

# „Zahnfarben, bitte!“

| Daniel Burghardt

Beim Blick auf die Zähne seiner Mitmenschen vermutet wohl so mancher: Je unauffälliger die Füllung, desto hochwertiger die Versorgung. Und tatsächlich stehen Behandler und Patienten im Vorfeld einer Behandlung in der Füllungstherapie oft vor der Frage: Zweckmäßige Versorgung oder High-End-Lösung? Neben finanziellen Aspekten spielt vermehrt auch die – möglichst natürliche – Farbgebung der Restaurationsmaterialien eine Rolle.

**M**it EQUIA existiert im Seitenzahnbereich für die vom Hersteller freigegebenen Indikationen mittlerweile eine zahnfarbene Füllungsalternative, welche auch im Rahmen der Basisversorgung\* interessante Möglichkeiten in Sachen „Mundraum-Ästhetik“ eröffnet. Zu diesen und weiteren Punkten stehen Zahnärztin Dr. Birgit Gmeiner und Zahnarzt Dr. Hans-Christian Wehmer im folgenden Gespräch Rede und Antwort.

*In der Füllungstherapie stehen dem Behandler zahlreiche Möglichkeiten zur Auswahl – wobei für den Patienten im Entscheidungsprozess neben wirtschaftlichen auch ästhetische Aspekte maßgeblich sind. Wie wichtig ist es für Sie, dass Ihre Patienten eine zahnfarbene Füllung erhalten?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Ich persönlich möchte jeden Zahn möglichst naturidentisch rekonstruieren, und dazu gehört neben Form, funktionaler Gestaltung und Oberflächenbeschaffenheit auch die Zahnfarbe. Es ist ja so: Zahnfarbene Füllungen und den damit verbundenen ästhetischen Eindruck asso-

\* Als Basisversorgung nutz- und abrechenbar für die empfohlenen Indikationen: Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restaurationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der Klasse II (sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkusalraumes beträgt), Interdentale Restaurationen, Klasse V und Wurzelkariesbehandlung, Stumpfaufbauten



Dr. Birgit Gmeiner

ziiert man fast automatisch mit einem gepflegten und gesunden Mundraum. **Dr. Hans-Christian Wehmer:** Zahnfarbene Füllungen sind für mich zum einen mit Blick auf den Patientennutzen und die soziale Komponente sehr wichtig. Der Patient möchte sich ja nach der Behandlung in seinem angestammten gesellschaftlichen Umfeld unbeschwert bewegen können und hier gehören ein gepflegter Mundraum und ein ansprechendes Lächeln dazu. Zum anderen merke ich bei zahnfarbenen Restaurationen einen starken Motivationsschub beim Patienten, was sich auch positiv für den Behandler auswirkt. In unserer Praxis ist dies gerade im Zuge von prothetischen Behandlungen ein großes Plus, da hier das aktive Mitwirken des Patienten für das Ergebnis erheblich von Vorteil ist. Zudem sind die Patienten heutzutage aufgeklärter und wissen um die zahnmedizinischen und zahntechnischen Möglichkeiten,

was ihnen im persönlichen Umfeld und durch Personen der Öffentlichkeit täglich vorgelebt wird. Meine Erfahrung zeigt, dass auf natürliche Farbgebung ein immer höherer Wert gelegt wird – bei Füllungen im gesamten Mundraum.

*Wie häufig kommt es vor, dass Patienten explizit nach einer zahnfarbenen Versorgung fragen?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Meine Erfahrungen zeigen, dass nahezu alle Patienten unserer Praxis zahnfarbene Restaurationen gelegt haben wollen.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Unser Patientenstamm weiß, was wir in allen Bereichen der Füllungstherapie bevorzugt verwenden: Zahnfarbendes Material, welches meist direkt nachgefragt wird. Doch auch „neue“ Patienten verlangen aktiv nach hellen Füllungsmaterialien und selbst im Notdienst bekomme ich von Patienten zu hören: „Zahnfarben, bitte!“

*Die Entscheidung für oder gegen eine zahnmedizinische Leistung ist für den Patienten jedoch nicht selten auch eine finanzielle Frage. Unterscheidet sich in der Füllungstherapie Ihrer Erfahrung nach bei gesetzlich und privat versicherten Patienten die Bereitschaft zur Zuzahlung?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Dies lässt sich meines Erachtens nicht so einfach beurteilen, ich kann aber sagen: In unserer Praxis besteht grundsätzlich bei all unseren Patienten der Wunsch nach naturidentischen Rekonstruktionen – unabhängig vom Versichertenstatus.

Entsorgung beginnt mit **e**. enretec



# Vertrauen Sie diesen Behältern alles an...

Sie können nur die richtige Entscheidung treffen!  
Entdecken Sie das Entsorgungskonzept Ihres Dental-Depots.

Preisbeispiele

Entsorgung von  
scharfen & spitzen  
Gegenständen



ab  
**29 €**

Entsorgung von  
Röntgenabfällen



ab  
**49 €**

Sie möchten  
alles zusammen  
entsorgen?

**85 €**

Entsorgung von  
Amalgamabfällen



**27 €**

Entsorgung von  
Amalgamauffang-  
behältern

Abholung, Entsorgung und  
Nachweisverfahren  
(herstellerunabhängig)

**kostenfrei**

Menge: unbegrenzt

Einfach.

Schnell.

Sicher.



**50,-€  
FÜR SIE!**

Bei Beauftragung der kostenfreien Abholung  
von mindestens **3** Amalgamauffangbehältern  
gleichzeitig, erhalten Sie als Dankeschön einen  
Gutschein von Amazon, Douglas oder Media Markt  
mit einem Einkaufswert von **50,- Euro**. (Aktion gültig  
bis 31.12.2012)

Alle Preisangaben sind inkl. Behältertausch, Transportkosten, Entsorgung und Nachweisverfahren und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Kostenfreie Servicehotline: **0800 367 38 32**

[www.enretec.de](http://www.enretec.de)



Dr. Hans-Christian Wehmer

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Während privat versicherte Patienten von vornherein die Wahl der bestmöglichen Variante voraussetzen, kann ich auch bei den gesetzlich Versicherten einen Trend zu hochwertigen Versorgungen feststellen. GKV-Patienten wissen mittlerweile, dass es ästhetisch bessere Alternativen zur Basisversorgung gibt – bei denen allerdings dazugezahlt werden muss, weil es eben keine Kassenleistung ist. Hier besteht mit EQUIA ja neben Amalgam mittlerweile eine weitere Wahlmöglichkeit, die dem Patienten unabhängig vom sozialen oder finanziellen Hintergrund für die empfohlenen Indikationen des Herstellers im Seitenzahnbereich eine zuzahlungsfreie und zahnfarbene Lösung bietet.

*Sie verwiesen auf die Möglichkeit einer zahnfarbenen Versorgung im Seitenzahnbereich – unabhängig vom Versichertenstatus des Patienten. Wie schätzen Sie das Potenzial von EQUIA aus dem „sozialen Blickwinkel“ ein?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Mit EQUIA in der Basisversorgung kann man mittlerweile sagen: Wer geringe finanzielle Mittel zur Verfügung hat, muss nicht zwangsweise graue oder dunkle Zähne haben. In der Füllungstherapie stellt EQUIA durch die zahnähnliche Farbgebung eine interessante Alternative für die Praxis dar und ist darüber hinaus von einem Laien auf den ersten Blick nicht von einer keramischen Füllung zu unterscheiden. Wie schon angesprochen, wird dem Patienten eine zahnfarbene Füllung ohne Zuzahlung ermöglicht – in Bezug auf die Frage-

stellung spielt das Material also genau hier diese Vorteile aus.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Diese Formulierung klingt nicht schön, sie trifft aber in der Realität leider oft genug zu. Ungepflegte oder schlecht versorgte Zähne können zwar auf verschiedene Gründe zurückgeführt werden, Tatsache ist jedoch: Bewegt sich eine solche Person in der Öffentlichkeit, ordnen die Mitmenschen sie nicht selten von vornherein einer bestimmten sozialen Schicht zu. Mit der zahnfarbenen EQUIA-Lösung anstelle einer unschönen Amalgamfüllung kommt man dem Patienten in dieser Hinsicht auf positive Weise entgegen. Somit ist für die vom Hersteller freigegebenen Indikationen auch im Rahmen der abrechnungsfähigen Basisversorgung eine gewisse zahnfarbene Gestaltung möglich.

*Wie schon erwähnt, ist die Füllungstherapie im Rahmen der GKV-Basisversorgung abrechnungsfähig. In welchen Fällen raten Sie Ihren Patienten explizit zu einem (Hochleistungs-)Material, für welches zugezahlt werden muss?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Den Griff zu Hochleistungsmaterialien empfehle ich bei postendodontischen Behandlungen oder sehr großen Defekten, unter anderem mit Verlust von kaulstragenden Zahnflächen. Hier bedarf es gegenüber dem Patienten nicht vieler Argumente, denn ein Bild mit der Intraoralkamera sagt oft mehr als tausend Worte.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Wir sprechen mit dem Patienten zunächst alle möglichen Varianten durch, was auch den finanziellen Aspekt einschließt. Die Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Leistung jedoch ist letztlich von vielen Faktoren abhängig – unter anderem von der Indikationsstellung. Grundsätzlich gilt: Der Patient muss aufgeklärt sein! Nicht jedermann kann sich High-End-Versorgungen wie beispielsweise Keramikinlays über vier Quadranten leisten, hier sollte man alternative Materialien und Leistungen anbieten können.

*Was ist für Sie im Gegensatz zu den im Rahmen der Basisversorgung erbrach-*

*ten Leistungen in den jeweiligen Indikationsbereichen eine High-End-Versorgung?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** High-End-Versorgungen sind für mich manuell gefertigte Non-Chairside-Restaurationen wie Inlays, Onlays und Veneers.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Als High-End-Versorgung zählt für mich eine mehrschichtig modellierte und ausgearbeitete Kunststofffüllung oder auch ein Keramikinlay. Die Qualität des Materials ist sehr wichtig, das heißt also: Die Materialeigenschaften sowie die Abdeckung der erforderlichen Indikationsbereiche müssen stimmen.

*Amalgam galt lange Zeit als „Goldstandard“ in der Füllungstherapie. Wie stehen Sie persönlich zu dem Material und wie häufig verwenden Sie es in Ihrer Praxis? Kommt es vor, dass Ihre Patienten beim Behandlungsbeginn Amalgamfüllungen ablehnen und mit welcher Begründung?*

**Dr. Birgit Gmeiner:** Wir sind eine amalgamfreie Praxis. Ich selbst möchte keine Amalgamfüllungen in meinem Mund haben und dies ist einer der Gründe, weshalb ich es auch meinen Patienten nicht anbiete. Vor allem in Sachen Umwelt und hinsichtlich seiner Makroretention ist das Material nicht mehr zeitgemäß. Der Dentalmarkt bietet eine breite Palette adhesiver Füllungsmaterialien an, die Amalgam in bestimmten Punkten überlegen sind.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** In unserer Praxis verwenden wir kein Amalgam und haben es auch nicht vorrätig. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Amalgam von ungefähr 95 Prozent aller Patienten schon im Vorfeld abgelehnt wird. Zudem ist mir kein Fall bekannt, in dem nach Vorstellung der Füllungsalternativen die Amalgamfüllung gewählt wird. Darüber hinaus möchte ich mich und mein Team nicht einer übermäßigen Arbeit mit Amalgam aussetzen.

*Um auf die Möglichkeit von EQUIA als Basisversorgung zurückzukommen: Wo sehen Sie die grundlegenden Vorteile dieser Alternative im Vergleich zu anderen Restaurationsmaterialien?*



QR-Code: Produktinformation zu EQUIA Fil und EQUIA Coat. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

**Dr. Birgit Gmeiner:** In EQUIA sehe ich ein leistungsfähiges Material, das als zweistufiges Füllungssystem aus Glasionomermaterial und Kompositlack eine Vielzahl positiver Eigenschaften vereint. Weitere Pluspunkte: Es lässt sich leicht und schnell verarbeiten, ist feuchtigkeitsunempfindlich und führt darüber hinaus zu einem ansprechenden Ergebnis.

**Dr. Hans-Christian Wehmer:** Von den schon genannten Eigenschaften ist für mich vor allem der Zeitfaktor bei der

Materialverarbeitung ein wesentlicher Punkt. Mir kommt als Behandler bei der Anwendung entgegen, dass ich das in Kapselform vorliegende Material genau und blasenfrei applizieren kann. Dies ermöglicht im weiteren Verlauf der Behandlung das Modellieren der aufgefüllten Kavität zu einer dichten und randspaltenfreien Füllung.

*Frau Dr. Gmeiner, Herr Dr. Wehmer, vielen Dank für das Gespräch!*

## kontakt.

**Dr. Birgit Gmeiner**  
Bismarkplatz 5  
93047 Regensburg  
Tel.: 0941 59579977

**Praxis Dr. Thomas Tusch und  
Dr. Hans-Christian Wehmer**  
Schützenstraße 20  
49084 Osnabrück  
Tel.: 0541 7260

ANZEIGE



Kommt Ihr Wasser auch einfach nur aus der Leitung...?  
Einfach auf Sicherheit setzen!  
Mit dem doctorwater - 5- Punkte - Plan

Analyse

Beratung

Umsetzung

Garantie

Empfehlung



Die doctorwater-Lösung.  
Sicherheit. Vertrauen. Reinheit.