

Jede Zahnarztpraxis hat ihn und nutzt ihn täglich, den Ultraschall-Generator. Er ist aus deutschen Zahnarztpraxen nicht mehr wegzudenken, denn er gehört zum Basisbestand der technischen Ausstattung. Doch welches Gerät ist derzeit das Beste am Markt?

Der Ultraschall-Generator als wichtiger Teil der Praxiskommunikation

Autor: Babera Eberle

Kürzlich kam bei einem unserer Praxis-Coachings erneut eben diese Frage nach dem besten technischen Equipment auf. Das kann man natürlich nie pauschal beantworten. Wir beantworten solche Fragen daher oftmals mit Gegenfragen und orientieren uns dabei an den Erwartungen des Zahnarztes und seinem Team.

Wir hatten es hier mit einer Praxisübernahme zu tun. Das Ziel des Coachings war es, einen Imagewandel zu bewirken. Man wollte sich bewusst vom alteingesessenen Vorgänger abheben, ohne den treuen Patientenstamm zu verunsichern. Moderner, effizienter, sympathischer und einfach besser sollte die neue Praxis sein. Dieser Veränderungsprozess entsteht nicht über Nacht und natürlich müssen zahlreiche Aspekte betrachtet und umgestaltet werden. Angefangen von Äußerlichkeiten wie die Praxiseinrichtung oder die Praxiskleidung über die Kommunikation im Team und mit dem Patienten bis hin zu reibungslosen Abläufen vor, während und nach der Behandlung.

An dieser Stelle wollen wir uns exemplarisch auf die Auswahl eines Ultraschall-Generators beschränken. Es dreht sich hier zwar nur um ein Puzzleteil des Gesamtbildes, doch es muss zu den anderen Teilen passen. Und das Gesamtbild bzw. das oben erwähnte Image wird stets von einer Praxisphilosophie geprägt, von der sich dann

alle Einzelheiten ableiten lassen. Dieses Image kann man beeinflussen. Gerade in der Anfangsphase sollte man seinen ersten Eindruck auf die Außenwelt bewusst gestalten.

Ein erster Workshop, in dem wir die Richtung und den Kurs der Veränderung definiert haben, brachte drei Hauptthemen der zukünftigen Praxis ans Licht, die ausdrücklich erarbeitet werden sollten:

- ① Fachkompetenz und Qualität – Patienten sollen den Wert der Behandlung sehen und zu schätzen wissen.
- ② Team-Building – Zahnarzt und Mitarbeiterinnen sollen sich gegenseitig mit ihren individuellen Charakterzügen respektieren.
- ③ Vertrauen – Team und Patienten sollen sich willkommen fühlen und einen natürlichen Umgang miteinander pflegen können.

Was hat das mit der Auswahl eines Ultraschall-Generators zu tun? Diese drei Hauptthemen zeigen bereits deutlich, dass nur ein leistungsstarkes Top-Gerät infrage kommt. Der Zahnarzt bestätigte unseren Eindruck, in dem er seine Auswahl an einer Automarke festmachte. Er hätte gerne einen BMW, denn „da weiß man, was man hat.“ Es soll ein hochwertiges Premiumprodukt sein,

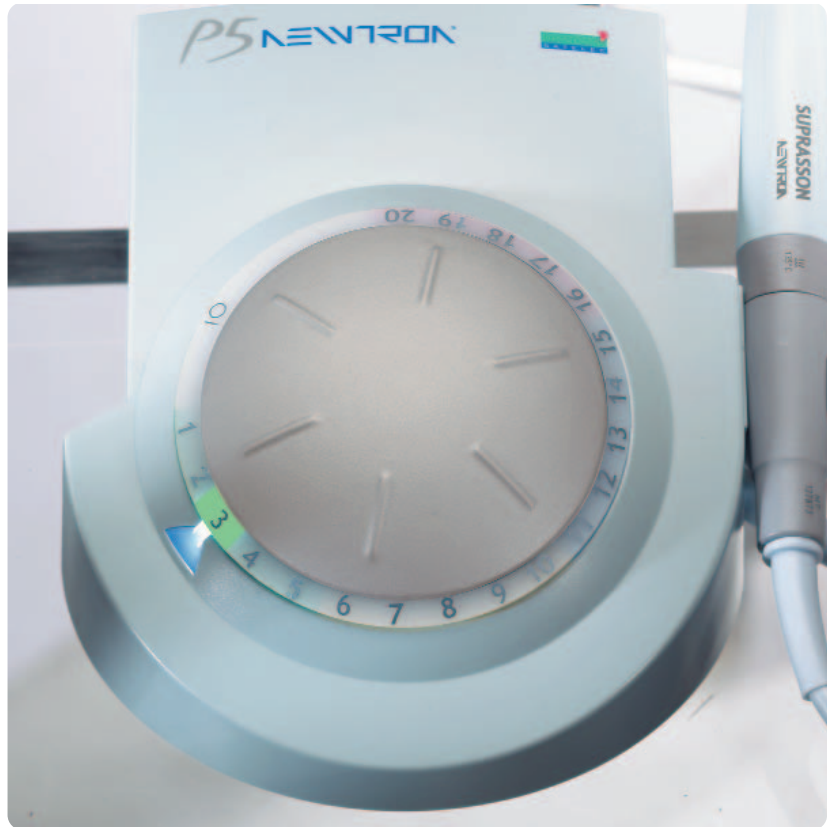
das auch optisch dem Patienten durchaus ins Auge fallen darf. Den Helferinnen waren – wie zu erwarten war (Klischee oder Realität?) – ganz andere Dinge viel wichtiger: Das Gerät muss einfach zu bedienen sein und das Handstück soll leicht sein. Es wurde darüber hinaus viel über individuelle Wünsche bzgl. des Winkels des Handstücks und der Spitzen diskutiert. Einig war man sich wieder beim Thema Patientenansprache. Das Gerät soll nicht Angst einflößend wirken, sondern „harmlos“, ästhetisch und funktional.



Abb. 1 und 2: Der Ultraschall-Generator P5 Newtron XS überzeugte die Anwender mit seinen hervorragenden Eigenschaften.

Präzise Ultraschalltechnik

Mit unserem Branchen-Know-how haben wir dieser Praxis den Ultraschall-Generator P5 Newtron XS von Satelec (Acteon Group) mit bestem Gewissen empfohlen. Dieses Gerät zeichnet sich in erster Linie durch die moderne und präzise Ultraschalltechnik Newtron aus. Ein weiteres technisch ausgeklügeltes Detail, das unseren Zahnarzt überzeugt hat, ist das sogenannte Cruise Control System. Dieses System kann man sich wie einen Tempomat im Auto vorstellen, egal ob bergauf oder bergab, das Tempo bleibt gleich, nur die aufzubringende Kraft passt sich den Gegebenheiten an. Beim Ultraschall-Generator wird durch einen elektronischen Feedback-Mechanismus, der den Härtegrad der Beläge erkennt, eine konstante Leistung an der Instrumentenspitze produziert. Der Clou: Behandler und Patient bemerken es nicht. Es entstehen keine beunruhigenden oder lauter werdenden Geräusche während der Behandlung.



Individuelle Farbcodes

Die Helferinnen konnten wir vom P5 Newtron XS wiederum sofort durch das Color Coding System und die große Auswahl an Spitzen überzeugen. Alle Spitzen sind farblich entsprechend der Leistungsstärke gekennzeichnet:

- grün = niedrige Leistung für die sanfte, parodontale Behandlung
- gelb = mittlere Leistung insbesondere für das Gesamtspektrum der Endodontie
- blau = hohe Leistung für eine effektive Zahnsteinentfernung und für die Initialtherapie
- orange = sehr hohe Leistung für Spezialindikationen in der Prothetik und Restauration.

Innerhalb jeden Farbcodes gibt es verschieden gewinkelte Spitzen zur Auswahl – je nach Mundgegebenheit und individuellen Vorlieben der Behandlerinnen. Keine Universalspitze für scheinbar universale Behandlungen in jedoch unterschiedlich ausgeprägten Mundräumen.

Das Handstück selbst ist sehr leicht und liegt ergonomisch optimal in jeder Hand. Die Damen empfinden darüber hinaus als

weiteren Vorteil, dass das Handstück nicht gewinkelt ist, dadurch kann jede von ihnen die Arbeitshaltung individuell bestimmen. Und zu guter Letzt sei hier noch der neue Flüssigkeitsbehälter genannt. Hier können sterile Kochsalzlösungen, Chlorhexidine oder Natriumhypochloride eingefüllt werden, die bereits während der Zahnsteinentfernung direkt abgegeben werden. Dank der kontrollierten Flüssigkeitszufuhr durch die Pumpe wird der gesamte Behandlungsbereich stets gründlich gespült, sodass pathogene Keime und Bakterien zuverlässig reduziert werden.

Fazit

All diese scheinbar nur kleinen Arbeitserleichterungen dürfen nicht unterbewertet werden. Denn schließlich führt jeder optimale Handgriff einer motivierten Prophylaxehelferin zu einem reibungslosen professionellen Ablauf, den der Patient zu schätzen weiß und sein Wiederkommen sichert. Und treue Patienten sichern Ihnen wiederum eine gute Mundpropaganda! Anhand dieses Beispiels wird deutlich, wie man sich Schritt für Schritt die einzelnen

Puzzleteile erarbeiten muss, damit am Ende ein stimmiges Gesamtbild entsteht, das beim Patienten positiv ankommt. So haben wir mit dem Zahnarzt und seinem Team auch all die anderen Themen angepackt, um den Veränderungsprozess sukzessive voranzutreiben. ◀

info

Mehr Informationen über unsere Praxis-Coachings und unsere Seminare finden Sie im Web unter www.dent-x-press.de oder rufen Sie uns an: 0 89/55 26 39-0

kontakt

Acteon Germany GmbH
Industriestraße 9
40822 Mettmann
Hotline: 0800/7 28 35 32
www.de.acteongroup.com