

Neue Chancen für Zahnmediziner im Bleaching-Sektor (Teil 3)

„Der Trend aus den USA ist in Deutschland angekommen“

| Christian Henrici

Strahlend weiße Zähne sind nicht mehr den Stars aus Film und Fernsehen vorbehalten. Immer mehr Patienten fragen aktiv nach der Möglichkeit einer Zahnaufhellung.

Doktor Michael Kann ist Zahnarzt in der Praxis von Dr. Georg A. Roos und Regine Roos. Bleaching gehört bereits seit geraumer Zeit zum Leistungskatalog der in Bingen praktizierenden Zahnmediziner. Dr. Kann, seit vergangenem Jahr auch Betriebswirt der Zahnmedizin, berichtet im Interview über seine Erfahrungen mit Patienten, Zusammenhänge zwischen Prophylaxe und Zahnaufhellung und die Vortragsreihe zum Profitcenter Bleaching.

Welche Umstände haben Sie dazu bewogen, sich näher mit dem Thema Bleaching zu beschäftigen?

Geweckt hat mein Interesse Christian Henrici, Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH, mit dem ich mich auf der IDS in Köln über das Thema Bleaching unterhalten habe. Damals habe ich auch erfahren, dass sich die gesetzlichen Voraussetzungen zugunsten der Zahnärzte geändert haben. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat im März 2012 entschieden, dass das Aufhellen von Zähnen eine Heilbehandlung darstellt und daher ausschließlich durch oder im Zusammenwirken mit approbierten Zahnärzten vorgenommen werden darf. Im gleichen Jahr hat der deutsche Gesetzgeber die Richtlinie in diesem Sinne in deutsches Recht umgesetzt. Beim Managementlehrgang zum Betriebswirt der Zahnmedizin habe ich dann sogar meine Abschlussarbeit über



OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

Bleaching – förderlich für die Umsätze und das Image einer modernen Zahnarztpraxis.

„Bleaching“ geschrieben – auch weil ich mich generell für ästhetische Zahnheilkunde interessiere. Die Zahnfarbe ist hierbei immer relevant.

Für welche Praxen lohnt es sich Ihrer Meinung nach besonders, Bleaching mit in das Leistungsangebot aufzunehmen?

Vorteile bringt Bleaching in jedem Fall für Praxen, deren Leistungsangebot durch einen Behandlungsschwerpunkt in ästhetischer Zahnheilkunde geprägt ist und die über eine entsprechende Patientenstruktur verfügen. Hierzu zählen auch Praxen mit ausgebautem Prophylaxesystem, denn Patienten, die regelmäßig eine professionelle Zahnreinigung in Anspruch nehmen, haben normalerweise ein starkes Interesse an ihrem ästhetischen Erscheinungsbild.

Deshalb sind sie auch geeignete Kandidaten für eine Bleaching-Beratung. Bei uns in der Praxis kommt nach jeder Prophylaxebehandlung noch einmal ein Zahnarzt zum Patienten – eine gute Gelegenheit, um diesen auf die Möglichkeit einer Zahnaufhellung anzusprechen. Natürlich passt Bleaching auch gut in das Konzept einer Praxis, die Prophylaxe erst einführen möchte. Die Umsätze pro Stunde beim Bleaching sind sogar wesentlich höher als bei einer Zahnreinigung. Die Ergebnisse einer italienischen Studie besagen übrigens, dass Patienten mit gebleachten Zähnen weniger häufig an Karies leiden. Hier greift der psychologische Effekt einer Zahnaufhellung. Die Patienten möchten die schöne Optik möglichst lange erhalten und achten deshalb verstärkt auf Mundgesundheit

und Pflege. In der Regel lässt der Bleaching-Effekt nach zwei bis fünf Jahren nach, sodass die Behandlung regelmäßig wiederholt werden muss. Hier bietet sich, genau wie bei der Prophylaxe, ein Recall-System an. Der Patient ist somit doppelt motiviert, in die Praxis zu kommen.

Können Sie bezüglich der Vorteile eines Bleaching-Angebots von eigenen Erfahrungen berichten?

Wir bieten in der Praxis schon seit einigen Jahren Bleaching an, aber die Nachfrage nimmt jetzt spürbar zu. Der Trend aus den USA ist in Deutschland angekommen. Unlängst kam eine Patientin mit einem Foto von einem Hollywoodstar zu mir und wünschte sich für ihre Zähne genau den gleichen Farbton. Ein weiteres Beispiel ist das eines 40-Jährigen mit einer Frontzahnkrone, die noch sehr hell war, während das natürliche Gebiss seine Farbe im Laufe der Jahre verändert hatte. Es war seine eigene Idee, die Zähne durch Bleaching dem Zahnersatz anzugleichen. Ich erlebe auch immer wieder, dass Patienten fast ein wenig verschämt nach der Option einer Zahnaufhellung fragen. Nicht selten wurde eine solche von Kollegen mit dem Hinweis auf mögliche Schäden an der Zahnhartsubstanz abgelehnt. Dies rührt daher, dass Zahnärzte in den 1980er-Jahren mit hochkonzentrierten Gels arbeiteten, die zudem lange einwirkten. Die häufig auftretenden Irritationen, die einer solchen Behandlung folgten, haben leider zu einem schlechten Image für Zahnaufhellungen in Deutschland geführt. Dabei ist bereits seit den 1990er-Jahren nachgewiesen, dass Bleaching die Zähne nicht schädigt.

Sie haben gemeinsam mit der OPTI-Zahnarztberatung eine Vortragsreihe zum „Profitcenter Bleaching“ mitgestaltet. Wo lagen bei den teilnehmenden Zahnärzten die Schwerpunkte des Interesses?

Die meisten Fragen aus dem Auditorium betrafen Vorgehensweise und Behandlungsmethoden. Überrascht haben mich die regionalen Unterschiede bezüglich des Bleaching-Angebots. In Hamburg zum Beispiel hatten nur sehr wenige Teilnehmer überhaupt schon

Erfahrungen mit Zahnaufhellungen, während in Köln zwei Drittel der teilnehmenden Ärzte schon gebleicht hatten. In Stuttgart hingegen hatte die eine Hälfte der Zahnärzte, die zum Vortrag gekommen waren, noch nie gebleicht, während die andere Hälfte bereits über weitreichende Erfahrungen verfügte. Zu den Inhalten, die ich vermittelt habe, gehörten Grundlagen, wie Faktoren, die die Zahnfarbe beeinflussen, und wie Bleaching physikalisch funktioniert. Im zweiten Teil des Vortrags standen die verschiedenen Behandlungsmethoden mit ihren Vor- und Nachteilen im Mittelpunkt. So ist es beispielsweise beim „In-Office-Bleaching“ möglich, höher konzentrierte Gels zu verwenden, die schnell zu einem sichtbaren Ergebnis führen. Dies führt aber mit höherer Wahrscheinlichkeit zu Nebenwirkungen und eine Mitarbeiterin ist zeitlich relativ lange gebunden. Beim „Home-Bleaching“ mit Schienen, die nach einer Abformung hergestellt werden, fallen hingegen zusätzliche Labor- und Materialkosten an. Unsere Idee war deshalb die „Reduziert-Kombinierte Methode“. Hierbei bietet der Zahnarzt dem Patienten drei bis vier Behandlungen mit gering dosierten Bleaching-Gels an, die OPTI gemeinsam mit der Firma bluedenta entwickelt hat. Die erste Sitzung findet in der Praxis statt, während der Patient die restlichen Behandlungen mittels wirtschaftlich günstiger Thermoschienen zu Hause vornehmen kann. Die gesamte Behandlung dauert aufgrund der drei bis vier Bleachings insgesamt zwar länger, dafür stellt sich der gewünschte Effekt am Ende der Behandlung mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ein, ist dabei gut verträglich und eignet sich wiederum für den Aufbau eines Recalls.

Wir bedanken uns für das Gespräch.

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Vogelsang 1, 24351 Damp
Tel.: 04352 956795
info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de


DENTAL SHOP



„Einkaufen wann ich will“
www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich



**Nutzen sie unsere
wechselnden Monatsspecials**



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG
D-51766 Engelskirchen

www.busch-dentalshop.de