

# #ColgateTalks: Digital, interaktiv, nachhaltig in die Zukunft der Zahnmedizin

**EVENT** Colgate-Palmolive geht neue Wege in der Weiterbildung und Vernetzung der dentalen Profession. Im vergangenen Oktober fand der erste virtuelle Kongress #ColgateTalks statt. Die zentralen Resultate der vielfältigen Online-Diskussionen sind nun in einer 10-Punkte-Charta als Leitfaden für Dentalfachleute zusammengefasst. Die Kernthese lautet: Das dentale Praxisteam der Zukunft behandelt nicht mehr nur Erkrankungen, sondern ist kompetenter Berater für die Gesundheit der Patienten. Am 10. Juni 2017 geht das innovative Format der #ColgateTalks eConference in die nächste Runde.

Die erste Auflage von #ColgateTalks zog über 2.500 Teilnehmer aus ganz Europa an. Ob in der Praxis gemeinsam mit dem Team, zu Hause oder unterwegs – der innovative Ansatz der virtuellen Konferenz ermöglicht freien Zugang von jedem bevorzugten Ort der Welt. Unter der Leitung von Dr. Marco Mazevet, Past President der Europäischen Vereinigung der Studierenden der Zahnmedizin (EDSA), gaben zwölf Referenten Einblicke in die neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis. Im thematischen



Die virtuelle Konferenz #ColgateTalks.

Fokus des digitalen Kongresses stand der patientenzentrierte Ansatz in zahnmedizinischer Prävention und Behandlung. An virtuellen Messeständen wurden bei #ColgateTalks neben Beratung auch Produktinformationen und Studien zum Download angeboten. Per Live-Video konnten die Teilnehmer die Vorträge in englischer Sprache verfolgen und gleichzeitig im Chat Fragen stellen.

## 10-PUNKTE-CHARTA: PATIENTENZENTRIERTE ZAHNMEDIZIN

### **1. Handeln Sie, bevor es zu spät ist**

Frühzeitige und angemessene Prävention reduziert die Zahl später notwendiger zahnmedizinischer Eingriffe. Machen Sie Ihren Patienten deutlich, dass sie dafür auch selbst Verantwortung übernehmen müssen.

### **2. Empfehlen Sie präventive Maßnahmen**

Erinnern Sie Ihre Patienten immer wieder daran, dass Karies und Parodontitis vermeidbare Krankheiten sind. Patienten schätzen Ihre Empfehlung geeigneter Produkte und Mundhygienemaßnahmen zur Prävention.

### **3. Bedenken Sie: Jeder Patient ist anders**

Passen Sie Ihre Kommunikation dem Alter, dem Wissensstand und der Einstellung Ihrer Patienten an. Stellen Sie sicher, dass Ihre Patienten Sie verstehen.

### **4. Berücksichtigen Sie die Lebensqualität Ihrer Patienten**

Die Behandlung schmerzempfindlicher Zähne kann die Lebensqualität Ihrer Patienten steigern. Gutes Aussehen durch schöne Zähne und damit verbundenes Selbstvertrauen sind häufig ebenso wichtig.

### **5. Beziehen Sie die Meinung Ihrer Patienten mit ein**

Binden Sie Ihre Patienten frühzeitig ein. Hören Sie aufmerksam zu, wenn Patienten ihre eigene Sichtweise oder eventuelle Ängste schildern.

### **6. Ein gesunder Mund bedeutet mehr als nur schmerzfrei zu sein**

Ein gesunder Mund kann sich relativ schnell und ohne Probleme auf veränderte Ernährung, Stress oder ein höheres Alter einstellen. Auch gesunde Patienten benötigen daher Ihre Unterstützung und Beratung.

### **7. Seien Sie kompetenter Berater für Ihre Patienten**

Begleiten Sie Ihre Patienten auf ihrem eigenen Weg zu einem gesunden Mund in einem gesunden Körper. Ermutigen Sie Ihr gesamtes Team zu einem patientenzentrierten Ansatz.

### **8. Gehen Sie neue Wege im Dialog mit Ihren Patienten**

Das gilt besonders für Ihre jüngeren Patienten. Fragen Sie, wie es ihnen geht und versuchen Sie, ihre Wünsche und Bedürfnisse zu verstehen. Das schafft Vertrauen.

### **9. Nutzen Sie neue Ansätze in der Patientenmotivation**

Motivierende Gesprächsführung kann effektiv zur Prävention beitragen. Sie hilft dem Patienten, sein Verhalten wie von ihm selbst gewünscht zu verändern.

### **10. Bereiten Sie sich auf informierte Patienten vor**

Junge Patienten nutzen digitale Informationskanäle – Onlinerecherchen können jedoch auch zu Missverständnissen über das Thema Mundgesundheit führen. Stellen Sie sich auf entsprechend informierte – oder fehlinformierte – Patienten ein.



Expertenrunde der #ColgateTalks eConference 2016.

### Junge Generation mit neuen Bedürfnissen

Die #ColgateTalks eConference richtet sich vor allem an die 18- bis 35-Jährigen, um eine langfristig angelegte Debatte über die Zukunft der Zahnarztpraxis zu fördern. „Diese Generation mit ihrem starken Sinn für soziale Verantwortung gestaltet die Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung. Sie stellt sich der Herausforderung, den Patienten stärker in den Mittelpunkt aller Präventions- und Behandlungsmöglichkeiten zu rücken. Unser Ziel ist es, dass dieser Ansatz die Lebensqualität der Patienten verbessert. Sie sollen befähigt und motiviert werden, mehr Eigenverantwortung für ihre Mundgesundheit zu übernehmen. #ColgateTalks setzt dieses Ziel in konkrete und greifbare Unterstüt-

zung für die tägliche Arbeit in der Praxis um“, so Dr. Marianne Gräfin v. Schmettow, Leiterin Scientific Affairs bei CP GABA.

### Nachhaltige Wirkung

Die virtuelle Konferenz #ColgateTalks endete nicht mit dem letzten Vortrag. So ist aus der ersten Runde eine programmatische 10-Punkte-Charta zum Thema patientenzentrierte Zahnmedizin hervorgegangen. Sie enthält die wesentlichen Resultate der Diskussionen, die Teilnehmer und Experten bei der eConference geführt haben. Die Charta gibt Zahnärzten und Praxisteams einen Leitfaden an die Hand, wie sie ihre Patienten auf dem Weg zu konsequenter Mundhygiene kompetent und auf dem neuesten Stand der Wissenschaft unterstützen können.

### TERMIN

Die nächste #ColgateTalks eConference findet am Samstag, 10. Juni 2017, statt.

Weitere Informationen zu Themen, Referenten und Anmeldung sind zeitnah unter [www.colgatetalks.com](http://www.colgatetalks.com) nachzulesen. Die Teilnahme an #ColgateTalks ist kostenlos.

### INFORMATION

**CP GABA GmbH**  
 Beim Strohhaus 17  
 20097 Hamburg  
 Tel.: 040 7319-0125  
 CSDentalDE@CPgaba.com  
[www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)

Foto: © CP GABA GmbH

ANZEIGE

## (R)Evolution für Implantologen Das »(R)Evolution White« Implantat

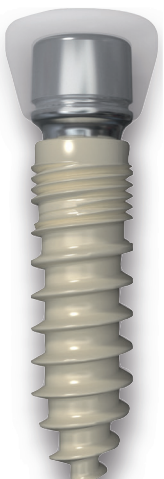
... das elastisch-zähe Zirkon-Implantat aus dem patentierten pZircono

Das Champions (R)Evolution® White Implantat unterscheidet sich von anderen Zirkon-Implantaten durch:

- ★ keine Frakturgefahr
- ★ hohe Osseointegrationsfähigkeit
- ★ raue und hydrophile Oberfläche
- ★ marktgerechter Preis

Der Shuttle vereint vier Funktionen in Einem:

- ★ Insertions-Tool
- ★ Verschluss-Schraube
- ★ Gingiva-Former
- ★ Abformungs-Tool



## (R)Evolution für jede Praxis Der Champions Smart Grinder

Vermeiden Sie 50 Vol. %-Alveolenfach-Resorption nach Extraktion durch Socket Preservation mit chair-side erzeugtem autologen Knochenaugmentat – in weniger als 15 Minuten!



Einbringen des gewonnenen Augmentats



Das eingebrachte Knochenaugmentat