

Vom Bleaching bis zur Vollkeramik

Autorin_ Dr. Violeta Claus

Immer mehr Patienten legen, aufgrund eines gewandelten Zahnbewusstseins, gesteigerten Wert auf schöne und gepflegte Zähne. Dies belegen mittlerweile sowohl zahlreiche repräsentative Umfragen aus der Marktforschung als auch die eigenen Erfahrungen aus dem Gespräch mit den Patienten: Ein strahlendes Lächeln macht sympathisch, steigert die Attraktivität und ist in zunehmendem Maße auch ein erfolgsrelevanter Karrierefaktor. – Kein Wunder also, dass ein makelloses Gebiss beim Patienten immer stärker gefragt ist und die zeitlose rot-weiße Ästhetik zunehmend an Bedeutung gewinnt.



Abb. 11

abhängig von Versicherung und Krankenkassen-Erstattung Interesse und Motivation an Highend-Zahnmedizin zeigt. Er legt einen gesteigerten Wert auf Qualität, Bioverträglichkeit, Langlebigkeit und Funktionalität, erwartet aber auch eine perfekte Ästhetik. Die meistgefragten Wunschbehandlungen sind Zahnaufhellung oder kosmetische Korrekturen mit Veneers oder Invisalign; also Leistun-

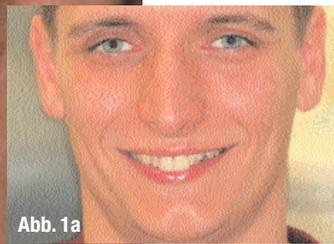


Abb. 1a



Abb. 2



Abb. 1b



Abb. 3

Abb. 1a bis c _ Ausgangssituation: Größen-Disproportion der Schneidezähne, stark verfärbter, endodontisch behandelter Zahn 12, Nichtanlage 23 und persistierender 63.

Abb. 2 _ Direktes Mock-up.

Abb. 3 _ Kugelbohrern (Fa. Komet) werden horizontale Tiefenmarkierungen (0,5 mm bis 0,7 mm) durch das Mock-up festgelegt.

Abb. 4 _ Präparierte Zähne vor der Abdrucknahme.

_Was ist unter „Privatpatient“ in unserer Zeit zu verstehen? Wenn wir es strikt vom Versicherungsverhältnis abhängig machen, dann würde der gesetzlich versicherte Patient ausgeklammert sein. Doch genau in dieser Kategorie (die immerhin den größten Teil unserer Klientel ausmacht) treffen wir sehr oft die Bereitschaft, in hochwertige zahnärztliche Leistungen zu investieren. Der Privatpatient ist als Selbstzahler zu verstehen, der un-



Abb. 1c



Abb. 4