Neue Kosmetikverordnung

Der Zahnarzt ist der Fachmann – auch für Zahnästhetik

Schöne Zähne liegen im Trend. Patienten wünschen sie – doch mit wem sollen sie darüber sprechen? In der Öffentlichkeit, selbst unter Freunden, fühlt man sich bei diesem Thema eher unwohl. Und selbst beim Zahnarzt trauen sich nur wenige, ihren Wunsch nach hellen Zähnen anzusprechen. Man betrachtet den Zahnarzt als Fachmann für gesunde Zähne – aber für Zahnästhetik? Hier ist das Praxisteam gefragt und aufgefordert, in die Offensive zu gehen.

Martin Wesolowsky/Köln

Wenn man es gesetzlich-formell betrachtet, ist gerade jetzt eine wichtige Weiche gestellt worden. Nach jahrelanger Diskussion wurde auf EU-Ebene eine Kosmetik-Richtlinie verabschiedet, die einerseits Zahnaufhellungsmittel bis 6 Prozent H_2O_2 zu Kosmetika erklärt, andererseits Zahnaufhellung mit diesen Mitteln ohne Einschaltung eines Zahnarztes untersagt. Er ist zwingend zu Beginn der Behandlung einzuschalten und hat die Erstbehandlung vorzunehmen; danach kann er die Präparate dem Patienten zur Weiterbehandlung aushändigen.

Zahnaufhellung ist sicher – unter zwei Voraussetzungen

Somit ist es nun auch „amtlich" festgestellt, dass Zahnaufhellung in die Hand des Zahnarztes gehört. Das ist sehr erfreulich, denn die moderne Zahnaufhellung ist eine sichere Behandlung, – unter zwei Voraussetzungen:

- Es müssen die richtigen Präparate sein – möglichst pH-neutral und am besten mit Zusätzen, die die Gesundheit der Zahnsubstanz fördern. Die Opalescence-Präparate erfüllen diese Forderungen und enthalten zusätzlich die „PF-Formel", welche Zahnempfindlichkeiten minimiert und den Zahnschmelz gegen Karies stärkt.
- Sie müssen richtig angewendet werden, deshalb wurden z. B. die Opalescence-Produkte von Ultradent Products schon von Beginn an nur an Zahnarztpraxen ausgeliefert. Nun hat auch der Gesetzgeber erkannt, dass zur Sicherheit einer Zahnaufhellungsbehandlung die korrekte Anwendung und Handhabung essenziell ist – und diese sieht er durch die Zahnarztpraxis gewährleistet.

Abb. 1

Abb. 1: Die neue Kosmetik-Direktive folgte den Empfehlungen des SCCP (Scientific Committee on Consumer Products), einem Beratungsgremium der Europäischen Kommission: Beim Einsatz von kosmetischen Zahnaufhellungsprodukten (mit 0,1–6% H_2O_2) ist künftig zwingend die zahnärztliche Praxis einzuschalten.

„Kosmetische" und „medizinische" Zahnaufhellungsprodukte

Die neuen Grenzwerte für die Zahnaufhellungswirkstoffe in der Verordnung waren der Anlass, das Opalescence-Sortiment „kosmetischer" Zahnaufhellungsprodukte zu überarbeiten. Sie dienen in erster Linie dazu, Zahnverfärbungen aufzuhellen, die sich im Laufe der Jahre durch Nahrungs- und Genussmittel eingestellt haben.

Für die Zahnaufhellung zu Hause – nach Diagnose und Erstbehandlung durch den Zahnarzt – stehen die „Home-

KENNZIFFER 0571

Planmeca ProMax 3D

Alle Volumengrößen

Sonderpreis zzgl. MwSt.

ab 49.900 Euro für Promax 3Ds

Perfekte Feldgröße für alle Anwendungen

Planmeca ProMax 3Ds	Planmeca ProMax 3D	Planmeca ProMax 3D Mid	Planmeca ProMax 3D Max	Planmeca ProMax 3D ProFace
Ø 50 x 80 mm	Ø 80 x 80 mm	Ø 160 x 160 mm	Ø 230 x 260 mm	Die einzigartige Kombination aus DVT Bild- und 3D-Gesichtsfoto
inklusiv 2D Panoramafunktion	inklusiv 2D Panoramafunktion	inklusiv 2D Panoramafunktion		

dentale zukunft

NWD Plandent NWD GRUPPE

NWD Gruppe
Schuckertstr. 21, 48153 Münster
Telefon: 0251 / 7775555
Freefax: 0800 / 7801517

www.nwd.de

weitere Unternehmen der NWD Gruppe

NWD ÖSTERREICH · MPS DENTAL · mdf Meier Dental Fachhandel GmbH Rosenheim München Augsburg

2012.519

Abb. 2

Abb. 3

▲ **Abb. 2 und 3:** Ein „kosmetischer" Zahnaufhellungsfall: Die Zähne sind im Laufe der Zeit durch Nahrungs- und Genussmittel dunkler geworden. Durch Anwendung von Opalescence PF 10 % in individuellen Tiefziehschienen sind die Verfärbungen in wenigen Nächten aufzuhellen.

Bleaching"-Produkte von Opalescence zur Verfügung:

- Opalescence Trèswhite Supreme (mit 6% H_2O_2), das „Bleaching to go", mit den einzigartigen, gebrauchsfertigen KombiTrays zur sofortigen Anwendung. Die Folie mit dem Gel wird täglich ca. 60–90 Minuten getragen; nach ca. fünf bis zehn Tagen ist meist ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht. Das Mint-Aroma macht das Tragen zudem angenehm.
- Opalescence PF zum Einsatz in individueller Tiefziehschiene, nach Abformung (mit 10 oder 16% Carbamid-Peroxid – dies entspricht 3,6% bzw. 5,8% H_2O_2). Nach der Konzentration richten sich die Tragezeiten: 10%iges Gel wird meist über Nacht getragen, 16%iges Gel am Tag, ca. vier bis sechs Stunden. Die bekannten Aromen stehen auch weiterhin zur Verfügung: Neutral, Mint oder Melone.
- Opalescence Oh!, das 10%ige Opalescence PF-Gel, gibt es auch in kleinen Portions-Caps. So ist die Dosierung eindeutig und leicht: Mit einem Cap füllt man eine Schiene.

„Medizinische" Zahnverfärbungen sind meist von innen in den Zahn gelangt. Die Ursache können angeborene Zahnfehlbildungen sein, Einflüsse von Medikamenten oder Wurzelfüllmaterialien, Folgen von Erkrankungen und Unfällen. Für solche Fälle werden – unverändert – die intensiven „In-Office"-Opalescence-Präparate angeboten, die stets in der Praxis vom Zahnarzt einzusetzen sind: Direkt auf dem Patientenstuhl (Opalescence Boost), im Wartezimmer mit individuellen Schienen (Opalescence Quick) oder bei devitalen Zähnen nach der „Walking-Bleach"-Technik (Opalescence Endo).

Lohnt es sich?

Rechtlich wäre also alles geklärt. Doch lohnt es sich auch für die Praxis, Zahnaufhellungsbehandlungen ins Patientenblickfeld zu rücken und aktiv anzubieten? Ja, selbstverständlich. 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 begehrens- und sehenswerten „Schmuck" darstellen. Was gefällt, was man schätzt, will man erhalten; „aufgehellte" Patienten sind besonders verlässlich im Prophylaxerecall und offen für Mundhygieneunterweisungen. So schließt sich der Kreis zu Zahnerhaltung und Zahngesundheit.

Stehen im Patientenleben aufwendige Behandlungen 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.

Wann 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

Abb. 4

Abb. 5

▲ **Abb. 4 und 5:** Ein „medizinischer" Zahnaufhellungsfall: Die Zähne des Patienten haben durch Dentinogenesis Imperfecta eine Graufärbung. Durch mehrere Sitzungen mit Opalescence Quick im Praxiswartezimmer wurden sie deutlich heller.

Wir freuen uns auf Ihre Meinung: dz-redaktion@oemus-media.de

▲ **Abb. 6 und 7:** Ein „medizinischer" Zahnaufhellungsfall: Dieser devitale, dunkle Zahn bekam um 9.00 Uhr eine Einlage mit Opalescence Endo und wurde provisorisch verschlossen. Bereits bis zum Nachmittag hatte sich die gewünschte Aufhellung eingestellt.

Abb. 8

▲ **Abb. 8:** Das Opalescence-Sortiment umfasst kosmetische und medizinische Zahnaufhellungspräparate und wird so jedem Aufhellungsfall gerecht.

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.: Fühlen Sie sich mit Ihrer Zahnfarbe wohl? Haben Ihre Zähne und Ihre Füllungen unterschiedliche Farben? etc.). Beim nachfolgenden Patientengespräch hat man somit Möglichkeiten, diese Aspekte anzusprechen.

Mit Patienten, die bereits regelmäßig zur Prophylaxe kommen, ist es sinnvoll, dass die Zahnhygienikerin darauf aufmerksam macht: Professionelle Reinigung kann nur äußere Flecken und Beläge entfernen, jedoch eingedrungene oder im Zahn befindliche Farben nicht verändern. Daran sollte der Hinweis angeschlossen werden, dass aber heute in der Praxis auch für solche Verfärbungen professionelle, wirksame Mittel zur Verfügung stehen.

Am besten wird die Zahnaufhellung in den Blickpunkt des Interesses gerückt, wenn das gesamte Praxisteam an einem Strang zieht und gegenüber den Patienten in Gesprächen kompetent und abgestimmt argumentieren kann.

Eine Situation – drei Gewinner

Durch Zahnaufhellungsbehandlung können so alle gewinnen: 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 systematischer Nachsorge. ◀◀

>> KONTAKT

Ultradent Products
Am Westhover Berg 30, 51149 Köln
Tel.: 02203 359215
E-Mail: info@updental.de
www.updental.de

ANZEIGE

Effektives Kariesmanagement!

CARIESCAN
EXCEED EXPECTATIONS

Neu! verkürzte Messzeit: 2 Sek.
94,8% Genauigkeit

>> Spitzentechnologie für die genaue und zuverlässige Erkennung von Karies.

orangedental
premium innovations
info: +49 (0) 7351.47499.0