

A photograph showing three dental professionals (two women and one man) sitting around a table in a modern office setting. They are engaged in a discussion, looking at documents and a dental model. The man is wearing glasses and a dark blue shirt, while the two women are wearing light blue shirts. The background features a grey sofa and a wooden wall.

Die Notwendigkeit eines neuen Leistungsspektrums im Bereich Präventionsmedizin

Die Ursachen der Parodontitis marginales sind sehr komplex und sollten im Rahmen einer Therapie stets beachtet und hinsichtlich der Risikoeinschätzung mit einbezogen werden. Dadurch wird eine adäquate Therapieplanung für den Patienten und eine individuelle Betreuung in der Vorbehandlung und im Anschluss der Therapie möglich. In der neuen PAR-Klassifikation wird deshalb eine Beurteilung verlangt, welchen tatsächlichen Einfluss der Biofilm auf die Progression der Erkrankung hat.

Text/Bilder Sirid Kulka

Je nach immunologischer Kompetenz, genetischer Disposition und systemischen und/oder lokalen Risikofaktoren, kann die gleiche Menge Biofilm zu geringerem oder größerem parodontalen Abbau führen, als er erwarten lässt. Ein individuell auf die Biofilm-Situation des Patienten abgestimmtes Initial- und Recallmanagement ist, neben der modernen nichtchirurgischen Parodontitistherapie, entscheidend für den Therapieerfolg.

Die kommende neue PAR-Behandlungsrichtlinie ist deshalb hinsichtlich der Einbindung von Präventions- und Recallmaßnahmen erweitert worden. Dazu kommt, dass unsere Patienten nicht mehr allein die Behandlung einer Erkrankung wünschen, sondern immer öfter aktiv Angebote zur Prävention suchen. Wer den Fokus auf seine Patientenbedürfnisse legt oder diese aktiv erfragt, erkennt sehr schnell, dass die Nachfrage nach Prävention wächst.

Die zahnmedizinische Prophylaxe ist inzwischen als Einstieg in vielen Zahnarztpraxen ein bereits gut funktionierender Geschäftsbereich geworden und zeigt nun mehr denn je Zukunftspotential. Damit dieser Bereich nicht von Haus aus begrenzt ist und möglichst schnell weiter ausgebaut werden kann, bedarf es einer bewussten Herangehensweise. Es ist wichtig zu agieren und nicht erst auf Nachfragen zu reagieren.

Was wird Sie nun in Ihrem Unternehmen Zahnarztpraxis weiterbringen?

Ich habe mir vor vielen Jahren selbst diese Frage gestellt und gemeinsam mit meinem Team einen Überblick über unsere Präventionsleistungen erarbeitet. Nach dieser Analyse überlegten wir gemeinsam, wie wir unser Leistungsspektrum erweitern können und welche Leistungen delegierbar sind. Meine Mitarbeiterinnen zeigten sich sehr engagiert und erkannten schnell, welches Wissen sie noch brauchten, um sich fachkompetent diesen neuen Aufgaben stellen zu können. Sie suchten sich daraufhin Angebote für Weiterbildungen.

Meine Aufgabe als Teamleiterin war es nun, die Aufgabenbereiche der Mitarbeiterinnen neu zu strukturieren und zu definieren. Wie viele meiner Mitarbeiterinnen setze ich in diesem neuen Bereich ein? Wieviel Arbeitszeit stelle ich ihnen für ihre neuen Aufgaben zur Verfügung oder brauche ich sogar neue Mitarbeiter*innen? Zeitgleich mussten auch die Räumlichkeiten und Behandlungsmöglichkeiten geschaffen werden. Die Antworten auf diese Fragen führten zu neuen Fragestellungen und ich begann, den Prophylaxe-Bereich völlig neu zu betrachten. So entwickelte ich eine neue Praxisstrategie, die mir bis heute mit dem Bereich der Prävention zu einem wirtschaftlich wertvollen Alleinstellungsmerkmal

verhalf.

Das Dentale Präventionsmanagement

Im ersten Schritt definierten wir, dass der Patient über seinen PSI-Wert der jeweiligen Prophylaxe-Mitarbeiterin zugeordnet werden sollte. Entsprechend der PSI-Werte legten wir nachfolgend allgemeine Behandlungsziele fest, die bis heute in unseren regelmäßigen Fallbesprechungen abgefragt werden. Diese Besprechungen dienen auch der Planung weiterer individueller Therapieschritte und der gegebenenfalls notwendigen Übergabe des Patienten an eine weitere qualifizierte Mitarbeiterin oder auch zu mir selbst. Nach Reevaluation und erneut folgender Fallbesprechung kann dann das Behandlungsziel neu definiert werden und der Patient wird in eine engmaschige Nachsorgetherapie integriert. Der anschließende Recall wird wiederum von einer anderen Mitarbeiterin übernommen und dient der Aufrechterhaltung des Therapieergebnisses und der Compliance des Patienten.

Fazit

Da uns die Gesundheit seit dem letzten Jahr deutlich mehr in den Focus gerückt ist, wird es immer wichtiger, Krankheiten zu vermeiden und gesund zu bleiben. Ein solches dentales Präventionsmanagement trägt dazu entscheidend bei. Es bindet nicht nur Ihre Patienten, sondern

lässt Sie zudem neue Patienten gewinnen. Durch die Möglichkeit der Umsetzung eigenverantwortlicher Aufgaben und der Möglichkeit der Qualifizierung sichern Sie sich außerdem ihr kompetentes Personal und gewinnen neue Mitarbeiter*innen. Mit dem richtigen Marketingplan, einer guten Preisgestaltung und geeigneten Investitionen, werden Sie eine wirtschaftliche Verbesserung erfahren und Ihre Therapieergebnisse optimieren. Machen Sie es für sich selbst und Ihre Patienten, mit Ihrem Team noch besser: Werden Sie kreativ und lassen Sie sich inspirieren!

Weitere Anregungen und Tipps zum dentalen Präventionsmanagement erhalten Sie über www.medicine-and-more.de



Sirid Kulka

Zahnärztin und Geschäftsführerin
der medicine and more UG

medicine and more UG

Stallbaumstr. 11 · 04155 Leipzig

Tel.: +49 341 46 36 73 84

E-Mail: info@medicineandmore.de

www.medicine-and-more.de

Anzeige



INSPIRATION UND INFORMATION

für den täglichen Praxiseinsatz.



PERMADENTAL.DE

0 28 22 - 1 00 65

Der neue 60-seitige Zahnersatzkatalog
für Behandler und Praxismitarbeiter.



Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Kataloges für die Zahnarztpraxis **Zahnersatz von A-Z**.
0800 737 000 737 | e.lemmer@permadental.de
kurzelinks.de/ze-katalog