

Die professionelle Zahnaufhellung bietet eine schnelle und einfache Methode, dem Patienten zu einem strahlenden Lächeln zu verhelfen. Durch die Einbettung der Zahnaufhellung in das Praxiskonzept lässt sich eine bessere Patientenbindung erreichen und eine höhere Zufriedenheit auch mit anderen zahnärztlichen Leistungen erzielen. Damit wird Bleaching zu einem elementaren Bestandteil eines modernen Leistungsangebots. Die Beratung des Patienten spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg des Angebots in der Zahnarztpraxis.

Zahnaufhellung in der Zahnarztpraxis

Autor: Benno Walter

Weißer Zähne sind schön und viele Patienten wünschen sich ein strahlendes Lächeln. Dennoch ist die direkte Nachfrage nach einer Zahnaufhellung in den meisten Praxen in Deutschland nicht sehr häufig. Der Bedarf muss geweckt werden. Der Zeitpunkt, an dem Patienten über die Möglichkeit der Zahnaufhellung auf jeden Fall informiert werden sollten, ist bei anstehendem Zahnersatz, denn damit legt man sich dauerhaft auf die aktuelle Zahnfarbe fest. Außerdem hat der Patient einen echten Zusatznutzen: neben der ästhetischen, funktionalen Wiederherstellung bekommt er ein jugendlich weißes Lächeln. Etwas, das auch die Umgebung wahrnimmt.

Bleaching als „Prophylaxe+“

Eine Zahnaufhellung macht meist erst nach einer professionellen Zahnaufhellung Sinn. Lassen sich oberflächliche Verfärbungen z. B. durch Airflow beseitigen, dann kann man auf eine Zahnaufhellung verzichten. In allen anderen Fällen kann man die Zahnaufhellung als „Prophylaxe+“ zusätzlich anbieten. WHITEsmile Power Bleaching Plus hat z. B. Materialkosten von ca. 35 Euro pro Patient. Die Erstbehandlung dauert ca. 60 Minuten, und damit ist alles, was wir über den Prophylaxepreis plus Materialkosten hinaus vom Patienten

bekommen, Gewinn. Wiederholungsbehandlungen bei der regelmäßigen Zahnreinigung benötigen meist nur einen Durchgang von 15 Minuten.

Zahnfarbbestimmung

Die Zahnfarbenbestimmung sollte bei jeder Behandlung Standard sein. Gerade bei anstehenden prothetischen Versorgungen ist diese Vorgehensweise besonders wichtig, weil später eine Zahnaufhellung mit dem Austausch des Zahnersatzes verbunden wäre. Ist das Interesse an Ästhetik geweckt, wählen Patienten auch eher eine hochwertige Versorgung. Der VITA Bleachedguide 3D-MASTER ist die optimale Farbskala für die Patientenberatung. Die Zahnmuster auf dem neuen Farbring sind aufsteigend nach der Helligkeit sortiert. Das ist einfach und verständlich für den Patienten. Außerdem sind auch die ganz hellen Farben auf dem Farbring zu finden und so mancher Patient möchte heute einfach hellere Zähne als A1, wenn es möglich ist.

In allen WHITEsmile Packungen liegt eine Papierversion des VITA Bleachedguide 3D-MASTER bei und kann auch zur Dokumentation vor und nach der Zahnaufhellung verwendet werden.



Leitungsspektrum

Am besten ist es, wenn man das komplette Spektrum der Zahnaufhellungsmethoden anbietet, z.B. von der Firma WHITEsmile.

- Die günstigste Variante ist die Zahnaufhellung mit Dual-Thermoschienen. Das ist eine sehr gute Alternative zu frei verkäuflichen Produkten.
- Für Patienten, die mehr Komfort bei der Zahnaufhellung wünschen und jederzeit wieder „nachbleichen“ möchten, bieten wir Home-Bleaching mit individuellen Zahnschienen an. Die Schienen können auch durch WHITEsmile hergestellt werden. Das ist günstig im Preis und für die Praxis der geringste Aufwand.
- Power Bleaching direkt auf den Zahnarztstuhl. Diese Aufhellungsvariante unterscheidet sich am stärksten von frei verkäuflichen Produkten und lässt sich gut in den Prophylaxeplan einbetten.

Durch das Anbieten verschiedener Alternativen gewinnen Patienten Vertrauen in die gewählte Leistung und verstehen besser die Unterschiede der Methoden. Richtig eingesetzt kann das Zahnaufhellungsangebot den Patienten Spaß an den Leistungen der Praxis geben und damit zu einem wichtigen Bestandteil für die Patientenbindung werden. ◀