

Am Wunsch nach einem schönen Körper kommt heute auch die Gattung Mann nicht mehr vorbei. Was über Jahrzehnte hinweg ein tendenziell eher weibliches Bestreben war, ist heute universell geworden, sodass sich auch die männlichen Patienten nicht scheuen, nach kosmetischen Behandlungen zu fragen. Dann kann aus einer Zahnaufhellung schon mal ein Veneer werden. Aber beginnen wir den Patientenfall am besten von vorn.

Abb. 1: Die UltraFit-Trays von Opalescence Go: Vielfältig einsetzbar, mit stabilem Außentray zur Platzierung und adaptierbarem, formstabilem Innentray als Gelträger.



Zahnaufhellung mit Überraschung

Autor: Dr. Thorsten Reuter

Ein 28-jähriger Patient kam zur Vorsorgeuntersuchung in die Praxis. Es war alles in Ordnung, sodass keine Behandlung vorgenommen werden musste. Nach diesem positiven Befund sprach mich der Patient auf seine Zahnfarbe an. Für ihn sei diese bisher vollkommen in Ordnung gewesen, aber er habe seit Kurzem eine neue Partnerin, die ihn auf seine dunklen Zähne aufmerksam gemacht hat, sodass er diese Problematik gern mit mir besprechen wolle. Ich gab ihm folglich den Handspiegel, wir be-

trachteten gemeinsam seine Zahnfarbe und wogen im Gespräch mögliche Ursachen für die Verfärbungen ab. Der junge Mann erzählte, dass er täglich drei bis fünf Tassen Kaffee trinke und noch dazu gelegentlicher Raucher sei. Auch habe er sich bereits in der Drogerie eine Zahncreme mit versprochener Aufhellungsfunktion gekauft, diese habe aber nicht die gewünschte Wirkung erzielt. Tatsächlich waren seine Zähne stärker verfärbt als die Zähne von Patienten im gleichen Alter. Da ich ihn aber bereits von Kindheit an kenne und seine natürliche Zahnfarbe immer schon etwas dunkler war als der Durchschnitt,

wäre ich vermutlich nicht auf die Idee gekommen, ihn proaktiv auf eine Zahnaufhellung anzusprechen. Für Praxen, die ein kosmetisches Bleaching im Leistungsangebot haben, stellt dies natürlich immer den Idealfall dar. Denn erst, wenn ein Defizit erkannt wurde, denkt der Patient auch über Lösungsvarianten nach. Ich erklärte ihm die Möglichkeit der Zahnaufhellung mit Opalescence Go (Ultradent Products). Für dieses Produkt entschied ich mich, da ich es als ideal und unkompliziert für Patienten empfinde, die bisher noch nicht gebleacht wurden. Es wirkt mit 6-prozentigem Wasser-



Abb. 2: Ober- und Unterkiefer-Trays sind in Blisterpackungen verfügbar. Sie können gleichzeitig oder einzeln eingesetzt werden.



stoffperoxid-Gel und bietet den idealen Zugang zu professioneller Zahnaufhellung. Die vorgefertigten und bereits gefüllten Trays ermöglichen ein sofortiges Beginnen mit der Behandlung, sodass Abformungen und sonstige Laborarbeitsgänge entfallen. Das spart nicht nur mir Zeit und Kosten, sondern auch dem Patienten. Einen weiteren Vorteil sehe ich in der sogenannten PF-Formel – eine Zusammensetzung, die laut Herstelleraussage sogar patentiert ist. So sorgt das im Bleaching-Gel enthaltene Kaliumnitrat für eine Reduzierung der Zahnsensibilitäten, während Fluorid gleichzeitig kariesreduzierend wirkt und den Zahnschmelz stärkt.

Anamnese und Vorbereitung

Nachdem die Frage der Patientenzufriedenheit über die Zahnästhetik geklärt war, wies ich ihn darauf hin, dass seine vorhandenen Kunststofffüllungen nicht aufhellbar sind. Zudem überprüfte ich die Zahnempfindlichkeit – hier gab es keine Auffälligkeiten. Das Weichgewebe war in Ordnung, ebenso die Dichtigkeit der Restaurationen. Es lagen keine Zahnfrakturen oder approximale Karies vor.

Es folgte die Mundhygienebehandlung, bei der durch Polieren alle oberflächlichen Verfärbungen entfernt wurden. Beim anschließenden gemeinsamen Betrachten der Zahnfarbskala (VITA-Farbring) stellte sich die Erwartungshaltung des Patienten als durchaus realistisch heraus. So wünschte er sich kein künstliches Weiß seiner Zähne, sondern lediglich die Aufhellung seiner Zahnfarbe um ein paar Nuancen. Dies hielt ich in der Patientendokumentation fest.

Der Patient erhielt eine Patientenvereinbarung mit den entstehenden Kosten und einen neuen Termin für die erste Behandlung in der Folgewoche.

In der darauffolgenden Woche kam der Patient wie vereinbart in die Praxis und freute sich sichtlich auf die Behandlung. Es folgte eine PZR, danach wurden Aufnahmen von Ober- und Unterkiefer gemacht, um die Ausgangssituation via Digitalfotografie zu dokumentieren.

Zahnaufhellung „To go“

Da das Bleaching-Gel Opalescence Go bereits in vorgefertigten Trays mit befüllten Schienen geliefert wird, konnte die Aufhellungsbehandlung sofort starten. Um eine einwandfreie Fortsetzung der Therapie beim Patienten zu Hause sicherzustellen, zeigte ich ihm ausführlich, wie das UltraFit-Tray einzusetzen ist:

1. Aus der Blister-Packung entnehmen; dabei beachten: „L“-Tray (= Lower) ist das untere, „U“-Tray (= Upper) das obere. Tray am Zahnbogen ausrichten und aufsetzen.
2. Nun das Tray behutsam ansaugen und einmal schlucken. Dabei schmiegt sich das innere Tray bereits dem Zahnbogen an und haftet.
3. Das äußere Tray nun entfernen.
4. Um das innere Tray vollends anzuformen, sollte dies vor allem durch weiteres Ansaugen, Schlucken, Lippen- und Zungendruck („Kussmund“) geschehen – nur wenn nötig, leicht mit dem Finger andrücken. Wichtig: Es ist nicht nötig, dass die Zähne ganzflächig vom Gel im inneren Tray bedeckt werden; es genügt, dass der Gelstrang darüberliegt. Dennoch verteilt sich der Wirkstoff jeweils im gesamten Zahn und hellt ihn insgesamt auf (laut Herstellerangabe sogar unter Zahnschmuck oder Brackets).
5. Die Schiene sollte nun ca. 60 bis 90 Minuten getragen werden.



Manuelle Instrumentenreinigung

WL-Serie: WL-clean, WL-cid, WL-dry

Gebrauchsfertige Lösung zur Innenreinigung, Desinfektion und Trocknung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente

Schritt 1: WL-clean

Aldehydfreie und alkoholfreie Spül- und Reinigungslösung zur nicht proteinfixierenden Innenreinigung und Dekontamination vor der Desinfektion/Sterilisation

Schritt 2: WL-cid

Aldehydfreie Desinfektionslösung zur Innendesinfektion nach der Vorreinigung mit WL-clean

Schritt 3: WL-dry / WL-Blow

WL-dry in Kombination mit der Ausblasvorrichtung WL-Blow zum Ausblasen, Trocknen und zur Reinigungsunterstützung nach der Anwendung von WL-clean/WL-cid



Vorher



Nachher

Sicher. Sauber. ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH ♦ Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen ♦ Deutschland

Tel. +49 7725 9392-0 ♦ Fax +49 7725 9392-91

www.alpro-medical.com ♦ info@alpro-medical.de



Abb. 3: Das UltraFit-Tray – hier für den Oberkiefer – wird, am Kieferbogen orientiert, über die Zahnreihe gesetzt. – **Abb. 4:** Das eingesetzte Tray saugt man leicht an und schluckt einmal. So bekommt das innere Tray mit dem Gel Kontakt mit den Zähnen und haftet.

Ergebnis

Bereits nach der Erstbehandlung war der Patient von der deutlich sichtbaren Aufhellung begeistert. Er erwähnte, dass ihn seine bisherige Zahnfarbe nicht immens in seinem ästhetischen Empfinden gestört hat, hätte er jedoch gewusst, dass eine Aufhellung so einfach und schmerzfrei ist, wäre er schon vor vielen Jahren in die Praxis zum Bleaching gekommen.

Ich gab ihm fünf UltraFit-Trays mit einer täglichen Behandlungszeit von 60–90 Minuten mit nach Hause und vereinbarte mit ihm einen neuen Termin in zehn Tagen. Das Ergebnis der ersten Behandlung wurde für die Dokumentation ebenfalls fotografisch festgehalten.

Beim Kontrolltermin überprüfte ich die Zähne auf Sensibilitäten und den bisherigen Erfolg. Es stellte sich heraus, dass seine Zähne

sehr gut auf das Bleaching-Gel ansprechen und die Zahnfarbe erneut um einige Nuancen aufgehellt wurde. Der Patient gab an, sich an



die Empfehlung, 24 bis 48 Stunden nach der Behandlung auf färbende Speisen und Getränke zu verzichten, gehalten zu haben, und

dass er keine Schmerzen und Reize empfand. Es folgten die Mitgabe von fünf weiteren Trays und ein zweiter Kontrolltermin in zehn Tagen. Bei diesem stellte sich heraus, dass wir das gewünschte Ergebnis erreicht hatten und keine weitere Aufhellung mehr gewünscht war. Es folgte die finale Fotodokumentation und eine Fluoridbehandlung mit einem farblosen Fluorid-Gel, um die Zahnstruktur zu stärken. Von einer Lackapplikation wird durch den Hersteller des Bleaching-Gels abgeraten, so dass sich die Zähne rehydrieren können. Neben diesem Hauptergebnis überraschte mich der Patient noch mit einem zweiten Wunsch. So hatte er seine Zähne durch die neue Zahnfarbe mit einem ganz neuen Bewusstsein wahrgenommen und ihm fiel die unebene, ausgefranzte Kante des linken oberen Eckzahns auf, die er zwar schon viele Jahre lang hatte, die ihn nun aber im Gesamtbild seiner neuen schönen Zähne störte. In weiteren



Abb. 5: Das äußere Tray löst sich leicht und kann nun entfernt werden. – **Abb. 6:** Das komplette Anformen des inneren Trays kann man durch weiteres leichtes Ansaugen und Schlucken sowie Lippen- und Zungendruck erreichen.



Abb. 7: Nur wenn nötig, sollte man leicht mit dem Finger andrücken. – **Abb. 8:** Das Tray hat sich nun angeformt und bleibt auch formstabil während der gesamten Tragezeit am Platz. Empfohlen werden ca. 60 bis 90 Minuten, dann wird es entsorgt und die Zähne werden geputzt.

Behandlungsterminen erfolgten Präparation, Abformung und Anfertigung eines Veneers, um den Makel zu verblenden – ebenfalls eine Privatleistung, auf die ich den Patienten aktiv sicherlich nicht angesprochen hätte.

Fazit

Das aktuelle Behandlungsbeispiel hat mir gezeigt, dass die Bereitschaft für Privatleistungen patientenseitig durchaus gegeben ist und ich keine Scheu haben muss, mein Praxisportfolio zu kommunizieren. Natürlich ist schon seit vielen Jahren die Rede davon, dass der Zahnarzt gedanklich immer mehr zum Unternehmer werden muss, um seine Leistungen verkaufen zu können. Die praktische Umsetzung erweist sich allerdings auch für mich immer noch etwas schwierig, habe ich mich doch in erster Linie aus medizinischen Gründen für meinen Beruf entschieden und

nicht vorrangig aus wirtschaftlichen. Wie erlebt, hilft jedoch das Achten auf Patientenwünsche wesentlich dabei, eine Praxis zukunftsfähig zu gestalten, gerade in der heutigen Zeit – werden doch die abrechenbaren Leistungen immer geringer bzw. spezifischer. Umso erfreulicher, wenn mit einer Privatleistung auch das Bewusstsein für die Zähne wächst; außer der Praxis profitiert davon zweifellos auch die Mundgesundheit.

Nicht vergessen sollte man auch den Aspekt, dass der Patient heute immer aufgeklärter und fordernder ist. Gerade der Bereich Zahnaufhellung wird umfangreich dargestellt, sei es in Presse, TV oder im Mund-zu-Mund-Gespräch mit Freunden, Kollegen und Bekannten. Und wenn wir diese Bedürfnisse nicht erkennen und entsprechende Angebote etablieren, wird der Patient sich die Zähne trotzdem aufhellen lassen – allerdings beim Mitbewerber zwei Straßen weiter, der die Möglichkeit des Blea-

chings schon im Praxisimagefilm auf seiner Website vorstellt. Zudem hat die Novellierung der Kosmetikverordnung unsere Kompetenz für den Bereich der Zahnaufhellung rechtlich gestärkt – nur noch wir Zahnärzte dürfen diese Behandlungen durchführen. Eine Chance, die wir alle nutzen sollten! ◀

Ultradent Products
[Infos zum Unternehmen]



kontakt

Ultradent Products
Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 359215
Fax: 02203 359222
info@updental.de
www.updental.de



Abb. 9: Zahnreihen mit leicht gelblicher Färbung – typische Farbänderung durch die Einwirkungen von Nahrungs- und Genussmittelfarbstoffen. – **Abb. 10:** Die gleichen Zahnreihen nach Anwendung von zehn Trays.