

„Der Nächste, bitte!“



Welche deutsche Zahnarztpraxis kann mehr als 70 kariesfreie erwachsene Patienten vorweisen? In der Würzburger Praxis Dres. Schütz und Tawassoli sind die drei Behandler Dr. Dieter Schütz, Dr. Frank Schütz und Dr. Nader Tawassoli stolz auf das Ergebnis: 70 ihrer Patienten besitzen noch keine Füllung. In der Praxis am Würzburger Dom hat die Prophylaxe einen grundlegenden Stellenwert. Dr. Dieter Schütz erzieht seine Patienten seit Jahrzehnten zu richtiger Mundhygiene – mit Erfolg, wie die Zahl der Kariesfreien beweist.

► Franziska Männe-Wickborn

Die Rolle der prophylaktischen Arbeit in der Gemeinschaftspraxis Dres. Schütz und Tawassoli wird schnell deutlich: im insgesamt

Prophylaxe als wirtschaftliches Standbein

Dr. Dieter Schütz ist seit 30 Jahren ein großer Verfechter der Kariesprävention. Das spie-



Prophylaxe als Basis in der eigenen Praxis: Dr. Nader Tawassoli, Dr. Dieter Schütz und Dr. Frank Schütz.



Eines von drei Prophylaxezimmern, die den hohen Stellenwert der Mundhygiene in der Praxis zeigen.

fakten:

Team: 30 Mitarbeiter, davon 3 Behandler, 6 Prophylaxehelferinnen, 8 Zahntechniker

Praxis: 470 qm inklusive Labor/ 1 OP-Zimmer, 6 Behandlungsräume, 3 Prophylaxezimmer/1 Prophylaxeshop

über 30-köpfigen Praxis-Team arbeiten sechs Prophylaxehelferinnen, neben sechs Behandlungszimmern gibt es in der Praxis drei Prophylaxeräume. 70 erwachsene Patienten der Behandler sind kariesfrei.

gelt sich auch in der Praxis des Würzburger Zahnarztes wider. Die Prophylaxe ist neben der Implantologie zu einem bedeutenden wirtschaftlichen Standbein der Zahnarztpraxis geworden, die Bestellbücher für die Prophylaxebehandlungen auf ein halbes

DinaBase⁷

Hier ist es - das

erste Haftmittelmit professionellen
Leistungen

Die Problemlösung

DINABASE⁷ PROFESSIONELL

Dinabase⁷ ist das erste bivalente, weichbleibende, temporäre Unterfütterungsmaterial. Es wird einerseits vom Zahnarzt zur sofortigen Stabilisierung von Prothesen, zur Beschleunigung der Wundheilung oder gar zur Erstellung von Funktionsabdrücken eingesetzt. Andererseits kann es auch, wenn gewünscht, direkt vom Patienten verwendet werden. Die Verweildauer im Mund beträgt mindestens 7 Tage. Danach kann es auf einfache Weise erneuert werden.

VORTEILE FÜR DEN ZAHNARZT

- Kein Anmischen, Zeit- und Materialverlust
- Schnelles Auftragen direkt aus der Tube
- Klebt nicht an Händen oder Handschuhen
- Haftet direkt hervorragend am Kunststoff
- Äußerst preisgünstig und sparsam
- Höhere Stabilität, Ästhetik und Komfort
- Zufriedene Patienten

**SONDERANGEBOT**

Hiermit bestelle ich 1 Packung Dinabase⁷ mit 5 Tuben à 20 g für € 29,00 + MwSt

Hiermit bestelle ich 3 Packungen Dinabase⁷ mit je 5 Tuben à 20 g zum Sonderpreis von € 78,00 + MwSt

Praxisstempel:

Faxen Sie diesen Coupon bitte an: 0 61 28/97 80 18
Oder senden Sie ihn in einem frankierten Umschlag an:

Klinckmann Dental Medical GmbH
Kurt-Schumacher-Str. 30 - D-65232 Taunusstein

Jahr im Voraus ausgebucht. „Präventive Arbeit verursacht natürlich auch Kosten. Je länger man versucht, die Zähne zu erhalten, desto mehr ist zu tun.“ Doch die Patienten übernehmen die Kosten für die Prophylaxe-Leistungen gern, mit dem Bewusstsein, mit den eigenen Zähnen im Alter keine Lebensqualität zu verlieren. „Manche Patienten fahren bis zu 500 Kilometer zur Behandlung, einfach, weil sie zufrieden sind“, beschreibt Dr. Dieter Schütz anerkennend auch die Arbeit seiner Helferinnen. Einige Patienten kommen seit über 25 Jahren regelmäßig zur Prophylaxe-Behandlung.

**Patientengespräch mit
erzieherischer Wirkung**

Bereits Ende der 60er Jahre, während des Studiums in Würzburg und wenig später in der eigenen Praxis, befasste sich Dr. Dieter Schütz intensiv mit der Mundhygiene und Prophylaxe. Auslöser war ein Auslandsaufenthalt in den USA. In der Praxis eines amerikanischen Kollegen wurde sich Dr. Dieter Schütz bewusst, was



Im Praxislabor arbeiten insgesamt acht Zahntechniker.

Prophylaxe bewirken kann. „In Amerika war man schon viel weiter. Seitdem versuche ich, den Patienten beizubringen, wie wichtig vor allem die Zahnzwischenraumpflege ist“, erklärt der 60-Jährige. Das Konzept

der Patienten-Kommunikation ist denkbar einfach und hat erzieherische Wirkung: Mit Sonde oder Interdentalbürste säubert Dr. Schütz die Zahnzwischenräume und zeigt den Patienten auf dem Stuhl, was sich zwischen den Zähnen noch alles findet. Das es vor allem die Zahnzwischenräume sind, in denen Karies entsteht, begreifen die Patienten schnell. „Die Bürste allein reicht nicht aus. Das versuche ich den Patienten deutlich zu machen. Ausschlaggebend ist aber auch die Nutzung der Aminofluoride.“

Auch Dr. Frank Schütz und Dr. Nader Tawassoli haben die präventive Arbeit am Patienten als Basis für ihre zahnmedizinische Tätigkeit übernommen. „Die Prophylaxe ist die Grundlage und Voraussetzung für die Arbeit innerhalb aller anderen zahnmedizinischen Bereiche“, so das Behandler-Team. Wichtig sei es, vor allem die Eltern zu motivieren, um dann auch den Kindern die Prophylaxe nahe zu bringen.

Prophylaxe im Aufwärtstrend

Die Einstellung der Behandler und das wachsende Bewusstsein der Patienten waren ausschlaggebend dafür, dass der Prophylaxe-Bereich der Praxis in den vergangenen Jahrzehnten stetig angestiegen ist. Anfangs führte Dr. Dieter Schütz die Prophylaxe selbst am Patienten durch, im Jahr 1982 involvierte er eine Helferin in das Thema und stellte einen Prophylaxeraum zur Verfügung. Heute arbeiten sechs Prophylaxehelferinnen im Team. Im Anmeldebereich der Gemeinschaftspraxis gibt es einen Prophylaxeshop mit ausgesuchten Mundhygieneartikeln. „Patientenkommunikation und Aufklärung steht an erster Stelle. Wichtig ist, dass man eine eigene Intention hat und selbst überzeugend hinter dem steht, was man dem Patienten sagt.

Ich habe sicherlich viele Patienten verloren, die sich das nicht anhören wollten“, beschreibt Dr. Dieter Schütz, „doch ich habe durch meine Einstellung zur Mundhygiene viele neue Patienten dauerhaft gewonnen.“ ◀