

# Für Zahnaufhellung gibt es kaum eine Altersgrenze

| Redaktion

Bei einem seiner letzten Besuche in Deutschland stellte Dr. Dan Fischer, Zahnarzt, Erfinder und Unternehmer, nach Befragen seiner Zuhörer erstaunt fest: In deutschen Praxen wird mit dem Patienten meist erst über Zahnfarben gesprochen, wenn die 28er Vollprothese ansteht! Viel zu spät, findet Dan Fischer. Der Zahnarzt ist nicht nur Spezialist für die Zahngesundheit und -funktion, sondern auch für die Zahnästhetik.

So gehören die ersten Fragen zur Zahnfarbe bereits in den Anamnesebogen. Etwaige Fragen könnten lauten: Fühlen Sie sich mit Ihrer Zahnfarbe wohl? Haben Ihre Zähne unterschiedliche Färbungen? Haben Sie das Gefühl, Ihre Zähne beim Putzen nicht richtig weiß zu bekommen? Vermeiden Sie es, zu lachen – wegen Ihrer Zähne? Übrigens sollte man nicht nur neue Patienten, sondern auch Stammpatienten von Zeit zu Zeit einen neuen Anamnesebogen ausfüllen lassen. So, wie sich Medikationen und Beschwerden wandeln, verändern sich auch Zahnfarben und ihre Einschätzung. Die Antworten auf die Fragen des Anamnesebogens sind Ausgangspunkt für das Gespräch mit dem Patienten und die Behandlungsplanung. Gerade wenn neue Restaurationen anstehen, ist dies ein guter Zeitpunkt für ein Zahnfarben-Gespräch; denn mit einer neuen Füllung oder Verblendung im sichtbaren Bereich legt man sich auf lange Zeit fest: Natürliche Zähne lassen sich aufhellen, Restaurationen nicht. Umfragen von proDente haben schon vor Jahren gezeigt, dass die Mehrzahl der Patienten geradezu darauf wartet, vom Zahnarzt auf das Thema „Zahnästhetik“ angesprochen zu werden. Patienten in vorgerücktem Alter stellen oft fest, dass die Zeit an ihrer Zahnfarbe nicht spurlos vorbeigegangen ist. Diese Bevölkerungsgruppe ist jedoch heute vitaler und mobiler denn je, hat die gleichen hohen Ansprüche wie jüngere und wünscht sich in jeder Hinsicht Lebensqualität – dazu gehört auch eine Zahnästhetik, die Lächeln nicht zur peinlichen Angelegenheit, sondern zum Ausdruck der Lebensfreude macht. Der Zahnarzt kann dazu

heute Zahnaufhellungen anbieten, die schonend und bequem durchzuführen sind. Dass die Patienten von Zahnaufhellung profitieren, ist somit offensichtlich – aber was hat die zahnärztliche Praxis davon, sich um hellere Zahnfarben zu kümmern?



Dr. Dan Fischer, Zahnarzt, Erfinder und Unternehmer.

Fast jede Praxis hat inzwischen Prophylaxe-Programme implementiert, aber man tut sich oft schwer, seine Patienten vom Sinn der Teilnahme daran zu überzeugen. Zahnaufhellung leistet hier Schützenhilfe. Jeder „aufgehellte“ Patient ist ungleich leichter für ein Recall-Programm zu gewinnen. Die schönen, hellen Zähne zu erhalten, ist jedermanns Ziel; da liegt es nahe, die Praxis regelmäßig aufzusuchen, zur professionellen Zahnreinigung zu kommen, Mundhygiene-Instruktionen willig anzunehmen und umzusetzen. Und wenn eine Restauration ansteht, ist der Schritt hin zur Zahlungsbereitschaft bei höherwertigen Lösungen wesentlich rascher getan. Inzwischen stehen mit Opalescence mit der patentierten PF-Formel Zahnaufhellungspräparate zur Verfügung, die während der Aufhell-

ungsbehandlung zugleich den Zahnschmelz gegen Karies stärken können. So wird der Einsatz von Zahnaufhellung direkt zum wertvollen Instrument der Prophylaxe.

Deshalb rät Dan Fischer: Lassen Sie Ihren Patienten nicht bis zur 28er warten. Er möchte heute hellere Zähne – und Sie sind der Spezialist für Zahnfunktion und -ästhetik! Die Vielfalt der Möglichkeiten, z.B. innerhalb des Opalescence-Systems, macht es leicht, zusammen mit dem Patienten das geeignetste Vorgehen zu wählen. Oft ist dies die individuelle, tiefgezogene Schiene, die über Nacht, aber auch am Tag einige Stunden mit Aufhellungsgel getragen werden kann. Auch Zahnaufhellung in der Praxis ist so möglich; mit einem hochintensiven, 45%igen Carbamid-Peroxid-Gel (Opalescence Quick) gefüllt, kann die Schiene für jeweils 30 Min. im Wartezimmer eingesetzt werden. So ist eine gute Betreuung und Kontrolle gewährleistet, ohne dass ein Patientenstuhl belegt wird. Für Zahnaufhellung gibt es kaum eine Altersgrenze. Aber ihre Bedeutung ist nicht zu unterschätzen; die mentale Gesundheit („mental health“) ist vielfach wichtiger als die „dental health“ – und dies gerade in fortgeschrittenen Lebensjahren.

## kontakt.

### Ultradent Products

Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 0 22 03/35 92-0  
Fax: 0 22 03/35 92-22  
E-Mail: info@updental.de  
www.updental.de