

Zusammenfassung

Die meisten Patienten verlangen nach ästhetischem Zahnersatz, ohne jedoch im Vorfeld genau beurteilen zu können, wie sie nach der Behandlung aussehen möchten und was für sie „Ästhetik“ bedeutet. Daher ist eine Entscheidungshilfe für den Patienten sehr hilfreich, denn er ist selten in der Lage, sich eine kosmetische Veränderung vor der Realisierung vorstellen zu können. Der Autor zeigt in diesem Beitrag einen Weg auf, wie man ohne großen Aufwand, dem Patienten im Vorfeld der Behandlung das zu erwartende Ergebnis visualisieren kann.

Indizes

Mock-up, Veneers, Kosmetik, Entscheidungshilfe, Patientenberatung

Minimal- bis noninvasiv – zeitgemäße Ästhetik!

Jan Schünemann

Mal abgesehen von den unzähligen Varianten neuester CAD/CAM-Technologien und der Etablierung komplexer Implantatkonstruktionen, ist die Versorgung von Patienten, die keine oder nur minimale orale Defizite aufweisen, ein wachsender Markt, Folge des allgemein wachsenden Wunsches nach einem „perfekten“ Aussehen. Mittlerweile sind die Klebetechniken so perfektioniert, dass ein dauerhafter Verbund von natürlichem Zahn und Keramik sichergestellt ist.

Auch wenn der Patient allgemein nach ästhetischem Zahnersatz verlangt, so ist doch eine Entscheidungshilfe für den Patienten sehr hilfreich, denn der Kunde ist selten in der Lage, sich eine kosmetische Veränderung vor der Realisation vorstellen zu können. Daher sind Mittel und Wege sinnvoll, die dem Patienten das zu erwartende Ergebnis im Vorfeld visualisieren.

Eine enge Auseinandersetzung und ein konsequenter Dialog mit den beteiligten Personen ist die Grundvoraussetzung für eine mögliche Umsetzung einer ästhetischen Veränderung eines Patienten. Auch wenn diese Forderung schon seit Jahren gestellt wird, wird doch auch oftmals ein Mangel an gegenseitigem Respekt und Anerkennung zwischen

Einleitung

Beratung und Betreuung

Zahnarzt und Zahntechniker beklagt, wobei beiden Seiten ihren Part in der Patientenberatung erfüllen sollten: Der Patient schätzt die Meinung, die Beratung des jeweiligen Fachmanns und wünscht diese auch erfahrungsgemäß, wenn sie ihm angeboten wird.

Planung Die folgenden unterschiedlichen Fälle sollen eine Möglichkeit der interdisziplinären Zusammenarbeit verdeutlichen. Hierbei wird insbesondere auf die Planung und die für den Patienten wichtige „Voransicht“ eingegangen werden.

Fall 1 Die Ausgangssituation dieser Patientin stellte zunächst keinen dringenden Handlungsbedarf dar, doch war sie mit der Ästhetik insbesondere im Oberkieferbereich nicht zufrieden (Abb. 1). Vor einer Planung der Vorgehensweise sollte aber zunächst der Wunsch der Patientin herausgefiltert werden: was stört sie, was möchte sie verändert wissen? Es ist schwer, vor allem für einen Patienten, diese Wünsche präzise zu benennen, daher sind wir Fachleute gefragt, einen Vorschlag, eine Idee zu entwickeln. Oft kann erst bei einer Modellation den Umfang einer positiven Veränderung erkennbar werden.

Um gleichmäßige Volumenverhältnisse zu erzielen, sollen in diesem Fall alle sechs Frontzähne verändert werden (Abb. 2). Manchmal fehlt etwas Volumen im Halsbereich, manchmal bedarf es nur einer kleinen mesialen Randleiste.

Die Modellation auf der Situationsabformung wurde mit einem Silikonschlüssel eingefroren (Abb. 3). Anschließend wurde der Silikonwall mit einem provisorischen Kunststoff aufgefüllt und auf die Zähne repliziert. Fixtemp (Dreve, Unna) ist ein autopolymerisierender Kunststoff im Kartuschensystem (Abb. 4). Die kurze Verarbeitungsbreite lässt ein zügiges Arbeiten zu. Vorzugsweise verwendet der Autor hierfür die Zahnfarbe A1 oder A2, denn der Wunsch fast aller Patienten ist es, hellere Zähne zu haben.

Abb. 1 Die Ausgangssituation: Die Patientin wünschte eine Korrektur der Frontzahnästhetik.



Abb. 2 Um gleichmäßige Volumenverhältnisse zu erzielen, sollten alle sechs Frontzähne verändert werden.

Abb. 3 Die Modellation auf der Situationsabformung wird mit einem Silikonschlüssel eingefroren.



Abb. 4 Der autopolymerisierende Kunststoff Fixtemp der Firma Dreve, Unna.



Abb. 5 und 6 Die provisorische Ansicht mit kleinen Korrekturen ist eine Entscheidungshilfe.



Abb. 7 bis 9 Das Endergebnis hat die Erwartungen der Patientin mehr als übertroffen.

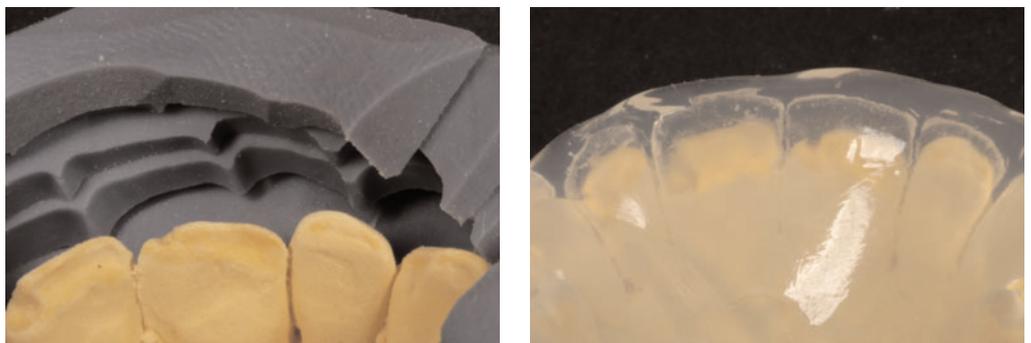
Die Überschüsse werden mit einem Skalpell entfernt und etwas überarbeitet. Anschließend wird es mit lichthärtenden Farben (Light-Paint-On, Dreve) bemalt und ausgehärtet.

Mit diesem Vorschlag kann der Patient nach Hause gehen und es mit seinem Partner oder Freunden diskutieren (Abb. 5 und 6). Meine Erfahrung ist es, dass die Patienten sich sofort entscheiden (Abb. 7 bis 9).

Abb. 10 Die Scheu vor der Veränderung ist oft sehr groß.



Abb. 11 bis 14 Die Modellation wird wieder von labial mit einem Vorwall festgehalten und in Schichten auseinander geschnitten. Zusätzlich dient auch der transparente palatinale Wall aus Regofix (Dreve) zur Überprüfung während der Präparation.



Fall 2 Auch im zweiten Fall hatte eine Patientin große Probleme mit der Ästhetik (Abb. 10). Jedoch sind oftmals die Scheu vor einer möglichen Veränderung oder die Angst vor dem Zahnarztbesuch für viele Menschen ein Hinderungsgrund etwas zu verändern. Mit der Möglichkeit, dem Kunden eine Variante unserer Vorstellung der positiven Veränderung nahe zu bringen, entwickeln sich bei diesem die Bereitschaft und der Mut einem „Eingriff“ zuzustimmen. In diesem Fall wurde die Modellation wieder von labial mit einem Vorwall festgehalten und in Schichten auseinander geschnitten (Abb. 11 und 12). Zusätzlich diente auch der transparente palatinale Wall aus Regofix zur Überprüfung während der Präparation (Abb. 13 und 14). Auch hier entschied sich die Patientin, nachdem sie sich unter dem Eindruck ihrer „Entscheidungshilfe“ die spätere Präparation vorstellen konnte, für einen Eingriff (Abb. 15 und 17).

Gerade in solchen Fälle mit einem tiefen Biss sind insbesondere von palatinal betrachtet mit Kronenrestaurationen nahezu unlösbar. Durch die adhäsiven Techniken können Stützzonen bestehen bleiben und die Präparationsform minimiert werden (Abb. 18).



Abb. 15 und 16 Die „Entscheidungshilfe“ ist für die Patientin eine große Hilfe und hinterlässt einen verblüffenden Eindruck, denn eine Vorstellung von der zur erwartenden Veränderung hätte sie sich ohne diesen Service nicht machen können.



Abb. 17 Das abschließende Ergebnis ist nicht nur für die Kundin ein voller Erfolg ...



Abb. 18 Palatinale Stützzonen wurden in natürlicher Zahnschubstanz erhalten.

Auch im dritten Fall wünschte die Patientin eine verbesserte ästhetische Frontzahnsituation (Abb. 19). Der Fall wurde ohne jegliche Präparation, nur durch reine Klebetechnik gelöst. Aus den zunächst geplanten Zentralen wurde bei der Ansicht mit Fixtemp klar, dass die gesamte Front verändert werden soll (Abb. 20). Die Umsetzung mit hochschmelzender Keramik erfolgte durch Brennen auf feuerfesten Einbettmassenstümpfen (Cosmotech Vest, GC, München).

Fall 3

Auch hier war die Patientin mit der Abschlussituation (Abb. 21), die mit minimalen Mitteln umgesetzt werden konnte, sehr zufrieden.

Der Trend der Zeit gibt uns die Möglichkeit, gegen die Flut von internationalem Zahnersatz, einen individuellen Weg mit Serviceleistung und Nähe zum Kunden zu verwirklichen. Direkte Zusammenarbeit mit dem Patienten motiviert ungemein und stärkt auch den Standort Deutschland, durch einen direkten und einfachen Kundenservice.

Fazit



Abb. 19 Die Ausgangssituation. Auch diese Patientin wünschte eine Verbesserung ihrer Frontzahnästhetik.



Abb. 20 Bei der Ansicht mit Fixtemp wurde klar, dass die gesamte Front verändert werden muss.



Abb. 21 Das überzeugende Endergebnis: ohne jegliche Präparation, reine Kosmetik.

Adresse des Verfassers ZTM Jan Schünemann, Lifestyle Dentistry
Lipper Hellweg 29, 33604 Bielefeld
E-Mail: Jan.Schuenemann@Lifestyle-Dentistry.com