



*Bleaching/Cosmetic Dentistry*  
**Trend: Perfekte vs. natürliche Zähne**







## 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 makellostes 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



# Bleaching als Chance nutzen



Dr. Wolfgang Richter, Zahnklinik Da Vinci, Bottrop

*Die Bedürfnisse der Patienten stehen zunehmend im Vordergrund der Arbeit des Zahnarztes, wobei der Wunsch nach weißen Zähnen an erster Stelle rangiert. Mit dem Angebot des In-Office-Bleaching haben sich bereits einige Praxen auf diesen Trend eingestellt. Doch gerade in diesem Bereich gibt es ständig Neu- und Weiterentwicklungen. Der Zahnarzt muss, will er den Anschluss nicht verpassen, auch über aktuelle Standards in der Zahnaufhellung Bescheid wissen und seine Patienten darüber informieren. Über diesen Kommunikationsweg gelingt es ihm auch, Interesse zu wecken und so seine eigene wirtschaftliche Situation zu untermauern.*

## ► Dr. Wolfgang Richter

**E**s war im Frühjahr 2004, als ich von RTL gefragt wurde, bei der Sendung „Alles ist möglich“ den zahnärztlichen Bereich zu übernehmen. Mir war bekannt, welchen Erfolg diese Sendung in den USA hat, die dort wöchentlich auf dem Sender „abc“ mit dem Titel „Extreme Makeover“ ausgestrahlt wird und zu den Topfen-Abendsendungen in Amerika zählt.

### Öffentlichkeitsarbeit

Der Zahnarzt Bill Dorfman aus Los Angeles, der in den USA mittlerweile ein Medienstar ist, bekam jüngst einen Preis ver-



*In der Sendung „Alles ist möglich“ wurden verschiedene zahnmedizinische Behandlungen dokumentiert.*

liehen für die erfolgreichste Öffentlichkeitsarbeit in der Geschichte der amerikanischen Zahnheilkunde. Ich war sicher, dass dies auch für die Zahnärzte in Deutschland eine echte Chance darstellt und habeselbstverständlich zugesagt. Jede der Kandidatinnen und jeder der Kandidaten wollte natürlich auch weiße Zähne haben. Diesem Wunsch sind wir in unserer Praxis nachgekommen. Wichtig für den Patienten ist, unserer Erfahrung nach, die Anwendung eines Systems, bei dem sie eine sofortige Wirkung unmittelbar nach der Behandlung feststellen können.

Bei den Kandidatinnen und Kandidaten wurde natürlich nicht nur eine Zahnaufhellung durchgeführt, es erfolgten ebenso Composite-Restorationen und Vollkeramik-Versorgungen (Kronen und Veneers). Wie bei jedem anderen Menschen auch wurde das Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen durch das neue, strahlende Lachen deutlich gesteigert.

### Umsätze weiter steigern

Auch für meine Vorträge beschäftige ich mich sehr viel mit dem Thema Zahnaufhellung und bin immer wieder erstaunt, in wie vielen Zeitschriften und Fernsehse-

dungen über das Thema „Bleaching“ informiert wird. Was mich nicht erstaunt, sind die tatsächlichen Umsatzzahlen von Bleachingmitteln.

Während Apotheken, Super- und Drogeriemärkte ihre Umsätze mit diesen Produkten von 25 Mio. € (2003) auf 39 Mio. € (2004) gesteigert haben, stagnieren die Umsätze in Zahnarztpraxen bei 6,7 Mio. €. Nicht nur laut EMNID sind der Bedarf und das Bedürfnis bei unseren Patienten (oder besser Kunden) vorhanden, aber wir überlassen dieses Feld mal wieder anderen und suchen Erklärungen oder besser Ausreden. Obwohl Bleaching nicht als Heilbehandlung einzustufen ist und eindeutig kosmetischen Charakter hat, gehört diese Behandlung nicht in Studios oder die Hände von Kosmetikerinnen. Die gründliche zahnärztliche Diagnose vor der Behandlung und die Überwachung während der Behandlung sind Basisaspekte der Unbedenklichkeit dieser Maßnahme.

### Mit Fakten überzeugen

„Ich habe diese Patienten nicht“ oder „Powerbleachen ist schädlich“, sind die häufigsten Vorwände. Über 80% der Deutschen (mehr Männer als Frauen!) hätten gern hellere Zähne und würden dafür auch Geld ausgeben. Es gibt mittlerweile zahlreiche Studien, die belegen, dass Bleaching nicht schädlich ist und selbst die BZÄK erklärt auf ihrer Patienten-Website „Bleaching“ für unbedenklich, wenn es fachgerecht vom Zahnarzt durchgeführt wird.

Man könnte heute schon fast behaupten, dass die Zahnaufhellung gesund ist, wenn man die richtigen Produkte einsetzt. Neu auf dem Markt ist ein Bleachingmaterial, dem amorphes Kalziumphosphat (ACP) zugegeben wurde. Dieses Zahnmineral reduziert nicht nur die Sensibilitäten, sondern remineralisiert die Zähne beim Aufhellen.

Wichtig ist, die Bedürfnisse der Patienten zu erkennen und dieses Thema



*In Folge 3 wurden Anja die Zähne aufgehellt. Sie kann das Ergebnis vor lauter Vorfreude kaum erwarten.*

ANZEIGE



**BritaSmile Aufhellungssystem das für seine geringe Sensibilität weltweit bekannt ist! Bis zu 9 Farbstufen in einer Sitzung.**



**Starten Sie gleich los!**

**Starterpaket  
Lichtsystem inklusive 5 Behandlungs-Kits  
und Nachsorgeprodukte schon ab € 1175,00** → inkl. MwSt.

**Rufen Sie uns an 0800 - 189 05 87 (gebührenfrei)**

**\*Studien auf Anfrage erhältlich.**



[www.britasmile.de](http://www.britasmile.de)



Abb. 1 und 2: In Folge 3 wurden Anja die Zähne gebleicht. Die Aufnahmen zeigen die Vorher-Nachher-Situation.



Abb. 3 und 4: Bei Anke konnte in Folge 4 ebenfalls ein schöner Zahnaufhellungseffekt erzielt werden.

auch aktiv in der Praxis anzusprechen. Doch hier scheint für die meisten der Kolleginnen und Kollegen noch eine unüberwindbare Barriere zu bestehen. Lassen Sie dies doch durch Ihre Mitarbeiterinnen an der Rezeption oder bei der Prophylaxe (hier sind die meisten potenziellen Kunden) vorbereiten. Sie können das oftmals besser und wirken häufig glaubwürdiger. Motiviert werden können sie durch einen kleinen Bonus. Weiße Zähne bei dem gesamten Praxisteam – inklusive Behandler – sind ein absolutes Muss. Waren es in Deutschland im Jahre 2004 lediglich 50 % der Zahnärzte, die mindestens einmal ein Produkt zur Zahnaufhellung gekauft haben, sind es in den USA 97 %. Diese Zahlen lassen ein großes Potenzial erkennen.

### Ästhetische und kosmetische Behandlungen beim Zahnarzt als Chance

Zurück zu „Alles ist möglich“: Die Reaktion war beim Publikum sicher nicht so, wie es sich RTL nach den über 40.000 Anmeldungen zur Teilnahme bei weiteren Folgen erhofft hatte. Aus meiner Sicht wurde die Betonung auch zu sehr auf den Bereich der plastischen Chirurgie

gelegt. Die wesentliche Wirkung des Gesamteindrucks wird doch ganz entscheidend von den Zähnen und dem Lächeln geprägt.

Weitere Folgen liegen derzeit erst einmal auf Eis. Die negativen Reaktionen im Kollegenkreis und bei den Kammern waren mir allerdings unverständlich, da uns solche Sendungen Chancen bieten können. Außerdem wurde die zahnärztliche Behandlung von den zuständigen Redakteuren auch noch nicht stark genug ins Blickfeld gerückt, wie dies im amerikanischen Original bereits der Fall ist.

Aber wenn Patienten sehen, dass es beim Zahnarzt nicht nur eine Schmerzbehandlung gibt, sondern auch die Möglichkeit, ästhetische und kosmetische Optimierung zu erhalten, wird der Besuch beim Zahnarzt in ein ganz anderes, besseres Licht gerückt. Nicht nur das ermöglicht uns auf Dauer ein wirtschaftliches Überleben. Aus zahnmedizinischer Sicht werden durch Bleaching invasive Präparationen vermieden und Zahnschubstanz geschont (die Alternativen wären ja Veneers oder Kronen). Außerdem steigern Bleichmaßnahmen die individuelle Motivation zur Mundhygiene in erheblichem Maße (Esthetic Dentistry drives dental treatment)!

### Fazit

Bleaching gibt dem Zahnarzt die Möglichkeit, ein individuelles Erscheinungsbild, aber auch Charakter oder Selbstbild eines Patienten zu verändern – verbunden mit der Anwendung einer sicheren Technik mit Planbarkeit der Ergebnisse. Weitere Informationen zur Literatur erhalten Sie beim Autor unter: [WRichtdr@aol.com](mailto:WRichtdr@aol.com). ◀

*Die folgende Marktübersicht soll Ihnen einen Überblick über die am Markt befindlichen Bleachingprodukte vermitteln. Wir bitten um Ihr Verständnis, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.*



# Marktübersicht Bleaching-Produkte

Firma	Bleaching-Anwendung		Wirkprinzip					Bleaching-Behandlung					Aufhellung von				Homepage
	Home-Bleaching	In-Office-Bleaching	Oxidation/Reduktion	photo-katalyt.	wärme-katalyt.	Laser-Bleaching	Ultraschall	Tiefzieh-schiene	Direkt-auftragg.	Lichtbestrahlg.	Lichtwärme-bestrahlg.	Ultraschall-frequenzen	vitalen Zähnen	devitalen Zähnen	Einzel-zähnen	Zahn-bögen	www.
American Dental Supplies	•	•	•	–	•	–	–	•	•	•	–	–	•	•	•	•	ads-dental.de
American Dental Systems	•	•	•	–	•	–	–	•	•	•	•	–	•	•	•	•	ADSystems.de
A. R. C. Laser	–	•	–	–	–	•	–	–	•	–	–	–	•	•	•	•	arclaser.de
Biolitec	–	•	•	–	•	•	–	–	•	–	–	–	•	•	•	•	biolitec.de
Procter & Gamble	•	–	•	–	–	–	–	–	<sup>1</sup>	–	–	–	•	–	•	•	blend-a-med-forschung.de
Bluemix	•	•	•	–	–	–	–	•	•	–	–	–	•	•	•	•	bleachinggel.com
Breiter-Gruppe	•	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	breiter.de
BriteSmile	–	•	•	•	–	–	–	–	•	•	–	–	•	•	–	•	britesmile.de
Colgate-Palmolive	•	–	•	–	–	–	–	•	–	–	–	–	•	•	•	•	colgate.de
creamed	•	•	•	–	–	–	–	•	<sup>2</sup>	<sup>2</sup>	–	–	•	•	•	•	creamed.de
DeltaMed	•	•	•	•	•	<sup>2</sup>	–	<sup>4</sup>	<sup>5</sup>	•	•	–	•	•	•	•	deltamed.de
Dental Laser & High-Tech Vertrieb	–	•	–	–	–	•	–	–	•	–	•	–	•	•	•	•	dental-laser-vertrieb.de
Dentares	–	•	•	•	•	•	–	–	•	•	•	–	•	–	•	–	dentares.de
Dentek Medical Systems	–	•	•	–	–	•	–	–	–	•	–	–	•	•	•	•	dentek-lasers.com
DENTSPLY	•	•	•	–	–	–	–	•	–	–	–	–	•	–	•	•	dentsply.de
Discus Dental Europe B.V.	•	•	•	•	–	–	–	•	•	•	–	–	•	•	•	•	discusdental.com
Dreve Dentamid	•	•	•	–	–	–	–	•	•	–	–	–	•	•	•	•	dreve.com
Hager & Werken	•	–	•	–	–	–	–	–	•	–	–	–	•	–	–	–	hagerwerken.de, miradent.de
IMEX Dental	•	•	•	–	•	–	–	–	•	–	•	–	•	•	•	•	imexdental.de
Ivoclar Vivadent	•	•	•	–	–	–	–	•	<sup>3</sup>	–	–	–	•	•	•	•	ivoclarvivadent.de
John O. Butler	•	•	•	–	–	–	–	•	•	<sup>2</sup>	–	–	•	•	•	•	sunstarbutler.com
Kaniedenta	•	•	•	–	–	–	–	<sup>4</sup>	<sup>5</sup>	–	–	–	•	•	•	•	kaniedenta.de
Kettenbach	•	•	•	–	–	–	–	–	•	–	–	–	•	•	•	•	visalys.de
QuickWhite	•	•	–	–	–	–	•	–	–	–	–	•	•	•	•	•	quickwhite.info
Schneider High Tech	–	•	–	–	–	•	–	–	•	–	–	–	•	•	•	–	–
Schütz Dental Group	•	•	•	–	–	•	–	<sup>4</sup>	<sup>5</sup>	–	–	–	•	•	•	•	schuetz-dental.de
SDI	•	•	•	–	–	–	–	•	•	–	•	–	•	•	•	•	SDI.com.au
SHOFU	–	•	•	–	–	–	–	–	•	<sup>2</sup>	–	–	•	•	•	•	shofu.de
Smilecare	•	•	•	•	–	•	–	•	•	•	–	–	•	•	•	•	smilecare.de
Ultradent Products Inc., USA	•	•	•	–	–	–	–	•	•	–	–	–	•	•	•	•	updental.de
US-Dental	•	•	•	–	•	–	–	•	•	–	–	–	•	•	•	•	us-dental.de
VOCO	•	–	•	–	–	–	–	•	–	–	–	–	•	•	•	•	voco.de
WHITeSmile	•	•	•	–	•	–	–	•	•	•	•	–	•	•	•	•	whitesmile.de

<sup>1</sup> Gel oder Streifen    <sup>2</sup> nicht zwingend nötig    <sup>3</sup> mit Lack    <sup>4</sup> beim Home-Bleaching    <sup>5</sup> beim In-Office-Bleaching

Diese Marktübersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

# Minimalinvasiv zum strahlenden Weiß

► Dr. Catrin Kramer, MSc

**O**b Zahnärzte oder Patienten, das Aufhellen der Zähne erfreut sich weiterhin zunehmender Beliebtheit. Ein strahlend weißes und dennoch natürliches Lächeln ist heute ein Inbegriff für Attraktivität, Vitalität, Jugendlichkeit, Reinheit, Dynamik und somit Erfolg. Dabei scheint es unerheblich zu sein, welches der ursächliche Grund der störenden gelblichen oder fleckigen Ausgangsfarbsituation ist. Oftmals genetisch angelegt oder aber durch Genuss von Nikotin, Kaffee, Tee, Rotwein oder die Gabe von Tetrazyklinen in der Zahnentwicklung entsprechend ausgeprägt. Wer möchte heute kein strahlend weißes Lachen haben? Stellt sich nur immer die Frage nach dem Aufwand, dieses zu erlangen. Schon im Mittelalter wurde mit verdünnter Salpetersäure ver-

sucht, Zähne aufzuhellen. Dass dies für den Zahnschmelz nicht ohne Folgen blieb, liegt auf der Hand. Aber auch manchmal verwandte Hausmittel wie Backpulver, Zitronensaft oder gar Erdbeermus sind obsolet und sollten den Weg ins Badezimmer erst gar nicht finden. Hier beruht die sehr geringe Bleichwirkung lediglich auf dem Anlösen der Schmelzoberfläche und somit können Verfärbungen teilweise mit entfernt werden. Zudem wird der Schmelz zunehmend dünner und das ohnehin gelblichere Dentin wird sichtbar, zudem die Sensibilität der Zähne dauerhaft erhöht.

## Wann wird gebleicht?

- Als „ästhetisches finish“ bei einer nicht im eigentlichen Sinne behandlungsbedürftigen Zahnreihe, dem Pa-



*vorher*



*nachher*



Abb. 1: Durch Wangenhalter und Schutztücher Isolation des Arbeitsumfeldes.



Abb. 2: Aufgetragenes Gingivaschutzgel (blau) und Bleichgel (auf dem Zahn).





Abb. 3: Aufgesetzte Schutzbrille und UV-Schutz der Haut.



Abb. 4: Die Zähne werden in einer Sitzung zweibis dreimal gebleicht. Die Aktivierung des Gels erfolgt mit der ZOOM® Metall-Halogenidlampe ohne Wärmewirkung auf die Zähne.



Abb. 5: Zustand direkt nach dem Bleichen, die noch sichtbaren kreidigen Verfärbungen verschwinden nach ein paar Tagen – keine Sensibilitäten der Zähne beim ZOOM® System (Discus Dental).

tientenwunsch nach weißeren Zähnen folgend.

- Als Vorbehandlung vor einer geplanten Sanierung mit Keramikinlays-/Teilkronen oder vor der Versorgung der Frontzähne mit Veneers.

Bei leichten Fehlstellungen der Zähne erübrigt sich der Patientenwunsch nach Stellungskorrektur oftmals nach einem erfolgreichen Bleaching, da die Fehlstellung nun weniger auffällt.

### Fallbericht

Im beschriebenen Patientenfall handelt es sich um den Wunsch der Korrektur der frakturierten Kante an Zahn 22 und um ein vorheriges Aufhellen der Zähne.

Zunächst wurden die Zähne durch ein In-Office-Bleaching in 90 min (ZOOM® Zahnaufhellungssystem) aufgehellt. Patienten lieben diese bequeme, effiziente und schonende Aufhellungsmethode.

### Zahnaufhellungssystem

Die Gingiva wird nach Isolierung des Arbeitsfeldes mit einem speziellen Schutzgel abgedeckt, um die Schleimhaut zu

schonen. Um das optimale Ergebnis nach Auftragen des Bleichgels zu erhalten, empfiehlt sich die Verwendung einer speziellen Bleichlampe. Sie sollte ein exakt justierbares und genügend großes Belichtungsfenster besitzen, um ein gleichmäßig intensives Aufhellen der oberen und unteren Zahnreihe zu ermöglichen (wie z.B die Metall-Halogenidlampe der Firma Discus Dental). Sollte während des Bleichvorganges trotz Schutz des Zahnfleisches und freiliegender Zahnhälse ein blitzartiges Ziehen an einem Zahn mit Füllung auftreten, ist das ein sicherer Hinweis dafür, dass die Füllung einen eventuell röntgenologischen nicht sichtbaren Randspalt aufweist. Füllungen sollten daher generell vor einem Bleaching abgedichtet werden. Die definitive Versorgung durch Schmelz-/Dentinadhäsion sollte etwa zehn Tage nach dem Bleichen durchgeführt werden, da dann der Zahn wieder komplett remineralisiert ist und daher wieder eine optimale adhäsive Verankerung und auch passende Farbauswahl möglich ist. Die bei uns im



Abb. 6: Ausgangszustand nach dem Bleichen.



Abb. 7: Zahn 22 nach dezenter Hohlkehlpräparation.



Abb. 8: Abschlussbefund.



Abb. 9: Im Anschluss an diese Behandlung ist noch eine kieferorthopädische Stellungskorrektur des Zahnes 23 durch Intrusion und Kippung der Krone nach palatinal geplant.

Hause zahlreich durchgeführten In-Office-Bleaching Sitzungen mit dem ZOOM® Zahnaufhellungssystem führten in keinem Fall zu deutlicher Postsensibilität der Zähne, und kann daher aus meiner Sicht uneingeschränkt für das schnelle, wirkungsvolle und dennoch schonende In-Office-Bleaching empfohlen werden.

Um den Bleachingeffekt und die farbliche Brillanz des Lachens langfristig zu erhalten, wird dem Patienten nach dem In-Office-Bleaching ein „homekit“ (z.B. 10%iges Carbamidgel am besten mit Kalziumphosphattechnologie, um auch hier die Postsensibilitäten geringstmöglich zu halten), mitgegeben. Bei 10%igem Carbamidperoxid werden etwas mehr als 3% Wasserstoffperoxid freigesetzt, wodurch die Bleichwirkung erzielt wird. Je nach persönlichen Lebensgewohnheiten (starke Raucher und Kaffeetrinker) kann der Patient dieses Homekit alle fünf bis zehn Monate anwenden, am besten nach Absprache mit dem behandelnden Zahnarzt oder seiner Prophylaxespezialistin. Vor dem In-Office-Bleaching werden dafür nach Abdrucknahme Modelle für passgenaue Tiefziehfolien hergestellt, die ähnlich wie beim Home-Bleaching mit Bleichgel (z.B. Nite White ACP) gefüllt und über einige Stunden getragen werden.

### Patientenfall

#### Chip-Veneering nach Bleaching

Sowohl die direkte Versorgung mit Komposit ist möglich als auch die indirekte mit einem Chip-Veneer aus Sinterkeramik oder Presskeramik. Auf Grund der Langzeitfarbstabilität wurde im beschriebenen Fall die indirekte Methode bevorzugt.

Der dargestellte Patientenfall wurde nach dem Bleaching durch Versorgung der Schneidekantenfraktur an Zahn 22 optimiert. Hierfür wurde nach Abdrucknahme die Keramik direkt auf ein feuerfestes Modell geschichtet und gebrannt. ◀



## Zwei Wege zu einem schönen Lächeln.

Für ein professionelles Angebot in der Praxis lassen sich Power-Bleaching und Home-Bleaching optimal einsetzen – je nach Fall und Wunsch des Patienten.

**Power-Bleaching:** das WHITESmile Power-Bleaching Plus Gel mit 33% Wasserstoff-Peroxid bietet optimale Ergebnisse in der Praxis. Sofort aus der Spritze verwendbar – kein Anmischen und somit kein Materialverlust. Geringe Sensibilitäten durch spezielle Rezeptur. Die schnelle Zahnaufhellung in Ihrer Praxis ist ideal auch als „Prophylaxe+“ in Verbindung mit einer Zahnreinigung.

**Home-Bleaching:** für optimale Behandlungsergebnisse mit laborgefertigten Zahnschienen. Für die Behandlung über Nacht oder am Tage gibt es das WHITESmile Zahnaufhellungs-Gel gibt es in 10%, 16%, 22% Carbamid-Peroxid Material. Für das Wartezimmer als In-Office Variante als 35%-iges Carbamid-Peroxid Material. Die bewährte Zahnaufhellungsmethode mit Vorteilen für Patient und Praxis.



Informationen unter Tel. 0 62 01/8 43 21 -90  
oder [www.whitesmile.de](http://www.whitesmile.de)

Home-Bleaching  
Office-Bleaching  
Power-Bleaching

**WHITE  
smile**  
Spezialist für weiße Zähne





# Bleachen mit geringem Aufwand

*Ein strahlend weißes Gebiss gilt seit Jahrtausenden als Zeichen von Schönheit, Gesundheit und Vitalität. Inzwischen ist unbestritten, dass eine erfolgreiche Therapie in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde neben funktionellen Erfordernissen auch Aspekte der Ästhetik berücksichtigen muss. Ebenso gehören Zähne zu den wichtigsten Elementen menschlicher Kommunikation und haben somit einen hohen Stellenwert in der persönlichen Ausstrahlung.*

► Dr. med. dent. Robert Schneider

Die zunehmende Sensibilisierung und Akzeptanz der Patienten für die Ästhetik in der Zahnheilkunde eröffnet den Zahnärzten neue Möglichkeiten im Bereich der Prophylaxe. Der Patient erkennt schnell, dass die Voraussetzung für gesunde und natürlich weiße Zähne in erster Linie eine professionelle Zahnreinigung ist.

## Vorbehandlung

Vor einer Bleaching-Behandlung sind zunächst kariöse Defekte und Parodontopathien zu behandeln. Freiliegende Dentinareale sollten mit einem Dentinhaftvermittler oder Desensitizer versiegelt werden, um postoperative Hypersensibilitäten zu vermeiden. Bei Amalgamrestorationen ist es dringend zu empfehlen, sie zu polieren, da unpoliertes Amalgam schneller unter dem Einfluss von Peroxid korrodiert als poliertes (Attin). Die durch ein Bleichmittel induzierte Quecksilberabgabe der Amalgamfüllungen kann durch Versiegelung mit einem Lack, z.B. Copalite, signifikant reduziert werden. Durch eine professionelle Zahnreinigung werden Ablagerungen auf der Zahnhartsubstanz vor dem eigentlichen Bleichen entfernt (Abb. 1). Im Anschluss daran kann die Frage, ob eine Bleaching-Therapie indiziert ist, anhand der Zahnverfärbungen auslösenden Faktoren abgeklärt werden.

## Indikation/Kontraindikation

Klare Indikationen für das seit über zehn Jahren durch die Zahnärzte klinisch erprobte und sichere Verfahren des Bleichens verfärbter und dunkler Zähne sind:

- Zahnverfärbungen durch Genuss-

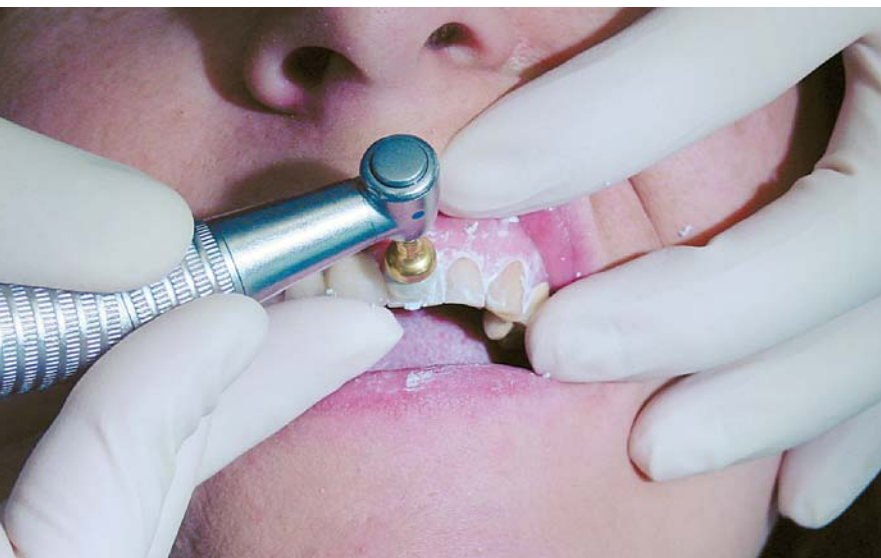


Abb. 1: Durch eine professionelle Zahnreinigung werden Ablagerungen auf der Zahnhartsubstanz vor dem eigentlichen Bleichen entfernt.



Abb. 2: Vor dem In-Office-Bleaching der Zähne 21–23 (14–11 VMK-Brücke) wird zunächst die Ausgangszahnfarbe mit einer Farbskala (hier VITA) bestimmt.



Abb. 3: Gingivaschutz durch Kofferdam. Zum zusätzlichen Schutz werden Ligaturen mit gewachster Zahnseide um die zu bleichenden Zähne gelegt.



Abb. 4: Hi-Lite wird auf die Labialflächen aufgetragen, bis diese vollständig bedeckt sind.



Abb. 5: Lichtaktivierung von Hi-Lite mittels Polymerisationslampe, um den Oxidationsprozess zu beschleunigen.

und Lebensmittel (Nikotin, häufiger Kaffee-, Tee- und Rotweingenuss)

- Endodontisch behandelte, dunkel verfärbte Zähne (evtl. als Ergänzung zum internen Bleichen oder vor der Versorgung mit Vollkeramik)
- Altersbedingte Dunkelverfärbung von Zähnen
- Zähne mit relativ gleichmäßiger (dunkler) gelber Zahnfarbe

Die Ätiologie der Verfärbung ist für den Behandlungserfolg zu beachten, da zum Beispiel genetisch bedingte gleichmäßig gelb verfärbte Zähne (> A4) und dunkle avitale Zähne einen relativ raschen Erfolg durch die Bleaching-Therapie ermöglichen.

Absolute Kontraindikationen stellen dagegen dar:

- Schwangerschaft und Stillzeit
- Unverträglichkeit gegen eines oder mehrerer Inhaltsstoffe des Bleichmaterials

Aber auch vor dem Hintergrund der Nebenwirkungen bei der Bleaching-Therapie gibt es folgende relative Kontraindikationen:

- Insuffiziente Füllungen
- Hypersensible Zahnhälse
- Generalisiert freiliegende Zahnhälse und Rezessionen
- Zu hohe Erwartungen der Patienten
- Hochgradige Struktur- und Farbveränderungen der Zähne (Dysplasien, starke Fluorosen, starke Tetrazyklinverfärbungen)

### Das In-Office-Bleaching

Grundsätzlich wird das In-Office-Bleaching in unserer Praxis durch den Zahnarzt durchgeführt. Hi-Lite als In-Office-Bleachingmaterial wird aus Pulverbestandteilen mit flüssigen Bestandteilen (35%iges Wasserstoffperoxid) zusammengemischt und unter Schutzmaßnahmen direkt auf die Zähne aufgebracht. Vor Beginn jeder Zahnaufhellung wird zunächst die Ausgangszahnfarbe mittels Farbskala bestimmt und mit Fotos dokumentiert (Abb. 2).

Anschließend werden die Schutzmaßnahmen eingeleitet: Patient, Assistenz

und Behandler tragen eine Schutzbrille. Das Tragen von Handschuhen und Mundschutz beim zahnärztlichen Personal und Behandler wird bei jeder zahnärztlichen Maßnahme vorausgesetzt. Ein wasserundurchlässiger Schutzhalm für den Patienten sollte ebenfalls vorhanden sein.

Danach wird dem Patienten ein Wangenhalter eingesetzt, welcher zwei Funktionen erfüllt: Abhalten von Wangen und Lippen und Retrahieren der Zunge. Zum Schutz der Gingiva gibt es zwei Möglichkeiten: ein lichthärtender Gingivaschutz oder Kofferdam. Bei Hi-Lite wird der lichthärtende Gingivaschutz nicht mitgeliefert, sodass wir auf den gemeinen Kofferdam zurückgreifen. Zuvor sollte die Gingiva jedoch mit Vaseline eingestrichen werden, um eventuelle Undichtigkeiten im Kofferdamschutz zumindest teilweise kompensieren zu können (Abb. 3).

Das eigentliche Hi-Lite-Bleachgel entsteht durch Mischen von Pulver und Flüssigkeit (35%iges  $H_2O_2$ ), wobei das Mischungsverhältnis zwar durch einen Messlöffel und die genaue Anzahl der Tropfen vorgegeben ist, jedoch das Verhältnis von Pulver und Flüssigkeit bei Bedarf modifiziert werden kann, um die gewünschte Konsistenz zu erhalten. Weißes Pulver und farblose Flüssigkeit ergeben das blaugrüne Hi-Lite-Bleachgel, welches sofort nach dem Anmischen aufgetragen werden sollte, da der Oxidationsprozess unmittelbar danach beginnt. Sobald sich die Paste weißlich verfärbt, ist das Wirkungsende erreicht. Vor dem Auftragen von Hi-Lite kann eine Säureätzung mit 30%iger Orthophosphorsäure für ca. 15 Sekunden erfolgen. Dies ist jedoch nach unseren Erfahrungen bei den meisten Fällen nicht notwendig. Sofort nach dem Anmischen tragen wir Hi-Lite mithilfe des mitgelieferten Pinsels auf die Zahnoberfläche auf, bis die Labialfläche der zu bleichenden Zähne vollständig bedeckt ist (Abb. 4).

Nach einer kurzen Wartezeit von ca. drei bis fünf Minuten wird Hi-Lite nun mittels der Polymerisationslampe für ca. 3 Minuten aktiviert, um den Oxidationsprozess zu beschleunigen. Die Polymerisationslampe sollte jedoch in einem Ab-

stand von ca. 5 bis 10 cm von den Zähnen entfernt bleiben, um Temperaturerhöhungen zu vermeiden (Abb. 5).

Sobald sich Hi-Lite weißlich verfärbt (ca. zehn Minuten nach Applikation), ist der Oxidationsprozess fast vollständig beendet und Hi-Lite kann nun mittels eines feuchten Wattepellets entfernt werden (Abb. 6). Zwischen und nach der letzten Anwendung sollte Hi-Lite vorsichtig abgesaugt und gründlich abgespült werden.

Dieser Vorgang wird nun drei- bis viermal wiederholt, wobei sich dies nach dem gewünschten und erreichten Aufhellungseffekt richtet. In unserer Praxis hat sich gezeigt, dass dreimaliges Auftragen von Hi-Lite völlig ausreichend ist, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Der Kofferdam kann nun entfernt werden. Der gesamte behandelte Bereich wird nochmals gleichzeitig abgespült und abgesaugt, um zu verhindern, dass Reste von Hi-Lite in der Mundhöhle oder der Schleimhaut verbleiben.

Die erreichte Aufhellung (Abb. 7) wird anhand der Farbskala festgestellt und wie die Ausgangssituation fotografisch dokumentiert. Anschließend wird eine Intensivfluoridierung mit einem farblosen Fluoridlack oder einem Fluoridgel durchgeführt. Alternativ kann die Zahnhartsubstanz auch durch ein farbloses Schmelz-Dentin-Bonding-System versiegelt werden, sofern keine weiteren Bleachingmaßnahmen geplant sind.

Da die Interaktion von stark färbenden Lebensmitteln unmittelbar nach der Bleichbehandlung noch nicht abschließend geklärt ist, wird der Patient gebeten, 24 bis 48 Stunden auf solche Lebensmittel bzw. Genussmittel zu verzichten. Außerdem wird der Patient darauf hingewiesen, dass die behandelten Zähne während der folgenden Tage besonders auf heiße und kalte Getränke und Speisen empfindlich reagieren.

**Therapieerfolg**

In den meisten Fällen, die wir in unserer Praxis behandelt haben, konnten wir eine deutliche Aufhellung der Zähne beobachten.

Da H<sub>2</sub>O<sub>2</sub> neben der Bleichwirkung auch einen dehydrierenden Effekt hat, ist die Wirkung unmittelbar nach der Anwendung wesentlich deutlicher zu erkennen. Nach der Wiederaufnahme von Wasser stellt sich die eigentliche (etwas dunklere) Farbe ein (nach ca. 14 bis 21 Tagen), welche dann über längere Zeit stabil bleibt.

**Zusammenfassung**

Hi-Lite stellt ein leicht anzuwendendes, anspruchsvolles und effizientes In-Office-Bleaching dar. Es zeichnet sich durch eine unkomplizierte Anwendung aus, welche in der Praxis leicht umgesetzt werden kann. Alle in unserer Praxis mit Hi-Lite behandelten Patienten hatten ausnahmslos keine intra- sowie postoperativen Beschwerden. Die Behandlungsergebnisse mit Hi-Lite waren sowohl für den Patienten als auch für den Behandler recht deutlich sichtbar. Nachbehandlungen waren nur in sehr schweren Ausnahmefällen notwendig, was für die ausgezeichnete Bleachingleistung von Hi-Lite spricht. Die Anwendung von Hi-Lite könnte durch einen im Package enthaltenden lichthärtenden Gingivaschutz optimiert werden. ◀



Abb. 6: Der Oxidationsprozess ist abgeschlossen: Hi-Lite hat sich weißlich verfärbt und kann nun abgewischt werden.



Abb. 7: Zustand nach einmaligem In-Office-Bleaching mit Hi-Lite. Die fotografische Dokumentation sollte erneut mit einem Farbring erfolgen.

ANZEIGE

**PREISWERT DIREKT VOM DEUTSCHEN HERSTELLER**

Bleaching

Blau Bleich gelb Folie, 120x1mm, 1 Stk	€ 8,95
Home Bleaching gelb 100% 3 mal ab	€ 5,95
Polstermaske 100%	€ 18,95
Home Bleaching gelb 19% 3 mal ab	€ 7,95
Polstermaske 19%	€ 21,95
White Bleaching gelb 20% 3 mal ab	€ 7,95
White Bleaching gelb 50% 3 mal ab	€ 14,95

Wellington Bleich gelb 50%	€ 29,95
Wellington gelb 60% 3 mal ab	€ 29,95
Wellington Silbermaske 100%	€ 17,95
Polstermaske beschleunigt 100% 3 mal ab	€ 27,95
Bevorzugt: Accelator gelb (ausp. für 100%)	
• mit Master 100% 6 Polstermaske, 1 Stk € 189,95	
• mit Master 3-3 Polstermaske, 1 Packung € 68,95	
Polstermaske, 1 Stk € 21,95	

FREE-Phone: 0800-2 58 36 49 • FREE-Fax: 0800-2 58 33 29

www.bleachitreggel.com • Bleaching für Zahnärzte • Bestellen unter: 0203 300 10 • 14-tägiger Versand





# Weißer und gesunde Zähne für den Patienten



Opalescence PF gibt es in je drei verschiedenen Konzentrationen und Aromen.

*Dass Prophylaxe als Segment der zahnärztlichen Behandlung in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen wird, ist sicher unbestritten. So haben auch die meisten Praxen damit begonnen, Prophylaxe-Programme für ihre Patienten einzuführen, Helferinnen schulen zu lassen, Patienten über die Angebote zu informieren. Nach der ersten Euphorie folgt oft eine Ernüchterung. Wie sage ich's meinen Patienten, wie kann ich sie von der Notwendigkeit überzeugen und wie wecke ich die Bereitschaft, auch Leistungen in Anspruch zu nehmen, die nicht von der Krankenkasse gezahlt werden?*

## ► Martin Wesolowsky

**O**ft bleibt über diesen Fragen hoffnungsvoll begonnenes Engagement wieder im Ansatz stecken. Wird nun vorgeschlagen, das Gebiet „Zahnaufhellung“ stärker ins Auge zu fassen, so bekommt man zu hören: „Es ist uns noch nicht gelungen, Individual-Prophylaxe in der Praxis fest zu etablieren – da haben wir für Zahnaufhellung erst recht keine Zeit und Neigung!“ Und doch kann gerade von dieser unerwarteten Seite Hilfe kommen.

### Schöne gesunde Zähne: Bleaching und Prophylaxe

Zahnärzte, die sich bereits seit längerer Zeit mit Zahnaufhellung befassen und diese aktiv ihren Patienten anbieten, machen die Erfahrung: Die „aufgehellte“ Klientel ist die erste, welche Prophylaxeleistungen in großem Umfang nachfragt. Und das Gespräch darüber kommt fast wie von selbst in Gang. Fast jeder Patient stellt natürlich zum Thema Zahnaufhellung die Frage: „Herr Doktor, wie lange bleiben denn die Zähne nun so schön hell?“ Das ist der Moment, wo die Verbindung von „schönen Zähnen“ zu „sauberen, gesunden Zähnen“ geknüpft werden muss. Die richtige, weiterführende

Antwort lautet: „Das hängt im Wesentlichen von Ihnen ab. Wenn die Zähne gründlich sauber gehalten werden, so haben es Farbstoffe viel schwerer, wieder in den Zahnschmelz einzuwandern. Daher ist eine gute persönliche Mundhygiene wichtig; dazu bieten wir gern Rat und Hilfe an. Außerdem sollten wir regelmäßig in der Praxis alle Problemstellen, Ecken und Winkel im Rahmen von professionellen Zahnreinigungen säubern.“ Weil der Patient natürlich bestrebt ist, das schöne Zahnaufhellungsergebnis möglichst lange zu bewahren, sind die meisten zu diesem Zeitpunkt gern bereit, auf ein Recall-Angebot einzugehen und die Termine dann auch wahrzunehmen.

### Studie: Kariesschutz durch Zahnaufhellung

Unterstützung für die Mundgesundheit kommt bei der Zahnaufhellung jedoch auch noch von einer weiteren Seite. An der Universität von Indianapolis befasst sich Prof. Bruce A. Matis seit längerer Zeit mit diesen Themen. Ein Mitarbeiter von ihm, Dr. Talal Al Qunaian, hat in einer aktuellen Studie\* eine Frage aufgegriffen, die häufig von Zahnärzten gestellt wird, die mit Zahnaufhellung beginnen möch-

## **kontakt:**

UP Dental Produktmarketing  
Martin Wesolowsky  
Am Westhove Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 06 41/3 01 38 26  
Mobil: 01 72/6 02 20 36  
E-Mail: wesolowsky@updental.de

ten: Verändert sich der Schmelz durch Bleaching, wird er angegriffen und damit kariesanfälliger? Dazu wurden im Rahmen dieser Studie extrahierte Zähne in Hälften geteilt. Eine Hälfte wurde als Kontrolle in entmineralisiertem Wasser aufbewahrt. Die andere Hälfte wurde in drei Gruppen geteilt: Gruppe 1 wurde mit 10%igem Carbamid-Peroxid (Opalescence 10%) behandelt, Gruppe 2 mit 20%igem Carbamid-Peroxid, enthalten auch Kaliumnitrat und Fluorid (Opalescence PF 20%) und Gruppe 3 mit 35%igem Hydrogen-Peroxid (Opalescence Xtra 35%). Die Behandlungen wurden nach Anzahl und Dauer gemäß den Vorschriften des Herstellers vorgenommen.

Danach erfolgte eine viertägige In-vitro-Behandlung in einem Karies-Modell, mit Angriffen von SM-Bakterien in Nährlösungen. Die Proben wurden anschließend durch ein konfokales Laser Scan Mikroskop (CLSM) untersucht.

Die Ergebnisse: Es zeigten sich bei der Untersuchung keine signifikanten Unterschiede zwischen der unbehandelten Kontrollgruppe, der behandelten 10% CP-Gruppe und der behandelten 35% HP-Gruppe. Die Proben der 20%-Gruppe (20% CP mit 0,11% Natriumfluorid und 3% Kaliumnitrat = Opalescence PF) jedoch waren signifikant weniger kariesanfällig als die Kontrollgruppe.

Damit ist festzustellen, dass bereits normale, pH-neutrale Zahnaufhellungs-Präparate mit 10% Carbamid-Peroxid bzw. 35% Hydrogen-Peroxid beim Zahnschmelz keine höhere Kariesanfälligkeit bewirken. Opalescence PF mit Natrium-

fluorid und Kaliumnitrat kann darüber hinaus den Schmelz sogar während der Aufhellungsbehandlung zugleich gegen Kariesangriffe stärken.

Die geprüften Gele werden in individuellen, tiefgezogenen Schienen eingesetzt. Inzwischen enthalten jedoch auch die vorgefertigten KombiTrays aus dem Hause Ultradent Products, „trèswhite by Opalescence“, die gleiche „PF“-Formel, die auch in Opalescence PF wirkt.

So kann ein Zahnarzt heute guten Gewissens die Zahnaufhellungswünsche seiner Patienten erfüllen, ja, mehr noch – sie auf diese modernen, zahnschutzschonenden Möglichkeiten der Ästhetik-Verbesserung aufmerksam machen und Zahnaufhellung aktiv anbieten. Denn der Zahnarzt weiß: Für den Patienten stehen dabei die „weißen Zähne“ im Vordergrund. Für ihn und seine Praxis zählen jedoch andere Werte mehr: Die Zähne bleiben gesund und werden gesund erhalten – durch den Einsatz geeigneter Zahnaufhellungsmittel und durch die Heranführung der Patienten an die Individual-Prophylaxe und andere Selbstzählerleistungen, welches die Folge eines gesteigerten „Zahnbewusstseins“ ist.

So können Zahnaufhellung und Prophylaxe Hand in Hand arbeiten. Wirtschaftlicher Erfolg verbindet sich mit befriedigender Arbeit und der Steigerung der Mundgesundheit bei den Patienten – eine Konstellation, die allen Seiten Vorteile bringt. ◀

\* T. Al-Qunaian: *The Effect of Whitening Agents on Caries Susceptibility of Human Enamel*. *Operative Dentistry*, 2005, 30–2, 265–270



Die Applikation von Opalescence PF erfolgt durch individuelle, tiefgezogene Schienen, die einfach zu befüllen sind.



Die Schienen werden auf die Zahnreihe gesetzt. Je nach Konzentration des Gels verbleiben sie dort zwischen zwei und acht Stunden.



Auch trèswhite, das vorgefertigte KombiTray, enthält inzwischen die patentierte „PF“-Formel.



# Zahnschmuck sicher und langlebig befestigen

*Peri- und intraoraler Schmuck zeigen eine zunehmende Verbreitung. Neben Piercing der Lippen und Zungen erfreuen sich auch direkt an den Zähnen befestigte Schmuckstücke (Skyce, Dazzler, Twinkles) oder „Dental-Tattoos“ wachsender Beliebtheit.*

► Arnd Peschke



Abb. 1: Ätzung des Schmelzes für ca. 60 Sekunden mit Phosphorsäuregel.



Abb. 2: Nach dem Trocknen im Luftstrom erscheint das Schmelzareal kreidig weiß.



Abb. 3: Applikation von Helio-bond auf das geätzte Areal.



Abb. 4: Feinkorrektur der Endposition des Skyce mit einer Sonde.

Während Piercings aus ärztlicher und zahnärztlicher Sicht wegen des Risikos von Infektionen und Schäden an der Zahnhartsubstanz nicht unproblematisch einzustufen sind,<sup>1-5</sup> kann man von adhäsiv befestigtem Zahnschmuck bei fachgerechter Verarbeitung kaum negative Begleiterscheinungen erwarten. Schmuck, der eine mechanische Präparation der natürlichen Zahnhartsubstanz erfordert, ist in diesem Zusammenhang strikt abzulehnen.

Obwohl in der Literatur Nachweise über die Dauerhaftigkeit und potenzielle Risiken von adhäsiv befestigtem Zahnschmuck bislang fehlen, kann man davon ausgehen, dass unerwünschte Effekte und Retention sich nicht wesentlich von denen bei der kieferorthopädischen Behandlung mit Brackets unterscheiden. Die Voraussetzungen beim Zahnschmuck sind dabei zudem günstiger, da er anders als Brackets der Mundhygiene stets gut zugänglich ist, keine großen Kräfte auf ihn einwirken und im schlechtesten Fall nur ein Totalverlust eintreten kann, der keinerlei negative Folgen hinterlässt.

Voraussetzung für den Erfolg einer solchen kosmetischen Wahlbehandlung für Patienten mit guter Mundhygiene sind neben der Hochwertigkeit und Unbedenklichkeit der eingesetzten Materialien auch eine besonders sorgfältige und bedachte Verarbeitung.

Am Beispiel von Skyce sollen im Folgenden die Voraussetzungen, die richtigen Arbeitsschritte sowie einige Tipps und Tricks bei der Applikation dargestellt werden.

## Klinisches Vorgehen

Eine ausreichende Schmelzfläche ist die Voraussetzung für die sichere adhäsive Befestigung eines Skyce. Eine dauerhafte Verbindung zu vorhandenen Compositorestorationen oder festsitzender Prothetik herzustellen ist meist kompromissbehaftet. Die Position des Skyce sollte so gewählt werden, dass sie nicht mit der Okklusion interferiert und eine sichere plane, kippelfreie Positionierung auf der Schmelzoberfläche möglich ist. Zudem sollte sie sich selbstverständlich an den Wünschen des Patienten orientieren. Bevorzugte Lokalisationen sind meist die distalen Anteile der oberen seitlichen Schneidezähne zwischen inzisalem und mittleren Kronendrittel. Nach Auswahl von Größe (1,8 oder 2,5 mm) und Farbe („kristall“ oder „saphir-blau“) des Schmucksteins sollte das Arbeitsfeld vorzugsweise mit Kofferdam bzw. OptraDam (Ivoclar Vivadent) sicher trockengelegt werden, um eine Aspiration oder das Verschlucken des Skyce zu vermeiden und ideale Voraussetzungen für die Schmelzhafung zu erreichen. Danach sollte die Schmelzoberfläche mit einer Polierpaste gereinigt werden. Nach Absprühen mit



Abb. 5: Polymerisation und Fixierung des Skyce mit bluephase.



Abb. 6: Durch dünnes Überpinseln des Steinchens erhöht sich der Tragkomfort und die Retentionsfähigkeit.



Abb. 7: Reduktion des Befestigungsmaterials bis auf das notwendige Minimum.



Abb. 8: Das ästhetische Resultat nach der Befestigung.



Abb. 9: Skyce nach 12-monatiger Tragezeit. Die klinische Situation ist nach wie vor ideal.



Abb. 10: Skyce nach 3-jähriger Tragezeit. Das Heliobond erscheint etwas matter als der umgebende Schmelz, die ästhetische Wirkung bleibt hierdurch jedoch unbeeinflusst.



Abb. 11: Skyce bei einer starken Raucherin nach 3,5 Jahren. Inzisal erscheinen leichte Verfärbungen und eine dezente Heliobondstufe.



Abb. 12: Situation aus Abbildung 11 nach der Politur mit OptraPol. Die Verfärbungen und die Ränderregelmäßigkeiten konnten mühelos beseitigt werden.

Wasserspray und Trocknung wird der Schmelz großzügig, d.h. deutlich flächiger als der Durchmesser des Werkstücks, für 60 Sekunden mit Phosphorsäure (Total Etch / Ivoclar Vivadent) geätzt (siehe Abbildung 1). Die Oberfläche wird dann mit kräftigem Wasserspray gereinigt und anschließend so stark getrocknet bis der konditionierte Bereich kreidig, weißlich erscheint (siehe Abbildung 2). Sollte das geätzte Areal nicht deutlich differenzierbar sichtbar sein, so empfiehlt es sich, den Ätzvorgang nochmals zu wiederholen. Mit einem Microbrush oder Pinsel wird dann etwas Heliobond (Ivoclar Vivadent) auf die Oberfläche aufgetragen (siehe Abbildung 3) und der Schmuckstein darauf positioniert (siehe Abbildung 4). Für die Manipulation des Skyce eignet sich eine diamantierte Pinzette oder aber eine Sonde, deren Spitze mit etwas Boxingwachs oder ein wenig Klebmasse eines VivaSticks (Ivoclar Vivadent) versehen ist. Sobald der Stein positioniert ist, kann der Patient nochmals die Endposition kontrollieren, bevor das Heliobond mit Licht polymerisiert wird (siehe Abbildung 5). Um die sichere Haftung zusätzlich zu erhöhen und den Tragekomfort zu verbessern, kann der Skyce nach erster Fixierung mit einer dünnen extra Schicht Heliobond überzogen werden (siehe Abbildung 6). Diese Deckschicht hat keinen negativen Einfluss auf die Ästhetik, erhöht die Retention, minimiert die Anlagerung von Verfärbungen und liefert dem Patienten ein glatteres Empfinden. Heliobond, welches bei der Prozedur auf unkonditionierten Schmelz geraten ist, kann nach der Polymerisation vorsichtig mit einem Scaler oder Skalpell beseitigt werden. Um Ver-

färbungen der Randbereiche des Heliobonds sicher entgegenzuwirken, sollte das Heliobond rund um den Skyce vorsichtig mit einem Gummipolierer (z.B. OptraPol/Ivoclar Vivadent) bearbeitet werden, ohne dabei das Steinchen selbst zu tangieren (siehe Abbildung 7 und 8). Abschließend ist eine Fluoridierung empfehlenswert.

### Langlebigkeit

Skyce, die auf diese Art und Weise befestigt werden, zeigen eine sichere Retention und eine beständige Ästhetik. Die Verwendung eines Flowables hat gegenüber Heliobond nach eigenen Erfahrungen keinen Vorteil bezüglich Retention und zeigt im Hinblick auf Handling und Ästhetik sogar eher Nachteile. Die Abbildungen 9 bis 12 zeigen Skyce, die bis zu 3,5 Jahren in situ sind und dennoch ein nahezu unbeeinträchtigtes Erscheinungsbild aufweisen. Sollte es in Einzelfällen (z.B. bei starken Rauchern) dennoch zu leichten Verfärbungen kommen, so können diese in wenigen Sekunden durch eine vorsichtige Politur beseitigt werden (vergleiche Abbildung 11 und 12).

Mit Skyce ist so jeder Zahnarzt in der Lage, seinen Patienten ein medizinisch unbedenkliches, modisches Accessoire und eine Alternative zum Piercing anzubieten. Die positiven Auswirkungen auf Patientenmotivation und -bindung sowie Praxismarketing sollten in diesem Zusammenhang nicht unterschätzt werden. ◀

Die Literaturliste kann in der Redaktion angefordert werden.







# Patientenplattform mit individualisierter Mitglieder-Homepage

*Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e. V. (DGKZ) ist eine starke Gemeinschaft, die ihre Mitglieder in vielen Bereichen aktiv unterstützt. Auch die Patientenkommunikation bildet einen besonderen Schwerpunkt der Fachgesellschaft.*

## ► Redaktion

Neben der qualitativ außergewöhnlichen Mitgliederzeitschrift „cosmetic dentistry“, attraktiven Fortbildungsangeboten (die 3. Jahrestagung wird am 10./11. März 2006 in Hamburg stattfinden) und der im Mitgliedsbeitrag enthaltenen Doppelmitgliedschaft sowohl in der DGKZ als auch bei der ESED (European Society of Esthetic Dentistry), spielt die Patientenkommunikation eine wichtige Rolle bei den Aktivitäten der DGKZ. Bisher gab die Fachgesellschaft ihren Mitgliedern mit den Patienten-Newslettern und dem „my“ Patientenmagazin sowie der DGKZ-Homepage ([www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)) bereits attraktive Tools für das Praxismarketing und Patientenkommunikation an die Hand.

### Mitgliedschaft lohnt sich

Ab März 2006 wird das Angebot jetzt noch attraktiver. Als eine der ersten Fachgesellschaften wird die DGKZ dann mit einer speziellen Internetplattform für Patienten ans Netz gehen, die neben Informationen für Patienten auch über eine Suchfunktion verfügt, über die der interessierte Patient problemlos per Link die individuellen Mitglieder-Homepages aufrufen und den gewünschten Zahnarzt leicht finden und kontaktieren kann. Mit dieser Internetplattform wird allen aktiven Mitgliedern erstmalig und kostenlos die Möglichkeit gegeben, sich einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren.

## **kontakt:**

Treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei! Weitere Informationen erhalten Sie unter:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 02  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info)  
[www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



*Screenshot der neuen Internetplattform für Patienten der DGKZ. Per Link können Interessenten die individuelle Mitglieder-Homepage aufrufen.*

Sollten Sie immer noch zögern, sich für eine Mitgliedschaft bei der DGKZ zu entscheiden?

### Die Vorteile auf einen Blick

- jährlich fünf kostenlose Exemplare „my“ magazin zum Thema „Cosmetic Dentistry“ zur Information für Ihre Patienten (neue Auflage ab Juni 2006)
- je 20 kostenlose Patienten-Newsletter zu den Themen Bleaching, Veneers und professionelle Zahnreinigung (einmalig)
- kostenloses Abo der „cosmetic dentistry“
- Rabatte bei Fortbildungen und Kongressen der DGKZ, der ESED und der IGÄM
- Veröffentlichung der Mitgliederliste auf der Homepage der DGKZ
- Patientenplattform mit individualisierter Homepage für alle aktiven Mitglieder (ab März 2006). ◀







# 3. Jahrestagung der DGKZ

*Vom 10.03. bis zum 11.03.2006 lädt die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin (DGKZ) ins Hamburger Dorint Sofitel zu ihrer dritten Jahrestagung ein. Nach dem großen Erfolg der letztjährigen Veranstaltung zur „Frontzahnästhetik“ in Düsseldorf werden auch in diesem Jahr wieder hochkarätige Referenten auf dem Podium zu sehen sein. Die 3. Jahrestagung wird sich schwerpunktmäßig dem Thema „Innovative Technologien und Therapien in der kosmetisch/ästhetischen Zahnmedizin“ widmen.*

## ► Redaktion

**N**och im Jahr 2003 hatte die DGKZ das Thema „kosmetisch/ästhetische Zahnmedizin“ als den Trend für die Zukunft proklamiert. Heute kann man sagen, die Zukunft hat bereits begonnen. In den Jahren 2004 und 2005 haben unzählige Fachgesellschaften und Verbände im Rahmen ihrer Kongresse und Jahrestagungen genau dieses Thema aufgegriffen und schwerpunktmäßig behandelt. Es gab kaum eine Disziplin, die nicht auch unter kosmetisch/ästhetischen Gesichtspunkten beleuchtet worden wäre, und auch die meisten zahnärztlichen Fachpublikationen widmeten diesem Thema zahlreiche Beiträge.

Hierbei wurde eins immer wieder deutlich – die Qualität der zahnärztlichen Leistung ist entscheidend für den Erfolg. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufrieden stellen zu können, bedarf es absoluter Highend-Zahnmedizin. Da in diesem Zusammenhang eine intensive Fortbildung unabdingbar ist, bietet die DGKZ auch in diesem Jahr wieder ein sehr anspruchsvolles Programm. Im Rahmen der 3. Jahrestagung der DGKZ werden hochkarätige Referenten über innovative Technologien und Therapien in der ästhetischen Zahnmedizin informieren. CAD/CAM, Komposit-

restauration, Veneertechnik, Bleaching, Lasereinsatz, Parodontalchirurgie, Kieferorthopädie/Kieferchirurgie, Knochenaufbau, Dokumentation und Praxismanagement – dies sind nur einige der geplanten Themen. Darüber hinaus wird, wie immer bei den Fortbildungen der DGKZ, auch über den Tellerrand hinaus geschaut: psychologische Hintergründe, interdisziplinäre Aspekte, ästhetische Gesichtschirurgie, Unterspritzung und Zellenergieanreicherung sind weiterführende Themen, die den rein zahnärztlichen Part innovativ ergänzen.

„Cosmetic Dentistry“ ist also mehr als schöne Veneers und Füllungen – „Cosmetic Dentistry“ ist ein Praxiskonzept, das neben Highend-Zahnmedizin auch die professionelle Falldokumentation, praxisorganisatorische Gesichtspunkte und rechtliche Aspekte umfasst. Der Besuch dieser innovativen Fortbildungsveranstaltung lohnt sich also in jedem Fall.

Hinweis: Mitglieder der DGKZ und der ESED zahlen eine reduzierte Kongressgebühr. ◀











### Badständer für Prophylaxeartikel

Kennen Sie folgende Situation? Gerade sind Sie fertig mit der täglichen Zahnpflege, und man weiß nicht, wohin mit den ganzen Prophylaxeartikeln. Die Zahnbürste ist ja noch ganz einfach, aber was macht man mit den Interdentalbürsten? Die Firma TePe hat einen kleinen und praktischen Ständer fürs Badezimmer entwickelt. Der Patient kann nach seinen Bedürfnissen vier der TePe Interdentalbürsten zur Aufbewahrung in den Badständer stecken. Die TePe Interdentalbürsten gibt es in



acht farbcodierten Größen von 0,4 mm – 1,3 mm, die auch bis 121°C sterilisierbar sind und einen kunststoffummantelten Draht haben. In die kleineren Löcher können die TePe Mini Flosser™ einge-

steckt werden. Der TePe Mini Flosser™ ist klein und handlich und vereinfacht die Anwendung von Zahnseide deutlich. Die Seide ist ungewachst, besonders dünn und gleitet sehr leicht durch enge Kontaktpunkte. Der Badständer Micro ist also perfekt, um Ihr Bad ordentlich und die Produkte hygienisch zu halten. Die Luftlöcher ermöglichen ein schnelles Trocknen der Borsten. Erhältlich in drei frischen Farben: blau, mint und weiß.

**TePe Mundhygieneprodukte  
Vertriebs-GmbH**  
Tel.: 0 40/51 49 16 05  
[www.tepe.se](http://www.tepe.se)

### Nanokomposit mit hoher Polierbarkeit

Niemals zuvor war es so wichtig und wettbewerbsentscheidend, stabile naturgetreue Zahnrestorationen vorzunehmen. Ein modernes Kompositmaterial muss deshalb allen klinischen Anforderungen gerecht werden und die ästhetischen Ansprüche des modernen, kritischen Patienten erfüllen. Die Firma Kerr hat das neue trimodale Nanokomposit **Premise** entwickelt, ein Produkt, das zu den innovativsten und führenden Materialien der-



zeit auf dem Markt gehört. **Premise** bietet alles was benötigt wird, um jedes restaurative und ästhetische Ziel zu erreichen. Es ist das erste, restaurative Komposit, das eine einfache und hohe Polierbarkeit besitzt, die eine hervorragende Glanzretention über einen langen Zeitraum gewährleistet. Zudem weist **Premise** eine bis zu 45% niedrigere Schrumpfung als Komposit anderer Marken auf. Das Handling des Materials ist durch die gute Formstabilität und die Eigenschaft nicht zu verkleben bestens. Es ist, dank ausgezeichneter Material-

festigkeit und lang anhaltender Ästhetik, für die universelle Anwendung geeignet. **Premise** ist ein einfach anzuwendendes All-in-one-Produkt, dessen Wirkungsgeheimnis im speziellen Mix liegt. Dennes enthält drei verschiedene Füllstoffe, um optimalen Glanz, gutes Handling und Festigkeit zu gewährleisten und um die Schrumpfung bei der Polymerisation zu reduzieren. Auf diese Weise wird das neue trimodale Nanokomposit von Kerr allen Anforderungen an ein fortschrittliches Füllungsmaterial vollends gerecht.

**KerrHawe SA**  
Tel.: 0 08 00-41/05 05 05  
[www.KerrHawe.com](http://www.KerrHawe.com)

### Innovatives Polierhandstück

Das **NSK Prophy-Mate**, ein Zahnreinigungs- und Polierhandstück, bietet für die meist verwendeten Kupplungsmarken (d.h. für **KaVo® MULTiflex®**-Kupplung, **W&H® Roto Quick®**-Kupplung, **Bien-Air® Unifix®**-Kupplung und **Sirona® Quick-Kupplung**) eine Neuheit im innovativen Design. Das praktische Handstück ist für kleine und größere Hände geeignet und bietet sicheren, rutschfesten und angenehmen Griff auch bei längerem Arbeiten. Das **Prophy-Mate-Instrument** ist um 360° drehbar. Die Handstückverbindung ist

so konstruiert, dass sie auch bei starkem Luftdruck frei beweglich ist. Um die **Prophy-Mate**-Handstücke von der auf dem Teil mit dem Pulverbehälter befindlichen Kupplung zu lösen, zieht man einfach den Schnelllösering zurück. Für die Pflege des Instruments verwendet man die mitgelieferte Reinigungsbürste und den Draht beziehungsweise wird das Ausblasen der Düse mit Luft nach jeder Behandlung empfohlen. Die Sprüh-



kanüle kann außerdem zur gründlichen Reinigung abgenommen werden; eine Ersatzkanüle wird mitgeliefert. Das Pulverbehälterteil ist mit Doppelstrahldüsen ausgerüstet. Durch die Doppelstrahldüsen gelangt gleichzeitig Luft in den Pulverbehälter, wodurch das Pulver konstant in Richtung mittlere Saugdüse gedrückt wird.

**NSK Europe GmbH**  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## Trendmagazin „cosmetic dentistry“

Zwei Jahre nach Veröffentlichung der Erstausgabe der „cosmetic dentistry“ hat sich das Fachmagazin für Wissenschaft und Ästhetik als beliebter Abotitel im deutschen Dentalmarkt etabliert. Dass inhaltlich anspruchsvolle Beiträge nicht zwangsläufig langweilig und trocken präsentiert werden müs-

sen, haben viele Leser begeistert aufgenommen.

Cosmetic Dentistry ist Highend-Zahnmedizin und Highend ist auch das Magazin. In Form von Fachbeiträgen, Anwen- derberichten und Herstellerinformatio- nen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesell- schaftliche Trends und Produktinno- vationen informiert. Ergänzt werden die Fachinformationen z.B. durch Beiträge

über juristische Belange, Fortbildungs- angebote und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesell- schaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fach- informationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellt einen völlig neuen Ansatz dar. Ein wenig leichtere Unterhaltung in Form von Lifestyle-Be- richten über Kunst und Reiseziele beloh- nen den Leser auf den letzten Seiten des Magazins für sein Studium der an- spruchsvollen Fachbeiträge.

Sie sind neugierig geworden, aber noch nicht sicher, ob Sie 35,- € für vier Ausgaben jährlich investieren wol- len? Dann nutzen Sie die Probeabo-Ak- tion in unserem Supplement und for- dern Sie ein kostenloses Probeabo an. Das bedeutet, Sie erhalten die erste Ausgabe unentgeltlich und können sich dann entscheiden, ob Sie die „cos- metic dentistry“ weiter beziehen möchten.



**Oemus Media AG**  
**Tel.: 03 41/4 84 74-0**  
**www.oemus-media.de**

## Versteckte Karies überall finden

Mit der neuen Generation des KaVo DIAGNOdent, dem DIAGNOdent pen, kann jetzt versteckte Karies überall sicher, schnell und einfach aufgespürt werden.

Der DIAGNOdent pen unterstützt den Zahnarzt bestmöglich sowohl beim Finden von Approximal-, Fissuren- und Glatflächenkaries als auch bei der De- tektion von Konkrementen in Parodon- taltaschen. Das DIAGNOdent wurde in den vergangenen acht Jahren zum Goldstandard für die Untersuchung der Fissurenkaries. Weltweit vertrauen zahlreiche Zahnärzte dem wissen- schaftlich abgesicherten Laserfluores- zenz-Verfahren zum Nachweis von versteckter Karies, die unter der intak- ten Schmelzoberfläche mit Sonde und Röntgenaufnahme nur schwer zu diag- nostizieren ist.

Mit dem DIAGNOdent pen ist es jetzt auch gelungen, dieses Verfahren im Approximalraum zu nutzen. Das mo- derne Diagnoseinstrument nutzt die unterschiedliche Fluoreszenz gesun- der und erkrankter Zahnschubstanz. Selbst feinste Läsionen werden zuver- lässig und ohne Strahlenbelastung für den Patienten angezeigt. Keine Sonde, kein Kratzen und damit keine Beschä- digung gesunder Zahnschubstanz. Der DIAGNOdent pen vereint das paten- tierte Diagnosesystem in einem klei- nen, kompakten und kabellosen Hand- stück, ohne dabei auf die gewohnten Features wie akustische und digitale Anzeige zu verzichten.

Mit den neuen robusten Saphir-Son- den kann nun Karies überall, auch im Approximalraum, erkannt werden. Während die Fissuren-Sonde wie ge- wohnt den Laserstrahl gerade aussen- det, findet bei der Approximal-Sonde eine Ablenkung um 100° statt, sodass



der Zahn um die Kontaktfläche herum einfach und problemlos abgescannt werden kann. Durch eine Farbmarkie- rung ist die Strahlrichtung leicht einzu- stellen und in wenigen Minuten kann der gesamte Approximalraum quad- rantenweise untersucht werden. Zusätzlich zur Kariesdetektion wird der DIAGNOdent pen mit einer speziellen Sonde zur Konkrementdetektion in Paro- Taschen eingesetzt werden können.

**KaVo Dental GmbH**  
**Tel.: 0 73 51/56-15 99**  
**www.kavo.com**

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

## Einzigartige Auswahl an Zahnfarben

Geht man ins Internet und sucht das Wort „Bleaching“, hat man in unter zehn Sekunden über 3.000.000 Ergebnisse! Bei diesen 3.000.000 Ergebnissen wurde eines der erfolgreichsten zahnmedizinischen Themen der letzten Jahre bemerkenswert oft thematisiert. Nur eine Zielgruppe, die der zahnlosen Patienten, bleibt schlichtweg unbeachtet. Ein unglaubliches Potenzial liegt brach.

Der Trend zu immer weißeren Zähnen setzt sich auch in Deutschland mehr und mehr durch. In den heutigen Zahnarztpraxen gehört das Bleaching zur täglichen Arbeit.

### Vorreiter im Bereich Bleaching

Die VITA Zahnfabrik, welche seit über 80 Jahren für Farbkompetenz und Innovation steht, war eines der ersten Unternehmen in der Dentalindustrie, das den Bereich Bleaching in sein Produktportfolio integrierte. Beispielsweise gibt es schon seit 1998 Bleached-Farben im Keramiksektor. In den Augen vieler Zahnärzte ist das Thema Bleaching in erster Linie jungen Patienten vor-

zu entscheiden, wie er aussehen möchte? Steht es dem Zahnarzt, Zahntechniker oder gar der Industrie zu, diese Entscheidung zu treffen?

Die Zufriedenheit der Patienten sollte an erster Stelle stehen, selbst wenn das eigene Schönheitsempfinden zum Bleaching bei manchen eher abrät. Der Wunsch nach „weißen Zähnen“ – selbst im hohen Alter – sollte von Seiten des Zahnarztes oder Zahntechnikers auf jeden Fall erfüllt werden. Gerade in der heutigen Zeit, in der ein gutes Aussehen für immer mehr Menschen, egal ob jung oder alt, enorm wichtig ist, nehmen besonders die Zähne eine sehr starke Rolle ein. Der Zahnarzt, der sich den ihm gegebenen Möglichkeiten gegenüber nicht offen zeigt, wird auf lange Sicht der Verlierer sein.

Nicht nur Zahnärzte und Zahntechniker müssen zunehmend auf die Zielgruppe Patient eingehen. Auch die Industrie muss handeln und auf die Wünsche der Patienten immer schneller reagieren.

### Aufbau der Sortimente

Seit über 80 Jahren hat es sich die VITA Zahnfabrik zur Aufgabe ge-

und Ästhetik. Mit dem Ausbau seiner Sortimente hat das Traditionsunternehmen aus Deutschland eine Marktlücke gefüllt.

Von Vollkeramik über Verblendkeramik (VITA VM 7, 9 und 13) bis hin zu den VITA PHYSIODENS BLEACHED Colors bietet die Zahnfabrik aus Bad Säckingen eine einzigartige Auswahl an Zahnfarben und Restaurationmaterialien. Mit der Erweiterung des VITA Toothguide 3D-MASTER um die drei Bleached-Farben OM1, OM2 und OM3 können nun endlich Zahnärzte in der ganzen Welt dem Wunsch ihrer Patienten nach wirklich weißen Zähnen gerecht werden.

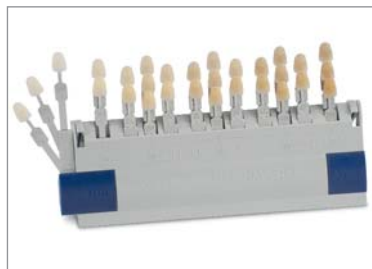
### Einzigartig: Farbmetrisches System

Als erstes und einziges Farbbestimmungsinstrument ist der Toothguide nach einem farbmetrischen System aufgebaut. Im Gegensatz zu anderen Farbringen werden damit die Bestandteile einer Zahnfarbe – Helligkeit, Farbintensität und Farbton – in einzelnen Schritten systematisch bestimmt.

Dadurch eignet sich der Toothguide hervorragend für die Planung und Kontrolle eines gesteuerten Bleachprozesses, denn die Veränderungen



Stablenes Lächeln mit VITA PHYSIODENS



VITA Toothguide 3D-MASTER



VITA PHYSIODENS BLEACHED Colors

behalten. Demgegenüber findet die Mode der weißen Zähne auch in Patientenkreisen Anklang, die in der Zahnmedizin als „nicht besonders attraktiv“ gelten. Aber wer legt den Maßstab für Ästhetik und Attraktivität fest? Sollte nicht jeder Patient individuell das Recht haben, für sich

macht, Zahnärzte und Zahntechniker dabei zu unterstützen, ihren Patienten mit hochwertigen Materialien die eigenen Zähne bestmöglich zu ersetzen und so eine bessere Lebensqualität zurückzugeben. Die Funktion steht dabei an erster Stelle, aber ebenso wichtig sind Qualität

in der Helligkeit lassen sich damit zweifelsfrei und eindeutig planen und nach dem Bleachprozess sicher kontrollieren.

**VITA Zahnfabrik GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0 77 61/5 62-2 31**  
**www.vita-zahnfabrik.com**

## Schonendes Homebleaching-System

Effektiv, dauerhaft und schonend – mit Perfect Bleach bietet VOCO ein Bleichgel, das allen Anforderungen an eine zeitgemäße Zahnaufhellung gerecht wird. Die Aufhellung vitaler Zähne, die durch Alterung, Mineralisationsstörungen oder Einlagerung von Farbstoffen verfärbt sind (z. B. durch Kaffee-, Tee-, Rotwein- oder Nikotingenuss), lässt sich ebenso schnell und effektiv erreichen wie das simultane externe und interne Bleichen endodontisch behandelte und verfärbte Zähne. Die Behandlung fluorotischer Flecken oder von Tetrazyklinverfärbungen ist ebenfalls möglich.

Die Handhabung des modernen Aufhellungssystems ist denkbar unkompliziert und anwenderfreundlich: Der Patient füllt das hochviskose Bleichgel einfach in die vom Zahnarzt individuell

angefertigten Bleichschienen und trägt diese entsprechend der Anweisung (z. B. für 2 Stunden) auf den Zähnen. Bereits nach wenigen Tagen ist ein deutlicher Aufhellungserfolg erkennbar.

Perfect Bleach ist mit 10%iger und 17%iger Carbamidperoxid-Konzentra-



tion erhältlich. Es sorgt für eine gründliche Oxidation der eingelagerten Farbstoffe, ohne dabei Zahnschmelze oder vorhandene Restaurationen anzugreifen. Das 17%ige Bleichgel enthält zusätzlich Kalium und Fluorid zur Vorbeugung gegen eventuell auftretende Hypersensibilität. VOCO Perfect Bleach

hat einen angenehmen Geschmack. Die Anwendung ist nach Instruktion und bei regelmäßiger Überwachung durch den Zahnarzt unbedenklich.

Zusätzlich zu den 6 x 2,4-ml-Spritzen mit Bleichgel und der Aufbewahrungsdose für die Bleichschienen beinhaltet das Perfect Bleach Set eine Farbskala zum Nachvollziehen des Behandlungserfolgs für den Patienten. Verpackt in einer attraktiven Tasche bietet das Set für den Patienten einen Zusatznutzen über die Behandlung hinaus. Dem Zahnarzt stehen neben einer 1,2-ml-Spritze Block Out Gel LC zwei Tiefziehfolien zum Herstellen der Bleichschiene zur Verfügung. Für eine dem Bleichen vorangehende professionelle Zahnreinigung ist zusätzlich die Zahnreinigungspaste Klint beigefügt.

**VOCO GmbH**

**Tel.: 0 47 21/71 91-0**

**www.voco.de**

## Bleaching in Stiftform

Mirawhite pro ist ein professionelles Bleichinggel in einer praktischen Stiftapplikation aus dem Hause Hager & Werken. Das Gel bewirkt eine Zahnaufhellung bei Verfärbungen vitaler Zähne. Die Anwendung des Gels ist einfach und bequem, weil sich das Gel durch den Pinsel leicht auftragen lässt. Dabei wird durch die schlanke Stiftform gewährleistet, dass das Gel auch sicher auf die Zahnoberflächen im ge-

samten Mundbereich gepinselt werden kann. Das Gel soll acht bis zehn Minuten einwirken, bevor der Mund mit Wasser ausgespült wird. Die Anwen-



dung von Mirawhite pro ist nach spätestens sieben Tagen abgeschlossen, wobei die erreichte Zahnaufhellung abhängig ist von der natürlichen Zahnfarbe und dem ursprünglichen Verfärbungsgrad. Der Inhalt des Applikationsstiftes reicht für zwei siebentägige Anwendungen.

**Hager & Werken**

**Tel.: 02 03/9 92 69-0**

**www.hagerwerken.de**

**www.miradent.de**

## IMPRESSUM

Ein Supplement von



Verlagsanschrift	OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-1 90, kontakt@oemus-media.de		
Redaktionsleitung	Dipl.-Kff. Antje Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 20	a.isbaner@oemus-media.de
Redaktion	Claudia Hartmann Carla Schmidt	Tel.: 03 41/4 84 74-1 30 Tel.: 03 41/4 84 74-1 21	c.hartmann@oemus-media.de carla.schmidt@oemus-media.de
Anzeigenleitung	Stefan Thieme	Tel.: 03 41/4 84 74-2 24	s.thieme@oemus-media.de
Grafik/Satz	Katharina Thim Susann Ziprian	Tel.: 03 41/4 84 74-1 17 Tel.: 03 41/4 84 74-1 17	thim@oemus-media.de s.ziprian@oemus-media.de



Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.





