Hause der Kettenbach GmbH & Co. KG in Eschenburg fort. In dem mehrtägigen Seminar referierte Dr. Byoung Suh, Gründer und Vorsitzender des US-amerikanischen Unternehmens BISCO, über Richtungweisendes der Zahnmedizin. Durch die verschiedenen Vorträge von Dr. Byoung Suh erhielten die Teilnehmer wertvolle Informationen über wissenschaftliche, chemische sowie medizinische Hintergründe und Funktionsweisen der adhäsiven Zahnheilkunde. Darüber hinaus gewährte Kettenbach den Teilnehmern in einer Betriebsführung einen Blick hinter die Kulissen.



Der Referent und weltweit anerkannte Experte Byoung Suh gründete BISCO im Jahr 1981, heute einer der Marktführer im Bereich der Adhäsiv- und Komposit-Technik. Es stellt auf Basis eigener Forschung und Entwicklung eine Vielzahl an Produkten her, die von Kettenbach als exklusiver Partner in Deutschland und Österreich vertrieben werden. Kettenbach versteht sich als Spezialist für komplette Lösungssysteme im Bereich der dentalen Abformnahme. Ergänzend zu den klassischen Silikon-Abformmaterialien werden Materialien zur Bissregistrierung sowie ein breites Sortiment an komplementären Produkten angeboten. Hierzu zählen u.a. Mischsysteme, Adhäsive und Desinfektionsmittel.

„Im Zuge der Seminartage im Hause Kettenbach konnte ich unter anderem wichtige neue Erkenntnisse zur Pulpaüberkappung gewinnen. Das Seminar klärte viele Fragestellungen und sensibilisierte die Teilnehmer für die Funktionsweisen der adhäsiven Zahnmedizin“, erklärt Teilnehmer Carsten Löbel, Zahnarzt aus Hamburg. „Neben dem Know-how-Transfer empfand ich zudem die Betriebsführung als äußerst interessant und bereichernd. Denn dabei erhielten wir hautnah Einblicke in die chemischen und produktionstechnischen Prozesse. Seitdem ich gesehen habe, wie die Produkte entstehen, welchen Tests sie standhalten müssen und wie sich die Fertigungsabläufe gestalten, habe ich einen

noch intensiveren Bezug zu den Kettenbach-Produkten.“

Andre Neumann, Produkt Manager bei Kettenbach, freut sich über den Nachhall der Veranstaltung: „Die sehr gute Resonanz der Fachspezialisten bestätigt uns einmal mehr, dass wir mit unserer Philosophie, zukunftsorientiert auf die Bedürfnisse der Zahnmediziner einzugehen, den richtigen Weg beschreiten. Aufgrund des hohen Zuspruchs während und nach der Veranstaltung planen wir, mit weiteren Seminaren zur modernen Zahnheilkunde anzuknüpfen.“

Nach einer Pressemitteilung der Kettenbach GmbH & Co. KG, Eschenburg
Internet: www.kettenbach.de