

# Wie ein kontinuierliches Prophylaxekonzept zu mehr Erfolg führt

In deutschen Zahnarztpraxen wird in Zukunft ein noch größerer Trend zur Prävention gegenüber den letzten zehn Jahren zu verzeichnen sein. Demgegenüber stehen immer noch ein unbefriedigender Ausbildungsstand und oftmals Desinteresse der Zahnarztpraxen sowie Wissensdefizite in der Bevölkerung. Dr. Steffen G. Tschackert erläutert die Startvoraussetzungen, Maßnahmen und Abläufe, die geplant werden müssen, um Prävention erfolgreich ins Praxiskonzept zu integrieren.

Von dem Trend zur Prävention profitieren aber nicht nur die Patienten, sondern auch die eigenen Praxen. Die wirtschaftliche Situation lässt immer mehr Zahnärzte über die Integration von Prophylaxe in ihre Praxisstruktur nachdenken. Die erfolgreiche Umsetzung eines Prophylaxekonzeptes hängt jedoch von ihrer Fähigkeit zur Patientenmotivation und Kommunikation ab. Das Konzept und die Be-

ser Wissenstransfer kann durch praxisinterne sowie praxisexterne Fortbildungen geübt werden. Ein professionelles Termin- und Recall-System ist Grundvoraussetzung. Im Recall-System wird der Patient zum Beispiel postalisch an seinen nächsten fest vereinbarten Prophylaxetermin erinnert. Dies sorgt für eine weitgehend regelmäßige Teilnahme am Prophylaxeprogramm und erscheint dem Patienten zu-

lichen Zähne beiträgt und so wichtig ist wie regelmäßiges Duschen oder Baden. Dieses Gespräch kann auch von einer versierten Mitarbeiterin geführt werden. Die kommunikative und fachliche Kompetenz des Behandlers ist dabei ebenso gefordert wie seine psychologische Kompetenz. Zahlreiche Faktoren müssen bei dem Gesprächsverlauf mit dem Patienten beachtet werden, um ihn zur Teilnahme an

von Patient zu Patient. Prophylaxezielgruppen sind Kinder, Jugendliche, Patienten in kieferorthopädischer Behandlung und Erwachsene. Die Erwachsenen kann man wiederum unterteilen in werdende Mütter, Implantatträger, geriatrische Patienten, karies- und parodontitisgefährdete Patienten. Der Erfolg einer parodontalen Behandlung kann nur erzielt werden, wenn man den Patient zu einer

doch immer der Aufsichtspflicht.

## Arbeitsplatz

Je nach räumlichen Bedingungen der Praxis erfolgt die Prophylaxe an einem speziell für die Prophylaxe konzipierten Stuhl oder zu bestimmten Zeiten an einem regulären klassischen Behandlungsstuhl. Ist die Einrichtung eines

tin Fertigungsdefizite oder Schwachstellen auffallen, die sofort korrigiert werden. Auch die Vorstellung interdentaler Hilfsmittel erfolgt, die Auswahl dieser hängt vom manuellen Geschick und der oralen Situation des Patienten ab. Zur Motivation des Patienten können Schaubilder und Demonstrationsmodelle herangezogen werden. Mundhygieneartikel können und sollten direkt zum Verkauf angeboten



Abb. 1: Ruhige und entspannte Atmosphäre im Prophylaxezimmer.



Abb. 2: Politur der Zähne ...



Abb. 3: ... und danach.

deutung der Prophylaxe werden zudem unterstrichen durch die mittlerweile einzigartige 30-Jahres-Studie von Professor Per Axelsson. Professor Axelsson aus Schweden begann bereits 1972 mit einer wissenschaftlichen Untersuchung zur Individualprophylaxe, die zeigt, dass Zahnlosigkeit, Karies und Parodontalerkrankungen durch entsprechende Maßnahmen vermeidbar sind. Patienten aus dieser experimentiellen Studie werden seit 30 Jahren zwei- bis viermal im Jahr zum Recall einbestellt. Die Resultate nach dieser Zeit zeigen, dass der Gebisszustand der Patienten weitgehend stabil gehalten werden konnte. Diese Studie zeigt deutlich die Notwendigkeit der Prophylaxe und die Notwendigkeit eines Prophylaxeangebotes in der eigenen Praxis auf.

gleich als angenehme Serviceleistung der Praxis. Die Hilfsmittel, die zur verbesserten Zahnpflege empfohlen werden, sollten direkt im Prophylaxeshop angeboten werden. Das gesamte Praxisteam ist informiert über die Anwendung, Bezeichnungen und Lagerung der Hilfsmittel. Eine Preisliste sollte erstellt und den Praxismitarbeitern für den schnellen und reibungslosen Verkauf zur Verfügung gestellt werden.

## Externe Kommunikation

Die externe Kommunikation kann sowohl direkt als auch indirekt erfolgen. Indirekt werden die Patienten angesprochen durch Plakate im Wartezimmer und Aufsteller an der Rezeption. Auch eine Vitrine mit Prophylaxeartikeln im Wartezimmer erregt die Aufmerksamkeit der Patienten während ihrer Wartezeit. Eine Praxisbroschüre oder Praxiszeitung, die im Wartezimmer ausgelegt wird, kann die Patienten über die angebotene Prophylaxe informieren. Mittels eines Internetauftritts oder einer Anzeige in den gelben Seiten kann zudem auf die Prophylaxeabteilung in der Praxis hingewiesen werden. Die externe Kommunikation sollte auch direkt erfolgen, um wirklich alle Patienten zu erreichen. Optimal wäre es, dieses Gespräch in einem Besprechungsraum, außerhalb des Behandlungszimmers zu führen, sofern die Zeit dafür vorhanden ist. Sowohl Zahnarzt als auch der Patient sollten auf einer Ebene sitzen. Eine weitere Voraussetzung für den Erfolg dieses Gesprächs ist es, dies ohne erkennenden Zeitdruck zu führen. Die Tür sollte geschlossen sein, sodass der Patient von der Hektik des Tagesgeschäftes nichts mitbekommt. Dem Patienten sollen die Vorteile und Nutzen der Prophylaxe erklärt werden, er muss erkennen, dass die regelmäßige Zahnreinigung zum lebenslangen Erhalt der natür-

der Prophylaxe zu überzeugen. Die Gesprächs- und Motivationsstrategie des Behandlers sollte variabel sein, da jeder Patient über eine unterschiedliche Auffassungsgabe verfügt. Der Behandler klärt den Patienten zunächst über das Präventionskonzept und die damit verbundene Vermeidung von Karies und Zahnfleischerkrankungen auf. Dabei sollten möglichst wenig Fremdwörter und Fachausdrücke benutzt werden, um den Patienten nicht zu überfordern. Der Behandler oder die Mitarbeiterin werden am Verhalten des Patienten merken, ob dieser den Ausführungen zustimmt, diese anzweifelt oder ablehnt. Normalerweise sind unsere motivierten und gut aufgeklärten Patienten leicht zu überzeugen und bereiten, die Vorteile der Prophylaxe für sich zu nutzen. Zur weiteren Überzeugung des anzweifelnden Patienten ist es wichtig auf seine persönlichen Wünsche und Bedürfnisse einzugehen. Gezielte Fragen, die an den Patienten gerichtet werden, geben diesem das Gefühl von Interesse an seiner Person. Ebenso erfährt der Behandler oder die Mitarbeiterin viel über die Denkweise des Patienten und kann ihn durch seine Fragen geschickt lenken. Zweifelt der Patient immer noch an seinem persönlichen Nutzen der Prophylaxe, wird das Gespräch beendet. In Folgeterminen des Patienten kann eventuell das Gespräch nochmals vorsichtig auf das Thema Prophylaxe gelenkt werden. Genauso sollte beim ablehnenden Patienten vorgefahren werden. Nicht jeder Patient ist sofort oder überhaupt in deutschen Praxen für die Prophylaxe zu begeistern, dies sollte beachtet werden.

## Zielgruppen

Nicht nur das Gespräch zur Motivation an der Teilnahme der Prophylaxe, sondern auch der Aufbau und Ablauf der Prophylaxesitzung differiert

nahezu perfekten Mundhygiene erzieht und eine dreimonatige Nachsorge betreibt, die den Zustand der parodontalen Gesundheit stabil hält. Eine Möglichkeit, Prophylaxepatienten für die eigene Praxis zu gewinnen, ist durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit z. B. mit Gynäkologen gegeben. Die Zahngesundheit von werdenden Müttern ist durch die Hormonumstellung in der Schwangerschaft gefährdet. Durch die Erhöhung des Hormonspiegels nimmt die Entzündungsbereitschaft des Zahnfleisches, bei gleicher Plaque-menge wie vor der Schwangerschaft, bis zum Ende der Schwangerschaft zu. In der Individualprophylaxe werden die Mütter über die nötige intensivere Zahnpflege und die Übertragung von *Streptococcus mutans* auf das Kind informiert. Der Mutter wird verständlich, dass ihr persönliches Verhalten über die eigene Zahngesundheit und die des Kindes entscheidet.

## Personal

Die Ausübung der Prophylaxe wird von geschultem Personal ausgeführt. Hier werden unterschieden: die Dentalhygienikerin, die Zahnmedizinische Fachassistentin, die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin und die fortgebildete Zahnmedizinische Fachangestellte. Diese müssen neben den fachlichen Fähigkeiten und manuellen Geschick auch qualifiziert in der Patientenführung sein. Kommunikationsfähigkeit fördert das Verhältnis zum Patienten, weckt dessen Interesse an der Prophylaxe und stärkt seine Motivation. Organisationstalent ist gefordert für die Vergabe von Terminen und die Verwaltung des Recalls. Durch das eigenverantwortliche Arbeiten der Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistentin ist eine hohe Motivation Grundvoraussetzung. Der Praxisinhaber unterliegt in Deutschland je-

eigenen Prophylaxezimmer möglich, sollte mit Musik und Bildern an den Wänden und der Decke ein Wohlfühlambiente geschaffen werden. Eine beruhigende Atmosphäre hilft Ängste abzubauen und verleiht dem Patienten ein Wellnessgefühl (Abb. 1).

## Prophylaxesitzung

Die Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistentin holt den Patienten persönlich aus dem Wartezimmer ab. Ein herzlicher Empfang und die Frage nach dem Befinden des Patienten führen schon vor der Behandlung zu einer positiven Grundstimmung des Patienten. Das aktive Benutzen des Patientennamens wirkt sich zudem positiv aus. Der Ablauf der Prophylaxesitzung umfasst die Entfernung von harten und weichen Belägen, die Politur und die Fluoridierung der Zähne. Die zunehmende Verbesserung des Gebisszustandes und zahlreiche Studien haben bewiesen, dass die tägliche Einnahme von Fluoriden das Kariesrisiko bis zu 50 % reduziert. Anstatt der täglichen Einnahme von Fluoriden kann in der Prophylaxebehandlung in Form von Gelen oder Lacken Fluoride verwendet werden, welche einen Schutz wie oben beschrieben von drei bis sechs Monaten bieten. Fluoride beschleunigen die regelmäßige Wiedereinlagerung von Mineralien. An den Patienten wird weitergegeben, die häusliche Anwendung in Form von fluoridierten Zahnpasta und fluoridiertem Speisesalz durchzuführen. Eine Unterweisung des Patienten in der häuslichen Zahnpflege erfolgt ebenfalls bei Bedarf in der Prophylaxesitzung (Abb. 2 und 3). Hierzu gehören nicht nur die Demonstration von elektrischer oder manueller Zahnpfutztechnik, sondern auch das praktische Üben des Patienten unter Aufsicht. Nur so können der Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistenten

werden. Um den Zustand der erworbenen Zahngesundheit zu sichern, werden Recallabstände von 3 bis 12 Monaten individuell vereinbart. Nur eine regelmäßige Kontrolle des Patienten und Reinigung der Zähne garantieren den Erfolg, wie Anfangs des Artikels schon beschrieben. Die Abstände können während einer länger dauernden präventiven Betreuung bei entsprechender Patientenmitarbeit verkürzt oder wahlweise bei schlechter Mitarbeit verlängert werden. Der ideale Recall ist, wenn der Patient beim Verlassen der Praxis sofort einen neuen Termin für die nächste Prophylaxesitzung ausmacht. Sollte dies aus welchen Gründen auch immer nicht gehen, wird dem Patienten angeboten, ihn telefonisch oder postalisch über seinen nächsten Termin zu informieren. Sollte es tatsächlich einmal der Fall sein, dass durch die professionelle Zahnreinigung nicht ausreichend und befriedigend das ursprüngliche Lächeln wiederhergestellt werden kann, bieten wir unseren Patienten neben dem Bleichen der Zähne etwas wirklich Neues an: Um ein schönes Lächeln wieder hervorzuzaubern, gibt es als neues Konzept „pure Tschackert“. Dr. Tschackert hat das perfekte und pure Lächeln nach Deutschland geholt und als erster Zahnarzt europaweit die komplette Zertifizierung des Las Vegas Institute (LVI) erlangt. Ein Vorteil zum Beispiel ist, die Patienten können ihr neues Lächeln zum Probetragen sogar mit nach Hause nehmen. Mehr Infos unter: [www.tschackert.com](http://www.tschackert.com)

## PN Adresse

Dr. Steffen G. Tschackert  
Praxis für Zahnheilkunde  
Goethestraße 23  
60313 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/28 30 30  
Fax: 0 69/28 30 60  
E-Mail:  
[dr.tschackert@tschackert.com](mailto:dr.tschackert@tschackert.com)  
[www.tschackert.com](http://www.tschackert.com)