

Von „Zahnputzschule“ bis Laserschwert

In seinem Fachbuch „Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ erläutert Henning Wulfes, Initiator der academia • dental, die wesentlichen Faktoren bei der Behandlung von Kindern.

Auf die Ankündigung eines Zahnarztbesuches reagieren Kinder selten mit Vorfreude. Denn kaum ein Kind setzt sich wirklich gerne auf den Zahnarztstuhl und öffnet den Mund. Dabei können schon einige wenige, bewusst auf das kindliche Erleben abgestimmte Verhaltensweisen von Eltern und Praxisteam dazu beitragen, dass kleinere Patienten Vertrauen gewinnen, sich so die Behandlungsbereitschaft erhöht und der Zahnarztbesuch als positive Erfahrung erlebt wird. Hierbei spielen auch raumgestalterische Komponenten und das Ambiente der Praxis eine große Rolle. In der vorliegenden Ausgabe der „Zahnärztlichen Assistenz“ stellen wir Ihnen einen Buchausschnitt vor.



Beginn Buchauszug

Leistungsschwerpunkt: Kinder- und Jugendzahnheilkunde

In der Kinderzahnmedizin sind sowohl für Prävention, Prophylaxe als auch für die Behandlung eigenständige Therapieformen sowie eine auf die Bedürfnisse von Kindern ausgerichtete Ausstattung gefordert. So kommen im Milch- und Wechselgebiss für Restaurationen spezielle Sanierungstechniken zur Anwendung. Kindertypische komplizierte Unfälle mit erheblichem Behandlungsumfang stellen eine große Herausforderung dar. Erfahrungen in der psychologischen Behandlungsführung mit Kindern zählen zu den besonderen Anforderungen, die an das ganze Behandlerteam gestellt werden. Dabei gilt es, die Bedürfnisse und Eigenheiten eines Kindes zu erfassen, um Ängsten keinen Raum zu geben. Idealerweise erhalten die Eltern kleiner Kinder bereits vor ihrem ersten Besuch in der Praxis ein Informationsschreiben mit einigen Verhaltenstipps:

- Nicht unbewusst Angst erzeugen: Negatives oder Äußerungen wie „Es tut überhaupt nicht weh“ oder „Du musst keine

Angst haben“ unbedingt vermeiden

- Keinen Druck aufbauen: „Wenn du den Mund weit aufmachst und stillhältst, gibt es eine Überraschung.“ Besser kleine Belohnung für Tapferkeit ohne Vorankündigung (Praxisbesuch bleibt positiv in Erinnerung!)
- Nicht ständig auf das Kind eintreten, die Gesprächsführung während der Behandlung dem Praxisteam überlassen. Dies ist darin geschult, mit den Ängsten der Kinder umzugehen.

Schon im Empfangsbereich zeigt sich der Unterschied: Der Tresen ist für die Kleinen entsprechend abgesenkt (alternativ Treppeinstufe) – Augenkontakt ist sofort möglich. In einem speziellen Spiel- und Wartebereich (ggf. mit Themenecken, kreativem Spielzeug, Malutensilien, Touchscreen Kindercomputer, Bällebad etc.) können die Kinder nach Herzenslust spielen. Das Sitzangebot ist auf ihre Größe abgestimmt. Sie gewöhnen sich so schnell ein und fühlen sich bereits nach wenigen Minuten in der Praxis wohl. Die Helferin begrüßt das Kind auf Au-

genhöhe und begleitet es an der Hand ins Sprechzimmer mit seinem bunten, kindgerechten Behandlungsstuhl oder -liege. So betreten sie dies entspannter und ohne Ängste. Das auf die Bedürfnisse von Kindern ausgerichtete Ambiente und der „spielerische“ Behandlungsablauf, indem der junge Patient in die Handlung einbezogen wird (z.B. Rollenspiele mit Handpuppe), bieten eine entspannte Atmosphäre.

Die zahnärztlichen Behandlungsinstrumente erhalten kindgerechte Bezeichnungen:

- UV-Lampe = Laserschwert
- Füllungsmaterial = Knete
- Betäubung = Schlafsaft

Die Zahnfee nimmt sich der eingeschlafenen Zähne an (wegzaubert = Extraktion). Die erforderlichen zahnärztlichen Maßnahmen werden dabei zur Nebensache.

Läsionen an der Milchzahndentition erfahren eine adäquate Versorgung (Füllung, Wurzelbehandlung etc.). Die Behandlungsinstrumente sind so positioniert, dass die kleinen Patienten sie nicht sehen können. Die Kinder werden

durch spannende kindgerechte DVDs oder Hörspiele (Zahngeschichten, Fantasiereisen) von der Behandlung abgelenkt. Das Angebot lässt sich um Kinderhypnose oder eine Lachgassedierung (Beispiel USA) erweitern.

Indem die Kinder sich beim Verlassen der Praxis aus einer „Schatzkiste“ bedienen dürfen, behalten sie den Besuch mittelfristig in guter Erinnerung.

Eine „Zahnputzschule“ ist Bestandteil dieses Praxiskonzeptes. Viele auf Kinderzahnheilkunde ausgerichtete Praxen sehen in der Behandlung von Zahnfehlstellungen einen weiteren Schwerpunkt. Sich diesem Thema in Kindergärten und Schulen zu widmen, verdient besondere Anerkennung.

Da sich das Vertrauen der Kinder nur mit hohem Zeiteinsatz gewinnen lässt, stellt sich die Frage nach der Wirtschaftlichkeit. Indem geschulte Mitarbeiter die psychologische Behandlungsvorbereitung übernehmen, gewinnt ein entsprechendes Konzept an wirtschaftlicher Effizienz. Die Kinderzahnheilkunde

kann ebenfalls dazu dienen, die Patientenkiel einer übernommenen Praxis „zu verjüngen“. Allgemeinpraxen, die spezielle Kindersprechstunden anbieten, profitieren davon, dass oftmals die Eltern ebenfalls die Praxis wählen. Darüber hinaus erkennen Eltern zunehmend, wie wichtig die regelmäßigen Vorsorgeuntersuchungen ihrer Kinder sind. Wer bereits in frühester Jugend positive Erfahrungen mit zahnärztlichen Behandlungen machte, geht ein Leben lang angstfrei zum Zahnarzt.

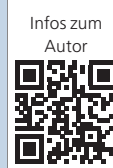
Buchauszug Ende

Aktion

„Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ ist ein Ratgeber für Zahnärzte, Praxismitarbeiter in Leitungsfunktion sowie Existenzgründer und vermittelt Tipps und Denkanstöße, mit denen sich Praxisabläufe optimieren lassen. Leserinnen der „Zahnärztlichen Assistenz“ erhalten das Fachbuch zum Angebotspreis von **nur 39 Euro statt 49 Euro (UVP)**. Dazu einfach eine Mail mit dem Bestellcode „Zahn39“ an vertrieb@bego.com senden. ■



Henning Wulfes. Die patientenorientierte Zahnarztpraxis. Marketingstrategien • Praxismanagement. ISBN 978-3-9809111-3-9, Deutsch.



Infos zum Autor

Die australische Zahnfee bezahlt am meisten

Am 22. August feiert die ganze Welt den Tag der Zahnfee – und ihre Spendierhosen.



Laut einer aktuellen Umfrage der australischen Mundgesundheitsmarke Jack n' Jill mit 1.000 Eltern zahlt die Zahnfee in Down Under die höchsten Preise für verlorene Milchzähne. Bekamen heutige El-

tern als Kind in den 1980er-Jahren noch magere 91 Cent pro Zahn, ist mittlerweile der Wert eines Zahnes um 289 Prozent gestiegen.

Über bis zu 43 Dollar pro Zahn dürfen sich australische Kinder freuen, wenn sie einen Milchzahn verlieren. Die Zahnfee scheint in Australien besonders spendabel zu sein, dass Milchzähnen solch hoher Wert beigemessen wird. Der durchschnittliche Milchzahn-Preis liegt jedoch „nur“ bei 2,62 Dollar.

Die kleine Studie fand ebenfalls heraus, dass der Preis eines Milchzahns abhängig ist von verschiede-

nen Faktoren. Wohnort und Geschlecht spielen ebenso eine Rolle wie die Geburtsreihenfolge bei Geschwistern. So bekommen Sandwichkinder in der Regel weniger als ihre jüngeren und älteren Geschwister. Auch Mädchen bekommen durchschnittlich mehr für ihre Milchzähne als ihre älteren Geschwister, vor allem wenn diese männlich sind.

Am 22. August wird alljährlich mit dem „Tag der Zahnfee“ an einen alten Brauch erinnert: Wenn einem Kind ein Milchzahn ausfällt und es diesen unter das Kopfkis-

sen oder in ein Glas neben dem Nachttisch legt, ersetzt die Zahnfee den Zahn nachts durch eine Überraschung. Die Fabelgestalt aus dem britischen und amerikanischen Volksglauben ist demnach eine schwer beschäftigte Frau, die unermüdlich um das Wohl von Kindernündern bemüht ist und den Kleinen die Angst vor dem Zahnwechsel nehmen soll. Um dies zu würdigen, wird ihr Ehrentag mit verschiedenen Aktionen gefeiert (siehe Editorial S. 26). ■

Quelle: ZWP online