

Prophylaxekonzepte – wie viel ist nötig?

9. Akademietag der ZÄKWL

Der Erfolg der Prophylaxe in der Zahnarztpraxis hängt von der Überzeugung des Behandlers ab: Je mehr er vom Nutzen der Prävention überzeugt ist und sein Praxiskonzept danach ausrichtet, umso leichter gelingt die Motivation des Patienten. Um Prophylaxe effektiv in den Praxisablauf zu integrieren, bedarf es einer individuellen, aber gründlichen Planung. Dabei steht immer die orale Gesundheit des Patienten im Mittelpunkt.

Dr. Martina Lösser/Münster



■ Dazu kann das zahnärztliche Team als Partner des Patienten erheblich beitragen und 80% der plaquebedingten Erkrankungen vermeiden. Einen Einblick in die erfolgreiche Umsetzung von Prophylaxekonzepten in der Zahnarztpraxis lieferten die bundesweit anerkannten Referenten Dr. Elfi und Dr. Lutz Laurisch in Münster beim 9. Akademietag der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe. Es sind Behandlungsgrundsätze, die als notwendige Basis für den Erfolg der zahnärztlichen Prophylaxe dienen: Von wesentlicher Bedeutung ist zunächst die Diagnosestellung. Die sich anschließende Behandlung zielt auf die Reduktion bzw. Eliminierung der pathogenen Faktoren. Sie endet, wenn das therapeutische Ziel erreicht ist. Der Recall schließlich dient der Diagnose des Ist-Zustands und der Verhütung der Reinfektion.

Erfolgreiches Präventionskonzept

Für ein erfolgreiches Präventionskonzept sind eine perfekte Organisationsstruktur der Praxis und eine abgestufte, am individuellen Risiko orientierte Betreuung

des Patienten entscheidend. Dabei ist der Umfang der professionellen Prophylaxe von der häuslichen Mundhygienemitarbeit und dem Vorliegen von besonderen Risiken abhängig. Anhand von bestimmten Parametern erfolgt in der Zahnarztpraxis die Karies- und Parodontitisrisikobestimmung, wobei die Parameter in den verschiedenen Altersstufen unterschiedlich gewichtet sein können. Sie werden unterteilt in klinische und subklinische Parameter. Für die Parodontitis sind das z. B. klinische Untersuchungen, Taschentiefen und Blutung auf Sondierung (BOP), Attachmentverlust, Kolonisationsparameter und Röntgendiagnostik. Entscheidende Erfolgsparameter sind die individuelle Betreuung und professionelle Zahnreinigung bei Patienten jeder Altersklasse. Welche Patienten wie häufig zur Prophylaxesitzung erscheinen sollen, richtet sich individuell nach den vorab erhobenen Befunden.

Die präventive Praxis

Das Ziel jeder präventionsorientierten Praxis ist grund-



Experten in der Prophylaxe und Referententeam des Akademietages: Dres. Elfi und Lutz Laurisch/Korschenbroich.



Live-Demonstration einer PZR für die Medien beim Akademietag.

sätzlich die vollständige Vermeidung von Karies und Gingivitis. Werden dennoch Restaurationen nötig, sollten diese erst dann erfolgen, wenn durch präventive Maßnahmen keine Remineralisation der geschädigten Zahnhartsubstanz mehr zu erwarten ist. Die regelmäßige Betreuung sanierter Patienten vermindert erwiesenermaßen Karies und Attachmentverlust erheblich, die intensive Nachsorge parodontal therapierter Patienten erhöht die Effizienz der Therapie beträchtlich. In den Praxen werden diese umfangreichen Gesundheitsleistungen vom Zahnarzt und vor allem von Prophylaxeassistentinnen und Dentalhygienikerinnen angeboten.

Fazit

Die zahnmedizinische Prävention sollte für jeden Patienten individuell zugeschnitten sein. Dazu ist es wichtig, dass sich jede Praxis auch mithilfe bereits bestehender Praxiskonzepte ein eigenes individuelles Konzept erarbeitet. Der Zahnarzt sollte seine Aufgabe verstärkt darin sehen, die Zahn- und Mundgesundheit seiner Patienten aufrechtzuerhalten und nicht nur pathologische Veränderungen zu beseitigen. Das geht nur durch die systematische Einbindung präventiver Maßnahmen in den Praxisalltag.

Der Akademietag – Fortbildung für das Team

Der Akademietag der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe zeichnete sich auch in diesem Jahr durch eine besondere Praxisnähe der Fortbildung aus. Das gesamte zahnärztliche Team wurde wie in der Vergangenheit auch in die Fortbildung integriert, und es wurden viele Hinweise zur sofortigen Umsetzung in den Praxisalltag gegeben. Das ist sicher auch ein Grund dafür, dass am Akademietag neben Kammermitgliedern auch zuneh-

mend Kolleginnen und Kollegen aus dem gesamten Bundesgebiet teilnehmen. Der 10. Akademietag findet am 16. August 2008 in Münster statt. ■

KONTAKT

Dr. Martina Lösser

Mitglied des Vorstands und Pressesprecherin der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe
Sandstraße 160, 57072 Siegen
E-Mail: Loesser@zahnaerzte-wl.de

ANZEIGE

ACTEON Germany – mit Firmensitz in Mettmann bei Düsseldorf – ist einer der führenden europäischen Hersteller von innovativen Verbrauchsmaterialien und Investitionsgütern für die Zahnarztpraxis. Im Zuge einer kontinuierlichen Erweiterung unseres deutschen Vertriebsteams suchen wir jeweils für folgende Gebiete eine(n) junge(n), kontaktfreudige(n)

VERKAUFSREPRÄSENTANT(IN) IM AUßENDIENST

Gebiete:

- **Baden-Württemberg / Bayern / NRW**

Ihre Aufgaben:

- Präsentation unserer Produkte in Zahnarztpraxen und bei unseren Fachhandelspartnern
- Betreuung und Unterstützung unserer Fachhandelspartner
- Akquisition von Neukunden

Ihr Profil:

- Kaufmännische und/oder dentale Ausbildung
- Erste Vertriebserfahrung
- Reisebereitschaft und Teamgeist

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin.

ACTEON Germany GmbH

z. Hd. Herrn Timo Hand
Industriestr. 9
40822 Mettmann

info@de.aceongroup.com • www.de.aceongroup.com

