

Prophylaxe mit Klasse

| Christin Bunn

Viele Menschen haben das Bedürfnis nach weißen und gesunden Zähnen. Dieser Wunsch hat es der Prophylaxe in den letzten Jahren ermöglicht, sich als eigenständige Disziplin mit hoher Compliance im Praxisportfolio zu etablieren. Dabei sind die Möglichkeiten des Umdenkens hin zu mehr Zahngesundheit noch lange nicht erschöpft – denn Prophylaxe bedeutet heute mehr als nur PZR.



Patienten geht und er lernen musste, dass Gesundheit kostet. Er hat sich an den Eigenanteil gewöhnt und unterzeichnet heute überzeugt Heil- und Kostenpläne für Kunststofffüllungen, Fissurenversiegelungen – und Prophylaxeleistungen.

Gut Lachen haben gegenwärtig vor allem die Praxen, die die Prophylaxe bereits großzügig im Praxissortiment integriert haben. Für alle anderen heißt es aufrüsten, denn die Tendenz zum „Selbstzahler-Patient“ wird anhalten. Hier gilt es, die Bereitschaft zum Eigenanteil zu nutzen, um auch für die eigene Praxis profitable sowie wirtschaftliche Standbeine zu schaffen.

Nach der PZR ist vor der Zahnaufhellung

Eine Prophylaxeleistung mit großem Potenzial ist die kosmetische Zahnaufhellung. In ihren Anfängen oftmals durch negative Vorurteile behaftet und dadurch eingeschränkt, sind diese längst beiseite geschafft, sodass sich das Bleaching heute als Behandlung mit hoher Nachfrage entwickelt hat. Dabei geht es dem Patienten gegenwärtig nicht mehr nur um die reinen optischen Vorzüge dieser Methode, sondern vielmehr hat er den Stellenwert einer ganzheitlichen Prophylaxe erkannt. Diese beginnt mit der PZR, geht über in die Fissurenversiegelung zur Kariesprävention und endet mit dem schönsten Resultat, dass sich der Patient nach all der „Mühe“ verdient hat – strahlenden weißen Zähnen dank Zahnaufhellung.

Bis in den dreistelligen Bereich reichen die Kosten einer klassischen PZR heute, abrechnen lässt sie sich kaum noch und wird lediglich bei einigen Krankenkassen im Rahmen von Bonuspunkteprogrammen teilhonoriert. Die Patienten stört diese Kostenübernahme aus der eigenen Tasche keineswegs, haben sie doch die Vorteile der modernen Reinigungstherapie unlängst erkannt.

Dass die nach der PZR ausgehändigte Rechnung heute mit einem selbstbewussten Lächeln im Gesicht unterschrieben wird, war jedoch nicht immer so – auch das professionelle Zähne-

reinigen als Privatleistung musste einige Hürden und Stolpersteine nehmen, um sich heute als Selbstverständnis in der Patientenwahrnehmung verankert zu haben. Dies liegt patientenseitig zum einen an der verbesserten Orientierung an einem gesundheitsbewussten Leben und zu großen Teilen auch an unserem Gesundheitssystem – lässt sich doch seit Jahren der Trend dahingehend erkennen, dass auch sinnvolle Leistungen immer weniger durch Krankenkassen und Versicherungen übernommen werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die Leistung „Gesundheit“ immer mehr zulasten des

» KURZE UND DURCHMESSERREDUZIERTE IMPLANTATE VS. KNOCHENAUFBAU

IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER, ÜBERWEISER UND ANWENDER

16./17. MAI 2014 // HAMBURG // GRAND ELYSÉE HOTEL

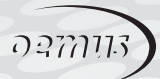


REFERENTEN U.A.

- Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke/Göttingen
- Prof. Dr. Dr. Max P. Heiland/Hamburg
- Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
- Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg
- Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin
- Prof. Dr. Kai-Olaf Henkel/Hamburg
- Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)
- Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/Frankfurt am Main
- Prof. Dr. Peter Rammelsberg/Heidelberg
- Prof. Dr. Michael Rosin/Potsdam
- Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
- Priv.-Doz. Dr. Dr. Norbert Enkling/Bern (CH)
- Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin
- Dr. Dr. Majeed Rana/Hannover
- Dr. Daniel Ferrari, M.Sc./Düsseldorf
- Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen
- Dr. Bernd Giesenhausen/Kassel
- Dr. Patrick Heers/Coesfeld
- Dr. Ulrich Konter/Hamburg
- Dr. Matthias Müller/Hamburg
- Dr. Ralf Rössler/Marburg
- Dr. Harald Streit/Bad Neustadt
- Dr. Ulrich Volz/Konstanz
- Dipl.-Inform. Frank Hornung/Chemnitz (Änderungen vorbehalten)

VERANSTALTER/ ORGANISATION

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.startup-implantologie.de
www.innovationen-implantologie.de



in Kooperation mit



Universitätsklinikum
Hamburg-Eppendorf

JETZT ANFORDERN!

FAXANTWORT

0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum

- ☐ IMPLANTOLOGY START UP 2014
 - ☐ 15. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“
- am 16./17. Mai 2014 in Hamburg zu.

E-Mail-Adresse (bitte angeben)

Praxisstempel

ZWP 3/14



Opalescence® Go bietet vorgefertigte, befüllte Trays, sodass bereits in der ersten Sitzung sofort mit der Zahnaufhellung begonnen werden kann.

Zahngesundheit und Regelmäßigkeit im Fokus

Bekannt ist heute, dass Zahnaufhellungsmittel über ihre eigentliche Funktion hinaus fungieren. So stärken beispielsweise die Produkte des Herstellers Ultradent Products mittels patentierter PF-Formel den Schmelz, verringern Zahnpfempfindlichkeiten und beugen Karies vor.

Ebenso wichtig wie die Inhaltsstoffe selbst ist jedoch auch die „mentale“ Kariesprävention, die eine Zahnaufhellung nach sich zieht. Denn glücklich über das neue Weiß seiner Zähne wird der Patient alles dafür tun, um diese Farbe möglichst lang zu erhalten. Das mehrfach tägliche Zähneputzen wird zur Selbstverständlichkeit, ebenso wie die vom Zahnarzt empfohlene halbjährliche Zahnreinigung. Der Patient wird sein Zahnfleisch anders beachten und auch etwaige verfärbte Stellen, die auf Karies deuten können, vermutlich eher wahrnehmen, weil er durch den Stellenwert seiner neuen Zahnfarbe gleichzeitig ein neues Körperbewusstsein erhalten hat. Der Patient zahlt



folglich nicht nur für hellere Zähne, sondern auch für ein neues, besseres Gesundheitsempfinden. Gleichzeitig bedeutet das für den Zahnarzt, dass er auch andere Privatleistungen besser „verkaufen“ kann.

Im Bereich der hinteren Molaren haben sich an einer alten Kunststofffüllung bräunliche Ränder gebildet? Kein Problem – der Patient wird Ihnen zustimmen, dass diese Verfärbung nicht ideal ist im Gesamtbild des weißen Lächelns und einer Erneuerung zustimmen. Die Fissurenversiegelung aller Backenzähne ist sinnvoll, um Karies möglichst wenig Angriffsfläche zu bieten? Kein Problem – der Patient wird sich dankbar für diesen Hinweis zeigen und der Behandlung zustimmen. Zwei PZR's sollten es im Jahr schon sein, um das Weiß der Zähne zu erhalten? Natürlich – der gesundheitsbewusste Patient, der sein neues Lächeln mög-

lichst lang erhalten möchte, wird auch das verstehen und pünktlichst vor der Praxistür stehen.

Sie sehen folglich, dass nicht nur das Bleaching als eigenständige Komponente für eine verbesserte Wirtschaftlichkeit sorgen kann, sondern vor allem auch das gesamte damit einhergehende Prophylaxe-Umfeld mit einer verbesserten Akzeptanz in der Patientenwahrnehmung integrierbar ist – und in letzter Instanz natürlich für guten Umsatz und einen kontinuierlichen Recall sorgt.

Der Patient ist heute nicht nur Patient, sondern auch Kunde. Und ein Kunde erwartet Leistung und Dienstleistung, für die er gern bereit ist zu zahlen. Scheuen Sie sich daher nicht, ihm Ihr Praxissortiment offenzulegen.

Zahnaufhellung vom Experten

Ein Anbieter mit einem umfangreichen kosmetischen und medizinischen Zahnaufhellungssortiment ist das Unternehmen Ultradent Products. Was Mitte der 1970er-Jahre in einem Kellerlabor begann, hat sich heute zu einem der erfolgreichsten Hersteller für Zahnaufhellungspräparate entwickelt, mit einem breiten Produktsortiment und hoher Fachexpertise.

Nach wie vor ist das Unternehmen familiengeführt, und Firmengründer Dan Fischer's Grundprinzip einer minimal-

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Denn neben der Wirksamkeit steht bei Produkten aus dem Hause Ultradent Products immer auch die Schonung der Zahnschmelzen im Vordergrund. Dies wird durch die pH-Neutralität erreicht und die PF-Formel, die den Zahnschmelz stärkt und Sensibilitäten minimiert.

invasiven Zahnheilkunde spiegelt sich in allen Produkten wider. Denn neben der Wirksamkeit steht bei Produkten aus dem Hause Ultradent Products immer auch die Schonung der Zahnschmelzen im Vordergrund. Dies wird durch die pH-Neutralität erreicht und die PF-Formel, die den Zahnschmelz stärkt und Sensibilitäten minimiert. Dennoch ist die intensive Wirkung der Opalescence®-Produkte durch eine optimale Abstimmung von Wirkstoffinhalt, Aktivatoren, Konsistenzen und weiteren Zusatzstoffen gegeben. Mit Produktvarianten sowohl für die kosmetische als auch für die medizinische Zahnaufhellung und Konzentra-

tionen zwischen 3% und 40% H₂O₂ ist Ultradent Products folglich nicht nur der Anbieter mit der längsten Erfahrung, sondern auch der mit dem breitesten Produktsortiment. Das jüngste Produkt der Familie des kosmetischen Bleachings stellt dabei das Gel Opalescence® Go dar, das die Zahnaufhellung auf eine neue Ebene hebt. Funktioniert die „klassische“ Variante zu Hause mit individuellen Schienen, sind die Produktentwickler mit Opalescence® Go einen neuen Weg gegangen. So entfallen durch bereits vorgefertigte, befüllte Trays Abformung, Modellherstellung und Laborarbeitsgänge für die Schienen. Dadurch kann bereits in

der ersten Sitzung sofort mit der Zahnaufhellung begonnen werden. Zudem ist der Aufwand für die Praxis deutlich geringer, sodass die Aufhellungsbehandlung für den Patienten preisgünstiger kalkuliert werden kann.



Christin Bunn
Infos zur Autorin

kontakt.

Ultradent Products

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

ANZEIGE

goDentis DKV
Ihr Partner für Zahngesundheit

„ Mit goDentis haben wir unsere Kommunikation optimiert: Für eine gezielte Patientenansprache entwickeln wir die passenden Themen und steigern die Bekanntheit unserer Praxis in der Region! „

Dr. Alexander Bär

Gemeinsam mehr erreichen!

Werden auch SIE Partner in Deutschlands
größtem Qualitätssystem für Zahnärzte!



Weitere Infos
finden Sie hier!
zahnärzte.godentis.de

Gesunde Zähne – ein Leben lang