

Implantatprophylaxe zur Patientenbindung

| Klaus Schenkman

„Damit Sie auch morgen noch kraftvoll zubeißen können!“ Die bekannte Werbeaussage einer Zahncreme-Marke kennen wir seit den 1960er-Jahren und sie ist heute aktuell wie nie! Problemlos und störungsfrei kauen, sprechen und lachen – immer mehr Menschen möchten die eigenen Zähne möglichst bis ins hohe Alter erhalten.

Oft stehen Unfälle, Krankheiten oder mangelnde Mundhygiene dem Wunsch nach „gesunden Zähnen ein Leben lang“ im Weg – ein Verlust, der auch die Lebensqualität deutlich reduziert. Allerdings können diese Lücken mit den Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin gut kompensiert werden. Festsitzender oder herausnehmbarer Zahnersatz auf Implantaten gehört mittlerweile zu den Standardleistungen der meisten Zahnarztpraxen. Die Implantologie ist auch wirtschaftlich ein interessantes Fachgebiet. Sie wird von den Praxen

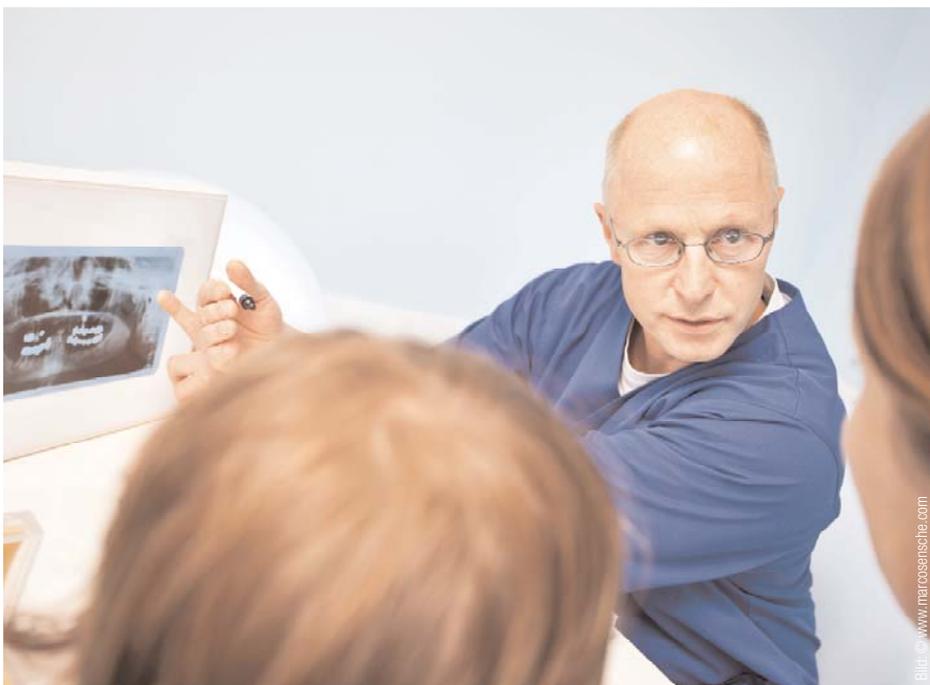
entsprechend aufwendig beworben – mehr oder weniger erfolgreich.

Vor allem in den Ballungszentren ist die Konkurrenz groß. Den Patienten bietet sich eine große Auswahl implantologischer Angebote. Praxen haben es schwer, sich mit ihren Botschaften und Informationen hervorzuheben. Die einen setzen auf besondere Qualifikationen und fachliche Weiterbildungen, die anderen legen den Schwerpunkt auf technische Ausstattungsmerkmale oder auf die Qualitätsarbeit ihres deutschen Meisterlabors. Nur wenige fokussieren in der Patientenansprache

besondere Konzepte, die vor allem die möglichst lange Haltbarkeit des Implantates garantieren. Individuelle Prophylaxekonzepte bieten Implantologen und Zahnarztpraxen mit implantologischem Schwerpunkt eine gute Möglichkeit der Positionierung.

Die häufigsten Ursachen für den Verlust eines Implantates nach der Einheilung sind Entzündungen wie die periimplantäre Mukositis und die Periimplantitis. „Insbesondere die Risiken bakterieller Entzündungen gilt es schon im Vorfeld der Behandlung zu senken“, so Zahnarzt Dr. Björn Eggert. „Denn trotz aller Bemühungen müssen wir anerkennen, dass es eine wirkliche Therapie der Periimplantitis, ohne das gesetzte Implantat zu entfernen, derzeit nicht gibt. Deshalb müssen wir hier einen ganz besonderen Wert auf die Prävention legen“, informiert der goDentis-Geschäftsführer.

Für jede Zahnarztpraxis gilt auch hier: Die beste Werbung ist immer noch der zufriedene Patient! Für den Träger hochwertiger und oftmals kostspieliger Implantate heißt das vor allem: das Implantat möglichst lange und beschwerdefrei tragen zu können. Der Verlust eines Implantates führt oft auch zum Verlust des Patienten. Die Aufgaben der Praxen: Risiken frühzeitig erkennen und reduzieren sowie die umfassende Aufklärung der Patienten zu Risiken und den Pflichten einer intensiven Compliance in der Pflege und Nachsorge der Implantate. Unterstützung erhalten die Praxen unter anderem durch das „Aktionsbündnis



gesundes Implantat", einer Initiative von Wissenschaftlern, Verbänden, Fachverlagen und Unternehmen, zu der auch die goDentis, einer der größten deutschen Qualitätssysteme für Zahnarztpraxen, gehört. Die Aktivitäten konzentrieren sich dabei auf die Prävention, um eine nachhaltige Implantologie und gesunde Implantate zu fördern.

Dr. Eggert: „Für goDentis und ihre Partnerpraxen steht der Prophylaxegedanke seit jeher im Mittelpunkt. Als Teil des Bündnisses wollen auch wir unseren Beitrag zur Prävention entzündlicher Prozesse im Umfeld dentaler Implantate leisten. Daher informieren wir Zahnärzte und Patienten zu den Möglichkeiten einer umfassenden Implantatprophylaxe und unterstützen unsere Partnerpraxen in der Kommunikation mit den Patienten.“ Hier kooperiert das Unternehmen aus Köln eng mit dem Bundesverband für Mundgesundheit Deutschland e. V., einem weiteren Partner im Aktionsbündnis.

Auch das „Aktionsbündnis gesundes Implantat“ bietet Medien zur Patientenkommunikation. So können interessierte Praxen die Patientenbroschüre „Implantate brauchen Pflege“ bestellen. Patienten finden dort Informationen und Anleitungen zur professionellen Implantatpflege zu Hause. Ergänzt wird dies durch eine bebilderte Putzanleitung. In Zusammenarbeit mit den Bündnispartnern wurde zudem der „ImplantatPass“ entwickelt, den es auch als Smartphone-App gibt. Mit dem „ImplantatPass“ erhält der Patient einen Leitfaden für die professionelle und regelmäßige Pflege seines Implantates. Neben Pflegehinweisen können auch die nächsten Kontroll- und Prophylaxetermine eingetragen werden. Bei einem Zahnarztwechsel oder einer Notfallbehandlung dient der handliche und übersichtliche Pass jedem weiteren Behandler zudem als wertvolle Information über bereits vorhandene Implantatversorgungen.

Fazit

Zahnarztpraxen sollten die internen und externen Möglichkeiten der Kommunikation nutzen, um ihre Patienten professionell zu informieren und aufzuklären. Denn gerade für Implantatpatienten soll ja die Aussage – „Damit Sie auch morgen noch kraftvoll zubeißen können!“ – mehr sein als ein Werbeversprechen.

kontakt.

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-6514
Fax: 0221 578-4238
info@godentis.de
www.godentis.de

ANZEIGE

PEELVUE⁺

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



- ✓ Einfache Validierung: Leitfaden zur Leistungsbeurteilung
- ✓ Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2
- ✓ Erfüllt die RKI Anforderungen

Steril und sicher, geht auch einfach und preiswert!

DUX Dental
Zonnebaan 14
NL-3542 EC Utrecht
The Netherlands
Tel. +(31) 30 241 0924
Fax +(31) 30 241 0054
Email: info@dux-dental.com
www.dux-dental.com

Gratis Probepackung und Validierungsanleitung anfragen:
info@dux-dental.com

