VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK // Prophylaxe ist der Inbegriff von Prävention und steht heute bei einer Vielzahl von zahnärztlichen Therapien auf dem Behandlungsplan. Dass sich neben der Mundgesundheit auch das ästhetische Erscheinungsbild der Zähne verbessert, ist ein weiterer positiver Effekt der Behandlung. Über aktuelle Möglichkeiten und Hilfsmittel für Prophylaxebehandlung und PZR informierte eine Fortbildung von Dürr Dental in Bietigheim-Bissingen.

„WIE WICHTIG SIND IHNEN IHRE ZÄHNE?“

Frank Kaltofen / Leipzig

Abb. 1: Bei einer Werksführung hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Gelegenheit, einen Blick hinter die Kulissen von Dürr Dental zu werfen.

Zahnprophylaxe liegt im Trend, soviel steht fest. Daher kommt ihr auch als eine Säule für die wirtschaftliche Stabilität von Zahnarztpraxen eine immer größere Rolle zu. Doch welche Parameter sind für die Etablierung und Umsetzung erfolgreicher Prohylaxemaßnahmen notwendig? Und wie können moderne Prophylaxesysteme wie Lunos, Schall- und Ultraschallinstrumente der Vector-Serie oder Intraoralkameras von DÜRR DENTAL SE Praxen bei ihrer Prophylaxe unterstützen? Diesen Fragen ging eine Fortbildung in den Räumen der Dürr Dental Akademie in Bietigheim-Bissingen auf den Grund, die am 30. November 2018 stattfand. Unter dem Motto „Wirkungsvolle Prophylaxe“ vermittelte die erfahrene Praxistrainerin und praktizierende Dentalhygienikerin, Vesna Braun, ihr Know-how in Sachen PZR an 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Patienten überzeugen – mit positiven Botschaften

Die Veranstaltung gliederte sich in zwei theoretische Teile und ein praktisches Training. Im ersten Teil lag der Fokus auf der wirkungsvollen Patientenberatung und -motivation, da es in diesem sensiblen Bereich immer wieder zu Schwierigkeiten kommt. Denn abgesehen von denjenigen Patienten, die ihre Recall-Termine gewissenhaft wahrnehmen, gibt es auch solche, die der Behandlung kritisch oder ängstlich gegenüberstehen.

Wie es möglich ist, diese „Zweifler“ von der Notwendigkeit einer Prophylaxebehandlung zu überzeugen und über die Abläufe aufzuklären, erörterte Vesna Braun in ihrem Vortrag. „Zufriedene Patienten werden nicht geboren, sie werden gemacht“, erläuterte sie und verwies an dieser Stelle auf die Bedeutung einer individuellen verbalen und nonverbalen Kommunikation im Rahmen der Behandlung. Hierbei sei eine gezielte Fragetechnik („Wie wichtig sind Ihnen Ihre Zähne?“ oder „Was gibt es Neues in Ihrem Mund?“) ebenso wichtig wie positive Formulierungen („Die Behandlung fördert Ihre Zahngesundheit“) und das Verwenden von „Zauberwörtern“ wie zum Beispiel „schmerzfrei, schonend, sicher“. Im Zentrum der Argumentation müsse immer die

Abb. 2

Abb. 3

Abb. 2: Christa Napholz, Produktmanagerin Zahnerhaltung bei Dürr Dental (links), und Vesna Braun, Dentalhygienikerin und Praxistrainerin, begrüßten die Teilnehmer zum theoretischen Teil der Veranstaltung. **Abb. 3:** Im praktischen Training hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit, selbst Hand anzulegen, z. B. mit dem Vector® Scaler von Dürr Dental.

Frage „Welchen Nutzen hat der Patient durch die Behandlung?" stehen sowie die Antworten darauf (Steigerung der Lebensfreude, Attraktivität etc.). Die Referentin erläuterte, dass auch die nonverbale Kommunikation (z. B. Mimik, Gestik, Bewegung und Atmung) einen Anteil am Erfolg der Gesprächsführung hat. Fazit des ersten Teils war, dass es immer eine Mischung aus Fachkompetenz, Sozialkompetenz sowie Motivation und Überzeugungsfähigkeit ist, die über den Ausgang eines Beratungsgesprächs entscheidet – allesamt Faktoren, die erlernbar bzw. trainierbar sind.

Zusammenspiel von Know-how und Technik

Nach einer Kaffeepause folgte dann der zweite Teil der Veranstaltung, in dem risikoorientierte und minimalinvasive Präventionsmaßnahmen im Mittelpunkt standen. Hierbei verdeutlichte Vesna Braun noch einmal die Ziele der professionellen Zahnreinigung, bevor sie über unterstützende Technik wie die Intraoralkamera VistaCam iX HD von Dürr Dental sprach. Mithilfe der Intraoralkamera hat der Zahnarzt die Möglichkeit, dem Patienten am Monitor zu veranschaulichen, an welchen Stellen sich Plaque, Zahnstein und Karies gebildet hat und Handlungsbedarf besteht. Auf diese Weise werde die Prophylaxebehandlung verständlicher für den Patienten, wodurch auch seine Bereitschaft zur Mitarbeit und Kostenübernahme steige, so Braun.

Die Referentin betonte, dass eine zeitgemäße Prophylaxebehandlung aber nicht nur zu dem gewünschten Ergebnis führen muss, sondern auch risikobezogen, schonend, minimalinvasiv und zeitsparend sein sollte, um den Patienten zur langfristigen Weiterführung seiner Therapie zu motivieren. Prophylaxe bedeute heute schnelle und sanfte Belagentfernung mithilfe von Ultraschall und schmerzarmen Pulver-Wasser-Strahlgeräten sowie angenehm schmeckenden Pulvern und Pasten. In ihrem Vortrag verwies Vesna Braun daher auch auf die Vorteile der Dürr System-Hygiene und innovativer Geräte wie den Vector® Scaler.

Im Anschluss hatten die Teilnehmer dann noch Gelegenheit, die Inhalte direkt selbst in einem Workshop umzusetzen: Verteilt auf drei Räume konnten sie die Anwendung einer hochmodernen Intraoralkamera ausprobieren sowie einen Vector® Scaler testen und außerdem eine Pulverstrahlbehandlung durchführen. Die gelungene Fortbildung endete am Abend mit vielen positiven Feedback-Kommentaren von zufriedenen Teilnehmern – und einem erheblichen Erkenntnisgewinn für die tägliche Arbeit in der Praxis.

DÜRR DENTAL SE
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com