

Schön oder gesund? – Schön und gesund!

Zahnaufhellung und Prophylaxe sind „Schwestern“

Autor_Martin Wesolowsky

In der heutigen Zeit stehen uns zahnmedizinische Möglichkeiten wie nie zuvor zur Verfügung, denn im Laufe der letzten 200 Jahre hat eine bemerkenswerte Entwicklung stattgefunden. Gab es bis zum 18. Jahrhundert praktisch nur die Zahnbehandlung „Extraktion“, so konnte man im 19. Jahrhundert erste mehr oder weniger dauerhafte Restaurationen legen. Im 20. Jahrhundert rückte – ermöglicht durch weiterentwickelte Materialien und Techniken – die Zahnsubstanzerhaltung mehr und mehr in den Vordergrund. Nun sind wir im 21. Jahrhundert, und Prophylaxe zur Zahnerhaltung ist angesagt.

So ist Prophylaxe heute in aller Munde. Wirklich? Das Vorhandensein von Wissen bedeutet leider nicht seine allgemeine Anerkennung und Beachtung. Jeder Zahnarzt stellt fest, dass immer noch viele seiner Patienten sich viel zu selten in der Praxis blicken lassen, Recall-Termine verstreichen lassen, keine professionelle Zahnreinigung in Anspruch nehmen, die eigene Mundhygiene vernachlässigen.

Aufklärungskampagnen und Appelle haben nur begrenzte Wirkung.

Doch es gibt eine gute Möglichkeit, den Patienten auf den Weg zur Prophylaxe zu bringen, ohne Zwang, aber durch Einsicht. Dieser Weg führt über die Zahnaufhellung. Wer wünscht sich nicht das strahlende, frische Lächeln seiner Jugend zurück? Zähne von inneren Verfärbungen zu befreien und sie

Abb. 1a–d_ Home Blaching durch gebrauchsfertige Folien mit Aufhellungsgel.





aufzuhellen, war schon zu allen Zeiten erwünscht und wurde mit den vielfältigsten Mitteln versucht. Heute ist es wirksam und schonend möglich und motiviert zu Prophylaxe und Mundhygiene. Umfragen zeigen: Immer mehr Patienten machen sich Gedanken über das Aussehen ihrer Zähne. Und immer mehr verbreitet sich auch das Wissen, dass dunkle, hässliche Zähne kein unabwendbares Schicksal sind, sondern behandelt werden können. Last but not least zeigt sich auch, dass Patienten bereit sind, in schönere Zähne zu investieren. Zahnarztpraxen, die Zahnaufhellung zu einem Bestandteil ihrer Angebotspalette machen, nutzen den aktuellen Trend. Das steigende Interesse an professioneller Zahnaufhellung in Deutschland bestätigen auch die GfK-Marktzahlen für 2010: Der Absatz der Materialien für die Zahnaufhellung an Zahnärzte wuchs 2010 um 14% und damit deutlich stärker als der Gesamtmarkt der zahnärztlichen Verbrauchsmaterialien, der um 4% angestiegen ist. Dieses deutliche Wachstum geht einher mit dem ständigen Rückgang der frei verkauften (OTC)-Produkte in Apotheken oder Drogerien/Supermärkten, die kaum noch in den Regalen zu finden sind. Die Überzeugung, dass Zahnaufhellung in die Hand des Zahnarztes gehört, hat sich eindeutig durchgesetzt.

Zahnaufhellung – richtig in der Praxis, wichtig für die Praxis

Nur der Zahnarzt und sein Team können der richtige Ansprechpartner für Zahnaufhellung sein. Nur dort gibt es eine eingehende Diagnose, wird die Genese der Verfärbungen ergründet und zuvor eine professionelle Zahnreinigung durchgeführt; nur dort wird der Patient über Füllungen und Verblendungen informiert, die bei der Aufhellung nicht verändert werden und daher anschließend ggf. erneuert werden müssen. Schließlich werden dort Aufhellungsmethoden eingesetzt, die sicherer und Erfolg versprechender sind als Produkte aus Drogerie und Apotheke. Und in der Praxis wird der Patient optimal beraten und angeleitet. Doch lohnt es sich auch für die Praxis, Zahnaufhellungsbehandlungen ins Patientenblickfeld zu rücken und aktiv anzubieten? Ja, selbstverständlich. Zahnaufhellung anzubieten ist für den Zahnarzt mehrfach von Vorteil. Das direkt zu erzielende Honorar ist dabei nur ein Aspekt. Wesentlicher wirkt sich die Bewusstseinsänderung des Patienten aus.

Er erfährt, dass seine Zähne einen begehrten- und sehenswerten „Schmuck“ darstellen. Was gefällt, was man schätzt, will man erhalten; so sind „aufgehellte“ Patienten besonders verlässlich im Prophylaxe-Recall und offen für Mundhygieneunterweisungen. So schließt sich der Kreis zur Zahnerhaltung und Zahngesundheit. Stehen im Patientenleben größere Arbeiten an, die Zuzahlungen erfordern, wirkt sich vorangegangene Zahnaufhellung auch in dieser Hinsicht aus. Menschen mit hellen, strahlenden Zähnen neigen nicht zur „Billig-Version“, sondern möchten die aktuellen, umfassenden und ästhetischen Möglichkeiten der Zahnmedizin nutzen, auch wenn es etwas mehr kostet.

Wann sage ich es meinem Patienten?

Wann ist der richtige Moment, Patienten auf ihre Zahnästhetik anzusprechen? Es gibt sicher viele Anknüpfungspunkte – vor, während und nach einer Zahnbehandlung. Der wichtigste ist dann gegeben, wenn Restaurationen im sichtbaren Bereich anstehen. Die Frage: „Sind Sie mit Ihrer Zahnfarbe zufrieden?“ ist zu diesem Zeitpunkt einfach zwingend, denn durch die Farbauswahl von Komposit bzw. Verblendung legt man sich auf lange Zeit fest. Eine vorherige Aufhellung der natürlichen Zähne ermöglicht es, eine hellere Restaurationsfarbe zu wählen. Aber schon vorher kann der Patient sensibilisiert und seine Aufmerksamkeit auf die Zahnästhetik gelenkt werden. So ist es denkbar, bereits im Anamnesebogen eine oder zwei diesbezügliche Fragen

Abb. 2a–d Die „klassische“ Bleaching-Methode mit individuellen Tiefziehschienen und Gelen in verschiedenen Konzentrationen.



Abb. 3a–d_Chairside-Bleaching,
direkt auf dem Patientenstuhl.



Abb. 3a



Abb. 3b



Abb. 3c



Abb. 3d

einzubauen (z.B.: Fühlen Sie sich mit Ihrer Zahnfarbe wohl? Haben Ihre Zähne und Ihre Füllungen unterschiedliche Farben? etc.) Beim nachfolgenden Patientengespräch hat man somit Möglichkeiten, diese Aspekte anzusprechen. Mit Patienten, die bereits regelmäßig zur Prophylaxe kommen, ist es sinnvoll, dass die Zahnhygienikerin darauf aufmerksam macht: Professionelle Reinigung kann nur äußere Flecken und Beläge entfernen, jedoch die innere Zahnfarbe nicht verändern. Daran sollte der Hinweis angeschlossen werden, dass aber heute in der Praxis auch für solche Flecken und Verfärbungen professionelle, wirksame Mittel zur Verfügung stehen.

__Prophylaxe mit einem Plus

Eine weitere Möglichkeit ist es, die Prophylaxebehandlung durch eine „kleine“ Zahnaufhellung zu ergänzen. Viele Praxen geben ihren Prophylaxepatienten bei entsprechendem Interesse einige Opalescence TrèswHITE Supreme-Kombitrays zur häuslichen Anwendung mit. Diese enthalten gebrauchsfertige Folien mit Aufhellungsgel, und so sind keine zusätzlichen vorbereitenden Arbeiten (etwa Abformung und labormäßige Herstellung einer Schiene) nötig. Dieses „Bleaching to go“ verstärkt beim Patienten das Gefühl, dass seine Zähne – im Hinblick auf Gesundheit und Ästhetik – in dieser Praxis gut aufgehoben sind. Es ist nicht ungewöhnlich, dass Patienten später von sich aus eine umfassendere Zahnaufhellung erwägen. Welche Aufhellungsmethode dann schließlich gewählt wird, hängt natürlich vom jeweiligen Fall und den Wünschen des Patienten ab. Innerhalb des

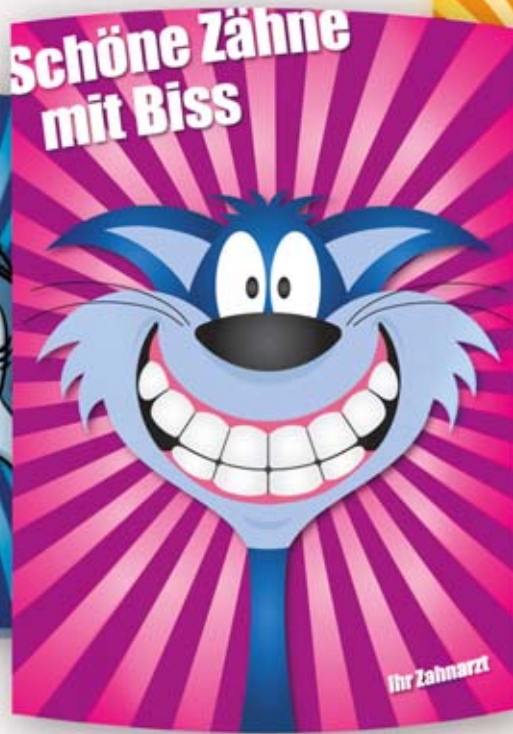
Opalescence-Systems stehen viele Möglichkeiten zur Verfügung: Die „klassische“ Methode mit individuellen Tiefziehschienen und Gelen in verschiedenen Konzentrationen (Opalescence PF); oder „chairside“, direkt auf dem Patientenstuhl, schnell und unter voller Kontrolle, mit Opalescence Boost. Oder man bleibt beim „Bleaching to go“, problemlos und preiswert, mit Opalescence TrèswHITE Supreme. Diese Wahlmöglichkeiten in Bezug auf den Zeitaufwand, die Methode, Aufhellung in der Praxis oder zu Hause und nicht zuletzt die finanziellen Alternativen bauen Brücken zu jedem Patiententyp und werden jedem Geldbeutel gerecht. Die gute Beratung durch Zahnarzt und Assistentin erleichtert die Entscheidung für den individuell besten Weg zu helleren Zähnen. In Prophylaxehinsicht besonders positiv: Die Opalescence-Gele enthalten alle die PF-Formel (mit Kaliumnitrat und Fluorid), die Zahnempfindlichkeiten minimiert und den Schmelz erwiesenermaßen gegen Kariesangriffe stärkt.

__Eine Situation – drei Gewinner

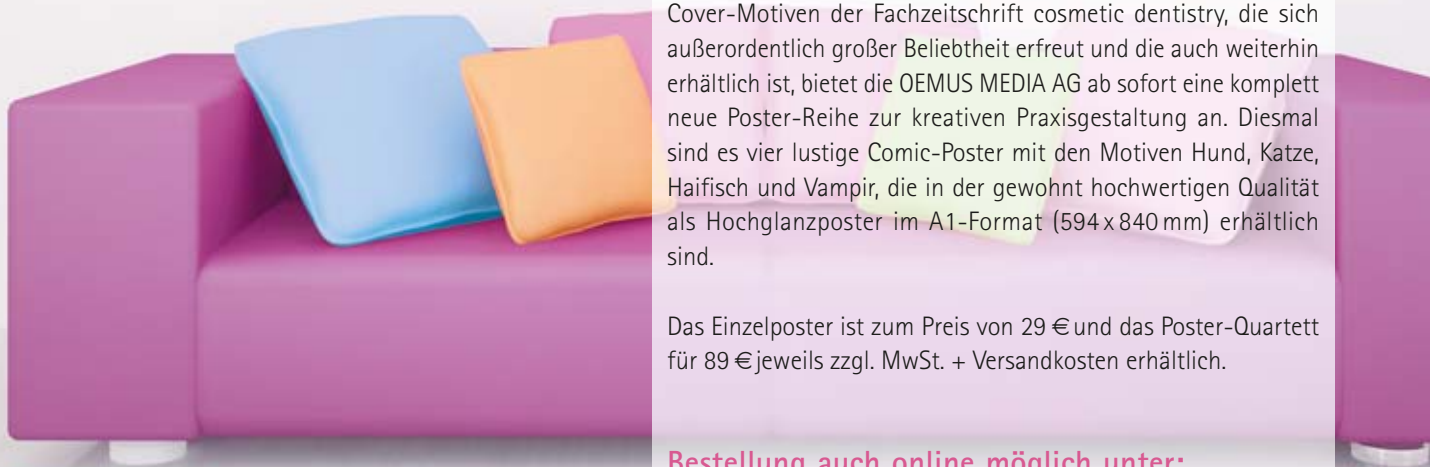
Durch Zahnaufhellungsbehandlung können so alle gewinnen: Der Patient gewinnt – schöne strahlende Zähne, die er gerne zeigt; die Zahnarztpraxis gewinnt – treue, motivierte Patienten, die regelmäßig die Praxis frequentieren; und last but not least: die Mundgesundheit gewinnt – dank Kariesschutz und systematischer Nachsorge. So lohnt es sich, Zahnaufhellung in den Blickpunkt des Interesses zu rücken. Da Zahnaufhellung eine Teamleistung ist, geschieht dies am besten im Gespräch mit dem gesamten Praxisteam. __

Literatur:

- [1] Tam, L: Effect of potassium nitrate and fluoride on carbamide peroxide bleaching. Quintessence Int., November bis Dezember 2001
- [2] Kugel, G et al.: Clinical evaluation of chemical and light-activated tooth whitening systems. Compend Contin Educ Dent, Januar 2006
- [3] Buchalla, W et al.: External bleaching therapy with activation by heat, light or laser – A systematic review. Dental Materials (23), 2007
- [4] Al-Qunaian, T: The Effect of Whitening Agents on Caries Susceptibility of Human Enamel. Op Dent, Februar 2005
- [5] Minoux, M, Serfaty, R: Vital tooth bleaching: Biologic adverse effects – A review. Quintessence International, September 2008
- [6] Bonness, S et al.: Das Bleichen von vitalen Zähnen – Praktisches Vorgehen und Ergebnisse für das System Opalescence. Quintessenz, Oktober 2000



COMIC-POSTER FÜR DIE PRAXIS



Ab sofort ist unter dem Motto „Schöne Zähne mit Biss – Ihr Zahnarzt“ eine neue Hochglanzposter-Reihe mit witzigen Comic-Motiven erhältlich.

Comics als Praxisdekoration?! Nach dem großen Erfolg der ersten Hochglanzposter-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ mit Cover-Motiven der Fachzeitschrift cosmetic dentistry, die sich außerordentlich großer Beliebtheit erfreut und die auch weiterhin erhältlich ist, bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort eine komplett neue Poster-Reihe zur kreativen Praxisgestaltung an. Diesmal sind es vier lustige Comic-Poster mit den Motiven Hund, Katze, Haifisch und Vampir, die in der gewohnt hochwertigen Qualität als Hochglanzposter im A1-Format (594 x 840 mm) erhältlich sind.

Das Einzelposter ist zum Preis von 29 € und das Poster-Quartett für 89 € jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich.

Bestellung auch online möglich unter:
grasse@oemus-media.de

Hinweis: Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

✂ Bestellformular

Ja, ich möchte ein/mehrere Poster bestellen:
(bitte Zutreffendes ankreuzen)



Motiv 1



Motiv 2



Motiv 3



Motiv 4

jeweils für 29 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

Poster-Quartett
alle 4 Poster für 89 € zzgl. MwSt. + Versandkosten

▶ **Antwort** per Fax 03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

