

PROPHYLAXEKONZEPT PRÜFEN

Auch bewährte Abläufe in der Prophylaxe lassen sich optimieren. Praxisinhaber und ihre Teams sollten trotz häufig stressigen Alltags Zeit finden, ihr Prophylaxekonzept anzupassen und neu zu gestalten. Das kann sich lohnen. | SUSANNE PRINZHORN



Abb. 1: Implantatprophylaxe-Schallspitze SF1981+ SF1982, verhindert das Aufrauen der Implantathäse.

In der Regel haben Praxisteams selten Vergleichsmöglichkeiten. Sie lesen und hören das eine oder andere, besuchen Fortbildungen, unterhalten sich mit Kollegen. Häufig sind sie jedoch derart in den Praxisalltag eingebunden, dass sie einmal festgelegte Arbeitsabläufe für längere Zeit nicht wieder anrühren.

TENDENZEN, DIE FORDERN

Einerseits rückt die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Zahnmedizinern immer weiter in den Fokus der Prävention. Das verstehen auch die Patienten, die die Zusammenhänge zwischen Prophylaxe und Herzinfarkt- und Schlaganfallrisiko, rheumatischen Erkrankungen, Frühgeburten, Nierenversagen, Netzhautschädigungen, ja sogar Krebserkrankungen realisieren. Auch steigen ihre kosmetischen Bedürfnisse, denn strahlend weiße Zähne stehen mehr denn je für Gesundheit, Vitalität, Kompetenz und Glaubwürdigkeit in unserer Leistungsgesellschaft. Dem gegenüber steht das Leistungsspektrum einer Praxis, das darauf mit einem individuellen Prophylaxekonzept reagieren muss, das weit über das Maß einer herkömmlichen professionellen Zahnreinigung (PZR) hinausgeht. Der Unterschied: Das zahnmedizinische

Prophylaxekonzept ist ein Gesundheitskonzept mit ganzheitlichem Ansatz! Es muss individuell konzipiert sein, also die Befunde, Diagnosen, Wünsche und Bedürfnisse des Patienten berücksichtigen – und gleichzeitig praxistauglich sein, aber auch wirtschaftlichen Aspekten standhalten.

WIR EMPFEHLEN, PATIENTEN ENTSCHEIDEN

Ein gewisser Rahmen ist in der Prophylaxe natürlich vorgegeben: Durch das Patientenrechtegesetz steht das Praxisteam in der Verantwortung für verständliche Information und Aufklärung.



SUSANNE PRINZHORN

Abrechnungsexpertin, Dentalberaterin, Coach. Nach ZFA-Ausbildung leitende Funktionen in den Bereichen Prophylaxe, Organisation, Verwaltung und Abrechnung.

info@dent-sp.de

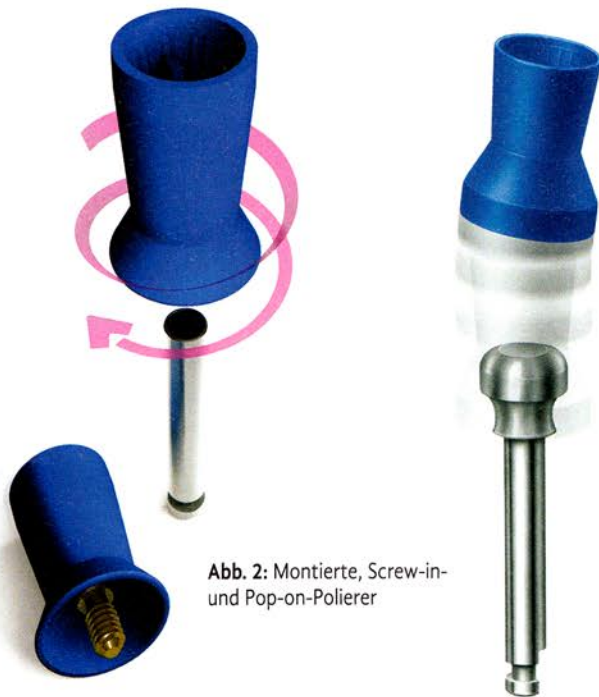


Abb. 2: Montierte, Screw-in- und Pop-on-Polierer



Abb. 3: Paro-Status

Darüber hinaus gibt es allgemeine Behandlungsrichtlinien, die eine Therapiefolge fest verankern und einen groben Spielraum umreißen.

Neben einer unerlässlichen umfangreichen Anamnese, die alle bereits bestehenden Krankheitsbilder bei der Wahl der Geräte, Instrumente und Materialien berücksichtigt, gehört dazu die allumfassende Inspektion der gesamten Mundhöhle.

Regelmäßig wiederkehrende Indizes und Taschentiefenmessungen sind als Vergleichsparameter unerlässlich, ebenso wie der Parodontale Screening Index (PSI). Darauf aufbauend und individuell angepasst werden wiederkehrende, wertorientierte Patientenberatung und Aufklärung. Diese Einstiegsmerkmale sollten ganz oben auf Ihrer Prioritätenliste stehen.

WIE GUT SIND WIR AUFGESTELLT?

Wenn Sie mögen, beantworten Sie die unten stehenden Fragen und bewerten Sie sich und Ihr Team selbst auf einer Skala von 1 bis 10. Hätten Sie die folgende Antwort zu Schall/Ultraschall gewusst? Arbeiten mit Schall zeichnet sich durch eine rundum aktive, elliptische Schwingungsweise und ein luftbetriebenes Schallhandstück (z.B. SF1LM, Komet) aus. Die Adaption sollte seitlich und mit Rückenfläche erfolgen. Schall erfordert nur einen geringen Anpressdruck und einen Anstellwinkel von 0° bis 15° zur Zahnoberfläche. Ultraschallspitzen erzielen dank einer linearen Arbeitsweise mithilfe piezoelektrischer Antriebe eine effektive Abtragsleistung. Ihre spontanen oder vielleicht zögerlichen Antworten auf diesen kleinen Fragenkatalog unten können einen ersten Aufschluss darüber geben, wie aktuell Sie und Ihr Team in diesem Teilbereich aufgestellt sind. Eine sehr zu empfehlende Übersicht bietet übrigens der Prophylaxe-Kompass (Komet, Abb. 4): Auf zwei Seiten werden Empfehlungen für die korrekte Instrumentenwahl gegeben – in Tabellenform, mit leicht erkennbaren Pics und Identifikationsnummern. Doch die Prophylaxe kann noch so gut organisiert und strukturiert sein, wenn sie nicht gelebt wird. Prophylaxe ist weit mehr als nur ein Job. Die Mitarbeiterinnen sollten neben viel Liebe zum Beruf und zu Menschen im Allgemeinen, einen kontinuierlichen Fort- und Weiterbildungswillen, große Kommunikationsbereitschaft sowie viel Wissensdurst mitbringen!

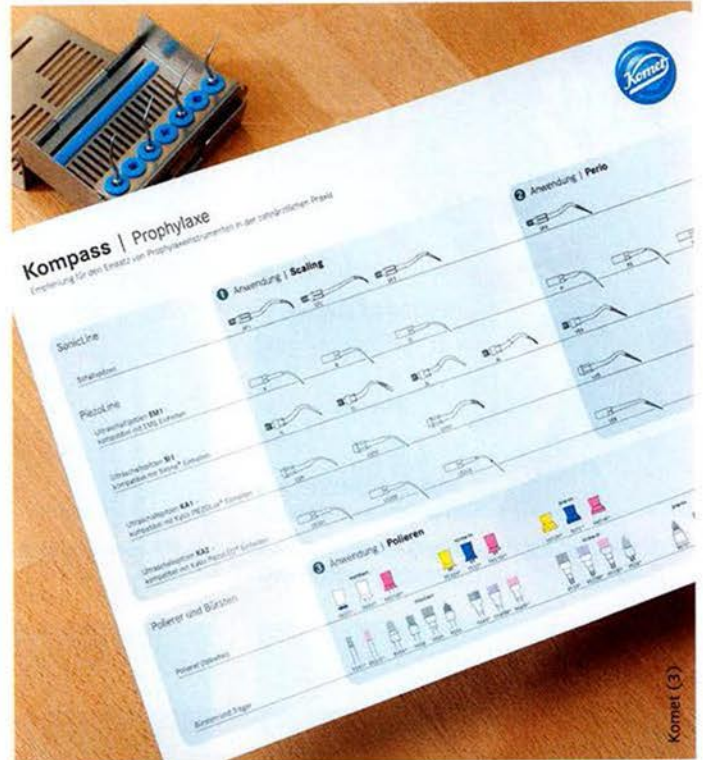


Abb. 4: Der kostenlose Prophylaxe-Kompass von Komet schafft Übersicht.

PROHYLAXEKONZEPT REFLEKTIEREN: DIE WICHTIGSTEN ASPEKTE

- Mit welchen Erwartungen/Wünschen kommen die Patienten zu uns in die Praxis?
- Wie halten Sie sich und alle Teammitglieder auf einem aktuellen Stand?
- Wie gut sind die Mitarbeiterinnen ausgebildet?
- Wie gut sind Fort- und Weiterbildungen im Qualitätsmanagement implementiert?
- Kennen alle Teammitglieder sowie die Praxisführung die Behandlungsschritte in der Prophylaxe bis ins Detail?
- Sind die Wirkstoffe der verwendeten Materialien hinreichend bekannt?
- Ist der Unterschied zwischen Schall- und Ultraschallspitzen bekannt?
- Wann und wo kommen welche Scaler und Küretten zum Einsatz?
- Gibt es Besonderheiten, die bei Implantatpatienten berücksichtigt werden müssen? (Abb. 1)
- Kennt das Team alle Geräte und Instrumente mit den jeweiligen Anwendungsbereichen, z.B. unterschiedliche Schallansätze?
- Was sind die Unterschiede bei Politurkelchen und/oder Bürsten? (Abb. 2)
- Wann und womit werden überempfindliche Zahnhälse behandelt?
- Was und wie nachhaltig sind die Wirkstoffe möglicher Präparate?
- Welche Empfehlungen werden wann bei welchem Patienten ausgesprochen bei Zahnseide, Interdentalbürstchen, Zahncreme, Mundspüllösungen, Zahnbürsten, Fluoridpräparaten?
- Wie erfolgt die Dokumentation im Prophylaxebereich? (Abb. 3)
- Was muss neben der reinen GOZ-Abrechnungsposition 1040 dokumentiert werden?
- Welche Begleitleistungen sind möglich, welche nicht?
- Wie wirtschaftlich arbeitet Ihre Prophylaxe?
- Welche Angebote und Konzepte haben Sie für welche Altersgruppen?
- Was genau ist Ihre Zielgruppe? Wie gehen Sie auf unterschiedliche Zielgruppen ein?