

ZTM Björn Maier
QZ-Fachbeirat

Schöne Zähne statt Botox!

Liebe Leserinnen und Leser,
diese Überschrift ist mir kürzlich bei einem Hotelaufenthalt in einer Modezeitschrift aufgefallen. Beim weiteren Überfliegen des Artikels ging mir als Zahntechniker das Herz auf und ich fühlte mich in meinen täglichen Anstrengungen bestätigt und motiviert.

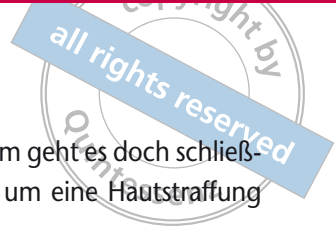
Immer mehr Personen lassen sich ihre Falten mithilfe von Botox oder auch durch chirurgische Eingriffe glätten. Dabei spielen die nasiolabialen und perioralen Bereiche eine elementare Rolle, so der Artikel. Diese Eigenschaft kann unter anderem auf eine abradierte Gebissituation zurückzuführen sein, welche aufgrund unserer Ernährungsgewohnheiten und Dysfunktionen immer häufiger bereits bei jüngeren Personen zu beobachten ist. Ein starke Minimierung der vertikalen Dimension bei 25- bis 30-jährigen Personen ist keine Seltenheit. Dies bestätigt auch der große Anstieg von CMD-Behandlungen (kranio-mandibuläre Dysfunktion).

Da dieser Bericht mein Interesse geweckt hatte, recherchierte ich noch ein wenig im Bereich von Botox-Behandlungen. Für solche transienten Behandlungen werden laut Artikel zwischen 350,- und 1500,- Euro von den Kunden bezahlt. Nach einem Zeitraum von spätestens sechs Monaten muss die Maßnahme erneut vorgenommen werden. Dabei wird durch diese Behandlungen noch nicht einmal die faziale Harmonie hergestellt, sondern lediglich die Haut straff gezogen.

In der restaurativen und ästhetischen Zahnmedizin hingegen steht das Zusammenspiel aus oraler und fazialer Harmonie im Vordergrund. Dabei wird gezielt eine Harmonisierung im Gesamten angestrebt, um dem Patienten zu mehr Attraktivität zu verhelfen.

Dies hat mir einmal mehr aufgezeigt, welches zukünftige Potenzial unsere Arbeit gerade durch den kosmetischen Bereich haben kann – wobei die Funktion natürlich nicht auf Kosten einer angeblichen Ästhetik gehen darf. Allerdings geht, meinen Erfahrungen nach, bei einer korrekten Analyse der persönlichen Charakteristika das Zusammenspiel aus Funktion und Ästhetik Hand in Hand.

Gerade zum Heranführen an kosmetische Optimierungen bekommen wir Dank des digitalen Fortschritts immer bessere Werkzeuge an die Hand. Mit deren Hilfe können dem Patienten schon mit überschaubarem Aufwand die Möglichkeiten einer kosmetischen Rehabilitation bildlich aufgezeigt werden.



Bei einer gewöhnlichen Botox-Behandlung wird die faziale Harmonie nicht berücksichtigt.

Der erste Schritt beim Heranführen an eine ästhetische Optimierung ist meiner Erfahrung nach immer der schwerste. Hierzu muss nach einem ersten Beratungsgespräch ein zeitaufwendiges und somit kostenintensives Wax-up hergestellt werden, welches mithilfe einer Transfer-schiene in den Mund überführt werden kann. Die anschließende Videoanalyse wird dem Patienten ausgehändigt. Allerdings kann heute, dank diverser am Markt angebotener Softwaretools, auch mit überschaubarem Aufwand eine erste ästhetische Analyse durchgeführt und der Mehrwert einer solchen Behandlung dem Patienten schmackhaft gemacht werden.

Am Ende solch einer dentalen Versorgung sind nicht nur die nasiolabialen und perioralen Bereiche für einen langen Zeitraum gestrafft, sondern die gesamte faziale Ästhetik des

Patienten ist wiederhergestellt. Darum geht es doch schließlich den Patienten – und nicht nur um eine Hautstraffung mithilfe eines Nervengifts.

Sind bei einer kosmetischen Analyse und einer Patientenberatung erst einmal das Gefühl und das Wissen über die Gesetzmäßigkeit und Interpretation von Form, Farbe und Größe gefragt, geht es in der weiteren Behandlung um materialtechnische und technologische Fähigkeiten. Ergänzt werden diese durch das handwerkliche und künstlerische Geschick, um die Restaurationen mit den natürlichen Gegebenheiten zu vereinen.

Dies zeigt wiederum den Anspruch und die geforderten Fähigkeiten unseres Berufs auf, welche auch entsprechend nach außen kommuniziert werden müssen. Solche Ergebnisse sind kein Produkt des Zufalls und können auch nicht durch das Setzen einer Nadel erreicht werden. Dahinter steckt viel Erfahrung, Fortbildungsbereitschaft und Demut. Daher ist es überaus wichtig, unsere Leidenschaft und unsere Fähigkeiten zu kommunizieren und vielen Patienten zu einem schöneren Erscheinungsbild zu verhelfen.

An den Kosten sollte es nicht scheitern, wenn man die Nachfrage nach Botox sieht. Der US-amerikanische Hersteller Allergan hatte laut Handelsblatt im Jahr 2014 Wachstumsraten von 12 bis 14 % auf dem deutschen Markt. Lassen Sie uns daher selbstbewusst über unsere Fähigkeiten nachdenken und an unserem Image arbeiten. Hier ist viel Potenzial!

Ihr Björn Maier