

# Prophylaxe – starke Instrumente für eine starke Disziplin



Viele Patienten gehen heute mit Freude zum Zahnarzt. Einen nicht unerheblichen Anteil daran trägt die Prophylaxe, schließlich bringt sie keine Schmerzen mit sich und signalisiert eine gesundheits- sowie körperbewusste Lebensform. Den Erfolg der Prophylaxe wiederum verantworten die richtigen Produktentscheidungen. Produkt-Synergien können hier wahre Wunder bewirken.

Christin Bunn

■ Fest steht, dass die Disziplin der Prophylaxe heute erfreulicherweise eine immer größer werdende Begeisterung verzeichnen kann. Dabei liegen die Vorteile auf der Hand – schließlich können Zähne mittels gezielter Vorsorge bis ins hohe Alter erhalten werden. Fest steht aber auch – und das wird beim Blick hinter die Kulissen einer jeden Praxis deutlich – dass sich der gegenwärtige Zahnarzt einer Vielzahl von Herausforderungen stellen muss. Dazu zählen beispielsweise die stetigen medizinischen Veränderungen, das Qualitätsmanagement, steigende Kosten und sinkende Honorare. Außerdem gilt es, zeitgemäße Management-Instrumente zu etablieren, wie beispielsweise ein gut funktionierendes Praxismarketing. Ein solches Instrument kann eine gut strukturierte Prophylaxeabteilung sein. Diese kann sowohl für die Bindung bestehender Patienten als auch für die Neukunden-Akquise zum wahren Türöffner werden. Denn glänzende und weiße Zähne signalisieren Gesundheit und Körperpflege. Sie werden medial in allen Kanälen vorgelebt, sodass der Wunsch nach ebendiesen in vielen Patienten verankert ist. Auch das Wissen der Patienten um die Systematiken der Krankenkassen ist ein Zugpferd in Richtung bewusstes Zahngesundheitsmanagement, werden doch immer weniger Leistungen übernommen, Anwendungen wie eine PZR dagegen bezuschusst. Die bestätigt den präventiv arbeitenden Zahnarzt in seiner Ausrichtung und stärkt gleichzeitig den Patienten dahingehend, mit der Investition in Privatleistungen eine richtige Entscheidung getroffen zu haben. Deshalb gilt es, den Patienten mit seiner Bereitschaft abzuholen und ihn in seinem Wissen um den Nutzen einer kontinuierlichen und regelmäßigen Prophylaxe zu bestätigen. Eine Patientenorientierung, die dem Zahnarzt beste Weichen für einen profitablen Praxispfeiler stellt.

## Die Produktkompetenz eines Komplettanbieters nutzen

Hat eine Praxis diese Notwendigkeit in der Patientenorientierung erkannt, geht es um die Umsetzung. Hier ist der Zahnarzt gut beraten, auf Produktsynergien zu setzen und aus der Kompetenz eines Komplettanbieters zu schöpfen. Einer dieser Anbieter im Segment der Prophylaxe ist der Dentalproduktehersteller W&H. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Zahnarzt



Abb. 1: Entspanntes Scaling ermöglicht Tigon+.

bei der Zielerreichung präventiver Behandlungen und bei seiner täglichen Arbeit am Patienten bestmöglich zu unterstützen. Dies gelingt durch ein intelligentes Produktportfolio, das sowohl Produkte für einzelne Anwendungen bereithält, aber auch die großflächige Abdeckung des Prophylaxebereiches ermöglicht. Schließlich geht es mit dem immer größer werdenden Stellenwert von Prävention in der Zahnmedizin einher, dass auch die Hersteller entsprechende Innovationen zur Verfügung stellen, die es dem Anwender ermöglichen, ganzheitlich agieren zu können. Die Vielzahl an Produkten aus dem Prophylaxesortiment ist nicht nur unter arbeitsrelevanten Kriterien aufeinander abgestimmt, sondern überzeugen auch durch eine einheitliche Optik, die sich wiederum positiv auf die Gesamtwahrnehmung des Patienten auswirkt: „Mein Zahnarzt hat sich etwas bei seinen Instrumenten gedacht, alles wirkt harmonisch und aufeinander abgestimmt – hier bleibe ich, hier fühle ich mich gut beraten und aufgehoben.“

## Entspanntes Scaling

Den Bedürfnissen von Zahnarzt und Patient nimmt sich Tigon+ an und eröffnet das Gefühl von Wellness in der Mundhöhle. Der Piezo Scaler von W&H ist in den Bereichen Prophylaxe, Parodontologie, Endodontie sowie Restauration einsetzbar und überzeugt mit fünf bereits im Gerät voreingestellten Programmen. Um die täglichen Arbeitsprozesse um ein Vielfaches zu vereinfachen, wurde Tigon+ mit vielen Raffinessen verse-



Abb. 2a

Abb. 2b

**Abb. 2a und b:** Proxeo bietet zwei Systeme zum Reinigen, Polieren oder Fluoridieren. – **Abb. 3:** Proxeo Young arbeitet mit speziell dafür vorgesehenen Aufsätzen.



Abb. 3

hen. So zum Beispiel mit einem großen und gut lesbarem Display, einem Handstück mit fünffachem LED-Ring und einem umfangreichen Spitzensortiment. Besonderes Highlight ist die Versorgung der Patienten mit temperierter Flüssigkeit. Damit wird eine Reizung von empfindlichen Zähnen und empfindlichem Zahnfleisch vermieden. Der Kühlmittelkum umfasst ein Gesamtvolumen von 400 Millilitern und ist in Einheiten von je 50 Millilitern skaliert. Dies erlaubt ein einfaches Anmischen der Spülflüssigkeiten direkt im Tank. Insgesamt kann zwischen drei Temperaturstufen gewählt werden, die Einstellung erfolgt über das Display. Bei Bedarf kann der Zahnarzt die Heizung auch abschalten. Mithilfe der temperierten Flüssigkeit ist es möglich, das Scaling für den Patienten wesentlich angenehmer zu gestalten und Behandlungen – wie beispielsweise das Deep Scaling von Zahnfleischtaschen – effizienter durchzuführen. Außerdem muss der Zahnarzt seine Arbeit seltener unterbrechen, da der Eingriff beim Patienten weniger Reize hervorruft.

Auch bei der Entwicklung der Leistungsstufen wurde innovativ gedacht. Tigon+ bietet insgesamt drei Modi, die Sicherheit und Effektivität garantieren. So kann der Behandler zwischen den Varianten „Power“, „Basic“ und „Smooth“ wählen. Im Power-Modus wird die Scalerleistung stärker, je mehr die Spitze an den Zahn gedrückt wird. Als Pendant dazu wählt der Zahnarzt im Smooth-Modus eine Einstellung, bei der sich die Leistung bei zunehmendem Spitzendruck an den Zahn verringert. Auch konstantes Arbeiten unabhängig vom Druck an den Zahn ist möglich, hierfür dient der Basis-Modus. Die Leistungsstärke des Scalers wird dabei durch müheloses Drücken der Plus- und Minustaste auf dem Display verändert – gleichzeitig reguliert sich immer auch die Durchflussmenge des Kühlmittels.

### Eine wahre Glanzleistung

Ein strahlendes Lächeln wird dem Patienten im Rahmen der PZR mit den Proxeo Prophylaxe-Instrumenten geschenkt. Schließlich ist eine professionelle Zahnreinigung die wirksamste Methode, um Retentionsstellen für Plaque präventiv zu beseitigen. Proxeo bietet zwei Systeme zum Reinigen, Polieren oder Fluoridieren. Dabei ist das System UINVERSAL leicht mit allen gängigen Kappen und Bürsten zu kombinieren, während Young mit speziell da-

für vorgesehenen Aufsätzen arbeitet. Der kleine Instrumentenkopf schafft freie Sicht auf die zu behandelnde Stelle – auch im distalen Bereich. Eine effiziente Reinigung wird durch die optimale Drehzahlfrequenz sichergestellt und einer Umdrehungsgeschwindigkeit mit der Unterersetzung 4:1. Dadurch kann die Zahnoberfläche schonend poliert und ein Wegspritzen der Paste vermieden werden. Ein besonderes Augenmerk wurde bei der Produktentwicklung auf das Dichtsystem gelegt. Damit bleiben Paste oder Behandlungspartikel dort, wo sie auch hingehören und dringen nicht in das Instrument ein. Diese Produkteigenschaft erhöht die Lebensdauer um ein Vielfaches.

Proxeo von W&H und das System Young sind eine kompakte Lösung für die perfekte Zahnprophylaxe. Mit dem neuen Young-Produktsortiment bietet das Unternehmen das ideale System für die Reinigung, Politur und Fluoridierung. Das Young Hygiene Plus: Das Einwegwinkelstück wird einfach auf das Proxeo-Handstück aufgesetzt und nach der Anwendung wieder entfernt. Das ist benutzerfreundlich und erleichtert die Pflege. Auch hierbei wurde an die Dichtung gedacht, die in Form einer Triple Seal Dichtung das Eindringen kleinster Schleifpartikel in das Instrument verhindert, da sie bei jedem Kappenwechsel erneuert wird.

Festhalten lässt sich folglich, dass es heute zahlreiche Möglichkeiten gibt, um den Patienten im Rahmen einer ganzheitlichen Prophylaxe zufriedenzustellen, ihn mit einem Lächeln nach Hause zu schicken und zugleich einen nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen. Dabei beschränkt sich dieser Eindruck nicht nur auf den Patienten selbst, der bei Gefallen und Überzeugung regelmäßig wiederkommen wird, auch die Menschen aus seinem Umfeld nehmen die Verbesserungen wahr. Schließlich ist die Werbung von Mund zu Mund heute immer noch eines der besten und überzeugendsten Marketing-Tools. ■

### ■ KONTAKT

#### W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 3b, 83410 Laufen/Obb.

Tel.: 08682 8967-0

office.de@wh.com

[www.wh.com](http://www.wh.com)

Infos zum Unternehmen

