

# Prophylaxeprodukte motivieren

| Monika Rau

Wie schafft man es, Patienten zu einer besseren häuslichen Mundhygiene zu motivieren – trotz steigender Kostenbeteiligung? Monika Rau, Leiterin des Prophylaxe-Centers der Zahnarztpraxis Michael Waack in Backnang, gelingt es mit den richtigen Worten und attraktiven Prophylaxeprodukten.

**D**ie richtige Ansprache der Patienten hilft, eine relativ entspannte Atmosphäre herzustellen, Ängste abzubauen und Vertrauen aufzubauen. Das gilt nicht nur für den Zahnarzttermin, sondern auch für die Prophylaxebehandlung.

Im ersten Gespräch mit meinen Patienten kläre ich sie immer ausführlich über den Sinn und Nutzen der Prophylaxe auf und mache ihnen deutlich, dass die Prophylaxebehandlung eine intensive häusliche Mundhygiene nicht ersetzen kann. Das bedeutet, dass die Verantwortung für die Pflege der eigenen Zähne in der Hand der Patienten bleibt. Mit der Prophylaxe können wir sie bei ihrem langfristigen Ziel, Zähne ein Leben lang zu erhalten, aber professionell unterstützen. Diese deutlichen Worte sind für viele Patienten sehr wichtig, damit gleich von Anfang an die Erwartungen richtig gesetzt werden und sie sich nicht nur auf die große Grundreinigung der PZR verlassen.

Die Vorstellung, seine Zähne ein Leben lang zu erhalten, überfordert viele, da der Zeithorizont zu weit gefasst ist. Um kurzfristige Anreize zu schaffen, verweise ich beispielsweise auf eine attraktivere Ausstrahlung eines schönen Lächelns mit sauberen Zähnen oder auf die Peinlichkeit von Mundgeruch bei ungepflegten Zähnen. Vor allem Teenager fühlen sich durch diese konkreten Beispiele angesprochen und motiviert, sich täglich um ihre Zahnpflege zu kümmern.

Das beste Argument für alle Altersgruppen ist und bleibt aber die eigene Erfahrung des sauberen Mund-



Flexi Interdentalbürsten erhöhen die Motivation der Patienten, ihre Zahnzwischenräume besser sauber zu halten.

Zahngefühls unmittelbar nach der PZR. Ich lasse alle Patienten vorher spüren, wie sich rund 100% Bakteriengehalt im Mund anfühlt und frage, wie es sich mit einem Anteil von nur noch ca. 5% Bakterien im Mund anfühlt. In der Regel sind alle Patienten sogleich daran interessiert, diesen sauberen und gepflegten Zustand aufrechtzuerhalten, sodass sie meinen Tipps bezüglich der häuslichen Mundhygiene gerne nachkommen. Darüber hinaus gebe ich den meisten Patienten nach der PZR immer ein bis zwei verschiedene Flexi Interdentalbürsten mit nach Hause, damit sie ihre Zahnzwischenräume besser sauber halten können – und natürlich um die Motivation zu erhöhen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Gratisproben dieser Art hochgradig motivierend wirken. Wenn ich dann noch erwähne, dass wir die Recall-Termine zeitlich weiter auseinander planen können je besser der Mundhygienezustand ist, sind alle Zweifel beseitigt, sich stärker zu bemühen – eine finanziell gesteuerte Motivation kann der Sache auch dienlich sein.

## Individuelle Motivation

Die Recall-Termine beginne ich stets mit einem Begrüßungsgespräch auf Augenhöhe, das heißt bevor ich den Patienten mit dem Stuhl in die unterlegene Waagerechte beuge, knüpfe ich thematisch an unseren vergangenen Termin an. Idealerweise kann ich die Patienten für ihre Mundhygiene loben und nachfragen, ob die schwer zu erreichenden Bereiche inzwischen leichter zu säubern sind und mit welcher Farbe (Größe) der Flexis sie besser zurechtgekommen sind. Um auf diese individuellen Besonderheiten eingehen zu können, habe ich mir angewöhnt, die Gespräche ausführlich zu dokumentieren. So kann ich die Patienten immer direkt da abholen, wo sie stehen, und ihnen den Erfolg ihrer häuslichen Mundhygiene bestätigen.

Patienten, die sich mit der häuslichen Mundhygiene schwertun, bieten wir als besonderen Service 10-Minuten-Termine zwischen den regulären Recall-Terminen an. In diesen kurzen Einheiten üben wir dann noch einmal ge-

meinsam z.B. die Zahnpflichttechnik oder das Erreichen der hinteren Zahnzwischenräume. Dieser intensivere Kontakt schafft Vertrauen, denn die Patienten merken, dass sie ernst genommen werden und man sich um sie und ihre Gesundheit bemüht.



Monika Rau, Leiterin des Prophylaxe-Centers der Zahnarztpraxis Michael Waack in Backnang.

Einen zusätzlichen Motivationsschub bringen ansprechende Prophylaxeprodukte. Unterschätzen Sie niemals den

Reiz, der von peppigen Farben und Formen ausgehen kann. Wenn sie auch noch angenehm vom Griff sind wie die Flexi von TANDEX, werden sie nicht nur besessen, sondern auch benutzt. Was die Zahnseide nicht geschafft hat, ist Flexi gelungen. Die Patienten sind nach der Prophylaxebehandlung motiviert mit ihrer Interdentalbürste ihre Zahnzwischenräume sauber zu halten. Insbesondere unterwegs können sie Flexi verwenden – ohne sich zu genieren. Dank der Schutzkappe lässt sie sich prima in der Hosen- oder Handtasche mitnehmen. Einige Patienten bevorzugen auch die stabile Aufbewahrungsbox zur Mitnahme ihrer Flexi.

**Fazit**

Meine Patienten kommen regelmäßig in meine Sprechstunde, denn meine Behandlung kommt gut an. Die Einsicht, dass regelmäßige Zahnreinigung eine unverzichtbare Ergänzung zur Mundhygiene zu Hause ist, um die eigenen Zähne langfristig zu erhalten, hat sich

bei meinen Patienten durchgesetzt. In einem aktiven Dialog unterstütze ich den Patienten in seiner Bereitschaft, Eigenverantwortung für gesunde Zähne zu übernehmen. Die Patienten wissen, dass meine Behandlung nur dann erfolgreich sein kann, wenn sie sich täglich zu Hause daran beteiligen. Attraktive Prophylaxeprodukte runden die Mitarbeit ab und machen die häusliche Mundhygiene gesellschaftsfähig, besonders, wenn sie wie die praktische und coole Flexi immer und überall zum Einsatz kommen kann.

**kontakt.**

**TANDEX GmbH**

Helmut Nissen  
Graf-Zeppelin-Str. 20, 24941 Flensburg  
Tel.: 04 61/4 80 79 80  
E-Mail: germany@tandex.dk  
www.tandex.dk

ANZEIGE

# Ledermix® Fluorid Gel

## Kariesschutz mit Aminfluoriden

Insgesamt **12.500 ppm** hochdosiertes Fluorid

- Zur Kariesprophylaxe bei Erwachsenen und bei Kindern ab dem 6. Lebensjahr
- Zur unterstützenden Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäse



*...fruchtig-frisch!  
Milder Geschmack  
für die ganze Familie*



Praktisch: als 20 g und 100 g Tube erhältlich

**RIEMSER**

RIEMSER Arzneimittel AG | An der Wiek 7 | 17493 Greifswald-Insel Riems | Germany  
fon + 49 (0) 38351 76-0 | fax + 49 (0) 38351 308 | e-mail: dental@RIEMSER.de | www.RIEMSER.com

Zusammensetzung: Wirkstoffe: 1 g Gel enthält: Aminfluoride: Olafur 30,36 mg und Dectaflur 2,74 mg, Natriumfluorid 22,10 mg (Gesamtfluoridgehalt 1,25 % bzw. 12.500 ppm); sonstige Bestandteile: Methyl-4-hydroxybenzoat (Ph.Eur.), Hyetellose, Parfümöl Dentalmed, Saccharin, Ponceau 4 R (Farbstoff E124), gereinigtes Wasser. Anwendungsgebiete: Zur Vorbeugung der Karies bei Kindern ab dem 6. Lebensjahr und bei Erwachsenen, zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhäse. Gegenanzeigen: Überempfindlichkeit gegenüber den Wirkstoffen, Methyl-4-hydroxybenzoat oder einem der Inhaltsstoffe. Keine Anwendung beim Vorliegen pathologisch-desquamativer Veränderungen der Mundschleimhaut. Keine Anwendung bei Personen, bei denen die Kontrolle des Schluckreflexes nicht gewährleistet ist. (Kinder vor dem 6. Lebensjahr, Behinderte). Nebenwirkungen: In Einzelfällen sind allergische Reaktionen nicht auszuschließen. Vereinzelt können desquamative Veränderungen der Mundschleimhaut auftreten. Nach kurz aufeinander folgenden Löffelapplikationen werden gelegentlich ( $\geq 1/1.000$  bis  $< 1/100$ ) Desquamationen, Erosionen bzw. Ulzerationen der Mundschleimhaut beobachtet. Methyl-4-hydroxybenzoat kann Überempfindlichkeitsreaktionen, auch Spätreaktionen, hervorrufen. Warnhinweise: Enthält Methyl-4-hydroxybenzoat. 20 g Gel apothekenpflichtig. 100 g Gel verschreibungspflichtig. RIEMSER Arzneimittel AG, An der Wiek 7, 17493 Greifswald – Insel Riems