

PROPHYLAXE HEUTE

Regina Regensburger

Ausbildung des Personals ist Grundvoraussetzung

Da die Prophylaxebehandlung von den Assistentinnen weitgehend in Eigenregie durchgeführt wird, ist eine umfassende Ausbildung der Mitarbeiterinnen unverzichtbar. Hierzu gehört das nötige Hintergrundwissen, der praktische Umgang mit den Instrumenten und Geräten, die richtige Anwendung der Materialien und die kompetente Beratung des Patienten. Ein wesentlicher Punkt besteht hier darin, keine Verkaufsgespräche zu führen, sondern überzeugend zu beraten. Die ersten Monate sollte die noch nicht ausgenutzte Zeit zwischen den Prophylaxesitzungen intensiv für Aufklärungsgespräche genutzt werden.

Überzeugen durch das richtige Aufklärungsgespräch

Hauptsächlich gilt es, dem Patienten die Wichtigkeit einer regelmäßigen Prophylaxe zu verdeutlichen. Wir müssen ihm zeigen, dass es Bereiche im Mund gibt, die schwer zugänglich sind und nur professionell gereinigt werden können und dass in der Praxis z. B. spezielle Lacke und Produkte aufgetragen werden, die im normalen Handel nicht erhältlich sind. Wenn man ihm das klarmachen kann, schaffen wir es auch, dass der Patient die Praxis nur mit einem neuen Termin für eine PZR verlässt.

Es ist jedoch meist kontraproduktiv, dem Patienten die Situation in seinem Mund dramatisch vor Augen zu halten und ihm möglicherweise ein schlechtes Gewissen einzureden. Dies führt bei den meisten zu solch einem Unwohlsein, dass sie sich später nur schwer zu einer konsequenten Prophylaxe entschließen können. Einfühlsamer und zielführender ist es,



Implantatreinigung

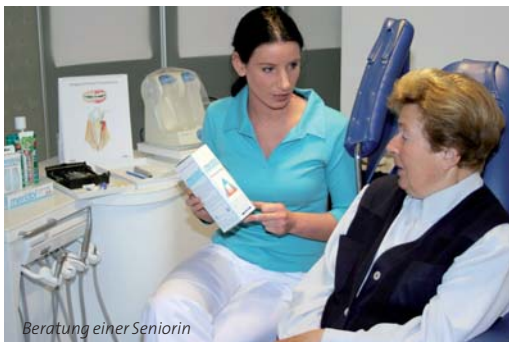
die bei fast allen vorhandenen Probleme mit einer wirklich perfekten häuslichen Mundpflege ernst zu nehmen.

Das professionelle und überzeugende Aufklärungsgespräch ist die Basis einer erfolgreichen Prophylaxeabteilung!

Optimierung von Behandlungssitzungen

Nachdem erst einmal abgeklärt wurde, wie stark die jeweiligen Patientengruppen – Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Senioren und Implantatpatienten – in unserer Praxis vertreten sind, können wir die verschiedenen Bereiche analysieren und die Behandlungsabläufe individuell für das jeweilige Alter oder die Indikation optimieren.

Lange Jahre führte das Thema Prophylaxe in den meisten Zahnarztpraxen ein Schattendasein. Mittlerweile jedoch gehört eine eigenständige und professionell geführte Prophylaxeabteilung zum unverzichtbaren Standard in einer modernen und zukunftsorientierten Praxis. Trotzdem wagen sich immer noch zahlreiche Zahnärzte nur zögernd an das Thema heran. Ich möchte Ihnen hier einige Punkte aufzeigen, die zur erfolgreichen Integration der Prophylaxe in einer Zahnarztpraxis hilfreich sind.



Beratung einer Seniorin



Kinderbehandlung mit „Assistent“



Schon während einer Schwangerschaft sprechen wir werdende Mütter bei der PZR-Sitzung auf das Prophylaxeprogramm, das bei Kindern ab dem 30. Lebensmonat durchgeführt werden kann, an. Die Schwangere bekommt zum Abschluss der Sitzung bereits eine Zahnbürste für den ersten Zahn des Babys geschenkt und wird über die Mundhygiene im Babyalter aufgeklärt. Durch dieses „Zwergenputzprogramm“ haben wir eine enorme Mund-zu-Mund-Werbung. Die Eltern sprechen z.B. im Kindergarten darüber und wir können dadurch sehr viele neue Patienten, oft auch die Erwachsenen selbst, für unsere Praxis gewinnen. Die Kinder sind unsere Patienten von morgen.

Kinder

Das Früherkennungsprogramm (FU) bei 2 ½- bis 6-Jährigen bezeichnen wir in unserer Praxis als „Zwergenputzprogramm“. Es beinhaltet neben dem Anfärben der Zähne, um „Karies“ und „Baktus“ sichtbar zu machen, u.a. das Erlernen und Optimieren der Putztechnik, eine schonende Oberflächenpolitur und eine abschließende Einschätzung des Kariesrisikos anhand des dmft-Index.

Jugendliche

Bei dieser Patientengruppe gibt es die Möglichkeit, die IP-Leistungen der Kassen vollständig auszunutzen und den Behandlungsinhalt durch zuzahlungspflichtige Leistungen, wie das Auftragen hochwertiger Fluoridierungslacke, zu erweitern. Oft ist es natürlich nicht ganz einfach, Jugendliche in der Pubertät zur Mitarbeit zu motivieren. Dies gelingt aber oft, indem wir sie etwas an der „Eitelkeit packen“. Deshalb führen wir bei jedem jungen Patienten am Ende jeder Behandlung eine Oberflächenpolitur durch und zeigen ihnen, wie sauber und hell die Zähne wirklich sind.

ANZEIGE

Universitäre Bildung und täglich neue Informationen auf dem Dentalmarkt sind unabdingbar für ein erfolgreiches Studium der Zahnmedizin und die persönliche Zukunft. Als Mitteilungsorgan des BdZM informiert die „**dentalfresh**“ neben der Verbandstätigkeit auch über alle wirtschaftlichen und fachlich relevanten Themen für Studenten und Assistenten.

Für Wissen, Erfolg und gutes Aussehen!

Fax an 03 41/4 84 74-290

www.oemus.com

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

dentalfresh Das Magazin für Zahnmedizinstudenten und Assistenten

☐ **Ja, ich abonniere die dentalfresh**

für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 19,90 € (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt). Das Abonnement umfasst vier Ausgaben pro Jahr.

Datum
Unterschrift

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

df 4/10

Widerrufsbelehrung:

Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum
Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: grasse@oemus-media.de



Aufklärungsgespräch



Erwachsene

Man muss bei den Mitarbeiterinnen den Blick dafür schulen, welche Probleme bei den Patienten vorliegen: ob Kariesrisiko, PAR-Probleme oder auch Mundgeruch. Erkennt man dies und verfügt über das nötige Hintergrundwissen, kann man die Patienten direkt ansprechen. So sind gezielte Aufklärungsgespräche, der Hinweis auf Prophylaxe, Implantatpflege, professionelle Zahnreinigung oder auf die PAR-Vorbehandlung möglich.

Senioren

Der Patient muss erkennen, dass Prophylaxe auch im höheren Alter einen Sinn macht und dass er mit einer konsequenten Teilnahme an einem Mundhygieneprogramm invasive Behandlungen vermeiden oder zumindest um Jahre hinausschieben kann. Wir stellen bei den Aufklärungsgesprächen immer wieder fest, dass die Prophylaxebereitschaft in dieser Patientengruppe wirklich vorhanden ist. Wir können dem Patienten verdeutlichen, dass nicht nur gesunde Zähne, sondern vor allem im Alter ein stabiles Zahnfleisch, das sich nicht weiter zurückzieht, und genügend Knochen für den Halt der Zähne wichtig sind.

Implantatpatienten

Patienten mit diesem hochwertigen Zahnersatz benötigen nach der Einheilphase eine besonders professionelle Nachsorge durch regelmäßige Biofilmentfernung unter Beobachtung von beginnenden Veränderungen wie Mukositis oder Periimplantitis, um den Langzeiterhalt des Implantats zu sichern.

Die Recallintervalle, die zwischen drei und sechs Monaten variieren, sind von mehreren Faktoren wie Anamnese, Mundhygiene, Sondierungstiefe, Bleeding-on-probing-Index (BOP), Allgemeinerkrankungen und Medikamenteneinnahme abhängig.

Aufbau eines Recallprogrammes

Die Individualprophylaxe sollte immer in einem separaten Behandlungszimmer durchgeführt werden. Um die zeitliche Auslastung zu optimieren ist es sinnvoll, vormittags Termine für Senioren, FU und PZR zu vergeben, nachmittags für IP-Programme oder PZR (Berufstätige). Für die FU werden 30 Minuten benötigt, für IP sollten mindestens 30, besser 45 Minuten zur Verfügung stehen, damit genügend Zeit bleibt, um über hochwertige Produkte mit Zuzahlung aufklären zu können. Für eine PZR bei Erwachsenen benötigt man 60 Minuten.

Im abschließenden Gespräch verwenden wir Bildmaterial, um noch einmal zu verdeutlichen, wie wichtig die regelmäßige Prophylaxesitzung für den Langzeiterhalt der eigenen Zähne oder eines hochwertigen Zahnersatzes im Mund ist. Wir vereinbaren bei jeder Prophylaxesitzung, egal ob bei Frühuntersuchung, Kinder- und Jugendprophylaxe, PZR oder Implantatpatienten immer gleich einen neuen Recalltermin. Damit der Patient diesen auch wahrnimmt, wird er zwei Wochen vorher von den Prophylaxemitarbeiterinnen mit einem Anschreiben daran erinnert, wodurch sich in unserer Praxis der Behandlungsausfall je Einheit auf etwa einen Patient pro Woche reduziert hat.

Gewinn für jeden

Von Prophylaxe können also alle nur profitieren: Der Patient, der seine Zähne bis ins hohe Alter erhalten möchte – die Mitarbeiterinnen, die selbstständig und kompetent am Patienten arbeiten können –, und vor allem die Zahnarztpraxis, die sich neben dem beträchtlichen Imagegewinn durch das betriebswirtschaftliche Ergebnis ein solides zweites Standbein schaffen kann! <<<

➤ KONTAKT

Regina Regensburger
Dentalhygienikerin
Schmiedberg 3a
89331 Burgau
Tel.: 0173/38 39-3 83
E-Mail:
info@dh-regensburger.de
www.dh-regensburger.de

➤ AUTORIN



Regina Regensburger

Im August 2003 übernahm Dentalhygienikerin Regina Regensburger die Leitung der Prophylaxeabteilung in der Praxis Dr. Forstner in Burgau und begann mit dem Aufbau eines Fortbildungszentrums für Prophylaxe. Ihr Angebot umfasst derzeit 15 verschiedene Kurse, wie „PZR1 und 2“, „Prophylaxe-konzept mit Erfolg“ oder „PAR – Vorbehandlung und Recall“. Darüber hinaus bietet sie alle Kurse auch als praxisinterne Schulungen an, um das ganze Team vor Ort auszubilden.