

# Ästhetik – die schönste „Nebensache“ der Praxis

| Martin Wesolowsky

Es ist erfreulich, dass die Zahl der Patienten für Prophylaxeleistungen zunimmt. Immer mehr erkennen, dass Zahngesundheit regelmäßige Überwachung, professionelle Zahnreinigung und Mundhygieneoptimierung erfordert. Dass auch die Zahnästhetik zum Metier des Zahnarztes gehört, wird dagegen von manchem übersehen.

**D**och nie waren die Möglichkeiten des Zahnarztes größer als heute. So lassen sich Restaurationen tatsächlich langfristig praktisch unsichtbar einbringen, dank adhäsiv befestigter, zahnfarbener Kompositmaterialien und Keramiken. Mit Zahnaufhellungsmaterialien geht es besonders minimalinvasiv: Zahnschmelz wird geschont, und Zähne werden hell und strahlend. Und nur in der zahnärztlichen Praxis wird eine sachgerechte Diagnose gestellt, werden zuvor eventuell nötige Behandlungen vorgenommen, wird der Patient optimal beraten und angeleitet.

Doch lohnt es sich auch für die Praxis, Zahnaufhellungsbehandlungen ins Patientenblickfeld zu rücken und

aktiv anzubieten? Ja, denn Patienten warten nur darauf, auf Zahnästhetik angesprochen zu werden und die modernen Möglichkeiten der Zahnheilkunde für diesen Bereich kennenzulernen. Das haben Umfragen gezeigt.

## Zahnaufhellung – richtig und wichtig für die Praxis

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 begehrenswerten „Schmuck“ darstellen. Was gefällt, was man schätzt, will man erhalten; so sind „aufgehellte“ Patienten be-

sonders verlässlich im Prophylaxerecall und offen für Mundhygieneunterweisungen.

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. So profitiert sowohl die Praxisökonomie als auch die Mundgesundheit.

## Wie 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 einzubauen (z. B.: Haben Sie

ANZEIGE

scharf, schärfer, nxt.

**x-on nxt**

Der Röntgensensor mit „nxt generation“ Bildqualität.



**orangedental**  
premium innovations



info +49 (0)7351.47499.0

den Eindruck, dass Ihre Zähne beim Putzen nicht weiß genug werden? Haben Ihre Zähne und Ihre Füllungen unterschiedliche Farben? etc.). Beim nachfolgenden Patientengespräch hat man somit Anknüpfungspunkte.

Welche Methode dann schließlich gewählt wird, hängt natürlich vom jeweiligen Fall und den Wünschen des Patienten ab: 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.

#### Win-Win-Win-Situation

Eine Zahnaufhellungsbehandlung kann so eine dreifache „Win-Win-Win“-Situation auslösen: 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 regelmäßiger Nachsorge.

So lohnt es sich, Zahnaufhellung in den Blickpunkt des Interesses zu rücken; und da Zahnaufhellung eine Teamleistung ist: Am besten im Gespräch mit dem gesamten Praxisteam.

Eine andere geeignete Situation ist die Prophylaxesitzung. Die Zahnhygienikerin kann den Patienten darauf aufmerksam machen, dass die professionelle Reinigung nur äußere Flecken und Beläge entfernen, jedoch die innere Zahnfarbe nicht verändern kann; daran kann nun der Hinweis angeschlossen werden, dass aber heute in der Praxis auch für eine solche Farbveränderung professionelle 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 Trays sind gebrauchsfertig, 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.



# Mund-zu-Mund-Empfehlung ist Ihr Marketing?

Dental High Care® Center



Von Patienten empfohlen



iPad is a trademark of Apple Inc.

## Mit DHC trifft ein Mund auf 1000 Ohren!

Immer mehr Patienten informieren sich bei Gesundheitsfragen in den sozialen Netzwerken des Internets und suchen dort nach spezialisierten Zahnärzten. In Kooperation mit DocInsider und imedo, den führenden Arztbewertungs- und Informationsportalen, unterstützt Sie das Dentale Gütesiegel Dental High Care® bei der Patientengewinnung im Internet.

Als einer der ersten Zahnärzte können Sie als DHC-Center die einzigartige „Dentale iPad App“ exklusiv für Ihre Patientenempfehlung im Internet nutzen.

### Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie gehören zu den exklusiven Nutzern des ersten Apps für Patientenevaluation
- Methodik beruht auf wissenschaftlich fundierten Grundlagen – ideal für Ihr QM-System
- Exklusive Top-Positionierung auf docinsider.de und imedo.de
- Maximale Visibilität im Web durch Teilnahme an einjähriger Online-Kampagne
- Patientengewinnung durch direkte Terminanfragen über attraktive Online-Präsenz

### DHC-Online-Seminar:

Wie Sie Ihre Praxis optimal im Internet platzieren und von sozialen Netzwerken profitieren können, erläutert Ingo Horak, Online-Experte und Gründer des Arztbewertungsportals DocInsider im DHC-Webinar:

## Erfolgreiches Praxismarketing im Internet

Kostenfreies Seminar

Mittwoch, 16. Juni 2010  
18.00 Uhr

Anmeldung: [info@dentalhighcare.com](mailto:info@dentalhighcare.com)  
Telefon: 0234 974 760 27

## kontakt.

**Ultradent Products, USA/UP Dental**

Am Westhover Berg 30

51149 Köln

Tel.: 0 22 03/35 92-15

E-Mail: [info@updental.de](mailto:info@updental.de)