

Mehr Erfolg in der Prophylaxe



Dr. Steffen G. Tschackert
Referent für verschiedene Zahn-
ärztekammern und Fortbildungs-
institute mit dem Schwerpunkt
Prophylaxe

In deutschen Zahnarztpraxen wird in Zukunft ein noch größerer Trend zur Prävention gegenüber den letzten zehn Jahren zu verzeichnen sein. Demgegenüber stehen immer noch ein unbefriedigender Ausbildungsstand und oftmals Desinteresse der Zahnarztpraxen sowie Wissensdefizite in der Bevölkerung.

► Dr. Steffen G. Tschackert

Von dem Trend zur Prävention profitieren aber nicht nur die Patienten, sondern auch die eigenen Praxen. Die wirtschaftliche Situation lässt immer mehr Zahnärzte über die Integration von Prophylaxe in ihre Praxisstruktur nachdenken. Die erfolgreiche Umsetzung eines Prophylaxekonzeptes hängt jedoch von ihrer Fähigkeit zur Patiententmotivation und Kommunikation ab. Das Konzept und die Bedeutung der Prophylaxe werden zudem unterstrichen durch die mittlerweile einzigartige 30-Jahres-Studie von Professor Per Axelsson. Professor Axelsson aus Schweden begann bereits 1972 mit einer wissenschaftlichen Untersuchung zur Individualprophylaxe, die zeigt, dass Zahnlosigkeit, Karies und Parodontalerkrankungen durch entsprechende Maßnahmen vermeidbar sind.

Patienten aus dieser experimentiellen Studie werden seit 30 Jahren zwei- bis viermal im Jahr zum Recall einbestellt. Die Resultate nach dieser Zeit zeigen, dass der Gebisszustand der Patienten weitgehend stabil gehalten werden konnte. Diese Studie zeigt deutlich die Notwendigkeit der Prophylaxe und die Notwendigkeit eines Prophylaxeangebotes in der eigenen Praxis auf. Die Startvoraussetzungen, Maßnahmen und Abläufe, die geplant werden müssen, um zu ähnlichen Ergebnissen zu kommen, werden im Folgenden erläutert.

Interne Kommunikation

Erfolg für die konsequente und ständige Umsetzung der Prophylaxe ist die Motivation des Patienten, aber vor allem auch die Motivation des Praxisteam. Die Fähigkeit des Teams ist gefordert, die Inhalte und Ziele der Prophylaxe kompetent erläutern zu können und entsprechend umzusetzen und an die Patienten weiterzugeben. Nur so versteht der Patient die Prophylaxe als sinnvolle Prävention, die ihn weitgehend vor invasiven Behandlungsmaßnahmen schützen kann und kostenaufwändige Therapien vermeiden hilft. Nur wenn die Ziele der Prophylaxe dem Patienten transparent und verständlich erklärt werden, wird dieser auch die Kosten der Prophylaxe als sinnvolle „Investition“ in seine Zahngesundheit einsehen.

Auch die immer höheren Eigenleistungen für die Versorgung kariöser Läsionen können den Patienten davon überzeugen, weitaus weniger Geld für die Erhaltung seines Gebisszustandes in Form von Prophylaxe zu bezahlen. Dieser Wissenstransfer kann durch praxisinterne sowie praxisexterne Fortbildungen geübt werden.

Ein professionelles Termin- und Recall-System ist Grundvoraussetzung. Im Recall-System wird der Patient zum Beispiel postalisch an seinen nächsten fest vereinbarten Prophylaxetermin erinnert. Dies sorgt für eine weitaus regelmäßige Teilnahme am Prophylaxeprogramm und er-

kontakt:

Dr. Steffen G. Tschackert
Praxis für Zahnheilkunde
Goethestraße 23
60313 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/28 30 30
Fax: 0 69/28 30 60

E-Mail: dr.tschackert@tschackert.com
www.tschackert.com