



## Was hat der Beifahrer mit schönen Zähnen zu tun?

Wenn Ihnen an meinem Foto etwas merkwürdig vorkommt, sollten Sie weiterlesen – wenn nicht, sollten Sie erst recht weiterlesen. Vor einiger Zeit stieß ich auf die Ergebnisse einer EMNID Umfrage: Auf die Frage was „Sie“ an „Ihm“ am ehesten störe, antworteten 70 % der Befragten mit: „schlechte Zähne“. Andere Dinge wie „Doppelkinn“ oder „schlafte Muskeln“ wurden weit weniger häufig genannt. Was aber sind „schlechte Zähne“? Für viele Patienten dürfte diese Bezeichnung bereits zutreffen, wenn Zähne nicht strahlend weiß sind. Anders ist die Nachfrage nach Bleaching-Produkten und Weißmacher-Zahncremes kaum zu erklären. Nichts gegen helle Zähne, besonders wenn man sich als Patient die Farbe aussuchen kann. Trotzdem sollten alle Mitglieder des zahnärztlichen Teams in der Lage sein, ihre Patienten vor dem Irrtum zu bewahren, dass „weißer“ automatisch „besser“ und damit auch „gesünder“ bedeutet. Für einen langfristigen ästhetischen Erfolg und damit entscheidend für die Qualität ist, ob die ausgewählte Zahnfarbe zum Typ des Patienten passt.

Apropos Qualität – ich bin mir zwar keinesfalls sicher, ob er es gesagt hat, aber er könnte es gesagt haben. Wer? Walter Röhrl, Deutschlands bekanntester Rallye-Fahrer: „Ein Rallye-Fahrer ist immer nur so gut wie sein Beifahrer; einmal eine Kurve falsch angesagt und schon endet die Tour im Straßengraben“. Ähnlich verhält es sich bei der Adhäsivtechnik. Auch wenn es zunächst einfach erscheint, einen Zahn adhäsiv zu versorgen, so lauern doch viele Gefahren auf der Strecke zum Erfolg, allen voran die Kontamination durch Speichel, aber auch Über Trocknung, Überätzung usw., um nur einige zu nennen. Die Industrie bemüht sich zwar, möglichst „robuste“ Produkte zu entwickeln, die Anwendungsfehler verzeihen, trotzdem entfalten diese Produkte ihre volle Leistung nur, wenn man die Gebrauchsanweisung sorgfältig befolgt. Der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche adhäsive Restauration ist also immer noch der Anwender und sein „Beifahrer“. Als Behandlungsassistent kann man daher mit perfekter Vorbereitung, Wissen um die Produkteigenarten sowie die kritischen Aspekte im Behandlungsablauf viel für die Qualität der medizinischen Versorgung und für wirklich „schöne Zähne“ tun.

Machen Sie's gut

Ihr Rainer Seemann



### Rainer Seemann

Priv. Doz. Dr. med. dent., MBA ist Senior Professional Service Manager bei der Firma DENTSPLY DeTrey in Konstanz und externer Oberarzt in der Abteilung für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin der Universität Bern.

Dr. Seemann studierte Zahnmedizin in Berlin und arbeitete in verschiedenen Positionen am Zentrum für Zahnmedizin der Charité, wo er 2006 habilitierte und noch seinen Lehrauftrag besitzt. Er leitete dort von 2000 bis 2006 eine interdisziplinäre Mundgeruchsprechstunde. Seinen MBA in Health Care Management erhielt er 2007.

### Korrespondenzadresse

Priv. Doz. Dr.  
Rainer Seemann, MBA  
Zahnmedizinische Kliniken  
der Universität Bern  
Abteilung für Zahnerhaltung,  
Präventiv- und  
Kinderzahnmedizin  
Freiburgstrasse 7  
CH-3010 Bern  
E-Mail:  
rainer.seemann@zmk.unibe.ch