

Air-Polishing

Neueste Studienzusammenfassung zu Methoden der dentalen Prophylaxe.



Sicherheit, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit – das ist das Ergebnis der aktuellen Analysen sowie das Resümee der Konsensuskonferenz auf der Euro-perio 7 in Wien.

Laut Studien ist das subgingivale Air-Polishing mit Air-Flow Perio zeitsparend, sicher und angenehm für den Patienten. Dafür sorgen auch die Pulver und Geräte der neuen Generation samt subgingivalen Düsen mit leichterem Zugang zu subgingivalen und interdentalen Bereichen. Die Studienzusammenfassung kann kostenlos bei EMS angefordert werden. **PN**

Viele Krankheiten an den Zähnen, am Zahnfleisch und dem Zahnhalteapparat lassen sich durch eine regelmäßige zahnmedizinische Prophylaxe verhindern oder zumindest reduzieren. Das Air-Flow Perio des Dentalunternehmens E.M.S. Electro Medical Systems S.A. wurde mittlerweile in verschiedenen klinischen In-vivo- und In-vitro-Studien an natürlichen Zähnen und Implantaten getestet.

PN Adresse

EMS
Electro Medical Systems GmbH
Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 089 427161-0
Fax: 089 427161-60
info@ems-ch.de
www.ems-dent.com
www.air-flow-perio.de

Spezialist ist nicht gleich Spezialist

Wie Parodontologie-Patienten erkennen können, bei welchem Zahnarzt sie in kompetenten Händen sind.



In Deutschland darf sich jeder Zahnarzt „Spezialist für Parodontologie“ nennen, unabhängig davon, wie gut er tatsächlich in Parodontologie ausgebildet ist. Um ein deutliches Zeichen für Qualifizierung und Qualität zu setzen und für Hilfe suchende Patienten Transparenz zu schaffen, hat die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie bereits 1992 mit dem „DG PARO-Spezialist für Parodontologie“ eine qualifizierte Ausbildung ins Leben gerufen.

Wer den geschützten Titel „DG PARO-Spezialist für Parodontologie“ tragen möchte, muss eine anspruchsvolle Vollzeitweiterbildung absolvieren. Das Curriculum ist mit der Ausbildung zum öffentlich-rechtlich anerkannten „Fachzahnarzt für Parodontologie“ praktisch identisch. Die Weiterbildung umfasst ca. 5.000 Qualifizierungsstunden. Davon



Dr. Diana Krigar

müssen zwei Jahre an einer Fachabteilung für Parodontologie einer Universitätszahnklinik oder vergleichbaren Ausbildungsstätte absolviert werden. Die Abschlussprüfung wird vor einer Kommission der DG PARO abgelegt. Erst dann dürfen Zahnärzte die geschützte Bezeichnung „DG PARO-Spezialist für Parodontologie“ auf ihrem Praxisschild führen. Der „Fachzahnarzt für Parodontologie“ und der „DG PARO-Spezialist für Parodontologie“ können als die am umfangreich-

sten ausgebildeten Parodontologen bezeichnet werden. Patienten oder fachliche Unterstützung suchende Kollegen, die sich an einen solchen Fachzahnarzt wenden, können darauf vertrauen, dass dieser auf dem aktuellsten Stand der Parodontitisforschung ist und auch mit extremen oder seltenen Krankheitsbildern vertraut ist. **PN**

Für ein Interview zum Thema mit Dr. Diana Krigar, „DG PARO-Spezialistin für Parodontologie“ in Heidelberg-Kirchheim, scannen Sie bitte den QR-Code.



PN Adresse

Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V.
Neufferstraße 1
93055 Regensburg
Tel.: 0941 942799-0
Fax: 0941 942799-22
kontakt@dgparo.de www.dgparo.de
www.dgparo.de

» EXPERTENTIPP

„PA-Patienten-Kommunikation – wie aus Betroffenen Beteiligte werden“

Kann die Compliance nicht verbessert werden und bleibt der Behandlungserfolg aus, reagieren Prophylaxemitarbeiterinnen in der Regel zunächst mit einer noch intensiveren Beratung des Patienten. Zusammenhänge zwischen Mundhygiene und Behandlungserfolg, zwischen Mund- und Allgemeingesundheit werden wiederholt dargestellt, Putztechniken und Hilfsmittel erneut erklärt und geübt. Manchmal wird in bester Absicht mit finanziellen und gesundheitlichen Folgen „ge-

droht“. In der Regel haben möglicherweise erzielte „Erfolge“ nur kurzen Bestand.

Ein Schlüssel zum Erfolg heißt motivierende Gesprächsführung!

Die motivierende Gesprächsführung ist patientenorientiert und verzichtet bewusst auf ein konfrontatives Vorgehen. Vielmehr hat sie das Ziel, durch spezielle Gesprächs- und Kommunikationstechniken, wie sie z. B. in der

Suchtberatung eingesetzt werden, eine intrinsische Motivation zur nachhaltigen Mitarbeit beim Patienten zu erreichen. Durch diese Art der Kommunikation, die vom gesamten Praxisteam einzusetzen ist, kann beim Patienten eine Verhaltensänderung erreicht werden.

Gesprächsplanung – beginnt mit Planung

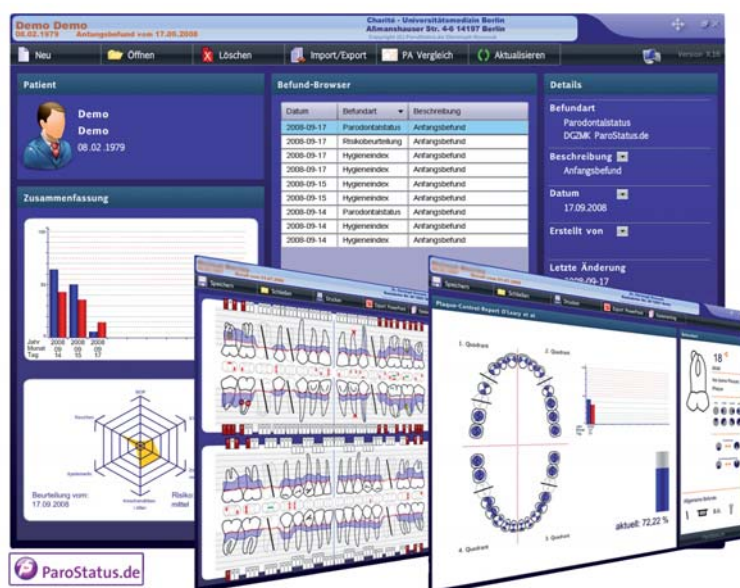
Der Schlüssel zur nachhaltigen Mitarbeit des Patienten und letztendlich zum Behandlungserfolg liegt in einer kompetenten und individuellen Kommunikation. In der Vorbereitung auf die Beratungssituation ist zu berücksichtigen, dass unterschiedliche Patiententypen unterschiedlichen Alters auch unterschiedliche Erwartungen und Bedürfnisse haben. Diese Faktoren müssen zunächst in Erfahrung gebracht werden. Jeder Patient hat seine eigene Geschichte. Eine nicht unbedeutende Rolle spielen auch soziale und ethnische Prägungen. Eine präzise Patientendokumentation, die sich Schritt für Schritt aufbauen lässt, ist die Basis für die Patientenbindung, -behandlung und -kommunikation. Solch eine Dokumentation ist beispielsweise mit ParoStatus



Sylvia Fresmann, Dentalhygienikerin.

den dem Patienten in leicht verständlicher Form als Ausdruck mitgegeben. Smartphone-Besitzer können sich per kostenloser App ihre Befunde und die zuvor angesprochenen Empfehlungen sogar auf ihr Handy übertragen lassen, Recall-Termine inklusiv Erinnerungsfunktion unkompliziert und schnell in den persönlichen Terminkalender übernommen werden. Per Mail bzw. SMS kann der Patient, neben dem Telefonat, mit der Praxis in Verbindung treten. Manchmal schwer zu realisierende Verhaltensänderungen können so effektiv unterstützt werden. **PN**

www.ParoStatus.de



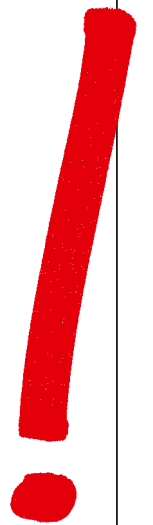
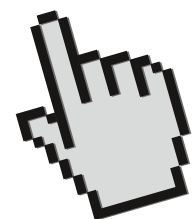
Optimale Patientendokumentation und Befunderhebung.



DER AIR- FLOW[®] DIALOG

> Ihre Meinung ist gefragt –
21 Fragen und Themen
rund um die Biofilm-Therapie,
PZR und den Paradigmen-
wechsel in der Zahnmedizin

AIRFLOW-DIALOG.COM



ORIGINAL PULVER AIR-FLOW[®]
PLUS UND COMFORT ZUM TESTEN
IM WERT VON 47 EURO
FÜR ALLE DIE MITMACHEN

Zum Mitmachen eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland und Österreich –
ein Teilnehmer pro Praxis – bis spätestens 31. Dezember 2014. Je eine Flasche AIR-FLOW[®] Pulver
PLUS und CLASSIC COMFORT für die ersten 5.000 Teilnehmer