

„Das Ausprobieren macht den Unterschied“

| Antje Isbaner

Die häusliche Oralprophylaxe spielt für den dauerhaften Erfolg der zahnärztlichen Therapie eine große Rolle. Engagierte Teams bieten daher auch eine umfassende Beratung zur täglichen Biofilmbkontrolle mit der Zahnbürste an – für die erfolgreiche Praxis von Dr. Matthias Engeln und Dr. Sven Schomaker in Hamburg eine Selbstverständlichkeit. Jetzt hat Susanne Elsner-Schwager, eine der ZMPs im Team, den Oral-B TestDrive ausprobiert, um ihren Patienten die Eigenschaften der elektrischen Mundhygiene noch eindrücklicher zu vermitteln. Im Gespräch mit der Redaktion berichtet sie, welche Erfahrungen sie dabei gemacht hat und wie sie den Mehrwert dieses Serviceangebots für Patient und Praxis einschätzt.

Frau Elsner-Schwager, welche Rolle spielt die Prophylaxe in der Praxis, in der Sie tätig sind?

Eine sehr wichtige. Unsere Praxis bietet dem Patienten quasi die ganze Breite der zahnärztlichen Versorgung an – und das auf qualitativ hohem Niveau. Da macht die professionelle Prophylaxe ebenso wenig eine Ausnahme wie die Beratung zur häuslichen Vorsorge. Dass es funktioniert, beweist die sehr große Bereitschaft unserer Patienten zur häuslichen Mundhygiene.

Der neue TestDrive von Oral-B kommt dem hohen Selbstanspruch Ihrer Praxis also durchaus entgegen.

Das kann man so sagen. Sehen Sie, wir möchten in der Beratung zur häuslichen Oralprophylaxe auch die Vorteile und Eigenschaften der elektrischen Mundhygiene vermitteln. Insbesondere die Handhabung verunsichert noch viele Patienten. Mit dem TestDrive kann die Aufklärung leichter fallen. Hier hat der Patient die Gelegenheit, selbst in der Praxis und unter fachlicher Anleitung eine moderne elektrische Zahnbürste auszuprobieren – statt ihn mit guten Worten zu überzeugen, spricht die Erfahrung mit der Zahnbürste für sich. Das kommt an. Die Resonanz war von Anfang an sehr gut.



Hat die Prophylaxeberatung im Griff: ZMP Susanne Elsner-Schwager mit dem Oral-B „TestDrive“.

Woran erkennen Sie das? Hat der Patient die Zahnbürste gleich mit nach Hause nehmen wollen?

Das stimmt tatsächlich. Es haben sich spontan am ersten Tag zwei Patienten direkt vor Ort zum Kauf einer elektrischen Zahnbürste entschlossen. Das sagt schon viel aus, finde ich.

Wie genau darf man sich das mit dem TestDrive vorstellen? Wie funktioniert das Programm bei Ihnen in der Praxis?

Es ist ganz einfach. Ich frage zuerst den Patienten, ob er einmal eine elektrische Zahnbürste ausprobieren möchte. Wenn ja, gebe ich ihm unser TestDrive-Modell. Dazu packe ich zunächst vor seinen Augen eine der durchsichtigen Hüllen aus, die über die Zahnbürste gelegt werden, damit die Hygiene gewährleistet ist. Das ist wirklich super, denn so putzt der Patient quasi für kurze Zeit mit „seiner eigenen“ Zahnbürste. Dabei lernt er die Handhabung und das Reinigungsgefühl kennen. Ich kann mich an eine Patientin erinnern, die spontan positiv überrascht war, weil sie eigentlich viel stärkere Vibrationen erwartet hätte. Das hat sie überzeugt. Ein Ausprobieren kann also den Unterschied machen – etwa gegenüber der einfachen mündlichen Erläuterung mit einem Demo-Modell, wie wir es ebenfalls einsetzen. Auch wenn der TestDrive etwas mehr Zeit erfordert, ist er doch eine wirklich sinnvolle Ergänzung zu anderen Beratungsmethoden wie etwa der Oral-B Beratungsstation.

Neben diesem Service haben Sie auch bereits kurz die neue „Zahnputz-App“ von Oral-B kennengelernt. Dabei können vom Smartphone die Zahnputzdaten des Patienten erfasst, anschließend in der Praxis kurz analysiert und



Links: Der „TestDrive“ ergänzt hervorragend die Oral-B Beratungsstation. – Rechts: Praktisch – die Patienten können sich selbst von der elektrischen Mundhygiene überzeugen.

Pflegeempfehlungen gespeichert werden. Wie schätzen Sie das Potenzial dieser Innovation ein?

Nun, ich kann mir schon vorstellen, dass dieses Prinzip gerade bei unseren jüngeren Patienten gut ankommen könnte. Es muss ja eine hohe Affinität zu den neuen Medien und die Bereitschaft zur Nutzung dieser für die tägliche Mundhygiene vorhanden sein. Das sehe ich nach erster Überlegung bei unseren älteren Patienten sicher weniger als bei den jüngeren. Es könnte also für die Zukunft ein guter Weg sein – wir sind auf jeden Fall nicht abgeneigt, das auszuprobieren.

Damit sind wir schon bei der letzten Frage, Frau Elsner-Schwager: Inwiefern, glauben Sie, können Praxen von

innovativen Serviceangeboten, wie sie Oral-B anbietet, profitieren?

Was den TestDrive betrifft, haben wir bereits sehr gute Erfahrungen gemacht. Das Prinzip unterstützt die Beratung und stärkt damit auch den Service der Praxis. Wo kann man schließlich sonst auf diese Weise eine elektrische Zahnbürste ausprobieren? Das nehmen unsere Patienten sehr wohl zur Kenntnis. Wir werden dieses Programm deshalb selbstverständlich weiter anbieten. Andere Neuerungen, wie die von ihnen genannte App, könnten ebenfalls von Nutzen für den Patienten und die Servicekompetenz der Praxis sein – nur fehlen uns hier einfach noch die Erfahrungen. Aber wie gesagt: Wir sind für alles offen, was die häusliche Oralprophylaxe des Patienten unterstützt.



Procter & Gamble GmbH
Infos zum Unternehmen

info.

Weitere Informationen über den Oral-B TestDrive für Zahnarztpraxen gibt es direkt beim Oral-B Dentalfachberater. Wer sich nicht sicher ist, welcher Fachberater für die eigene Praxis zuständig ist, dem hilft das Servicecenter Walzer gerne weiter. Einfach anrufen unter: 0203 570570 (Deutschland) oder 00800 57057000 (Österreich und Schweiz).

ANZEIGE

4. Jahrestagung der DGET

30. Oktober – 1. November 2014
Hamburg | Grand Elysée Hotel

Deutsche Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie e.V.

PROGRAMM
4. Jahrestagung der DGET
www.endo-kongress.de

Hauptsponsor:
MORITA

Faxantwort

0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zur **4. Jahrestagung der DGET** vom 30. Oktober bis 1. November 2014 in Hamburg zu.

E-MAIL-ADRESSE

PRAXISSTEMPEL