Wie baue ich eine Prophylaxe-Praxis auf?

Regina Regensburger

Mit Einfühlungsvermögen, Kompetenz und Fluoreszenz von fast null auf „Prophylaxe 160": In wenigen Jahren ist die Praxis Dr. Wolfgang Forstner im 7.000-Seelen-Städtchen Burgau im bayerischen Schwaben an der Grenze zu Baden-Württemberg zu einem Zentrum der Prophylaxe herangewachsen. Federführend hat diese Entwicklung Dentalhygienikerin Regina Regensburger vorangetrieben. Heute leitet sie die Prophylaxeabteilung und gibt im eigenen Schulungszentrum ihre Erfahrung an Assistentinnen und Zahnärzte weiter. Vorbereitung und Durchführung der Prophylaxesitzung, Beratung der Patienten, technisches Equipment – ihr Erfolgsrezept erläutert Frau Regensburger in den folgenden Zeilen.

Abb. 1: Zuerst erfolgt ein Aufklärungsgespräch.

Als ich vor fünf Jahren in die Praxis Dr. Forstner kam, gab es dort drei Behandlungszimmer und ein Prophylaxezimmer. Das Team bestand aus dem Zahnarzt und elf weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Zwei der Assistentinnen waren speziell in der Prophylaxe tätig, aber es fehlte eine ausreichende Zahl an Patienten, um einen extra Prophylaxe-Stuhl wirklich auslasten zu können – eine Situation, die nach meiner Erfahrung für eine ganze Reihe von Praxen typisch ist: Der gute Wille, einen Schwerpunkt in der Prävention zu setzen, ist vorhanden; nun müssen jedoch die Patienten überzeugt werden. Dr. Forstner beschloss damals: „Es ist gut, wenn das eine Dentalhygienikerin in die Hand nimmt." Und er investierte sogar in weitere Behandlungseinheiten für die Prophylaxe.

Ich habe zunächst einen Monat das Team geschult, teilweise ganztägig. Ein wesentlicher Punkt besteht darin: keine Verkaufsgespräche, sondern Aufklärung. Der Patient muss begreifen, dass Prophylaxe für ihn einen Sinn hat und dass er mit einer konsequenten Teilnahme an einem entsprechenden Programm invasive Behandlungen vermeidet oder zumindest um Jahre aufschieben kann. Selbstverständlich gehörten zur Schulung auch praktische Übungen – Prophylaxebehandlung von A bis Z.

Anschließend führte unser Team drei Monate lang im Wesentlichen Aufklärungsgespräche. Auf diese Weise erarbeiteten wir uns einen Patientenstamm, mit dem wir dann auf drei Behandlungsstühlen begannen. Insgesamt braucht man somit ungefähr ein halbes Jahr Vorlaufzeit, um dann praktisch von null auf hundert in die Vollzeitprophylaxe durchzustarten. Nun werde ich zu einzelnen wichtigen Punkten auf der Basis unsere Erfahrungen einge grundlegende Ratschläge geben. Einem Patienten die Situation in seinem Mund dramatisch vor Augen zu führen und ihm möglicherweise dabei ein schlechtes Gewissen zu machen, führt bei den meisten zu einem solchen Unwohlsein, dass sie sich später schwer zu einer konsequenten Prophylaxe entschließen können. Einfühlsamer und zielführender zugleich ist es, die bei fast allen vorhandenen Probleme mit einer wirklich perfekten häuslichen Mundpflege ernst zu nehmen. Die professionelle Prophylaxe stellt dann die medizinisch notwendige Ergänzung zur Vermeidung von Karies und Gingivitis dar.

Bildgebende Verfahren

Im weiteren Verlauf der Beratung lassen sich bildgebende Verfahren sehr gut in der Kommunikation einsetzen. Intraoralkameras haben sich in den vergangenen Jahren dabei bestens bewährt.

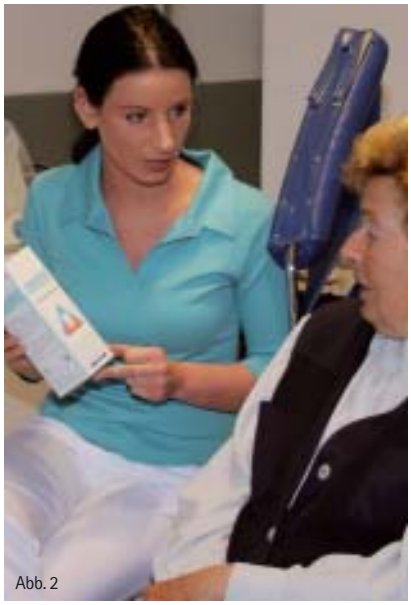
Abb. 2

Abb. 3

Abb. 4

Abb. 2: Mit einem Beratungsgespräch lässt sich das Vertrauen der Patienten gewinnen. – Abb. 3: Zu einer PZR-Sitzung ... – Abb. 4: ... gehört auch das Polieren.

Seit einem Dreivierteljahr verwenden wir darüber hinaus die spezielle Fluoreszenzkamera VistaProof der Firma Dürr Dental. Wir setzen dieses System unter anderem bei der PZR-Sitzung nach der Politur ein, um Initialkariesstellen aufzudecken. Mithilfe der bildlichen Darstellung lassen sich die Patienten sehr gut zur häuslichen Prophylaxe motivieren und von der Notwendigkeit einer regelmäßigen professionellen Zahnreinigung überzeugen. Im Allgemeinen schätzen es die Patienten, wenn sie sehen, welch hohen technischen Aufwand wir extra für sie betreiben. Das unterstreicht unsere Vorreiterrolle in der Region, bringt uns einen Imagegewinn und weckt ein extrem großes Interesse an unserem Leistungsspektrum im Prophylaxebereich.

Abb. 5: PZR-Sitzung mit VistaProof.

Geräte wie VistaProof sind meines Erachtens heutzutage ein unverzichtbares Diagnoseinstrument in einer modernen und prophylaxeorientierten Zahnarztpraxis. Zum Beispiel prüfen wir nach der Reinigung und Trockenlegung speziell, ob die Fissuren gründlich gereinigt sind und ob sich versteckte Kariesstellen finden lassen, die mit dem Auge nicht zu erkennen sind. Diese „Verdachtsareale" melden wir anschließend an Dr. Forstner, der als Zahnarzt die Diagnose stellt und über die weitere Behandlung entscheidet. Als Prophylaxeassistenz können wir für ihn weitgehend vorarbeiten.

Auch der Patient begreift es als eine über den Standard hinausgehende Leistung, dass hier noch einmal mit einem Spezialgerät getestet wird. Er versteht besser, dass an bestimmten Stellen gründlicher gereinigt werden muss – häuslich wie professionell; so lässt sich eventuell die Behandlung mit dem Bohrer vermeiden.

Auf diese Weise hat in der Praxis Dr. Forstner ein kompetentes und motiviertes Team durch persönliche Beratung und mit Unterstützung erstklassiger Technik auf dem Stand der Wissenschaft dem Patienten den wirklichen Nutzen einer konsequenten professionellen Prophylaxe vermittelt. Der Einfluss der einzelnen Komponenten auf den Erfolg lässt sich zwar schwer beziffern, aber eines ist klar: Man muss einfach in jedem Punkt top sein. Das spürt der Patient, und dann entscheidet er sich auch für ein fair zu honorierendes Gesamtpaket und nimmt die nötigen Recall-Termine gewissenhaft wahr.

160 Stunden Prophylaxe

Heute ist sogar noch ein vierter Prophylaxe-Stuhl zwei Tage pro Woche ausgebucht. Insgesamt kommen wir auf 160 Stunden Prophylaxe, für die inklusive der Teilzeitkräfte sechs Mitarbeiterinnen zuständig sind. Die Gesamtzahl der Beschäftigten in der Praxis Dr. Wolfgang Forstner ist in den vergangenen fünf Jahren auf 18 angestiegen.

Meine Erfahrungen gebe ich inzwischen in 15 verschiedenen Wochenendseminaren in meinem Fortbildungszentrum weiter – hauptsächlich an die Assistenz, doch meist ist auch zumindest ein Zahnarzt oder eine Zahnärztin dabei. Wesentliches Kennzeichen der Kurse sind die vielen praktischen Übungen an Spezialmodellen und am Patienten, der hier durch eine der anderen Kursteilnehmerinnen dargestellt wird. Auch Schulungen in Praxen vor Ort zählen inzwischen zu meinem „Repertoire".

Sehr wichtig für den Erfolg meiner Bemühungen war und ist natürlich ein Zahnarzt, der voll und ganz hinter der Prophylaxe steht und eigene Behandlungszimmer dafür eingerichtet hat. Dazu kamen Mitarbeiterinnen, die an meinen Schulungen von Anfang an Freude hatten, meine Tipps bereitwillig in die Praxis umsetzten und sich von meinem Optimismus anstecken ließen. Durch intensive Weiterbildung und das Training von Aufklärungsgesprächen im ganzen Team konnten wir schließlich viele Patienten überzeugen und die Prophylaxe in kurzer Zeit in der Praxis erfolgreich etablieren.

Abb. 6: Das Prophylaxe-Team um Regina Regensburger.

autorin.

Regina Regensburger
Dentalhygienikerin
Schmiedberg 3a, 89331 Burgau
Tel.: 0173/3 83 93 83
E-Mail: info@DH-regensburger.de
www.dh-regensburger.de