



Natascha Brand im Gespräch mit GZFA Geschäftsführer Franz Weiß

„Mit diesem Konzept wird jeder Fall lösbar“

Ganzheitliche Lösungen und fachliche Kompetenz zum Thema Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) sowie eine ausführliche und fundierte Patientenaufklärung sind die Ziele der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA). Ein fünfjähriger Exklusivvertrag in Verbindung mit festgesetzten stabilen Preisen sichert die regionale Zusammenarbeit von Behandler und Labor innerhalb eines flächendeckenden bundesweiten Netzwerks. Im Gespräch mit Chefredakteurin Natascha Brand erläutert Geschäftsführer Franz Weiß das erfolgreiche Konzept und die Vorteile für das Labor.

Natascha Brand: Herr Weiß, für wen und was steht die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA)?

Franz Weiß: Die GZFA bietet zunächst eine Patienten-Informationsplattform, die sich mit dem Thema CMD (Craniomandibuläre Dysfunktion) beschäftigt. CMD beschreibt die problematische Beziehung von Oberkiefer und Unterkiefer, Muskeln und Kiefergelenke, ein Beschwerdebild, das zahlreiche Patienten in allen Altersklassen betrifft. Wir beobachten die ersten Dysfunktionen im Molarenbereich bereits bei jungen Erwachsenen mit insuffizienter Zahnstellung. Daraus können später arthritische Beschwerden bis hin zu Gelenksarthrosen resultieren.

Mit der GZFA verfolgen wir neben der Patientenaufklärung auch das Ziel, Zahnärzte, Zahntechniker und Therapeuten in einem neuen Konzept zu ver-

einen. Wir beziehen Ärzte unterschiedlicher Fachrichtungen wie Physiotherapeuten und Osteopathen bewußt mit ein.

Ich halte diesen interdisziplinären Ansatz für sinnvoll, denn in einem gestörten CMD-Bereich zwischen OK, UK, Muskeln und Gelenken kann das ganze stomatognathe System bis hin zur CMO (Craniomandibulären Orthopädie), also letztendlich der ganze Körper, beeinflusst sein. Die langjährigen Ergebnisse der CMD-Therapie zeigen, daß die Patienten nahezu beschwerdefrei leben, wenn sie diagnostisch-ursächlich versorgt sind und im Anschluß eine regelmäßige Prophylaxe und Mundhygiene betrieben wird.

Das heißt aber auch, daß sich hier ein enormes Einsparpotential für den Patienten und das Gesundheitssystem verbirgt. Wir wollen beispielsweise die Krankenkassen mit ins Boot holen, denn CMD-►

Beschwerden verursachen hohe Folgekosten. Wir wollen tatsächlich alle Beteiligten sensibilisieren.

Natascha Brand: Welches Therapie-Konzept steht dahinter?

Franz Weiß: Das diagnostische Hilfsmittel der Wahl ist die DROS®-Schiene, die in zwei Phasen aufgebaut ist. Zunächst fertigen wir die DROS® I nach der Funktionsanalyse (FAL) für die Relaxierungsphase, danach die DROS® II für die Orientierungs- und Stabilisierungsphase. Dieses Konzept ist patentrechtlich geschützt.

Mit der GZFA bieten wir die passende regionale Struktur: Zahnärzte, die in der Funktionsdiagnostik, Implantologie und Ästhetik tätig sind, und deren Partnerlabore sind mit einer Premium-Mitgliedschaft ins Netzwerk eingebunden. Sie bilden ein CMD-Zentrum und arbeiten so konzeptgemäß als Team.

Für den Zahntechniker bedeutet das konkret, daß er eine Lizenz sowie einen Gebietsschutz zur Herstellung der DROS®-Schiene erhält. Wir nehmen in jeder Stadt bis zu 500.000 Einwohner jeweils nur eine Praxis und ein Labor ins Netzwerk auf. In Deutschland gehe ich von zukünftig 200 CMD-Zentren aus. Die Nachfrage hat aufgrund des Bekanntheitsgrads der GZFA über die Medien und das Internet enorm zugenommen.

Wir haben in den letzten acht Jahren hunderte von CMD-Betroffenen mit diesem Konzept erfolgreich versorgt und immer wieder festgestellt, daß auch die Patienten selbst die Behandlungserfolge der Therapie verbreiten und ihre Kassen sensibilisieren. Die Entstehungsgeschichte des DROS®-Konzepts wurzelt in den 80ern. Mein Laborpartner ZTM Wolfram König und ich haben uns in den letzten 25 Jahren in allen Bereichen der Zahntechnik fortgebildet und sind dabei immer wieder auf die Funk-

tionsdiagnostik gestoßen. Die zahnmedizinischen Therapiemethoden wurden zwar in all den Kursen wissenschaftlich belegt. Für uns als Praktiker blieben jedoch viele Fragen offen: Was ist zahntechnisch umsetzbar? Warum ist es erforderlich, ständig ein neues Registrat zu nehmen, um die Bißlage wieder neu zu bestimmen? Was folgt dieser Therapie? Unsere Antwort war die Entwicklung des DROS®-Konzepts. Wir arbeiten mit der DROS I und II und erzielen mit diesem Schienendesign eine relaxierende und stabilisierende Wirkung. Die Schiene ist für uns von der Funktionsanalyse bis hin zur definitiven Versorgung das beste Hilfsmittel. Sie ist bei jedem Arbeitsschritt dabei und begleitet den Patienten von Anfang an bis zur Präparation. Ein elementarer Bestandteil des Konzepts liegt darin, daß der Behandler niemals die Bißsituation auf der Schiene verliert und somit sicher vorgehen kann. Das erweist sich gerade bei großen Versorgungen, bei denen das horizontale Kaumuster aufgelöst wird, als großer Vorteil. Der Grund dafür ist, daß in der DROS II alle biomechanischen und bioästhetischen Informationen sowohl für den Zahnarzt als auch für den Zahntechniker exakt notiert und in einer sicheren Position fixiert werden. Nach rund sieben Wochen haben wir eine stabile Kondylenposition (SKP) erreicht und können je nach Zahnschaden mit diagnostischem Wax-up oder Coronaplasty fortfahren.

Natascha Brand: Welche Synergieeffekte ergeben sich aus diesem Konzept speziell für das zahntechnische Labor?

Franz Weiß: Für das Labor ist es natürlich eine große Bereicherung, einen CMD-Diagnostiker an der Seite zu haben, denn so wird jeder Fall lösbar – implantologisch, kieferorthopädisch und ästhetisch. Ein Beispiel ist die Behandlung zahnloser Patienten, die navigiert implantiert und mit einer Interimslösung versorgt werden. Sie würden dann im Anschluß die DROS®-Schienentherapie zur Bißlagenstabilisierung erhalten. Mit diesem einfachen Vorgehen entsteht für den Zahnarzt und das Labor eine völlig neue Wertschöpfung ohne weitere Investitionen, sehen wir einmal von Artikulator und Patientengesichtsbogen ab.



Die instrumentelle Funktionsanalyse (FAL) ist die Basis für eine diagnostisch ursächliche Therapie mit der DROS®-Schiene.



Die Rekonstruktionen sind zum größten Teil vollkeramisch angelegt. Wir fertigen mit diesem Konzept gesinterte Veneers sowie vollkeramische Teil- oder Vollkronen. Das zeigt nicht nur funktionell, sondern auch ästhetisch seine Wirkung bei den Patienten. Der große Vorteil für den Zahntechniker liegt darin, daß nicht die Industrie, sondern das Labor alle Leistungen wie Funktionsanalyse, Kiefergelenksvermessung, Wax-up und die definitive Versorgung erbringt. Das heißt, mit diesem Konzept wird kein Billigzahnersatz möglich sein.

Es leuchtet ein, daß die Leistungen für die Schienentherapie aufwendig und die dazu gehörigen Preise im oberen Segment angesiedelt sind. In der GZFA haben wir sie europaweit festgelegt und mit einem eigenen Abrechnungsprocedere versehen. Die Vergabe der Exklusivrechte stabilisiert die Preise nachhaltig. Das gibt sowohl dem Labor als auch dem Behandler Sicherheit.

Wir schließen mit dem Labor einen Lizenzvertrag über fünf Jahre ab. Während dieser Zeit hat der Zahntechniker beste Chancen, gemeinsam mit dem zahnärztlichen Partner eine unanfechtbare Marktposition zu entwickeln, die zudem Billigzahnersatz kategorisch ausschließt. Da der Name DROS® geschützt ist, kann jeder regionale Partner diese Exklusivität in sein individuelles Labormarketing einbinden. Mittlerweile erzielen unsere Partner-Labors eine 100 prozentige Wertschöpfung durch die Leistungen aus dem Lizenzvertrag.

Hinzu kommt, daß wir dem Labor mit diesem Gebietsvertrag ein wichtiges Marketingtool an die Hand geben. Wir müssen uns vor Augen führen, daß besonders im Internet für den Patienten mit der Flut an Informationen auch die Verunsicherung wächst. Ich halte also viel davon, Patienten und Rat-suchenden den Qualitätsanspruch unserer Zahn-ärzte und Labors zu vermitteln, damit sie für ihr Problem inhaltliche Orientierung und kompetente Ansprechpartner finden können. Darin unterscheidet sich unsere Beratungsplattform ganz wesentlich von den gängigen Suchmaschinen.

Letztendlich wollen wir gut aufgeklärte Patienten, die in der Lage sind zu entscheiden, warum sie in ihre Mundgesundheit investieren wollen. Gerade hier sehen wir für das Behandlungsteam gute Chancen, in eigenen Patientenveranstaltungen fundiert zu beraten und die Patienten für die CMD-Problematik zu sensibilisieren. Wenn es dann um den definitiven Zahnersatz geht, hat das Labor die Möglichkeit, dem Patienten die Grundzüge eines hochwertigen, funktionellen, biokompatiblen und ästhetischen Zahnersatzes darzulegen. Wir als GZFA statten unsere Praxen mit einem einheitlichen Flyer aus, auf dem natürlich auch das jeweilige Partner-Labor genannt wird. So wird das Team im-

mer transparent dargestellt. Darüber hinaus kommunizieren wir die Exklusivität eines neuen CMD-Zentrums in der regionalen Presse und im Internet und steigern damit den Bekanntheitsgrad des jeweiligen Behandlungsteams.

Auf unserer Homepage verzeichnen wir momentan rund 25.000 Zugriffe. Neben den Aktivitäten in Internet und regionaler Presse platzieren wir auch Beiträge in überregionalen Zeitungen oder schalten bundesweite Radiospots.

Natascha Brand: *Wie wird man Premium-Mitglied und wo kann man das nötige Wissen und Know-how erwerben?*

Franz Weiß: Die Resonanz ist groß. Wir achten sehr darauf, erfahrene Zahntechniker und Zahnärzte in unser Konzept zu involvieren und klären in ausführlichen Vorgesprächen die therapeutischen Interessen und Ansätze. Unser Ziel ist es, auf diese Weise ein exklusives flächendeckendes Netzwerk zu schaffen.

Unsere Premium-Mitglieder rekrutieren sich aus den fachlichen Vorgesprächen und der Teilnahme an einem unserer Workshops. Zunächst veranstalten wir einen Informations- und Marketingnachmittag für alle Zahntechniker und Zahnärzte. Erst im Anschluß folgt der zweitägige Workshop, hier vermitteln zu allen Fachbereichen Experten sehr konzentriert das Wissen zur CMD-Problematik: von der instrumentellen Funktionsanalyse, DROS®-Registrierung, Auswertung und Schienenherstellung, Abrechnungsmodell, Abschlußregistrar API/CPI über die biomechanische und bioästhetische Planung für subtraktive oder additive Maßnahmen, dem Wax-up/Coronaplasty bis hin zur KFO-Behandlung oder prothetischen Umsetzung.

Auch Factoring wird zum Thema, denn nur wer liquide ist kann agieren. Innerhalb unseres Netzwerks kooperieren wir mit unserem Factoring-Partner, dessen Abrechnungssystem dafür sorgt, daß die erbrachte Leistung des Labors sofort und unabhängig von der Arztpraxis abgegolten wird. Alle Lern- und Arbeitsschritte, die im Workshop vermittelt werden, sind auf CD dokumentiert und können so jederzeit wieder nachvollzogen werden. Wir veranstalten in regelmäßigen Abständen Updates. Somit können die Behandlungsteams das Therapie-Konzept einfach und schnell umsetzen. ♦

▶ Workshop „In 7 Wochen zur physiologischen Zentrik“

Veranstaltungsort:	CDE Center of Dental Education GmbH Fußbergstr. 1, 82131 Gauting
Seminarzeiten:	Freitag 9.00 Uhr bis 18.00 Uhr Samstag 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Seminargebühr:	1250,00 Euro + 19% MwSt.
Information/Anmeldung:	www.gzfa.de