

Hintergrundbericht

Zahnaufhellung – Aufgeräumt mit Vorurteilen

Eine Vielzahl von Zahnärzten steht der kosmetischen Zahnaufhellung skeptisch bis kritisch gegenüber. Zu sehr hat sich eine Reihe von Vorurteilen im persönlichen Empfinden verankert, die es der Kunst des strahlenden Lächelns verwehren, sich im Praxisportfolio wiederzufinden. Zu tief sitzen Klischees im Kopf, die der Behandler irgendwann einmal aufgeschnappt hat. Schade eigentlich, gibt man nicht nur einer Behandlungsmethode keine Chance, sondern man verzichtet damit gleichzeitig auf ein effizientes und wirtschaftliches Praxisstandbein. Warum die Frage nach den schönen ODER gesunden Zähnen der Vergangenheit angehört, zeigt der nachfolgende Beitrag.

Christin Bunn/Leipzig

■ **Patientin Eva Mahler, Ende 40**, kommt zu einer PZR in die Praxis von Dr. Jens Uhlmann. Nach erfolgreicher Zahnreinigung, Politur und Fluoridierung betrachtet sich Frau Mahler in einem Handspiegel. Zufrieden sieht und fühlt sie ihre perfekt sauberen Zähne. Aber dann sagt sie zur Prophylaxe-Helferin: „Eigentlich hätte ich schon gedacht, dass meine Zähne durch die Reinigung auch etwas heller werden. Aber so weiß, wie sie einmal in meinen Zwanzigerjahren waren, wird es wohl nie mehr ...“ Die Helferin schaut ihren Chef an; der erklärt, dass auch eine umfassende Zahnreinigung an der inneren Zahnfarbe nichts ändern kann; sie entfernt nur die äußeren Flecken und Beläge. Frau Mahler nickt und sieht es ein. Aber leicht wehmütig blickt sie noch einmal in den Spiegel und übt ihr Lächeln – auch wenn es von der A3-Farbe etwas getrübt wird.

Die Erklärung von Dr. Uhlmann ist sachlich korrekt: In den Zahn eingedrungene Farbstoffe, die im Laufe des Alterns die Zahnfarbe dunkler werden lassen, sind einer äußeren Reinigung entzogen. Und doch ist man heute dagegen nicht

machtlos; mit einer kosmetischen Zahnaufhellung könnte die Zahnfarbe um ein paar Stufen weiter aufgehellt werden. Genau dieser Moment nach der PZR wäre ideal, um auf diese Möglichkeiten hinzuweisen.

Doch was geschieht stattdessen? – Dr. Uhlmann lässt ihr einen Recallterm in in sechs Monaten zukommen. Zur dann wieder anstehenden Vorsorgeuntersuchung. Das wars.

Zeitlich betrachtet bedeutet das, dass er Frau Mahler die nächsten sechs Monate mit großer Wahrscheinlichkeit nicht sehen wird, sollte nicht ein Zahnschmerz oder Ähnliches unplanmäßig eintreten. Wirtschaftlich ist der Umkehrschluss, dass er sich selbst die Möglichkeit genommen hat, Frau Mahler zu einer besseren, begeisterten, zahnbewussten Patientin zu machen. Prophylaxepatienten möchten nicht nur saubere, sondern auch strahlende Zähne haben – und wenn sie diese bekommen, sind sie umso aufmerksamer ihren Zähnen gegenüber. Sie lassen sich gern beraten, halten Termine ein, akzeptieren Privatleistungen und Zuzahlungen. Alles eine Folge des ge-

stiegenen Zahn- und Selbstbewusstseins.

Situation verpasst, Leistungsoffensive verfehlt. So gestaltet sich der Alltag in vielen Praxen, wenn es um Zahnaufhellung geht. Egal ob Frontzahnrestauration, Implantatbehandlung oder der Wunsch nach einem ästhetischeren Erscheinungsbild – diese optimalen Beratungs- und Verkaufssituationen für eine strahlendere Zahnfarbe werden oftmals nicht wahrgenommen. Grund dafür: Vorurteile, die es sich im Laufe vieler Jahre bequem im Kopf gemacht haben und vermeintlich als negativ eingestufte Behandlungsverfahren in einen unsichtbaren Bereich rücken lassen. Und was da einmal hartnäckig sitzt, kommt so schnell nicht wieder heraus.

Es war einmal ...

... ein kosmetisches Behandlungsverfahren, was es in seinen Anfängen nicht leicht hatte. Zu unwirksam bzw. zum Teil sogar schädlich waren viele Wirkstoffe und Techniken, als dass man damit schöne Zähne hätte erschaffen können.

SYMPOSIUM 2014

16. bis 17. Mai 2014

Jetzt anmelden –
limitierte
Teilnehmerzahl

Dentale Zukunft 3.0

Impulse aus Wissenschaft und Praxis

Weiter denken, mehr wissen,
besser anwenden

Hochkarätige Referenten und erfahrene Praktiker nehmen Sie mit auf eine Reise in die dentale Zukunft.

Nutzen Sie wertvolle Impulse und fachliche Informationen für eine erfolgreiche Entwicklung Ihrer Praxis und Ihres Labors.

Erleben Sie Innovationen und entdecken Sie Ihre individuellen Lösungen in unserer Zukunftsausstellung.

Veranstaltungsort: Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim-Jugenheim

Fortbildungspunkte: 10 gem. Empfehlung BZÄK/DGZMK
Teilnahmegebühr: ab € 299,-

Melden Sie sich noch heute an – die Teilnehmerzahl ist limitiert. Alle Informationen und Anmeldeformulare zur Veranstaltung finden Sie unter:
www.pluradent.de/symposium2014

Wir freuen uns darauf, Sie beim Pluradent Symposium 2014 begrüßen zu dürfen.



Einscannen und informieren!

Die Partner des Pluradent Symposiums sind:



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in rund 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de


pluradent

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Hinzu kam die mediale Wahrnehmung von vielen amerikanischen Stars und Sternchen, denen man ihre künstlich aufgehellten Zähne deutlich ansah und folglich keinesfalls eine ebensolche Wirkung erzielen wollte – setzen wir doch hierzu alle sehr auf Individualität und Natürlichkeit. Ein Klischee war geboren – in Form der Annahme, dass Bleaching unnatürliche Resultate erzielt und noch dazu die Zahngesundheit gefährdet, wie sonst könne durch eine Chemikalie solch eine starke Aufhellung möglich sein. Dabei ist Bleaching heute mehr als nur Zahnaufhellung. Es ist ein Lebensgefühl, ein Körperbewusstsein und förderlich für eine gesundheitsrelevante Gestaltung des Lebens.

Die Top 10 der größten Irrtümer

Die Chance von Misserfolgen ist sehr hoch.

Eine korrekt durchgeführte Zahnaufhellung hat gute Erfolgsaussicht. Es hat sich gezeigt, dass circa 90–95 Prozent der Patienten auf dieses Verfahren ansprechen. Natürlich sollte nicht erwartet werden, dass eine einzige Sitzung schon zum Ergebnis führt, denn so unterschiedlich wie die Patienten sind, ist auch die Schnelligkeit der Wirkung und die Intensität.

Bei der Behandlung sind Zahnsensibilitäten zu befürchten.

Tatsächlich kann es zu Zahnüberempfindlichkeiten kommen, die jedoch meist nur gering sind und nach ein paar Tagen verschwinden. Es ist wichtig, den Patienten bereits vor der Behandlung über die Möglichkeit des Auftretens von Überempfindlichkeiten zu informieren – und darauf hinzuweisen, dass diese nur vorübergehend sind. Treten einmal stärkere Beschwerden auf, ist mit geeigneten Mitteln (z. B. UltraEZ mit Kaliumnitrat und Fluorid) schnell Abhilfe zu schaffen. Außerdem sollte die Schiene korrekt hergestellt sein, um eine Gingivareizung zu vermeiden.

Zahnaufhellung ist teuer und schwer verkäuflich.

Der Patient investiert heute viel Geld in eine erhöhte Lebensqualität (Friseur, Kosmetik, Mode); so ist davon auszugehen, dass auch den Zähnen ein hoher Stellenwert zugeschrieben wird. Zudem

erlauben es die verschiedenen Zahnaufhellungsarten durch ihren unterschiedlichen Aufwand auch in puncto Kosten zu variieren.

Zahnaufhellung ist schädlich.

Studien belegen: Wird Zahnaufhellung mit den richtigen Mitteln und sachgerecht durchgeführt, sind die Risiken minimal. Einmal mehr hat dies die neue Kosmetikverordnung bestätigt, die eine Zahnaufhellung allein in die Verantwortung des Zahnarztes legt. Die in Opalescence-Produkten enthaltene PF-Formel stärkt nachweislich sogar den Zahnschmelz und unterstützt so die Mundgesundheit.

Bleaching ist unethisch und nicht Aufgabe des Zahnarztes.

Die sachliche Antwort: Was ist die bessere Alternative als der Zahnarzt? Gewiss nicht die Eigenbehandlung im stillen Kämmerlein und auch nicht das Bleaching-Studio mit minder qualifiziertem Personal. Die zahnärztliche Diagnose muss am Anfang stehen und auch eine PZR.

Die substanzschonende Antwort: Früher hätte man verfärbte Zähne mit Verblendschalen oder Kronen versehen – Methoden, die viel Zahnschmelz kosten. Mit Zahnaufhellung erhält man ein ästhetisches Ergebnis bei maximaler Substanzschonung.

Die rechtliche Antwort: Die neue Kosmetikverordnung nimmt den Zahnarzt für Zahnaufhellung in die Pflicht, indem sie die Abgabe von Zahnaufhellungsprodukten nur an ihn erlaubt.

Keine dauerhaften Ergebnisse.

Wie lange ein Zahnaufhellungsergebnis hält, hängt wesentlich vom Verhalten des Patienten ab. Das sollte man ihm auch sagen, ihn auf die Rolle einer guten Mundhygiene hinweisen und ihn in einen Prophylaxerecall einbinden. Dann kann das Ergebnis jahrelang stabil sein – aber auch eine Auffrischung bei Bedarf ist schnell durchgeführt.

Aufhellungsschienen über Nacht sind unbeliebt.

Zwar ist das Tragen der individuellen Schienen mit 10 Prozent CP-Gel über Nacht nach wie vor die „Standardbehandlung“ für die Aufhellung des gesamten Zahnbogens, aber bei Weitem nicht

die Einzige. So kann man die individuellen Schienen auch – ggf. mit 16-prozentigem CP-Gel – im Laufe einiger Stunden über Tag oder am Abend tragen. Mit Opalescence Go liegt die Tragezeit jeweils nur bei 60–90 Minuten.

Keine Kontrolle bei häuslicher Zahnaufhellung.

Häusliche Zahnaufhellung wird positiv bewertet – der Patient erspart sich Praxisbesuche und die Praxis wird nicht durch die Behandlungen belastet. Es ist jedoch nicht zu empfehlen, einem Patienten sofort die gesamte Materialpackung mitzugeben, sondern nur einzelne Spritzen oder Trays und nach ein paar Tagen Kontrollsitzungen zu planen. So wird der Patient durch die Behandlung gesteuert und begleitet.

Für Zahnaufhellung habe ich keine Patienten – und wer es wünscht, hat oft zu viele Frontzahnfüllungen.

Helle Zähne wünschen sich viele – aber wählen das Thema von sich aus nicht. Spricht man den Patienten vor einer geplanten Frontzahnrestauration darauf an, kommt mancher ins Grübeln und ist oft dankbar über die aufgezeigten Möglichkeiten. Danach ist man in der Tat gebunden; wobei kleinere vorhandene Füllungen oft kaum auffallen, größere allerdings ersetzt werden müssen.

Mit Zahnaufhellung haben wir uns noch nicht beschäftigt. Das ist ein zu vielfältiges Gebiet.

Durch die neue Kosmetikverordnung, die dem Zahnarzt die „Federführung“ für kosmetische Zahnaufhellungen zuweist, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sich kundig zu machen. Dabei sind Zahnaufhellungen nicht schwierig. Wichtig ist, dass das gesamte Praxisteam an einem Strang zieht. Hilfreich dabei ist eine Schulung des Teams zu Beginn, evtl. mit einem sog. „Lunch & Learn“ in einer Mittagspause.

Auf der sicheren Seite ist man, wenn man sich an den Partner mit dem breitesten Sortiment und der längsten Erfahrung hält: Das ist Ultradent Products, mit dem Opalescence-System.

Fazit

Alte Annahmen sind längst überholt und die kosmetische Zahnaufhellung hat sich als Verfahren mit außerordentli-

chem Potenzial entwickelt. Die Produkte sind heute so sicher, dass die Frage nach dem Risiko für Zahnschmelz und Gingiva nicht mehr gestellt werden muss. Vielmehr wird dem Zahnarzt ein Verfahren an die Hand gegeben, das es ihm erlaubt, Patienten Gutes zu tun und dabei gleichzeitig ein ertragreiches Leistungsangebot in der Praxis zu etablieren.

Fest steht, dass im Bewusstsein für Zähne und Gesundheit erfreulicherweise noch immer ein starkes Wachstum zu verzeichnen ist. Schließlich definieren wir uns in der gegenwärtigen schnelllebigen Zeit oftmals über den ersten Eindruck und haben keine Zeit für Kompromisse. Zudem werden Patienten durch die sinkenden Leistungen der Krankenkassen für die private Investition in den Gesundheitsmarkt stark sensibilisiert, sodass es dem Zahnarzt leicht gemacht

wird, diese Bewusstseinsstufe zu nutzen, um Privatleistungen als Selbstverständnis im Praxisportfolio zu etablieren. Schaut man zehn Jahre zurück, wird deutlich, dass die kosmetische Zahnaufhellung eine ähnliche Wende nehmen könnte wie damals die Prophylaxe. Schwer hatte es beispielsweise die PZR, zu überzeugen und zu verdeutlichen, dass die private Investition in eine professionelle Zahnbelagsentfernung ausschließlich Vorteile mit sich bringt. Heute sind genau die Praxen, die diesen Trend schon frühzeitig erkannt haben, die erfolgreichsten; und Ähnliches wird der Zahnaufhellung widerfahren. Je selbstbewusster der Zahnarzt dieses Verfahren in der Praxis anbietet und umsetzt, desto selbstständiger und zielgerichteter wird auch die Compliance der Patienten für ein weißes Lächeln werden. Zahnaufhellung

ist heute längst kein Privileg der Schönen und Reichen mehr, sondern wird immer mehr zum Selbstverständnis des klassischen, gesundheitsbewussten Patienten. Nutzen Sie diese Chance und werden Sie aktiv! <<



>> **KONTAKT**

Ultradent Products

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

>> **INFO**

Kosmetische Zahnaufhellung von Ultradent Products

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 60px; margin: 0 auto;"> <p>10% CP</p> <p style="background-color: #444; color: white; padding: 2px;">3,6% H₂O₂</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 60px; margin: 0 auto;"> <p>16% CP</p> <p style="background-color: #444; color: white; padding: 2px;">5,8% H₂O₂</p> </div>	
		<div style="background-color: #444; color: white; padding: 5px; width: 60px; margin: 0 auto;"> <p>6% H₂O₂</p> </div>
<p>Opalescence PF 10%</p>	<p>Opalescence PF 16%</p>	
<p>Zahnaufhellung mit individuellen Tiefziehschienen</p>		<p>Opalescence Go</p>
<p>Tragezeit der Schienen</p>		<p>Zahnaufhellung mit vorgefertigten UltraFit-Trays</p>
<p>über Nacht (ca. 8–10 Std.)</p>	<p>über Tag (ca. 4–6 Std.)</p>	<p>Tragezeit der Trays</p>
		<p>über Tag (ca. 60–90 Min.)</p>