

# Das Prophylaxepius: Mit der Fluoreszenzkamera

| ZMP Alexandra Grundmann

Da die individuelle Beratung und Aufklärung des Patienten das A und O in der Prophylaxe ist, sollten sich Kommunikation und Behandlung nahezu die Waage halten. Nur ein aufgeklärter Patient wird oder bleibt ein gesunder und letztlich zufriedener Patient. Erst wenn er verstanden hat, worum es bei der Prophylaxe geht, kann er den Sinn und Wert von präventiven Maßnahmen erkennen und viel besser mitarbeiten – ob während der Behandlung oder bei sich zu Hause. Als Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin investiere ich viel Zeit und Engagement in die Patientenkommunikation und -aufklärung und mache mir dabei auch die Vorteile der modernen Fluoreszenztechnologie (SoproLife) zunutze.

In der Philosophie meines Praxisinhabers wird in Sachen einer präventiven Prophylaxe der Patient zum Kunden und dementsprechend ist die Behandlung darauf abgestellt – mit allem Komfort und mit den neuesten, klinisch erprobten Methoden und Technologien. Zum Leistungsumfang gehören somit Wohlfühlparameter, die der Kunde als Investition in sein Vertrauen zu uns als freie Leistung erhält (zum Beispiel eine warme Hand- und Gesichtskompressen, eine Kiefermassage und einen eignen Lippenbalsam), aber auch ein erweiterter Diagnoseumfang wie Vorher-Nachher-Bilder mit der intraoralen Kamera und die Sechspunkt-Taschmessung mit einer digitalen Druckmesssonde.

Diese Zuwendung gibt dem Kunden neben der medizinischen Behandlung ein Mehr an Wohlfühlgefühl! Immerhin geht es um den langfristigen Erhalt ihrer Mundgesundheit!

## Eine Kamera für alles:

### Aufklärung, Diagnose und Kontrolle

Wenn mit ihren Zähnen oder ihrem Zahnfleisch etwas nicht in Ordnung ist, müssen die Kunden das wissen und am besten selber erkennen. Färbemittel, um Plaque sichtbar zu machen, sind

nicht mehr zeitgemäß. Nicht nur ich finde es unangenehm, wenn ich dem Kunden den Mund mit Farbe ausstreiche, auch er fühlt sich nicht wohl dabei und zudem häufig bloßgestellt. Biofilm und Zahnbelag lassen sich auch anders darstellen – zum Beispiel kann der Belag mit einer PA-Sonde heruntergeschabt und dem Kunden dann gezeigt werden. Zur visuellen Darstellung von Plaque und kariösen Läsionen greife ich jedoch am liebsten zu einer hochauflösenden, fluoreszenzbasierten Intraoralkamera, mit deren Hilfe ich dem Kunden direkt am Monitor und in Vergrößerung zeigen kann, wo es Probleme gibt.

Wir haben dazu die SoproLife (Sopro, Acteon Group) (Abb. 1) in unser Prophylaxeprogramm integriert. Wir setzen die spezielle LED-Kamera bei jedem Patienten und bei jeder Behandlung ein. Sie liefert uns (und dem Kunden!) nicht nur gestochen scharfe Bilder aus der Mundhöhle (von der Porträt- bis zur Makrodarstellung), mithilfe ihres speziellen blauen UV-Lichts deckt sie auch bereits kleinste Veränderungen im Zahnschmelz bzw. Demineralisierungen auf.

Während der Behandlung können wir ganz bequem und schnell über einen kleinen Schalter am Handstück vom normalen Licht auf zwei verschiedene Stufen von fluoreszierendem Licht umschalten. Die SoproLife ist also eigentlich ein „3-in-1“-Gerät: Wir haben dadurch einen Tageslichtmodus für intra- und extraorale Aufnahmen sowie einen fluoreszierenden Diagnose- und Behandlungsmodus.

Am Anfang der PZR machen wir mit der Kamera zunächst einen Rundum-Überblick im Tageslichtmodus. Damit haben wir die Möglichkeit, freiliegende Zahnhälse oder Besonderheiten, die wir mit dem bloßen Auge nicht sehen würden, zu erkennen und die Behandlung darauf abzustimmen. Darüber hinaus werden dann sowohl vor als auch nach der Zahnreinigung im Ober- und Unterkiefer jeweils zwei Bilder von der Innenseite (das was der Kunde selbst nicht sehen kann) festgehalten (Abb. 2 und 3). Hierdurch entsteht eine beeindruckende Vorher-Nachher-



Abbildung 1: Kariesdiagnosesystem SoproLife (Acteon Group).

# BeutiSealant

Selbstätzender Fissurenversiegler  
mit Fluoridfreigabe

## Schonend zum Schmelz!

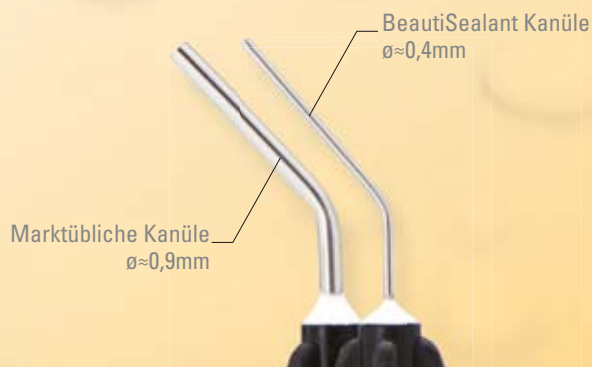


Verzicht auf  
Etch & Rinse-  
Technik durch  
selbstätzenden  
Primer



PRG  
Technology  
Giomer

Speziell entwickelte tropffreie Spritze  
mit feiner 27-Gauge-Kanüle



- Ideale Handhabung und Viskosität
- Applikation in vier einfachen Schritten, Gesamtdauer 30 Sekunden
- Hohe Scherverbundfestigkeit ohne Phosphorsäureätzung und Spülung
- Dentinähnliche Röntgenopazität: 0,92 mm Al
- Einzigartige kariostatische Wirkung der S-PRG-Füller

Official Partner

miCD  
Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry



SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17 · 40878 Ratingen

E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de



Abb. 2 und 3: Beispiele für eine Zahnreinigung mit Vorher-Nachher-Effekt (Intraoralkameraaufnahmen).

Dokumentation für den Kunden. Damit hat er eine klare Beweisführung, weshalb er heute zur Reinigung bei uns war und Geld ausgegeben hat. Mit der Makrofunktion der SoproLife kann ich den Zahn zudem in einer 30- bis 100-fach vergrößerten Darstellung zeigen. Wenn wir während einer Zahnreinigung einen Mangel feststellen, machen wir auch zwischendurch noch Aufnahmen im Fluoreszenzmodus (Abb. 4 und 5), um selbst besser sehen zu können und um anschließend das Resultat unserer Arbeit besser überprüfen zu können. Das bedeutet: Die Intraoralkamera stellt für uns auch eine Kontrolle unserer Arbeit dar. Wir sehen sofort, ob wir alle Beläge exakt entfernt haben.

**Alles im grünen Bereich?  
Oder gibt es „rote“ Karies?**

Das Fluoreszenzverfahren und die

unterschiedlichen Farbdarstellungen der SoproLife erkläre ich dem Kunden mit ganz einfachen Worten. Ich sage zum Beispiel: „Das fluoreszierende Licht stellt die Oberfläche des gesunden Zahns in einem weißen bis hellgrünen Farbton dar. Alles, was rötlich bis schwarz eingefärbt ist, könnte schädlicher Zahnbelag bzw. Karies sein. Kurz: Alles, was grün ist, ist gut, und alles, was rot ist, ist schlecht.“ Männer sind von der modernen Fluoreszenztechnologie besonders begeistert; ihnen erkläre ich das Verfahren meist noch genauer: „Bei der Fluoreszenz-Bildgebung wird der Zahn mit einem speziellen blauen Licht bestrahlt. Durch die spezielle Wellenlänge dieses Lichts kann gesundes Zahnhartgewebe von erkranktem Gewebe unterschieden werden. Das heißt: Karies erscheint rot und gesundes Gewebe grün.“ Für meine tägliche Arbeit ist die Intra-

oralkamera nicht mehr wegzudenken. Sie ist für mich nicht nur ein geniales Aufklärungswerkzeug, sondern auch ein Lupenbrillenersatz. Wenn ich mit dem Licht nicht überall richtig hinkomme, greife ich zur Kamera. Mit ihr kann ich nahezu alle Bereiche ausleuchten, ansehen und abbilden und auch dorthin gelangen, wo ich mit dem Spiegel sonst nichts ausrichten kann. Und wenn ich die Bilder auf den Monitor lade, sieht dann auch der Kunde, was ich sehe.

Ein Beispiel: Wenn der Behandler zum Patienten sagt: „Sie haben oben hinten links ein Loch“, hört der Patient das zwar, aber sehen kann er es nicht. Und er kann auch nicht nachvollziehen bzw. verstehen, dass er vielleicht eine schlechte Putztechnik hat oder sich zu säurehaltig ernährt. Mit der digitalen Hochleistungskamera kann ich ihm die Karies oder die Abrasionen an seinen Zähnen sofort zeigen, unverfälscht und in einer vergrößerten Darstellung. Und was er so in seinem eigenen Mund sieht, kann er nicht mehr als Lappalie abtun und „wegreden“. Nur, was der Patient sieht, glaubt er auch. Und wenn ich dann mit ihm über mögliche und notwendige Therapiemaßnahmen spreche, ist er auf meiner Seite. Speziell älteren Menschen, die nicht mehr so gut sehen können, helfen die vergrößerten und ausgedruckten Bilder der SoproLife besonders gut, um zum Beispiel die Zahnzwischenraumpflege zu verstehen. Ich mache Fotos, bevor ich mit dem Bürstchen in den Interdentalraum gehe, während der Zahnreinigung und nachher. Erst dadurch wird den Senioren der eigentliche Sinn der speziellen Mundhygiene im wahrsten Sinne des Wortes ersichtlich.



Abb. 4 und 5: Beispiele für Karies mit Fluoreszenzmodus (Intraoralkameraaufnahmen).



**Frühzeitig diagnostiziert – nachhaltig motiviert**

Die fluoreszenzbasierte Intraoralkamera ermöglicht mir also auch neue Ansatzmöglichkeiten zur Aufklärung und zur Motivation. Die Kunden fühlen sich nach der Behandlung meist viel eigenverantwortlicher für ihre Mundgesundheit. Wenn sie das nächste Mal wiederkommen, möchten sie wissen, ob sich ihr Zahnstatus verbessert hat, ob immer noch Verfärbungen oder Beläge da sind oder ob sie jetzt richtig geputzt haben.

Da wir die Vorher-Nachher-Bilder archivieren, kann ich dem Kunden, wenn er nach einem halben Jahr zum Recall kommt, zeigen, ob sich in der Zwischenzeit etwas an seinen Zähnen verändert hat.

Da meine Kolleginnen und ich keine Zahnärztinnen sind, dürfen wir keine Diagnosen stellen. Wenn uns jedoch etwas auffällt und wir eine Fissurenkaries vermuten, weisen wir den Kun-

den darauf hin, machen gezielte Bilder mit der Intraoralkamera. Er soll merken, dass es uns ernst ist mit dem, was wir ihm sagen. Der Zahnarzt kann dann entscheiden, ob er behandeln muss oder nicht.

**Fazit: Ein außergewöhnliches Recall-Hilfsmittel**

Unsere Kunden sind überwiegend von der Notwendigkeit präventiver Maßnahmen überzeugt – auch dank der SoproLife. Sie haben verstanden, dass es langfristig mehr bringt, jetzt in Prophylaxemaßnahmen zu investieren, als später sehr viel mehr Geld für Prothetik ausgeben zu müssen. Bei uns geht fast kein Kunde aus dem Haus, ohne einen neuen Termin mitzunehmen, weil er überzeugt davon ist, für sich und seine Mundgesundheit das Richtige zu tun. Kurz: Wir haben die SoproLife als ein außergewöhnliches Recall-Hilfsmittel schätzen gelernt.

**info.**

**Alexandra Grundmann** ist seit fast 19 Jahren als Zahnarzthelferin tätig und hat sich im Verlauf ihrer beruflichen Ausbildung immer mehr auf Prophylaxe und PZR spezialisiert. Seit einem Jahr arbeitet sie als Leiterin im Bereich Behandlungen im „Home of Balance“ in der PZR-Oase von ZA Uwe Tschich in Bad Dürkheim.

**kontakt.****Alexandra Grundmann**

Uwe Tschich  
Im Home of Balance  
Friedrichstraße 57, 78073 Bad Dürkheim  
Tel.: 07726 939454-0  
E-Mail: info@zahnmedizin-tschich.de  
www.zahnmedizin-tschich.de

ANZEIGE

**Hygienische Instrumentenaufbereitung leicht gemacht.**

Mit unserem Aktionspaket, bestehend aus einem Thermo-Desinfektor und dem Dosiermodul DOS K60, schenken wir Ihnen echten Miele Komfort und mehr Sicherheit. Die enorme Beladungskapazität, die große Auswahl an Körben und Einsätzen sowie eine integrierte Prozessüberwachungsfunktion des Dosiermoduls sorgen für beste Reinigungsergebnisse. Nutzen Sie unser Angebot – für hundertprozentige Hygiene in Ihrer Praxis.

**Thermo-Desinfektor + kostenloses Dosiermodul  
460,-\* EUR Preisvorteil**

\*Bei Kauf eines Thermo-Desinfektors (G 7831, G 7881 oder G 7891).  
Nur für kurze Zeit: ab dem 01.09.2012, solange Vorrat reicht.

Miele & Cie. KG  
Telefon 0180 220 21 21\*  
www.miele-professional.de

**Miele**  
PROFESSIONAL