

3M Unitek

Zähne ästhetisch in Form bringen

Dr. Christian Drost führt eine kieferorthopädische Praxis in Zug. Zahnfehlstellungen sind weit verbreitet. Zur Behandlung gibt es verschiedene Mittel, unter anderem die Clarity™ SL Brackets und SmartClip™.

Herr Dr. Drost, was sind die häufigsten Zahnfehlstellungen und deren Ursachen?

Das ist sicherlich der Unterkieferengstand. Er kommt allein und in Kombination mit anderen Zahnfehlstellungen vor. Ursache ist die lebenslange Wanderungstendenz der Seitenzähne von hinten nach vorne. Die Reinigung der Zähne ist hierbei nur erschwert möglich und es kommt meist zu chronischen Entzündungen von Zahnfleisch und Zahnhalteapparat. Abgesehen davon sieht ein Engstand der Frontzähne nicht so schön aus.

In Mitteleuropa sind von drei Kindern zwei behandlungsbedürftig, davon eines dringend. Schuld daran sind wahrscheinlich unsere immer schlechteren Gene und eine falsche Ernährung.

Gemäss einer deutschen Studie verfügen nur 1% der Kinder, 3% der Jugendlichen und 2% der Erwachsenen über ein korrekt verzahntes Gebiss. 30% der Kinder und 22% der Jugendlichen und Erwachsenen weisen stark ausgeprägte Fehlstellungen auf. 70% aller Untersuchten wurden als behandlungsbedürftig eingestuft. Da diese Frage immer auch eine gesundheitspolitische Dimension besitzt, wird sie in verschiedenen Regionen dieser Erde unterschiedlich beantwortet. Dahinter steht die Überlegung, welche Versorgung mit kieferorthopädischen Leistungen sich die jeweilige Gesellschaft leisten kann und will. In der Schweiz und in Deutschland gibt es einen vergleichsweise hohen Versorgungsgrad, in Indien und China geht er in Relation zur Bevölkerungszahl gegen Null.



Christian Drost beim Draht biegen

In welchem Alter werden Zahnfehlstellungen korrigiert?

Das hängt in erster Linie von den Eltern oder Patienten ab. Mit ca. 8 Jahren sollten Eltern ihr Kind zum ersten Mal beim Kieferorthopäden vorstellen. Bei einem Kreuzbiss oder einem stärkeren Unterkieferwachstum ist meist eine Frühbehandlung ratsam, und zwar Schritt für Schritt. Nach dem Beratungsgespräch entscheiden die Eltern, ob sie relativ früh beginnen oder noch warten wollen. Dabei sind die Lebenslage der Patienten, das heisst Aufgaben in Schule und Beruf, Ferienplanung usw. sowie die momentanen ökonomischen Verhältnisse zu berücksichtigen.

Unter den Motiven, einen Kieferorthopäden aufzusuchen, steht der ästhetische Aspekt stark im Vordergrund. Mit dem Gefühl eines unvorteilhaften Aussehens werden Befürchtungen sozialer Benachteiligung und psychischer Probleme verbunden. Dies gilt sowohl für Eltern, die ihre Kinder kieferorthopädisch beraten lassen, als auch für erwachsene Patienten.

Die Ästhetik und ihre psychosozialen Implikationen sind also für Laien das Hauptmotiv für eine kieferorthopädische Behandlung. Erlebte Funktionseinbusen spielen dem gegenüber eine un-

tergeordnete Rolle. Denn die langsame Entstehung der Anomalie, bei gleichzeitiger Entwicklung von Kompensationsmechanismen des Kausystems und eine Gewöhnung an die Situation, werden nicht bewusst wahrgenommen. Wenn aber eine Veränderung auch dem betroffenen Laien auffällt oder ein Zahnarzt bei einer Routinekontrolle auf die Anomalie aufmerksam wird, kann natürlich die Sorge um die Gesunderhaltung des Gebisses als weiteres Behandlungsmotiv hinzukommen. Eine Ausnahme bilden jene Anomalien, die bereits zu massiven Funktionsstörungen und Schmerzzuständen geführt haben.

Welche Behandlungsmöglichkeiten stehen zur Wahl?

Wir unterscheiden grundsätzlich herausnehmbare z.B. Bionator und festsitzende Behandlungsmittel z.B. 3M Unitek. Diese können wir wieder in sichtbar und unsichtbar (www.lingualtechnik.de und www.invisalign.ch) unterteilen.

Darüber hinaus unterscheiden wir Behandlungen, die das Kieferwachstum beeinflussen und bei abgeschlossenem Wachstum die Zusammenarbeit mit Chirurgen. Bei letzterem kann die Kiefersituation mit Chirurgie in jedem Lebensalter individuell optimiert werden.

Was zeichnet 3M Unitek Produkte aus?

Das müssten Sie mir eigentlich sagen (lacht). Sie werden sehr genau geprüft, bevor sie auf den europäischen Markt kommen. Auf der medizinischen Verpackung befindet sich eine Vielzahl von Informationen über Haltbarkeit, Lagerung usw. Während meiner Tätigkeit als Repräsentant für 3M konnte ich mir in verschiedenen Forschungseinrichtungen ein Bild davon machen und war überrascht, wie viele Vorschriften beachtet werden.

Die neuen Clarity SL Brackets und Smart Clip sind für uns Kieferorthopäden einfacher anzuwenden und sie verkürzen die Behandlung. Für den Patienten bedeutet das weniger Termine. Die Zähne werden sanft - mit geringeren Druckschmerzen - in die richtige Position gebracht.

Wie lange dauert eine durchschnittliche Behandlung?

Das hängt in erster Linie von den Wünschen des Patienten ab. Die durchschnittliche Behandlung in Europa erstreckt sich nach Untersuchungen über einen langen Zeitraum: gut 3 Jahre. Wir unterscheiden die eher seltene Frühbehandlung, die häufige Behandlung in der späten Phase des Wechselgebisses und die häufige Spätbehandlung aller bereits durchgebrochenen Zähne. Zu spät ist es nie, solange ein gesunder Zahnhalteapparat vorhanden ist. In meiner Praxis steigt der Anteil der erwachsenen Patienten stetig.

In der Frühbehandlung können Bissverschiebungen besser durchgeführt und Knochenwachstum bzw. -gewinn noch positiv beeinflusst werden. Dieser Vorteil wird mit einer längeren Behandlungsdauer und meist auch höheren Kosten erkaufte. Die meisten Behandlungen dauern mit den neuen Clarity SL Brackets und SmartClip ca. 12 Monate, bei Extraktionsfällen - das heisst Behandlungen mit Zähnezichen - ca. 18 Monate. Damit hat sich die Dauer im Vergleich zu der Behandlung mit alten Systemen um ein paar Monate verringert. Gemäss den Kriterien ausreichend, wirtschaftlich, zweckmässig machen wir ge-

gen Ende der Behandlung ein Abschlussgespräch. Hier entscheidet der Patient selbst, wie weit er gehen möchte. Im Finishing stehen kleinste Veränderungen häufig nicht mehr in Relation zu den Kosten und die Motivation sinkt mit der Behandlungsdauer. Das heisst auch, wenn der Patient zufrieden ist, wird der Ausstieg besprochen. Wichtig für mich ist hierbei die Information des Patienten.

suchungen hierüber geben für 30% eine mässige bis schlechte Mitarbeit an. Nach einer anderen Untersuchung gaben ca. 43% der Kinder zu, in letzter Zeit ihr Gerät kurzfristig - 9,5% sogar langfristig - nicht anweisungsgemäss getragen zu haben. Die Anweisungen beziehen sich in der Kieferorthopädie jedoch nicht nur auf die Tragedauer. Weitere Vorschriften betref-



Herkömmliche Behandlungstechnik mit Metallbrackets und Ligaturen



Clarity™ SL Brackets von 3M Unitek: ästhetisch, funktional und zeiteffektiv

Was ist während der Behandlung zu beachten?

Die Mitarbeit, auch Compliance genannt, stellt in der Kieferorthopädie von jeher ein Problem dar. Trotz der Motivierungsbemühungen des Behandlers ist die Mitarbeit des Patienten im Durchschnitt nicht hinreichend gut. Ein erheblicher Teil der Misserfolge in Europa geht auf das Konto von Non-Compliance. Bei ca. 13% wird die Behandlung vorzeitig abgebrochen. Unter-

fen die Pflege der Apparatur, die Mundhygiene, die Ernährungsgewohnheiten und das Einhalten der Behandlungstermine. Für die unbefriedigende Mitarbeit, besonders im Tragen der Geräte, gibt es natürlich Gründe:

- Die Behandlung ist mit Unannehmlichkeiten verbunden: Druck, vermehrter Speichelfluss, Auffälligkeit, Sprechbehinderung.

- Die Pflichten interferieren mit den täglichen Lebensgewohnheiten und werden «gelegentlich» vergessen, da die Erfüllung schwer kontrollierbar ist.
- Die Behandlung erstreckt sich über einen langen Zeitraum; dabei gibt es Ermüdungserscheinungen.
- Nichtbefolgen hat keine vitalen Konsequenzen.
- Viele junge Patienten befinden sich in einem Entwicklungsstadium, das durch Phasen von psychischer Labilität und Auflehnung gegen Autorität gekennzeichnet ist.

Erst das Wissen um die Ursache einer guten oder schlechten Mitarbeit versetzt uns in die Lage, gezielte Anstrengungen zu unternehmen.

Mit welchen Kosten muss der Patient rechnen? Übernehmen Krankenkassen einen Anteil?

Auch hier ist die Frage, was der Patient will. Die Schweiz hat weltweit die höchsten Gesundheitskosten. Unser System ist relativ kompliziert. Es ist im internationalen Vergleich zwar teurer, aber insgesamt sehr gut. Die Kosten für den Patienten hängen auch davon ab, ob er eine Zusatzversicherung für Kieferorthopädie hat. In seltenen Fällen übernehmen Institutionen wie die Schulzahnpflege der Gemeinden oder die Grundversicherung der Krankenkassen einen Anteil. In sehr seltenen Fällen zahlt sogar die IV. Hier berät sie am besten ihr Kieferorthopäde.

All dies wird nach dem Erstgespräch anhand der Unterlagen bei jedem Patienten individuell geprüft. Erst dann kann der Patient beurteilen, ob er sich für eine Minimallösung, eine mittlere Lösung oder eine Maximallösung eventuell sogar Luxuslösung entscheiden will. Nach meiner Statistik habe ich bei festsitzenden Zahnspangen oft einen Wert von ca. 1'900 bis obere 4'000 Franken pro Kiefer. Lingualtechnik berechne ich wie eine Behandlung von der Aussenseite, wobei nur die Laborkosten bei unsichtbaren Zahnspangen als



Werdegang

1987-1996	Studium der Zahnmedizin und Medizin Freie Universität Berlin und Charité Berlin
1995-1999	Ausbildung zum Fachzahnarzt für Kieferorthopädie Promotion in der Abteilung für Kieferorthopädie und Orthodontie 1. Studentenförderpreis der Charité Berlin
1999-2001	Kieferorthopädische Privatpraxis Berlin Steglitz-Zehlendorf
2000	Fachzahnarzt für Kieferorthopädie Universität Charité Berlin
2002-2006	Bereichsleiter Kieferorthopädie Schulzahnklinik St. Gallen
2004	Repräsentant für 3M Unitek Schweiz
2006	Nachfolger von Dr. Peter Aschwanden in Zug

www.zahnspace-zug.ch

Mehrkosten in Höhe von ca. 1'400 Franken pro Kiefer berechnet werden. Eine Behandlung mit den neuen Clarity SL Brackets aus Keramik ergibt Mehrkosten von ca. 200 Franken pro Kiefer. Es fallen nicht alle Kosten auf einmal an. Auf Wunsch können sie auch in Raten bezahlt werden. Letztendlich zählt aber für die meisten meiner Patienten nicht so sehr der Preis, sondern eher die Qualität der Behandlung. Mein Grossvater sagte immer: «Wer sparen will, muss Qualität kaufen». Das ist für mich der Grund mit 3M Produkten zu arbeiten.

*Tatjana Brunner
Corporate Communications*