

Prophylaxe rechnet sich

0,7 – so lautete der DMFT-Wert 2006 bei den 12-jährigen in Deutschland. TUSCH! Damit ist der angestrebte Wert der WHO zur Häufigkeit kariöser, fehlender oder gefüllter Zähne von < 1,0 in der Referenzgruppe bereits vor Jahren erreicht und sogar übertroffen worden. Sehr gut, mag der Laie denken. Dann wäre das Problem ja quasi erledigt. Die Empfehlungen zur täglichen Prophylaxe sind in der Bevölkerung längst angekommen und noch besser: Sie werden von ihr befolgt. Jetzt können wir uns ausschließlich anderen Feldern der Zahnheilkunde zuwenden.

Klingt zu schön, um wahr zu sein. Und das ist es auch: zu schön, um wahr zu sein. Wir wissen es nämlich besser. Jetzt nachzulassen mit der Prophylaxeberatung in der Praxis wäre ein ganzes falsches Signal. So wie sich die Situation positiv entwickelt, kann sie sich schließlich auch ganz schnell ändern und sich wieder verschlechtern. Abgesehen davon gibt es weiter in sämtlichen Altersgruppen Millionen Karies- und Parodontitisfälle – nicht zuletzt sind sie weiter die größten Volkskrankheiten hierzulande überhaupt. Und jeder durch Karies oder Parodontitis verlorene Zahn ist ein Zahn zu viel. Also weitermachen mit der Aufklärung wie bisher? Das auf jeden Fall, aber vielleicht geht es ja noch besser. Viele Praxen im Lande sind hoch motiviert in der Vorsorgeberatung. Sie wird von ihnen als eine Herausforderung an das ganze Team begriffen, das sich mit fundiertem Know-how im Patientengespräch für den adäquaten Einsatz von Zahnbürste & Co. einsetzt. Schließlich ist und bleibt die häusliche Prophylaxe der Grundstein einer langen Zahn-

und Zahnfleischgesundheit. Praxen, die diesem Bereich der Aufklärung und konkreten Empfehlung zur Optimierung der häuslichen Vorsorge besondere Aufmerksamkeit schenken, eröffnen sich also eine große Chance – oder sogar gleich mehrere. Denn zum einen fördert die Beratung zur gründlichen Vorsorge den langfristigen Erfolg der zahnärztlichen Therapiemaßnahmen und zum anderen das Image der Praxis. Durch das Gespräch über die tägliche Mundhygiene dokumentiert das Team sein Interesse und Engagement an einer dauerhaften Gesunderhaltung „seiner“ Patienten, was dessen Bindung an die Praxis ganz wesentlich stärkt.

Die Prophylaxeberatung kann ein Markenzeichen, vielleicht ein zentrales, zumindest aber ein ergänzendes, jeder Praxis werden. Der Patient wird es danken. Und damit gewinnt die Beratung auch eine ganz wesentliche wirtschaftliche Bedeutung. Sicher, es lässt sich nicht immer auf Euro und Cent darstellen, welchen Gewinn die Aufklärung im Patientengespräch bringt. Dass sie aber zum Gesamterfolg des Mundhygienestatus des Patienten und so auch zum Praxiserfolg als Ganzem wesentlich beiträgt, das ist sicher.

In diesem Sinne: Beraten Sie und Ihr Team weiter zur täglichen Prophylaxe – und vielleicht ja noch mehr als bislang schon. Es ist bereits viel erreicht, aber wie heißt es so schön: Da geht vielleicht noch was...

Dr. Matthias Lehr, Geschäftsführer des Vereins für Zahnhygiene e.V.



Dr. Matthias Lehr,
Geschäftsführer des Vereins
für Zahnhygiene e.V.

Dr. Matthias Lehr
[Infos zum Autor]

