

Interdisziplinärer Kurs von anaxdent mit Dr. Christian Coachman

Der coached, der Man

Mitte Mai dieses Jahres fand ein interdisziplinärer Patientenkurs von Dr. Christian Coachman aus Sao Paulo in der Zahnarztpraxis Horst Dieterich in Winnenden statt. Initiiert wurde dieser Kurs mit dem Thema digitale ästhetische Planung von anaxdent, die das von Christian Coachman entwickelte gingivafarbene Komposit anaxgum produziert und vertreibt. Allen, die noch keinen Kurs bei dem Zahntechniker und Zahnarzt Dr. Coachman besucht haben, sei dazu nur geraten. Es erwarten Sie ein unvergessliches Erlebnis und Konzepte, die so einfach wie genial sind.

Zugegeben, wenn man *Dr. Christian Coachman* das erste Mal sieht und mit dem abgleicht, was einem bezüglich seines bahnbrechenden Konzepts vorher zu Ohren gekommen ist, beschleichen einen zunächst ernste Zweifel, ob dieser junge und gut aussehende Mann fachlich tatsächlich das hält, was man sich in der Branche so verspricht. Auch wenn man einen Menschen nicht nach seinem Äußeren einordnen sollte, so ist es doch menschlich, denn: *Dr. Christian Coachman* ist ein sehr attraktiver, sympathischer junger Mann, charmant, aufmerksam und ein wenig zurückhaltend

(Abb. 1). Er ist gelernter Zahntechniker und praktizierender Zahnarzt und man bekommt sogleich den Eindruck, dass man es mit einem Menschen zu tun hat, der liebt, was er tut und weiß, wovon er spricht. Dennoch hat man einen nie selbstgefälligen, eher zurückhaltenden Referenten vor sich.

Am Ende eines intensiven *Coachman*-Kurses sind es nicht die Oberflächlichkeiten, die nachhaltig im Gedächtnis bleiben, sondern seine Aussagen und sein Konzept. Denn das, was *Dr. Christian Coachman* da im Lauf seines Kurses von

Anfang bis Ende durchexerziert, ist so genial und einfach, dass es sofort auf die eigenen Fälle/das eigene Bedürfnis angewendet werden kann. Eigentlich müsste man sich ärgern, dass man nicht selbst oder schon früher darauf gekommen ist. Aber dann ist da *Christian Coachman*, der einen selbstlos an seinem Konzept teilhaben lässt und jedweder Ärger ist im Keim erstickt. Bemerkenswert am dem Kurs ist, dass sich *Coachman* viel Zeit nimmt. Für die Kursteilnehmer und für den Kursfall. Der Workshop, der ihm Praxislabor des Zahnarztes *Horst Dieterich* (Abb. 2 und 3) in Winnenden satt fand, war so aufgebaut,

Weitere Informationen

anaxdent GmbH
Fon +49 711
6200920
www.anaxdent.com



Abb. 1 Mitte Mai fand auf Initiative von anaxdent ein interdisziplinärer Kurs mit Dr. Christian Coachman statt



Abb. 2 Der Zahnarzt Horst Dieterich hatte für den Kurs den Schulungsraum seiner Zahnarztpraxis in Winnenden zur Verfügung gestellt



Abb. 3 Nach dem theoretischen Part gab es unter den Teilnehmern viel zu diskutieren: Hier Horst Dieterich (vorne) mit Ztm. Hans-Joachim Lotz und Ztm. Christian Hannker (hinten)



Abb. 4 Auf die Theorie folgte die Praxis. Dr. Christian Coachman erklärte, was zur Erstellung des Planungsfotostatus alles benötigt wird: eine digitale Spiegelreflexkamera mit einem 125 mm Makroobjektiv sowie Lateralblitze mit Softboxen

dass *Christian Coachman* zuvor eine ausführliche theoretische Einführung in sein Konzept gab, um im zweiten Teil das Gezeigte anhand eines echten Falls vorzuführen. Thema: digitale ästhetische Planung. Grob zusammengefasst kann man sagen, dass *Coachman* eine einfache, weil standardisierte Möglichkeit vorstellte, mit der sich Frontzahnrestaurationen patientengerecht am Computer planen und schließlich exakt auf das Mock-up und letztlich auf die definitive Versorgung übertragen lassen. Eigentlich kein neuer Ansatz. Neu und bemerkenswert sind jedoch der Workflow und das Werkzeug, die er für die Erhebung der relevanten Patientendaten, die Planung und Übertragung der relevanten Parameter benutzt.

„Ich bin der festen Überzeugung, dass es ein Zahntechniker, oder ein Zahnarzt war, der Keynote entwickelt hat.“ Diese Aussage stammt von *Dr. Coachman* und fiel im Rahmen dieses Kurses. *Coachmans* Geheimwaffe zur kompletten Patientenanalyse ist nämlich Keynote! Sie haben richtig gehört. *Dr. Christian Coachman* nutzt ein Programm, das für Vorträge und Präsentationen entwickelt wurde, um Pa-

tientenfälle zu analysieren und zu planen. Der schöne Nebeneffekt. Jeder erhobene und geplante Fall kann direkt präsentiert werden – vor Kollegen, im Auditorium, dem Patienten.

Das Besondere daran ist, dass *Christian Coachman* für sein Konzept nichts neu erfindet oder verkompliziert. Im Gegenteil. In Anbetracht der Menge an Patientenfällen, die es in seiner Praxis zu lösen gilt, war es sein erklärtes Ziel, einen Workflow zu entwickeln, der sich in den normalen Behandlungsablauf integrieren lässt und für den keine speziellen Kurse belegt oder teure Gerätschaften angeschafft werden müssen.

Benötigt werden für *Christian Coachmans* Workflow eine digitale Spiegelreflexkamera, ein Makroobjektiv (125 mm) – idealerweise mit Lateralblitz und Softboxen (Abb. 4), ein PC oder Mac sowie die Präsentationssoftware Keynote*. Der Clou: *Coachman* hat sich im Vorfeld die Mühe gemacht und eine „Präsentation“ erarbeitet, die er immer wieder kopiert und die ihn bei jedem Patientenfall durch die Ästhetikanalyse leitet. Da er im Verlauf der Analyse diese Präsentation mit dem individuellen Patientfall „füllt“

(Abb. 5 bis 12), legt er zeitgleich eine Patientenakte an, die sich je nach Bedarf zweitverwerten lässt (zum Beispiel für eine Publikation). Zudem bieten die umfangreichen Features von Keynote die Möglichkeit, den geplanten Fall über die eingebaute Diktierfunktion zu kommentieren (Abb. 13). Patientengerechte Kommunikation wird somit – Filesharingprogrammen sei Dank – überhaupt kein Problem mehr. Den Anfang macht ein von ihm modifizierter Fotostatus, den er den Folien und angelegten Abbildungsfenstern und Bildbezeichnungen entsprechend anfertigt. Bemerkenswert ist dabei, dass er immer mit festen Einstellungsparametern fotografiert. Denn *Coachman* will tunlichst vermeiden, zu viel Zeit für die Fotografie aufzuwenden. Aus diesem Grund arbeitet er auch partout nicht mit Photoshop oder anderen Bildbearbeitungsprogrammen – er bearbeitet Bilder „nur“ in Keynote. Photoshop bietet seiner Ansicht nach zu viele Tools und Features, sodass man Gefahr läuft, sich bei der Bearbeitung der Bilder zu verlieren. Bei *Coachman* muss alles einfach und schnell gehen, um sich voll und ganz der eigentlichen Arbeit zuwenden zu können.

* Keynote ist ein eingetragenes Warenzeichen der Firma Apple

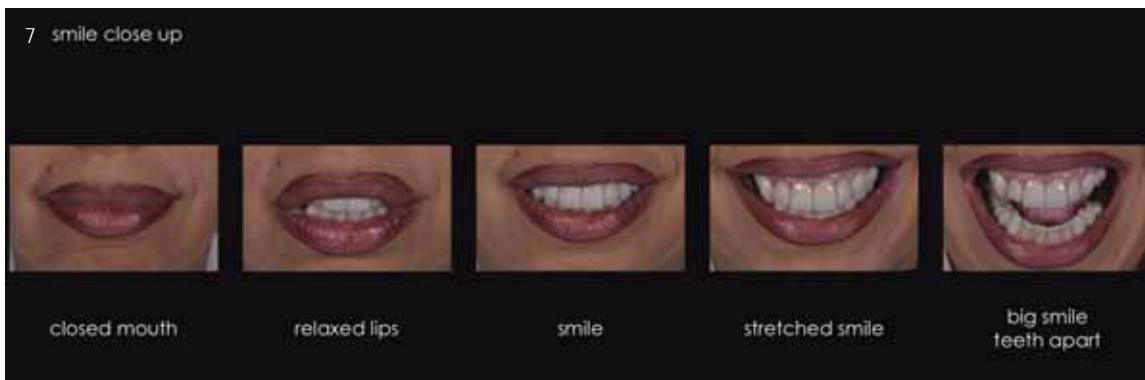


Abb. 5 bis 7 Dr. Coachman fotografiert die Patienten immer nach dem gleichen Muster. Zunächst die „Smile Close-ups“. Als Guideline dient ihm hierbei das Keynote-Template, das er zur Planung aller Fälle erarbeitet hat. Die Belichtungszeit bleibt mit 1/125 s immer gleich. Lediglich die Blende wird an den Abstand angepasst – Close-ups mit Blende 32



Abb. 8 Dr. Coachman möchte nicht mit mehreren Objektiven arbeiten. Daher verwendet er ein 125 mm Makro. Um Portrait-aufnahmen schießen zu können, fotografiert er von weiter weg und ändert die Blendenzahl (von 32 auf 11). Hier kommt der Vorteil der Lateralblitze zum Tragen, deren Abstand man nun vergrößert. Natürlich muss die Blitzstärke erhöht werden

Nachdem *Dr. Coachman* anhand der Patientin den Fotostatus erhoben hatte, begann er live den Fall Schritt für Schritt zu bearbeiten und zu analysieren. Keynote hält hierfür alle relevanten Werkzeuge bereit und erweist sich als perfektes dentales

Hilfsmittel. Wichtig ist es, die Bilder mit den angelegten Hilfslinien zu verknüpfen um eine Referenzierung vornehmen zu können. *Coachman* konnte eindrucksvoll und nachvollziehbar aufzeigen, dass dies mit ein wenig Übung und Keyno-

te-Kenntnissen kein Problem darstellt (Abb. 14). Der eigentliche Geniestreich ist ein Lineal, das er als JPG aus dem Internet geladen und in die Objektbibliothek seiner Keynote-Template integriert hat. Dieses Lineal kalibriert er mithilfe ei-



9

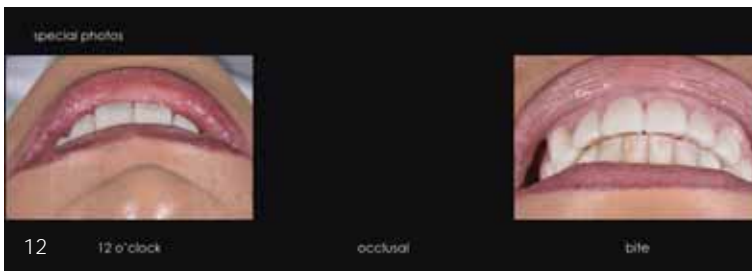


10

Abb. 9 und 10 Auch bei den Aufnahmen von lateral (45 °) folgt er immer seinem Protokoll. Oben fertigt Dr. Coachman die Aufnahme „45 relaxed“ an



11



12

Abb. 11 und 12 Interessant ist die Aufnahme von 12 Uhr. Dadurch erhält man wertvolle Informationen über das Verhältnis der Oberkieferzähne zur Unterlippe. Rechts daneben ist der „Biss“ von 6 Uhr aus fotografiert

1/3



Abb. 13 Das praktische an Keynote ist, dass man die Folien über eine Recordfunktion kommentieren kann. Dadurch wird die interdisziplinäre Kommunikation vereinfacht

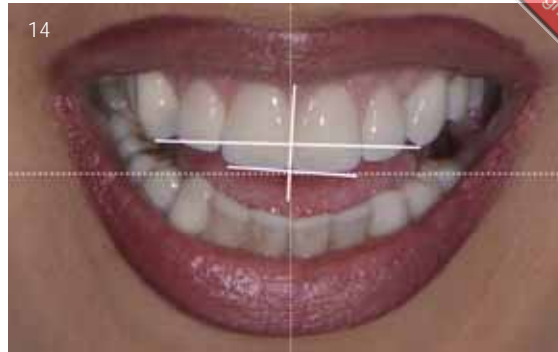


Abb. 14 Die eigentliche Analyse ist zu aufwändig und kann daher nicht im Detail vorgestellt werden. In dieser Abbildung hat Dr. Coachman die Bezugebenen referenziert



Abb. 15 Auf der Basis des goldenen Schnitts generiert Coachman über den Zähnen Rechtecke und füllt diese mit Umrissen von Zahnformen seiner eigenen Keynote-Zahnbibliothek. Mithilfe eines Linealimages lässt sich die Planung nun in Keynote vermessen ...

ner echten Zahnlänge, die er zuvor an der Patientin gemessen hat. Nun ist er in der Lage, alle Längen und Breiten – sowohl die tatsächlichen, wie die geplanten – am Bildschirm abzumessen (Abb. 15) und händisch mit einem Messzirkel auf das Situationsmodell zu übertragen (Abb. 16). Dadurch lässt sich die idealisierte Situation in ein diagnostisches Wax-up und schließlich in die Restauration überführen. And that's it!

Wie bereits gesagt, die Teilnahme an dem Kurs war ein Erlebnis und hat begeistert. Seit langem wurde kein so hilfreiches und geniales Konzept mehr vorgestellt. Halten Sie also Ausschau nach *Coachman*-Kursen und sichern sich einen Platz – es lohnt sich. dk



Abb. 16 ... und die Dimensions-Informationen mittels Übertragungszirkeln und Stiften auf das Planungsmodell übertragen