



So white, so gut!

Immer mehr Deutsche messen ihrem Aussehen und damit im Zusammenhang stehend der Gesundheit ihrer Zähne große Bedeutung bei. Mit strahlend weißen Zähnen werden inzwischen neben Gesundheit auch Jugendlichkeit, Dynamik und Erfolg verbunden. Laut einer repräsentativen Umfrage des Emros-Instituts im Auftrag der Initiative proDente spielt für 86 Prozent von 1.012 befragten Personen im Alter zwischen 14 und 50 Jahren die Zahnästhetik eine große Rolle. Davon zeigten 63 Prozent der Befragten eine große Bereitschaft, dafür Geld auszugeben. Bei knapp 40 Prozent lag diese Bereitschaft sogar sehr hoch. Verglichen mit 2003 ist das ein Anstieg um ca. sieben Prozent. Am ehesten bereit, in ein makellores Lachen zu investieren, zeigten sich dabei Selbstständige, Freiberufler sowie Privatversicherte und gesetzlich Versicherte mit privater Zusatzversicherung.

Die moderne Zahnheilkunde weiß um den Wunsch der Patienten nach den „perfekten“ Zähnen und bietet inzwischen auch unterschiedlichste Verfahren zur zahnkosmetischen Verschönerung an. Je nach Indikation sind diese von den betroffenen Personen selbst (Home-Bleaching) oder aber nur durch ihren Zahnarzt anzuwenden (In-Office-Bleaching). Das Angebot an Bleichmaterialien ist nahezu unbegrenzt und reicht von der eher psychologisch wirkenden Whitening-Zahncreme

bis hin zu photokatalytischen Bleichverfahren mittels Laser oder Polymerisationslampen.

Die Vielfalt an Materialien und Techniken erfordern die Bereitschaft des Behandlers, sich genaue Kenntnisse über das Anwendungsspektrum und den Wirkungsgrad des speziellen Bleichverfahrens zu verschaffen, sowie limitierende Faktoren zu kennen.

Neben der Fachkompetenz ist darüber hinaus die gewissenhafte Aufklärung des Patienten ein wesentlicher Aspekt für den Erfolg der Behandlung, liegen doch oft der idealisierte Wunsch des Patienten und das realistisch erreichbare Endresultat nicht ganz beieinander. Auch Begleitkosten wie der eventuell vorher erforderliche Austausch von Füllungen, Inlays und Kronen sollten beachtet werden.

Angesichts wachsender Bereitschaft und Interesse der Patienten ist die Zahnaufhellung, verantwortungsbewusst umgesetzt, künftig durchaus eine Chance für den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis, bietet sie doch gleichsam das Potenzial für die Erweiterung des Leistungsspektrums der Praxis und für eine enge Patientenbindung.

Antje Isbaner

Antje Isbaner, Redaktionsleitung