

Zahnästhetische Behandlung als Chance

Gesteigertes Interesse an schönen Zähnen kann positive Nebeneffekte haben

■ **Dass ästhetische Aspekte** in der Zahnmedizin eine immer größere Rolle spielen, ist bereits hinlänglich bekannt. Der Wunsch des Patienten, ein attraktives Lächeln mit schönen weißen Zähnen zu haben, hat sich mehr und mehr verbreitet und gewinnt, neben der Zahngesundheit, auch weiterhin an Bedeutung. Zahnärzte und die Dentalindustrie waren und sind deshalb gefordert, möglichst schonende erfolgversprechende Behandlungsmethoden zu entwickeln.

Neben der aus der gesteigerten Nachfrage resultierenden Expansion des Marktes für zahnästhetische Produkte, birgt dieser Trend eine weitere große Chance für die Zahnmedizin. Den meisten Menschen liegt natürlich die Gesundheit ihrer Zähne am Herzen, trotzdem treten hier immer wieder Nachlässigkeiten auf und oftmals wird der nächste Besuch beim Zahnarzt so lange wie möglich herausgezögert.

Ein nicht geringer Teil der Bevölkerung wird erst dann zum Patient, wenn Schmerzen auftreten. Denn es besteht weiterhin eine gewisse Ablehnung, manchmal sogar Angst vor zahnmedizinischen Behandlungen. An dieser Stelle kann das gesteigerte Interesse an der Zahnästhetik neue Wege einschlagen. Für eine kosmetische Behandlung geht man nicht zum Zahnarzt, weil man muss, sondern weil man will. Der Patient wird zum Kunden, der vom Zahnarzt eine kosmetische Leistung erwirbt. Nicht der Schmerz oder ein schlechtes Gewissen treibt den Menschen zum Zahnarzt, sondern Eitelkeit. Das bedeutet zwar nicht, dass mit einem schlagartigen Ansturm auf die Zahnarztpraxen gerechnet werden muss, aber eine kontinuierliche Zunahme aus diesen Beweggründen ist durchaus realistisch. Der Zahnarzt hat dabei die Möglichkeit, neben der kosmetischen

Behandlung auch zahnmedizinische Maßnahmen wie Prophylaxe anzubieten und durchzuführen. Auf diese Weise werden schöne Zähne auch zu gesunden Zähnen.

Im Moment stellt die Ästhetik, insbesondere das Bleaching, noch einen eher geringen Teilbereich im finanziellen Gesamtvolumen der zahnärztlichen Versorgung dar, die Tendenz ist aber steigend. Umso mehr neue, innovative Produkte seitens der Industrie entwickelt und hergestellt werden, desto größer wird die Nachfrage in diesem Fachbereich. Der Trend geht klar in Richtung einfache Anwendung mit wirkungsvollem Ergebnis. Einen hervorragenden Überblick zu den neuesten Entwicklungen bieten die Fachdental. Hier kann man die Produkte nicht nur kennen lernen, man kann sie auch sich vorführen lassen und sie testen. ◀

INFO

Checkliste für Cosmetic Dentistry

1. In-Office- und/oder Home Bleaching?
2. Welche Bleaching Gels?
3. Plasmalampen und/oder Laser Bleaching?
4. Welche Methoden lassen sich sinnvoll kombinieren?
5. Was sind zukunftsfähige Behandlungen und Produkte?
6. Verbindung Ästhetik und Prophylaxe?
7. Markt für Zahnschmuck?



ANZEIGE

DETECTAR



* Detectar – dem Zahnstein auf der Spur.

Ultradent Products Inc., USA, hat zur IDS ein Gerät vorgestellt, das Zahnstein mit hoher Sicherheit entdecken kann: Detectar. Es arbeitet mit einem feinen LED-Lichtstrahl, der von den Konkrementablagerungen in der Zahnfleischtasche reflektiert wird. Eine Optik nimmt die reflektierten Strahlen wieder auf, und die Geräte-Elektronik erkennt an dem speziellen Reflexionsmuster das Vorhandensein von Zahnstein und Konkrementen.

Das Gerät besitzt ein Handstück mit einem Arbeitsende, das in Form und Durchmesser etwa einer Parodontalsonde gleicht. An der Spitze dieses Instruments befindet sich der Lichtaustritt. Man geht mit der Spitze in die Zahnfleischtasche und löst mit einem Fußschalter den Lichtstrahl aus. Trifft dieser auf subgingivale Konkreme, ertönt ein akustisches Signal und eine LED-Diode leuchtet auf. In-vitro- und In-vivo-Untersuchungen mit Detectar an – vor allem – kanadischen Universitäten ergaben, dass mit Detectar die Trefferquote wesentlich höher war als das reine Tasten mit der Paro-Sonde. Die Erfahrung des Behandlers spielte bei den Ergebnissen praktisch keine Rolle.

Der Einsatz am Patienten zeigte, dass Aufklappungen häufig vermieden werden können, da auch in tiefen Zahnfleischtaschen Konkreme zuverlässig gefunden werden. Detectar lässt sich dabei von Blut, Speichel, Pus, Verfärbungen oder Karies nicht irritieren – die exakten Anzeigen bleiben gleich, es werden hochspezifisch nur mineralisierte Beläge angezeigt. Auch aus Deutschland gibt es erste Praxiserfahrungen mit Detectar. Seit November 2002 steht ein Testgerät in der Praxis von Zahnarzt Dr. Stephan Höfer, Köln. Seitdem wird es fast täglich eingesetzt – und als wertvolle Bereicherung des Instrumentariums empfunden. Das exakt arbeitende Messgerät ist dem reinen Tasten in einer engen, dunklen Zahnfleischtasche überlegen. Für den Patienten signalisiert das „Beep“-Geräusch des Detectar beim Finden von Konkrementen eindeutig, dass Zahnstein vorhanden und eine Behandlung angezeigt ist. Dr. Höfer und seine Mitarbeiterinnen möchten das Gerät schon jetzt nicht mehr missen.

ULTRADENT PRODUCTS UP DENTAL GMBH

Am Westhoyer Berg 30
51149 Köln
Tel.: 0 22 03/35 92-0
Fax: 0 22 03/35 92-22
E-Mail: info@updental.de
www.ultradent.com
Stand 24