

Zahnästhetik der Zukunft

Gestiegene Ansprüche der Patienten sowie gesundheitspolitische Veränderungen erfordern eine Neuorientierung im Hinblick auf Inhalt und Qualität des zahnärztlichen Behandlungsspektrums. Insbesondere wenn es um das Thema „Schöne Zähne“ geht, sind die Ansprüche der Patienten besonders hoch. Um diese Wünsche erfüllen zu können, steht dem Zahnarzt heute bereits eine breite Palette an therapeutischen Möglichkeiten zur Verfügung. Welche Tendenzen sich im Zukunftsmarkt Zahnmedizin abzeichnen, konnte man bei der Veranstaltungsreihe „Trends aufnehmen und Trends setzen“ von Discus Dental erfahren.

| Antje Isbaner



Die Referenten: Dr. Wolfgang Richter, Dr. Catrin Kramer und Dr. Achim Sieper (v.l.n.r.).



Das Highlight der Veranstaltung war die Live-Demonstration zum Bleaching.

Mit den Worten „Zukunft macht Spaß! Man muss sich nicht über die Gegenwart beklagen“ eröffnete Holger Kusch, Vertriebsleiter von Discus Dental, die Veranstaltung und motivierte die Teilnehmer, die Chancen des Zukunftsmarktes Zahnmedizin zu erkennen. Dr. Achim Sieper und Dr. Catrin Kramer aus Kamen sowie Dr. Wolfgang Richter aus Düsseldorf, allesamt namhafte Referenten auf dem Gebiet der ästhetischen Zahnmedizin, setzten dieses Thema in praktische Konzepte um. Dr. Achim Sieper, Zahnarzt und Heilpraktiker, wandte sich in seinen Vortrag dem „Zukunftsmarkt Zahnmedizin“ zu und machte Praxiserfolg von drei Hauptpunkten abhängig: Erstens die Zahnmedizin als Health Care und Lifestyle, zweitens Patientenkommunikation und drittens Praxispositionierung.

Er plädierte dafür, Zahnmedizin als Health Care und Lifestyle zu sehen, denn der größte Nachfrageboom läge derzeit im Wellness- und Beautysektor, vorausgesetzt die Wahl der Patientenklientel und das Praxiskonzept stimme. Der Schlüssel zum Praxiserfolg sei die optimale Patientenkommunikation. Dem Patienten müsse man Aufmerksamkeit und Anerkennung schenken, Vertrauen schaffen, glaubwürdig informieren und vor allem als Kunden begeistern. Am besten erreiche man den Patienten dabei auf emotionaler Ebene (70 Prozent). Damit in engem Zusammenhang wurde die richtige Praxispositionierung, als dritten Erfolgsfaktor, von Dr. Wolfgang Richter charakterisiert. Jeder Zahnarzt

müsse sich die Frage stellen: Welche Ziele will ich verfolgen und in welchem Segment positioniere ich mich? Wichtig sei ein klares Praxiskonzept mit Qualität und Leistung als Grundvoraussetzung für den Erfolg.

Dr. Richter, Präsident der ESED (European Society of Esthetic Dentistry), fokussierte in seinem Vortrag „The science behind the Smile“ auf innovative Technologien in der ästhetischen Zahnmedizin. Er stellte umfassend Bleaching-Materialien und Techniken vor und zeigte Vor- und Nachteile auf. Das Highlight der eintägigen Veranstaltung war die von Dr. Richter moderierte Live-Demonstration zur Zahnaufhellung mit der neuen ZOOM 2 Lampe von Discus Dental. Anhand zahlreicher Studien zur Oberflächenhärte, Oberflächenmorphologie, Zahnschubstanz und Zahnsensibilität sei die Wirkung von Zahnaufhellungsmethoden belegt. Dr. Catrin Kramer setzte mit ihrem Vortrag „Basics der perioralen Ästhetik – Botox und Bioimplantate“ ganz auf den Trend außerhalb der reinen Zahnmedizin. Von den Grundlagen über die Risiken bis hin zu rechtlichen Aspekten erläuterte sie anschaulich alles rund um das Thema „Faltentherapie“. Parallel dazu konnten sich die Teilnehmer auch über den Verkauf von Zusatzleistungen informieren.

Die Firma Discus Dental hat offenbar mit ihrem innovativen Bleachingkonzept den Nerv der Zeit getroffen und eine rundum gelungene Veranstaltung mit hochkarätigen Referenten präsentiert. Im nächsten Jahr sollen weitere Seminare folgen. ■