Die Herausforderung des Recalls in der Parodontologie

Regina Regensburger, DH

Im August 2003 übernahm die Autorin in der Praxis Dr. Forstner, Burgau, die Leitung der Prophylaxeabteilung. Hier fand sie eine Situation vor, die wohl typisch für viele Zahnarztpraxen ist: Die zahnärztlichen Behandlungszimmer waren sehr gut ausgelastet, während die zwei Behandlungsstühle der Prophylaxeabteilung große, bisher ungenutzte Kapazitäten boten. Die Dentalhygienikerin zeigt, wie sie die Herausforderung in der Praxis Dr. Forstner anpackte und gewährt Einblicke in Organisation, Recallsitzungen und Terminvergabe einer erfolgreichen Prophylaxepraxis.

Die dringlichste Aufgabe war es zunächst, die Mitarbeiterinnen aus- und weiterzubilden, die Behandlungsabläufe zu optimieren und einiges an Materialien und Geräten anzuschaffen. Da auch Dr. Forstner voll und ganz hinter dem ausgearbeiteten Konzept stand, stellte sich bereits nach kurzer Zeit der Erfolg ein: Nach nur vier Monaten waren schließlich sogar drei Prophylaxezimmer ausgebucht! Zurzeit wird die Prophylaxe auf 3,5 Stühlen in etwa 150 Stunden wöchentlich umgesetzt.
Was ist das Geheimnis dieses Aufschwungs?

Zur Compliance motivieren

Der Schlüssel zum Erfolg ist die regelmäßige Recallsitzung, denn nur diese ermöglicht eine gezielte und individuelle Prophylaxe, sie dient zur Vermeidung von Spätschäden und sichert das Behandlungsergebnis. Was bringt zum Beispiel eine Parodontitisbehandlung, wenn der Patient anschließend nur einmal jährlich zur Zahnsteinentfernung kommt? Nach wenigen Jahren ist die Situation unter Umständen die gleiche wie vor der PAR-Behandlung, das heißt die Zähne haben einen erhöhten Lockerungsgrad und der Kieferknochen hat sich weiter abgebaut.

ANZEIGE

Daher ist es wichtig, mit einem Patienten, der eine PAR-Behandlung benötigt, ein Vorgespräch zu führen, um die Bereitschaft seiner Mitarbeit (Compliance) zu prüfen. Nach Besprechung der Ursachen seiner Erkrankung sowie der Therapievoraussetzungen und Behandlungsmöglichkeiten sollte er genau aufklärt werden, welchen zeitlichen Umfang die Behandlung in Anspruch nimmt und welche Kosten (sowohl für die PAR-Vorbehandlung als auch für die nötigen Recallsitzungen) auf ihn zukommen. Wir müssen den Patienten motivieren und ihm bewusst machen, dass es nur mit seiner Mitarbeit möglich ist, die Erkrankung in den Griff zu bekommen und seine eigenen Zähne bis ins hohe Alter zu erhalten.
Die Recallintervalle vier bis sechs Monate sind von mehreren Faktoren abhängig. Im ersten Jahr nach einer PAR-Behandlung planen wir den Patienten immer nach vier Monaten zur nächsten PZR ein. Danach ist das Intervall von folgenden Faktoren abhängig:

Anamnese

Diese muss immer aktuell sein, da zum Beispiel Allgemeinerkrankungen mit einhergehender Medikamenteneinnahme die Immunabwehrlage des Patienten deutlich reduzieren können, d.h. die Gingivitisgefahr ist deutlich

Oberflächenpolitur mit Komet Lamellenpolierer.

höher, da die Abwehrkräfte aus der Blutbahn nicht vorhanden sind. Daher planen wir zum Beispiel Patienten mit Einnahme von Antidepressiva, Psychopharmaka, Asthmasprays oder Mittel gegen Bluthochdruck alle fünf Monate ein, Patienten mit Diabetes oder Morbus Crohn alle vier Monate.

Sondierung der Zahnfleischtaschen
Eine Sondierungstiefe (ST) im Recall von 3,5 mm bei den meisten Zähnen wäre optimal. Kritisch wird der Zustand bei einer ST von 4,5 mm oder mehr, da an diesen tieferen Zahnfleischtaschen ein aggressiver Biofilm entstehen kann, der weitere Entzündungen mit ihren Merkmalen wie Rötung, Blutung, Schwellung, vermehrter Sulcus- oder PUS-Austritt verursacht und dadurch weiterer Knochenabbau hervorgerufen wird.

Mundhygiene des Patienten
Die meisten Patienten arbeiten bei der häuslichen Pflege sehr gut mit. Bei gewissenhafter Reinigung, zum Beispiel der Zahnzwischenräume usw., können wir das Recallintervall guten Gewissens um einen Monat verlängern. Einige wenige, meist ältere Patienten, sind aber trotz großer Motivation aufgrund ungenügender manueller Geschicklichkeit oder bedingt durch Allgemeinerkrankungen wie Rheuma oder Arthrose manchmal nicht in der Lage, die häusliche MH optimal durchzuführen. Hier ist oft ein 30-Minuten-Termin alle zwei Monate erforderlich. Eine gute Mitarbeit des Patienten verlängert die Recallintervalle, eine schlechte Mitarbeit verkürzt die Intervalle!

Messung des PSI Index mit WHO Sonde.

Professionelle Zahnreinigung

Die professionelle Zahnreinigung (Dauer circa eine Stunde) umfasst folgende Punkte:

- CHX Mundspüllösung
- Anamnese erneuern
- Sondierung der Zahnfleischtaschen
- BOP
- Zahnlockerung, Furkationsbeteiligung
- Biofilmentfernung
- Glattflächenpolitur/Interdentalraumpolitur
- MH Reinstruktion/Remotivation
- Applikation eines CHX- oder Fluoridprodukts
- Recallbesprechung

CHX Mundspüllösung
Durch die einminütige Spülung einer CHX-Lösung werden für circa eine Stunde 90 % der Bakterien in der Aerosolwolke reduziert (Durchmesser 1,5 Meter um den Patienten).

Anamnese erneuern
Vor jeder Behandlung sollte eine Aktualisierung der Anamnese mit dem Patienten erfolgen (zum Beispiel Frage nach neuen Medikamenten oder eventueller Krankenhausaufenthalten).

Sondierung der Zahnfleischtaschen
Als erste Behandlungsmaßnahme ist die Sondierung der Zahnfleischtaschen erforderlich. Dafür eignet sich als Beispiel der PSI Index sehr gut. Viele Praxen, die PAR spezifisch arbeiten, notieren sich eine 6-Punkt-Messung pro Zahn. Die Sondierungstiefe (ST) wird einmal im Jahr dokumentiert an den Stellen distobukkal, bukkal, mesiobukkal, mesiolingual, lingual, distiolingual. Des Weiteren werden Blutungspunkte (BOP), Lockerungsgrade und Furkationsbeteiligungen notiert. Zur Sondierung eignet sich eine WHO Sonde. Die Sonde der Firma Aesculap mit der Nr. DB 765R hat einen entscheidenden Vorteil. Diese hat als WHO Sonde an der Spitze nicht nur eine Kugel, mit der der Behandler Rauigkeiten auf der Wurzeloberfläche besser aufspüren kann, sondern auch einen Pufferring, an welchem der Sondierungsdruck von max. 20 N optisch sichtbar wird. Wie bei allen WHO Sonden ermöglicht eine farbliche Unterteilung der Millimeter-Angabe ein einfaches Ablesen der Sondierungstiefe.

Entfernung von Zahnsteinablagerungen
Die Entfernung von harten Zahnsteinablagerungen kann mit Ultraschallgeräten und/oder Handinstrumenten erfolgen. Bei der Behandlung mit maschinellen Geräten ist es besonders wichtig, auf den Patienten zu achten. Manche leiden unter Schluck- und Würgereizproblemen oder starker Kälteempfindlichkeit. Bei diesen Patientengruppen sind bevorzugt Handinstrumente zu verwenden.

Reinigen der Zahnfleischtaschen
Biofilmentfernung/Taschenreinigung/Wurzeloberflächenreinigung – drei Begriffe für das Reinigen der Zahnfleischtaschen: Der Biofilm erneuert sich nach circa vier Monaten wieder in der Zahnfleischtasche rings um den Zahn. Dieser bildet einen eigenen Stoffwechselkreislauf und kann wieder Entzündungen hervorrufen. Zur Beseitigung des Biofilms eignen sich Ultraschallgeräte mit ihren für die Zahnfleischtaschen speziell entwickelten PAR- oder Slimlinespitzen, Gracey-Küretten oder Airflow Perio.

Glattflächenpolitur/ Interdentalraumpolitur
Zur Beseitigung sämtlicher Rauigkei-

ten und Verfärbungen eignen sich Politurpasten. Die Zähne werden heller und glatter. An einer glatten Oberfläche bilden sich deutlich weniger neue Verfärbungen und Zahnsteinablagerungen. Für eine besonders schonende Oberflächenpolitur verwenden wir die neu entwickelten Lamellenpolierer der Firma Komet. Durch die weiche Beschaffenheit ermöglichen diese sogar auch eine Politur bis circa 1,5 mm in den Sulcus und im Interdentalraum.
Für die weitere Interdentalraumpolitur wird zusätzlich zum Beispiel im OK die Politurpaste belassen und dort werden dann mit Zahnseide die Interdentalräume gereinigt. Nach der abschließenden Reinigung unter etwaigen Brückengliedern mit Superfloss kann der Patient ausspülen.

MH Reinstruktion / Remotivation
Bei schwer zugänglichen Stellen im Mund können sich sehr schnell wieder weiche Beläge und Ablagerungen ansetzen. Wir müssen bei den meisten Patienten immer wieder zur regelmäßigen Interdentalraumpflege motivieren.

Applikation von Fluorid- oder CHX-Produkten
Zum Abschluss der Behandlung kommen je nach Indikation hochwertige Fluorid- oder CHX-Produkte mit Langzeitwirkung zur Anwendung. Wichtig ist hierbei, die Wirkung der Präparate und ihre Einwirkzeit zur Stabilisierung des Gebisszustandes dem Patienten zu erläutern. Anschließend verwenden wir Bildmaterial, um noch einmal die Notwendigkeit der regelmäßigen PZR beim Patienten zu verdeutlichen.
Wir vereinbaren bei uns in der Praxis immer gleich einen neuen Recalltermin. Damit der Patient diesen auch wahrnimmt, wird er zwei Wochen vorher mit einem Anschreiben daran erinnert. So haben wir es geschafft, den Behandlungsausfall je Behandlungsstuhl auf etwa einen Patienten pro Woche zu minimieren.

autorin.

Regina Regensburger
Vor etwa fünf Jahren begann die Dentalhygienikerin mit dem Aufbau eines Fortbildungszentrums für Prophylaxe. Ihr Angebot umfasst derzeit 15 verschiedene Kurse wie z. B. „PZR 1&2“, „PAR-Vorbehandlung und Recall“ oder „Kinder- und Jugendprophylaxe“. Darüber hinaus bietet sie alle Kurse auch als praxisinterne Schulungen an, um ganze Teams vor Ort auszubilden.

kontakt.

Fortbildungszentrum Regina Regensburger
Schmiedberg 3a, 89331 Burgau
E-Mail: info@dh-regensburger.de, www.dh-regensburger.de

ANZEIGE

Wir verstärken unser Sales-Team!

Wir sind einer der weltweit führenden Hersteller hochpräziser Rotationsinstrumente, die überwiegend im Dentalbereich Verwendung finden.

Wir sind ein junges motiviertes Team und suchen zur Verstärkung unseres Europa-Teams mit Sitz in Eschborn engagierte und umsetzungsstarke

Sales Representatives *(m/w)*

im Außendienst mit Home-Office

Deutschland Region Nord

... für die Betreuung unserer Depotkunden sowie Zahnärzte und Dentallabore.

Wir stellen uns eine/n professionelle/n Mitarbeiter/in mit freundlichem und sicherem Auftreten vor, die/der über Branchenerfahrung, Kenntnisse im Vertrieb, Einsatzbereitschaft und Durchsetzungsvermögen verfügt.

Ihre Aufgaben:

- Qualifizierte Betreuung unserer Depotkunden und Endverbraucher
- Verhandlungen und Abschlussgespräche unter Erreichen definierter Umsatzziele
- Durchführung von Vertriebsaktionen
- Abhalten von Schulungen
- Einsatz auf Messen und Fortbildungsveranstaltungen

Wir bieten:

- Einarbeitung durch intensive Produkt- und Technikschulungen
- Unterstützung durch ein motiviertes junges Kollegenteam
- Ein attraktives Gehaltsmodell sowie ein Firmenfahrzeug

Interessiert?

Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angaben Ihres frühesten Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

NSK Europe GmbH

Frau Michaela Pavlic
Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
TEL: +49 (0) 61 96/7 76 06-0

NSK