

Zahnaufhellung

Von wem, wenn nicht vom Zahnarzt?

„Blendende Zahlen“ titelte der Spiegel im August. Auf vielen Kanälen wird für Whitestrips, Simply White etc. geworben. „Weiß, weißer, am ...“ hieß es auch auf der ZM-Titelseite und drinnen durfte Kati Witt Whitestrips zeigen. Dass Zahnaufhellung etwas mit Zahnärzten zu tun hat, gerät dabei immer weiter aus dem öffentlichen Blickfeld.

Autor: Peter Klein, Köln

■ Die Fakten müssen jedoch aus zahnärztlicher Perspektive zurechtgerückt werden. Welche Rahmenbedingungen dieser Markt vorgibt, ist ebenfalls ein wesentlicher Faktor, den es zu berücksichtigen gilt.

Diagnose und PZR sind unabdingbare Voraussetzungen für die Zahnaufhellung

Eigentlich ist es selbstverständlich, aber es muss immer wieder gesagt werden: Grundvoraussetzung für jede Zahnaufhellungsbehandlung ist die Diagnose. Das steht sogar in den Beipackzetteln der freiverkäuflichen Bleaching-Materialien, und ÖkoTest vergab in seinem Heft Minuspunkte für Produkte, in deren Gebrauchsinformationen dieser Hinweis fehlte.

Die aktuelle zahnärztliche Diagnose ist unverzichtbar, weil Füllungen – oft (fast) unsichtbar –, Veneers, Kronen und Brücken nicht aufgehellt werden, weil insuffiziente Füllungen vor einer Aufhellungsbehandlung zumindest provisorisch saniert werden sollten und weil auch kariöse und devitale Zähne dunkler wirken. Sie bedürfen einer weitergehenden Behandlung als nur einer Aufhellung.

Die PZR nach außen kommunizieren, ist nicht schwer

Die Notwendigkeit der professionellen Zahnreinigung lässt sich jedem leicht vermitteln. Auch wenn der Vergleich gewaltig hinkt: Ich poliere meinen Wagen nicht, wenn er vorher nicht gründlich gereinigt wurde. Oder: wie soll eine Aufhellung im Zahn wirksam und sichtbar werden, wenn äußerlich noch alle Beläge drauf sind. Und: Professionelle Zahnreinigung gibt es nur beim Profi, beim Zahnarzt. Dies sind Eckdaten einer Argumentation, die jeder Zahnarzt und jede Helferin im Schlaf singen müsste, wenn immer in einem Gespräch das Thema Bleaching aufkommt.

An dieser grundlegenden Hürde sind offensichtlich bereits viele tausend Zahnärzte gescheitert, die Whitestrips, Simply White o.ä. auf die Rezeption ihrer Praxis stellten und sich mit dem Verkauf dieser Produkte der inhaltlichen Auseinandersetzung und – noch wichtiger – einer zahnärztlichen Leistung entzogen. Stimmen die Zahlen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK), waren dies 2003 immerhin 4.600 Zahnärzte, die Whitestrips für ihre Praxis kauften. Der Umsatz mit Whitestrips an Zahnärzte machte 2003 ca. 24% der gesamten Käufe von Bleaching-Materialien durch Zahnärzte aus, allerdings mit deutlich sinkender Tendenz.

Die Wahl der Aufhellungsmethode hat auch finanzielle Implikationen

In fast allen Publikationen, die das breite Publikum erreichen, wird die Zahnaufhellung beim Zahnarzt implizit oder explizit mit teuer assoziiert.

Dazu mag beigetragen haben, dass viele Praxen, die regelmäßig Zahnaufhellungsbehandlungen durchführen, ausschließlich In-Office-Bleaching an-



Wer wünscht sich nicht ein strahlend weißes Gebiss? Für ein professionelles Ergebnis werden Profis gefordert – in diesem Fall der Zahnarzt.