

Aktuell ist zu beobachten, dass tendenziell immer mehr Zahnarztpraxen sich in ihrem Tätigkeitsfeld schlichtweg auf die Erhaltung bzw. Ersetzung der Zähne konzentrieren. Immer mehr rückt dabei die allumfassende Behandlung der gesamten Mundhöhle in den Hintergrund. Dabei gehen laut aktuellen Studien die meisten Zähne weniger aus den Folgen einer Karies, sondern vielmehr aufgrund unbehandelter parodontologischer Erkrankungen verloren.



Das Prophylaxe-Center ist wichtiger denn je

Autorin: Bianca Beck

Daneben muss man wohl nicht weiter betonen, dass eine womöglich aufwendige und auch kostspielige Restauration kaum Sinn macht, wenn der Zahnhalteapparat beschädigt ist. Es fehlt hier in den meisten Praxen an Befunderhebungen, die sich auf die gesamte Mundhöhle beziehen und auf eine allumfassende Prophylaxe auszielen.

Parodontologische Befundung – der PSI-Code

Um Erkrankungen am Zahnhalteapparat festzustellen, ist es notwendig, einen sogenannten PSI-Code (Parodontaler Screening Index) aufzunehmen. Das Ziel des Screenings ist, dass behandlungsbedürftige Erkrankungen frühzeitig erkannt und behandelt werden. Die Wichtigkeit des Screenings lässt sich an der Tatsache abschätzen, dass bereits verloren gegangenes Attachment nur schwer und oben-

drein kostenintensiv und mit unsicherer Prognose zurückzugewinnen wäre. Eine PAR-Therapie würde im Falle einer späten Erkennung nur den zeitweisen Stillstand der Erkrankung bewirken.

Das Prinzip des PSI-Codes ist es, Blutungsneigungen und Sondierungstiefe mithilfe einer WHO-Sonde zu erfassen und somit Parameter für die Einstufung des Schweregrades einer parodontalen Erkrankung zu erstellen. Bei dem PSI wird das Gebiss in Sextanten eingeteilt, man weist hier jeweils den Codex 0–4 zu. Die Einstufungen in die Codex-Stadien hängen dabei jeweils vom Befund ab. Eine abweichende Befunderhebung gilt für Kinder und Jugendliche, zur Kontrolle werden hiernur sechs Indexzähne herangezogen. Code 0 würde hier auf vollkommen intakte Verhältnisse hinweisen, Code 1–2 auf Blutungsneigungen und Beläge (Gingivitis), Code 3–4 weisen auf eine mittelschwere bis schwere Parodontitis hin.

Fehlende Parodontitis-Prophylaxe

Beobachtungen von Agenturen für Unternehmensberatung in Zahnarztpraxen bestätigen diese Annahmen und konkretisieren sie wie folgt: Das Fach Parodontologie wird in der Ausbildung von Zahnärzten dem Fach der Kariologie zugeordnet. Somit erhält dieses Fachgebiet nicht die nötige Aufmerksamkeit, die es verdient. Der Wissenserwerb über die Parodontologie wird weitgehend der postgradualen Weiterbildung mit der Folge zugeordnet, dass sie in der Praxis meist nicht stattfindet. Sind die Mediziner oder Mitarbeiter zur Aufnahme eines PSI-Codes und der Durchführung einer PA-Therapie qualifiziert, so fehlt zu der umfassenden Befundung und Behandlung oftmals die Zeit. Ein weiterer Grund für ein Ausbleiben einer (oft auch für den Patienten mit Kosten verbundenen) Behandlung begründet sich darin, dass Mitarbeiter trotz umfassender



Raum für mehr Erfolg.

Partnerschaftlich entwickeln wir mit Ihnen wegweisende Raumkonzepte. Bringen Sie Ergonomie und Gestaltung Ihrer Praxis in Einklang und verwirklichen Sie Ihre individuellen Ideen.

Sprechen Sie mit uns.



Pluradent AG Et Co KG – Ihr Partner in über 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Kenntnis über das Thema Parodontitis nicht in der Lage sind, den Patienten die Wichtigkeit einer Weiterbehandlung, die unter Umständen auch privat zu tragen ist, zu kommunizieren. Die Ratlosigkeit der Mitarbeiter führt schließlich dazu, dass Patienten über Erkrankungen unzureichend aufgeklärt werden und sich mit ihrem laienhaften Halbwissen ausschließlich auf die Leistungen der Krankenkasse verlassen. Das stellt auf der einen Seite eine Einbuße der Behandlungsqualität dar und heißt außerdem für die Zahnarztpraxis, dass sie mögliche Einnahmen, die die Patienten privat zu tragen hätten, schlichtweg verschenken. Dieser Punkt bekommt umso mehr Bedeutung, wenn man bedenkt, dass Patienten nach einer direkten Aufklärung über Erkrankung und deren Ursachen sowie mögliche Therapiemöglichkeiten durchaus bereit wären, für ihre Zahngesundheit zu investieren.

Abhilfe schafft das „Prophylaxe-Center“

Am Beispiel der Parodontitis lässt sich beleuchten, wie sinnvoll die Einrichtung eines sog. Prophylaxe-Centers für jede Zahnarztpraxis ist. Was sich hinter einem professionellen Namen verbirgt und die Notwendigkeit eines erheblichen materiellen Aufwands vermuten lässt, ist in Wirklichkeit einfacher eingerichtet als man denkt.

Das Prophylaxe-Center ist ein in sich abgeschlossener Bereich der Praxis und beschäftigt ausgebildete Mitarbeiter (die Anzahl der Mitarbeiter hängt hierbei von der Praxisgröße ab), die sich täglich um das Wohl des Patienten, dessen Zähne und auch des gesamten Zahnhalteapparates bemühen. Das gesamte Wirken des Prophylaxe-Centers richtet sich um das Ergründen prophylaktischer Maßnahmen bei den Patienten.

Entgegen der allgemein vorherrschenden Verwendung der Professionellen Zahnreinigung ausschließlich als therapeutisches Mittel, dient diese in einem Prophylaxe-Center auch der Befunderhebung. Durch gezielte Messungen werden hierbei frühzeitig Veränderungen am Zahnhalteapparat erkannt und nach Rücksprache mit dem Zahnarzt systematisch therapiert. In einem Prophylaxe-Center werden bei jedem Patienten gezielt Behandlungspläne erstellt. Diese werden nacheinander laienhaft darüber aufgeklärt, welche Maßnahmen prinzipiell langfristig Sinn machen. Auch Versie-

gelungen sind in einem Prophylaxe-Center nicht nur den Kindern vorbehalten, sondern sie werden zielgerecht auch bei Erwachsenen angewendet.

Ein Prophylaxe-Center wird generell ohne die Zuarbeit des Zahnarztes und nur durch die zuständigen Mitarbeiter betrieben. Umsätze werden somit ohne das Tun des Zahnarztes generiert. Mithilfe eines Prophylaxe-Centers hat der Zahnarzt mehr Zeit für die hochwertigeren Behandlungen. Gerade dieses Maß an Zeitersparnis macht ein Prophylaxe-Center für die moderne Zahnarztpraxis zu einem wichtigen Bestandteil. Hierbei ist auch zu erwähnen, dass ein Recall-System, welches in vielen Praxen mühsam vorangetrieben wird, bei der sicheren Führung eines Prophylaxe-Centers hinfällig ist.

Ist Ihre Zahnarztpraxis besser als andere?

Wie bereits erwähnt, sind solche Idealzustände aus Zeitgründen in vielen Praxen selten einzurichten. Auch ein Mangel an Offenheit kann den Aufbau eines Prophylaxe-Centers möglicherweise und die damit verbundenen langfristigen Vorteile verhindern. Es bleibt jedoch der Fakt, dass aufgrund der schlechten Verhältnisse im prophylaktischen Bereich einerseits Erkrankungen beim Patienten möglicherweise zwar erkannt, aber nur unzureichend behandelt werden. Andererseits gehen den Praxen damit Einnahmequellen aus privater Zahlung verloren. Aus Verantwortung dem Patienten und der eigenen Praxis gegenüber sollte sich daher jedes Praxisteam unter die Lupe nehmen und sich nach konkreten Richtlinien beurteilen. Die Öffnung einer Umstrukturierung führt, wenn sie präzise durchgeführt wird, unweigerlich zu Vorteilen, die dem gesamten Praxisteam zugutekommen:

- Strukturen werden überarbeitet und optimiert
- effektive und gezielte Kommunikation mit dem Patienten
- Patienten entwickeln ein Zahnbewusstsein
- Die Bereitschaft, in die Zahngesundheit und letztendlich in hochwertige Behandlungen zu investieren, steigt an.
- optimale Patientenbetreuung
- mehr Effizienz
- eine deutliche Steigerung des Umsatzes
- Ausschöpfen versteckter Ressourcen
- Sicherung des Arbeitsplatzes.

Professionelle Hilfe ist notwendig

Meist fehlt der objektive Blick für den Ist-Zustand. Man wird betriebsblind. Lediglich Mängel im Arbeitsablauf und im Praxisalltag werden vorwiegend festgestellt. Hier ist es hilfreich, eine professionelle Agentur mit der Analyse der Praxis zu beauftragen, die objektiv die Stärken und Schwächen und die dahinter verborgenen Chancen und Risiken beurteilt. Mitarbeiter solcher Agenturen sind in der Regel in der Zahnmedizin ausgebildet. Die Vorteile einer professionellen Hilfe durch spezialisierte Beratungsunternehmen liegen klar auf der Hand:

- Unabhängiges Fachpersonal analysiert die Strukturen der Praxis und stellt diese in Relation zu den aktuellen Anforderungen dar.
- Beruhend auf dieser Analyse werden nun, unter Berücksichtigung der aktuellen Kriterien und Richtlinien, individuelle Optimierungspläne mit allen ausgearbeitet.
- Die Berater unterstützen das Team sowie die Zahnärzte, vom ersten Tag über die Implementierung in den Praxisalltag bis hin zur optimalen Nutzung.
- Das Durchführen der Maßnahmen in den Praxisräumen erleichtert das Einführen der Neuerungen.
- Direkte praktische Umsetzung während dem laufenden Praxisbetrieb gibt Sicherheit.
- Probleme können gezielt angesprochen, diskutiert und gelöst werden.

Viele Agenturen für Unternehmensberatung bieten für interessierte Praxen Checklisten zur Selbstanalyse an. Diese Checklisten enthalten gezielte Fragen und weisen auf mögliche unausgeschöpfte Ressourcen hin. ◀

kontakt

beck+co.
 Bianca Beck
 Obertor 15
 55590 Meisenheim
 Tel.: 0 67 53/1 24 80-0
 Fax: 0 67 53/1 24 80-2
 E-Mail: kontakt@beck-und-co.info
 www.beck-und-co.info



EINLADUNG

WORKSHOP Theorie & Praxis Injektionen mit Hyaluron

Termine 2011/2012*

22.	Oktober	Hannover
29.	Oktober	Frankfurt a.M.
12.	November	Berlin
18.	November	Berlin <i>Marketingseminar</i>
26.	November	München
03.	Dezember	Stuttgart
10.	Dezember	Düsseldorf
21.	Januar	Düsseldorf <i>Marketingseminar</i>
28.	Januar	München <i>Marketingseminar</i>

*Diese Kurse sind speziell für Zahnärzte, Implantologen und Oralchirurgen konzipiert und werden ausschließlich Ärzten angeboten. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Schwerpunkthemen:

Lippenkonturierung, Lippenstyling, Mikrochilie,
Orale Kommissuren, Aktuelle Rechtslage,
Versicherungsschutz

NEU:

Intraorale Weichteilaugmentation

Hinweis:

Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die entsprechenden medizinischen Qualifikationen voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen und Rechtsbegrifflichkeiten im föderalen System der Bundesrepublik kann es seitens der einzelnen KZV/Kammern zu verschiedenen Statements im Hinblick auf die Behandlung durch Zahnärzte mit Fillern kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit Ihrer Kammer ab bzw. informieren Sie sich über fortführende Ausbildungen, z. B. zum Heilpraktiker.



Detaillierte Informationen erhalten Sie über

LABORATORIES
TEOXANE
GERMANY

TEOXANE GmbH Am Lohmühlbach 17 85356 Freising
Tel.: +49 (0) 8161 148 05-0 Fax: +49 (0) 8161 148 05-15
info@teoxane.de www.teoxane.de