

Bleaching als Verlangensleistung

| Claudia Jahn

Mit der Kosmetiknovelle 2012 wurden die Anwendungsregeln im Bereich Bleaching noch einmal klarer definiert: Bleaching wird als qualifizierte Zahnarztleistung sowohl im medizinischen als auch im kosmetischen Einsatz vom Zahnarzt betreut. Anlass genug, sich mit dem Thema Bleaching erneut auseinanderzusetzen. Wie Bleaching sinnvoll und gewinnbringend sowie in Praxis- als auch Abrechnungsabläufe integriert werden kann, soll dieser Beitrag umreißen.



Viele Patienten sind froh, wenn ihr Zahnarzt das Thema „Zahnästhetik“ anspricht. Besonders vor

Frontzahnrestaurationen sollte nach der Zufriedenheit mit der eigenen Zahnfarbe gefragt werden.

Bleaching kann als Bestandteil einer individuell konzipierten Behandlungsplanung sowohl für den Patienten als auch für den Behandler eine sinnvolle Ergänzung der

regulären zahnmedizinischen Leistungen darstellen. Hellere Zähne können maßgeblich die Lebensqualität verbessern, denn sie unterstreichen nach außen hin, dass der Patient etwas für sich tut und sich um gesunde, schöne Zähne bemüht. Sind die Zähne einmal aufgehellte, steigt gleichzeitig auch die innere Motivation, dauerhaft in die eigene Zahngesundheit zu investieren. So kann sich die Mitarbeit des Patienten verbessern, und die Bindung zwi-

schen Behandler und Patient wird gestärkt. Für die eigene Praxis bedeutet dies: zufriedene Patienten, ein gutes Miteinander und damit ein Gewinn, der die monetäre Ebene weit übersteigt. Um das Erfolgsmodell Bleaching seriös in die eigenen Praxisabläufe zu integrieren, sollten einige Voraussetzungen beachtet werden.

Am Anfang ist das Wort

Grundsätzlich gilt: Transparenz schafft Vertrauen. Fühlen wir uns gut informiert, fällt es uns auch leichter, Entscheidungen zu treffen. Doch nicht alle Patienten sprechen von sich aus das Thema Bleaching an. Hier sollte der Behandler die Hürde für den Patienten nehmen und das Gesprächsthema in Richtung einer möglichen Zahnaufhellung lenken.

Gerade vor einer geplanten Frontzahnrestauration ist es sinnvoll, noch einmal über die Zahnfarbe zu sprechen und alle Möglichkeiten für ein zufriedenstellendes ästhetisches Gesamtbild zu eruieren. Auch eine PZR bietet einen guten Anlass, sich noch einmal mit dem Patienten über dessen ästhetisches Selbstbild zu unterhalten. Dabei sollten alle Möglichkeiten aufgezeigt werden, die sich in Sachen Zahngesundheit und Ästhetik anbieten. Eine offene Gesprächskultur zwischen Behandler und Patient bietet eine optimale Entscheidungsgrundlage für den Patienten.

3. badische implantologietage

kostenloses
Facebook-
Seminar

6./7. DEZEMBER 2013 //
KONGRESSHAUS BADEN-BADEN

Moderne Konzepte der Knochen- und
Gewebereneration

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de
www.oemus.com

In Kooperation

DZOI e.V.
Rebhuhnweg 2
84036 Landshut
Tel.: 0871 6600934
Fax: 0871 9664478
office@dzoj.de
www.dzoj.com

Wissenschaftliche Leitung:

Priv.-Doz. Dr. Dr. Ronald Bucher/Baden-Baden



Programm
3. Badische
Implantologietage



FAXANTWORT | 0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **3. Badischen
Implantologietagen** am 6./7. Dezember 2013 zu.

VORNAME/NAME

E-MAIL (BITTE ANGEBEN)

PRAXISSTEMPEL

ZWP 11/13



Die korrekte Gestaltung der Tiefziehschiene ist wichtig für das Ergebnis der Zahnaufhellung und den Komfort des Patienten: **Nur die Zähne sollten überdeckt werden.**

Anamnese als Fundament

Wendet sich ein Patient mit dem Wunsch einer Zahnaufhellung an einen Behandler, sollte zunächst im Rahmen der Anamnese die Ursache der Zahnverfärbung ermittelt und dokumentiert werden. In diesem Zusammenhang werden die Zähne zudem auf Karies, Schmelzrisse, freiliegendes Dentin und Wurzelfüllungen untersucht. Auch mögliche Beeinträchtigungen des Weichgewebes sollten ermittelt werden. Diese umfassende Diagnose bildet die Grundlage für die Therapieplanung.

info.



Über diesen QR-Code finden Sie eine Zusammenfassung verschiedener Arten der kosmetischen und medizinischen Zahnaufhellung zusammengestellt und Merkmale sowie Aufwand als Kalkulationsgrundlage benannt. Die Honorarhinweise beziehen sich auf Erfahrungssätze, die jedoch starken regionalen Schwankungen unterliegen können.

Das nun folgende Aufklärungsgespräch dient nicht nur dazu, den Patienten über Diagnose und Therapiewahl, zu erwartende Behandlungsergebnisse und mögliche Risiken zu informieren, sondern sollte dem Patienten auch die Gelegenheit geben, seinen Zahnarzt über genaue Erwartungen, Beweggründe und Einstellungen in Kenntnis zu setzen.

Wichtige Punkte, die einem Patienten vor Therapiebeginn vermittelt werden sollten, sind:

- die mögliche Notwendigkeit neuer Versorgungen, da Restaurationen von der Zahnaufhellung ausgeschlossen sind
- Rezidivgefahr
- mögliches Risiko für Schleimhautirritationen und temporäre Sensibilität.

Bleaching als Teil eines ganzheitlichen Behandlungskonzepts

Bleaching erfolgreich in das praxis-eigene Behandlungskonzept zu integrieren, heißt, es als einen von vielen Schritten innerhalb einer komplexen, individuellen Behandlungskette zu planen. In Abstimmung mit dem Patienten wird nach dem umfassenden Beratungsgespräch eine Zahnreinigung durchgeführt, sodass die echte Farbe der Zähne sichtbar wird und die Bleachingpräparate ihre volle Wirkungskraft entfalten können. Im Anschluss daran kann die Ausgangszahnfarbe bestimmt werden. Steht die Ausgangszahnfarbe dann fest, kann mit dem Patienten die Bleachingmethode besprochen werden. Diese sollte sowohl mit den in der Anamnese dokumentierten

medizinischen Voraussetzungen als auch mit den Erwartungen und Wünschen des Patienten übereinstimmen. Bei der Anwendung individuell gefertigter Schienen sollte sichergestellt werden, dass diese korrekt gestaltet sind, um Gingivareizungen zu vermeiden. Darüber hinaus ist es hilfreich, im Gespräch mit dem Patienten sicherzustellen, dass die Schienen korrekt angewendet werden, und gegebenenfalls das Einsetzen der Schienen mit diesem zu üben. Richtig durchgeführt hat die Zahnaufhellung hohe Erfolgschancen: Bei etwa 90 bis 95 Prozent der Patienten führt die Zahnaufhellung zu den gewünschten Ergebnissen.

Nach der Zahnaufhellung sollte der Patient für 24 bis 48 Stunden auf färbende Getränke und Speisen wie Tee, Kaffee, Säfte, Wein oder Cola sowie Obst verzichten, um das Behandlungsergebnis nicht zu kompromittieren. Ausgangssituation und die Zahnfarbe nach Aufhellung sollten gut dokumentiert werden, denn die finale Farbveränderung stellt sich erst einige Tage nach Behandlungsende ein. Daher ist es wichtig, rechtzeitig Kontrolltermine zu vereinbaren, zu denen der Aufhellungsverlauf beobachtet und festgehalten werden kann.

In vereinzelten Fällen kann nach der Zahnaufhellung vorübergehend eine erhöhte Zahnempfindlichkeit auftreten. Dieser kann durch schnelle und intensiv wirkende Mittel wie Kaliumnitratgel entgegengewirkt werden. Als effektiver Beitrag zur Zahngesundheit empfiehlt sich im Anschluss an das Bleaching eine Fluoridierung der Zähne. Um zu gewährleisten, dass sich die Zähne rehydrieren können, sollte auf eine Behandlung mit Lack jedoch verzichtet werden.

Abrechnung in wenigen Schritten

Da die kosmetische Zahnaufhellung nicht als medizinisch notwendige Heilbehandlung gilt, ist sie keine Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung. Auch die private Krankenversicherung übernimmt in der Regel nicht die Kosten. Somit kann der Behandler die Kosten für diese Verlangensleistung frei kalkulieren und gesondert in Rechnung stellen. Die formale Loslösung eines Patienten aus seinem Vertrag mit



Aufgehellte Zähne steigern das Selbstbewusstsein
– und sind die beste „Visitenkarte“ für die Praxis.

der Krankenkasse über eine Vereinbarung der Privatbehandlung gemäß § 4 Abs. 5 BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKVZ ermöglicht es, eine frei vereinbarte Leistung bei einem gesetzlich versicherten Patienten durchzuführen. In diesem Rahmen erteilt der Patient zudem sein Einverständnis zu einer Behandlung außerhalb der durch die GOZ vor-

gegebenen gesetzlichen Bestimmungen. Die Vergütung dieser Verlangensleistung muss im Vorfeld in einem Heil- und Kostenplan schriftlich vereinbart werden, der sich am voraussichtlichen Aufwand und der individuellen Kostenstruktur ausrichten sollte. Alle erforderlichen Leistungen und Vergütungen müssen enthalten sein. Auch der Hinweis darauf, dass es sich um eine Verlangensleistung handelt, deren Kostenerstattung durch die gesetzliche Krankenkasse nicht garantiert ist, ist unerlässlich. Die Berechnung dieser Verlangensleistung darf als Pauschalsumme umgesetzt werden. Zu beachten ist, dass hierbei auch die Umsatzsteuer mit 19 Prozent ausgewiesen werden muss, wenn es sich um eine Leistung ohne medizinische Indikation

handelt. Gilt der behandelnde Zahnarzt jedoch als Kleinunternehmer, entfällt diese Steuer.



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Ultradent Products

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 359215
E-Mail: info@updental.de
www.updental.de

ANZEIGE

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit

Welt-Diabetes-Tag 14.11.2013

Diabetes die Zähne zeigen – Risikofaktor Parodontitis senken!

Patientenbindung durch Aufklärung in Ihrer
Mundhygienepraxis.

Informationen für Praxen und Patienten:
www.godentis-diabetes.de



Scannen und mehr erfahren.

Gesunde Zähne – ein Leben lang