

Gesunde Zähne – Bei guter Behandlung lebenslänglich

Zähne ein Leben lang zu erhalten, ist das Hauptziel der Prophylaxe. Das Problem dabei ist die langfristige Motivation der Patienten. Die gewünschte Compliance wird nicht nur über Aufklärung, sondern vor allem über attraktive, moderne Produkte erreicht, die die häusliche Mundhygiene unterstützen. Diesem Bedürfnis der Patienten, Zahnpflege mit Spaß anzugehen, kommt die Tandex GmbH mit ihren Prophylaxeprodukten entgegen.

Barbara Eberle/Unterschleißheim

■ Aufklärungsgespräche sind und bleiben das A und O in der Prophylaxe. Ein fundiertes Wissen ist hier wichtig, um je nach Indikation die Patienten auf unterschiedlichem Niveau ansprechen zu können. Doch was passiert eigentlich, wenn der Patient wieder zu Hause ist? Hand aufs Herz: Wie lange hält die Motivation Ihrer Patienten bei der häuslichen Mundhygiene an?

Nur wenn man den Patienten ganzheitlich involviert und ihm die Relevanz für seinen Alltag aufzeigt, erreicht man eine gute Basis für die Prophylaxe und die häusliche Mundhygiene. Äußerst hilfreich ist dabei die richtige Wahl des „Werkzeugs“. Bieten Sie Ihren Patienten zusätzlich zu einer guten Zahnbürste weitere hochwertige Prophylaxeprodukte an, um das häusliche Mundpflegekonzept so ansprechend wie möglich zu gestalten. Wir empfehlen in unseren Coachings und Seminaren gerne die farbenfrohen Flexi Interdentalbürsten (Tandex), da sie einfach angenehm und flexibel sind. Der Griff ist in sich biegsam – diese Flexibilität sollte nicht unterschätzt werden, da sie die Erreichbarkeit schwer zugänglicher Stellen wie beispielsweise freiliegende Furkationen oder Zahnzwischenräume der Molaren unterstützt. Erklären Sie Ihren Patienten die Notwendigkeit der Reinigung der Zahnzwischenräume, appellieren Sie dabei aber auch immer an ein Wohlfühlgefühl, das sich spontan einstellt, wenn man seine „offenen“ Zwischenräume spürt. Aber auch der langfristige Gedanke an die Erhaltung der eigenen Zähne bis ins hohe Alter wirkt auf die meisten Patienten sehr motivierend. Diese emotionale Ansprache ist der Dreh- und Angelpunkt in der täglichen Patientenkommunikation. Der Patient muss mit seinen Bedürfnissen im Ganzen angesprochen werden. Das übergeordnete Ziel all dieser Gedankengänge ist im Prinzip, einen Trend für die häusliche Mundhygiene zu schaffen. Ich denke an Fun-Sportarten, für die man eine sichere, qualitativ hochwertige Ausrüstung benötigt, an einen „Coolness“-faktor, indem man sich mit attraktivem Zubehör umgibt und an ein „In“-Sein, weil man sich wie „die anderen“ für das Gleiche interessiert und mitreden kann. Doch zurück in den Praxisalltag. Wie setzt man das in einer Zahnarztpraxis um? Das Erste ist die innere Haltung. Wenn man Spaß an seiner Arbeit hat und überzeugt ist von dem, was man tut, ist es wesentlich leichter, Patienten von Prophylaxebehandlungen und häuslicher Mundhygiene zu überzeugen. Seien Sie Vorbild und zeigen Sie den Patienten einen natürlichen und selbstverständlichen Umgang mit dem Thema. Verweisen Sie auf ihre ei-



Coachingsituation im Team – Erklärung des Value Packs.

gene Flexi mit Schutzkappe, die Sie immer in der Hosentasche bei sich tragen. Auch Zahnseide-Patienten mit engen Zahnzwischenräumen „dürfen“, „können“ oder „sollten“ eine Interdentalbürste besitzen, damit sie unterwegs nach dem Essen z.B. ungeliebte Salatkräuter im Frontzahnbereich entfernen können – ist schließlich komfortabler und schicker als mit der Zahnseide vor dem Spiegel einer öffentlichen Toilette zu hantieren. Man sollte sich hierbei nichts vormachen. Die Zahnseide ist bis heute in der Öffentlichkeit nicht salonfähig geworden und genau hier liegt die Chance für die Interdentalbürsten. Sie sind sehr sinnvoll und wirken auf viele Menschen durch ihre Form- und Farbgebung interessant und durch die besonders angenehme Handhabung stimulierend.

Der Anstoß muss allerdings von den Experten ausgehen, also von Ihnen! Das sympathische, zuverlässige Team von Tandex unterstützt und motiviert Sie hier gerne. Dort hat man den Ansatz „intelligente Produkte mit Freude verwenden“ längst verinnerlicht. Das Konzept ist rund – nicht nur für die Patienten, sondern auch für das Praxisteam. Ein Beispiel: Sie erhalten für den Praxisbedarf ein sogenanntes Value Pack, dem Sie die Flexis einzeln und somit hygienisch mit Schutzkappe entnehmen können. Das bedeutet, Sie können dem Patienten die Funktion aufzeigen und ihm danach die verwendete Flexi abgespült für den eigenen Gebrauch mit nach Hause geben. Damit danach die Compliance und der Nachkauf gesichert werden, liegen dem Value Pack praktische Recall-Terminkarten mit dem entsprechenden Bestellcode bei. Der motivierte Patient kann damit jederzeit das Produkt in der Praxis oder auch in der Apotheke nachkaufen.



Coachingsituation mit Patient – Produkterklärung.

Die Trendsetter in der dentalen Praxiswelt gehen noch einen Schritt weiter und richten sich einen Prophylaxeshop mit hochwertigen Mundhygieneartikeln ein. Angefangen von modernen elektrischen Zahnbürsten über Zahncremes und Mundspüllösungen bis hin zu Zahnseiden und den bereits erwähnten Flexi Interdentälbürsten. Gern wird auch das Tandex Gel angeboten. Es enthält sowohl CHX als auch Fluorid und wirkt damit antibakteriell genau dort, wo es gebraucht wird, und darüber hinaus fördert es die Remineralisierung des Zahnschmelzes. Die kleine 15-ml-Tube ist bei den Patienten recht beliebt, da der dünne Tubenansatz eine hygienische und sehr sparsame Verwendung ermöglicht. Geschmacklich ist das Gel sehr angenehm und darü-

ber hinaus sei erwähnt, dass es alkoholfrei ist. Eine attraktive Aufmachung des Prophylaxeshops mit einer Vitrine und Aufstellern, Produkte zum Anfassen und Auswählen, vermitteln ein Shoppinggefühl, sodass das ein oder andere Produkt zum typischen Mitnahmeartikel wird. Der wichtige Aspekt ist dabei der Zeitpunkt. Der Patient ist unmittelbar nach der Prophylaxebehandlung noch thematisch involviert und hat sein Ziel im Blick: Zähne ein Leben lang erhalten, mit Vergnügen und dabei im Trend sein. Er ist daher offen für den Kauf wertvoller ergänzender Prophylaxeprodukte, um seine Compliance zu verbessern.

„Endlich das richtige Prophylaxe-Coaching: leicht verständlich und praxistauglich“, so lautete eine der kürzlich abgegebenen Beurteilungen nach einem unserer individuellen Praxiscoachings. Das freut uns natürlich sehr, wenn unsere Teilnehmer unsere pragmatischen Empfehlungen für die Prophylaxe und die damit einhergehenden Arbeitsabläufe wertschätzen und wir Ihnen für die tägliche Patientenkommunikation hilfreiche Tipps geben können. ■

KONTAKT

DENT-x-press GmbH

Barbara Eberle
Lise-Meitner-Str. 3, 85716 Unterschleißheim
Tel.: 0 89/55 26 39-0
Web: www.dent-x-press.de

ANZEIGE



Eine Ausgabe kostenlos!

Sichern Sie sich jetzt Ihr

Probeabo!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich das **face** im Jahresabonnement zum Preis von 35,00 €*/Jahr beziehen.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

*Preis zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Vorname

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

*Preis zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

DHJ 2/09

