



Bei Angstpatienten zählt die schonende Behandlung

Dr. med. dent. Wolfgang Arndt und Dr. med. Frank Mathers über die angstfreie Zahnarztpraxis – ein Zukunftsmodell

Der Zahnarztbesuch wird im Allgemeinen als notwendiges Übel angesehen, den die meisten Menschen zumindest mit einem Gefühl des Unbehagens antreten [1]. Dieses Gefühl kann sich bei manchen Patienten über zunehmende Nervosität zu regelrechter Angst ausweiten [2]. Dabei können verschiedene Faktoren die Wahrnehmung der Zahnarztpraxis als Angstraum auslösen beziehungsweise zementieren: Ein Patient kann eigene traumatische Erfahrungen gemacht haben, zum Beispiel in der Kindheit, durch die Haltung nahestehender Menschen beeinflusst worden sein, oder generell Schwierigkeiten mit dem Gefühl des Ausgeliefertseins haben [3–5].

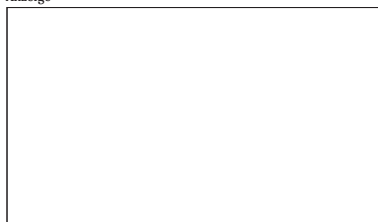
genannte Dentophobie ist nicht selten – rund 10 [6] bis 15 Prozent [2] aller Patienten gehen überhaupt nicht zum Zahnarzt oder verschieben aus Angst einen notwendigen Behandlungstermin. Das kontinuierliche Vermeiden der Behandlung führt in einen klassischen Teufelskreis, der bei

ein Zahnarzt aufgesucht wird, sind die entstandenen Schäden im Mundraum oft beträchtlich und erfordern einen hohen Aufwand zur Behebung.

Doch nicht nur ängstliche Patienten leiden unter dieser Situation, sondern auch für den Zahnarzt stellt sie eine große Belastung

Otitis media, Mastoiditis und COPD, ebenso wie bei geistig Behinderten und Patienten mit psychiatrischen Erkrankungen oder Gesichtsdeformitäten. Lachgas wird immer in Kombination mit Sauerstoff sowie einem Lokalanästhetikum eingesetzt. Bei in der Zahnmedizin üblichen Konzentrationen (30 bis 70 Prozent) fühlen sich die meisten Patienten euphorisch und/oder entkoppelt und erleben die Behandlung als angenehm und stressfrei. Die Schmerzempfindung, wichtig bei der Injektion des örtlichen Betäubungsmittels, ist unter Lachgas deutlich reduziert, und extreme Würge- und Schluckreflexe sind stark verringert (Abb. 2).

Anzeige



Angstniveau von Patienten schwer einzuschätzen

Besonders problematisch ist die Angst, wenn sie so groß wird, dass die Zahnbehandlung vollständig gemieden wird. Diese so-

Betroffenen mit einem hohen Leidensdruck einhergeht: Infolge fehlender Behandlung verschlechtert sich die Zahngesundheit, was wiederum zu gesteigerter Angst und weiterem Vermeidungsverhalten führt [7]. Wenn endlich

dar [8]. Zahnärzte sind bemüht, ihren Patienten die bestmögliche Behandlung zu bieten. Gelingt dies nicht, kann letztlich ein Gefühl des Versagens entstehen. Das Risiko von Erschöpfung und Burnout steigt, wenn die Balance zwischen Patientenerwartungen und erfolgreicher Behandlung (auch aus der subjektiven Sicht des Patienten) nicht gehalten werden kann. Viele Zahnärzte haben Schwierigkeiten, das Angstempfinden ihrer Patienten richtig einzuschätzen [9]. Das mag auch daran liegen, dass gerade ängstliche Patienten ungern über ihre Angst reden, oft aus Schamgefühl [10]. Dabei ist die Einsicht in das Grundproblem durchaus vorhanden: Für jeden zweiten deutschen Zahnarzt ist das Thema „Angst von Patienten“ sehr wichtig [9].

Schmerzempfindung deutlich reduziert

Kann man also etwas tun, um das Paradigma „Zahnarzt = Angst“ aufzubrechen und den Weg in eine möglichst angstfreie Zahnarztpraxis zu bahnen? Die Antwort ist: Ja. Technologische Fortschritte der vergangenen Jahre haben auch dem Zahnarzt den Zugriff auf sichere und effektive Möglichkeiten der Angstminderung eröffnet. Dazu gehört unter anderem die Lachgas-Sedierung, die in anderen Ländern (zum Beispiel den USA und Großbritannien) seit Jahren routinemäßig und erfolgreich eingesetzt wird [11], aber in Deutschland bisher vornehmlich eine Tradition in pädiatrischen Zahnarztpraxen hat (Abb. 1). Die Sedierung mit Lachgas bietet viele Vorteile, insbesondere im Hinblick auf die Behandlung von ängstlichen Patienten [12].

Lachgas ist das schwächste inhalative Anästhetikum und eignet sich zum Einsatz bei Patienten jeden Alters mit mäßig ausgeprägter Angst vor zahnärztlichen Eingriffen. Kontraindiziert ist der Einsatz bei Schwangeren, Pneumothorax, Drogenabhängigkeit, Leus,

Mobile Geräte erlauben Einsatz in fast jedem Raum

Weitere Vorteile sind der schnelle Wirkungseintritt und -austritt, die flexible Sedierungstiefe sowie die rasche Wiedererlangung der normalen Psychomotorik; nach der Behandlung können Patienten in der Regel die Praxis nach 15 bis 30 Minuten mit klarem Kopf verlassen. Zudem muss vor der Behandlung keine strikte Nahrungskarenz erfolgen.

Moderne Geräte gewährleisten einen hohen Sicherheitsstandard für Patient und Personal [13]. Versehenliche Überdosierungen sind aufgrund einer eingebauten „Lachgassperre“ so gut wie unmöglich (Abb. 3). Zudem ist über die Inhalationsmaske eine zweite Maske übergestülpt, die potentiell entweichendes Gas absaugt und eine Kontamination der Raumluft weitgehend ausschließt.

Die Sedierung mittels Lachgas ist sehr einfach anzuwenden und zu erlernen [14,15]. Durch die Teilnahme an einer qualifizierten Weiterbildung kann sich jeder approbierte Zahnarzt in Deutschland die Methode angeeignen, es gibt hier keine gesetzlichen Vorgaben seitens der Kammern. Die Kosten für die Geräteanschaffung sind überschaubar, ebenfalls die laufenden Kosten für Gasflaschen. Die Anwendung wird privat liquidiert; je nach Aufwand und Patient wird pro Behandlung zwischen 50 und 150 Euro berechnet.

Bei der zahnärztlichen Lachgas-Sedierung hat sich der Einsatz von mobilen Geräten als wirtschaftlichste und praktischste Lösung erwiesen [16]. In der Regel sind spezielle bauliche oder technische Anpassungen in den Praxisräumen überflüssig. Das Gas-Applikationsgerät, Flowmeter genannt, liefert sowohl Lachgas als auch Sauerstoff, benötigt keinen Stromanschluss und ist einfach zu bedienen (Abb. 4). Es ist mit Rollen ausgestattet und kann leicht von Raum zu Raum verschoben werden, was dem Zahnarzt bei der Planung große Flexibilität verschafft. Alle in Deutschland er-



Abb. 1: Lachgas bei pädiatrischen Patienten



Abb. 2: Zu jeder Lachgassedierung gehört die Lokalanästhesie.

hältlichen Geräte verfügen über eine Lachgasabsaugung, die über ein Verbindungsstück an das Absaugsystem der Praxis angeschlossen wird.

Trotz ihrer Tauglichkeit zur Angstreduktion bei phobischen Zahnpatienten spielt die Lachgas-Sedierung eine noch untergeordnete Rolle im Alltag der meisten deutschen Zahnarztpraxen. Diese bisher geringe Marktdurchdringung bietet Zahnärzten auf der Suche nach einer Chance, ihr Praxispektrum zukunftsfit zu erweitern, innovative Möglichkeiten zur Erschließung neuer Patientengruppen [17].

Voraussetzung dafür ist die Bereitschaft des Zahnarztes und seines Teams, nach einer Standort- und Ziel-Analyse bisherige Strukturen und Gewohnheiten kritisch zu überdenken und neu zu ge-



Abb. 3: Eingebaute Sicherheitsventile garantieren immer die exakte Lachgasdosierung.

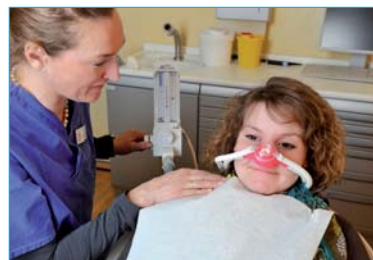


Abb. 4: Moderne Lachgasgeräte sind für den Zahnarzt einfach zu bedienen.



Dr. Frank G. Mathers, geboren 1959 in Kingston, USA, studierte Medizin an der University of Maryland, University of Illinois Chicago und der Uni Bonn. Er ist Facharzt für Anästhesiologie und Intensivmedizin, besitzt Zusatzbezeichnungen in Notfallmedizin und Schmerztherapie und ist niedergelassen in eigener Praxis in Köln. Er leitet das Institut für dentale Sedierung in Köln und veranstaltet Weiterkurse in Sedierungsverfahren für Zahnärzte (www.sedierung.com).



Dr. med. dent. Wolfram Arndt, geboren 1960 in Essen, studierte Zahnmedizin an der Universität Bonn und ist seit 1987 niedergelassen in eigener Praxis in Lidinghausen und seit 1989 in eigener Praxis (Gemeinschaftspraxis für Ästhetische Zahnheilkunde und Implantologie) in Wesseling (www.casa-dental.de). Arndt ist Spezialist für Implantologie (DGZI) und hat weitere Schwerpunkte in computergestützter 3-D-Planung und ästhetischer Zahnheilkunde.

Neun-Punkte-Plan für eine angstfreie Praxis

- A**usgangssituation analysieren und Ziele bestimmen
- N**ächste Schritte zur Praxisrestrukturierung festlegen
- G**esamtbudget aufstellen
- S**edierungspatienten identifizieren
- T**esten von Marketingstrategien
- F**ortbildungen zu Sedierungstechniken durchführen
- R**aumsituation analysieren
- E**quipment- und Materialbedarf einschätzen
- I**ntegration des Praxisteams



Wettbewerb „Young Esthetics“ 2010

Beiträge bis 30. Juli 2010 bei der DGÄZ einreichen – Siegerehrung in Westerbürg

Gerade erst hat die Techniker-Krankenkasse in einer Pressemeldung zu den Ergebnissen einer Forsa-Umfrage betont: „Zähne sind das Aushängeschild eines jeden Menschen: Vier von fünf verbinden mit guten und gepflegten Zähnen eine positive Ausstrahlung und Attraktivität.“ Fast jeder Fünfte sei „mit der Gesundheit und dem Aussehen seiner Zähne unzufrieden“.

Die wissenschaftliche Fachgesellschaft DGÄZ (Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde) wird durch Ergebnisse wie diese in ihrer Arbeit bestätigt: „Wir legen großen Wert auf kritische Fortbildung“, sagt Prof. Dr. Dr. Robert Sader, Präsident der DGÄZ, „denn der Erwartungshaltung der Patienten müssen gut geschulte Zahnärzte und Zahntechnikerenteams gegenüberstehen. Unter kritischer Fortbildung verstehen wir die klare

Trennung zwischen Verschönerungszahnmedizin und der Lösung funktionaler zahnmedizinischer Aufgaben mit einem ästhetischen Ansatz – nicht alles, was eine aus zahnärztlicher Sicht gute Lösung ist, ist auch eine, die ästhetischen Anforderungen entspricht. Die ästhetische Zahnmedizin erfordert ein spezielles Vorgehen bereits auf der Planungsebene, hier spielt backward planning eine enorme Rolle, sowie die enge Kooperation von Zahnarzt, Zahntechniker und

Patient. Komplexes Denken kombiniert mit profilierten fachlichen Fertigkeiten ist die Basis für ästhetische Lösungen.“

Um den Nachwuchs im Fach mit diesem Ansatz vertraut und ihm zudem Mut zu machen, einen eigenen Fall mit dem erlernten Wissen und Können zu versorgen, hat die DGÄZ auf Initiative ihres langjährigen ehemaligen Generalsekretärs Wolfgang M. Boer den Preis „Young Esthetics“ ausgeschrieben. Auch in diesem Jahr können sich wieder Interessenten bis zum 30. Juli 2010 bewerben: „Wir sind jedes Jahr erneut begeistert, welche tolle Arbeiten uns hier vorgelegt werden“, sagt Wolfgang M. Boer, der den Wettbewerb „Young Esthetics“ auch weiterhin betreut, „hier zeigt sich, dass die Nach-

wuchsarbeit der DGÄZ ein sehr erfolgreicher Teil der Arbeit ist. Wir werden wie immer den Sieger beziehungsweise die Siegerin zur Interna 2010 am 24. und 25. September in Westerbürg einladen, um den Fall vorzustellen. Außerdem gibt es ein Preisgeld in Höhe von 2.500 Euro und ein Jahr kostenfreie Mitgliedschaft in der DGÄZ – mit allen Vorteilen wie reduzierte Teilnahmegebühren an den Kursen unserer wissenschaftlichen Gesellschaft.“

Eingereicht werden soll eine in Funktion und Ästhetik besonders schön gelöste Arbeit in Form eines kompletten Foto-Status – nicht zwingend ist die Einreichung eines Modells. Bewerben können sich Zahnärzte bis fünf Jahre nach Erlangung der Approbation und



Initiator Wolfgang M. Boer (Euskirchen) bleibt der Vater des Young Esthetics-Wettbewerbs.

Zahntechniker bis fünf Jahre nach Erlangung des Gesellenbriefs. Die genannten Voraussetzungen müssen nachgewiesen werden. Eingekannt werden die Arbeiten an

das Büro der DGÄZ, per E-Mail an info@dgaz.de, Stichwort Young Esthetics, und per Post an DGÄZ, Graf-Konrad-Straße, 56457 Westerbürg. ■

▶ stalten. Der Weg in die angstfreie Zahnarztpraxis wird dabei leichter, wenn man sich einige Unterschiede zwischen Angstpatienten und nicht-ängstlichen Patienten bewusst macht.

Günstige Kosten-/Nutzen-Bilanz für die Praxis

Die Motivation eines Angstpatienten, sich einer Zahnbehandlung zu unterziehen, wird beispielsweise von gänzlich anderen Faktoren beeinflusst als bei weniger ängstlichen [18]. Letztere erwarten vom Zahnarzt vor allem möglichst kostengünstige und gute Behandlungsergebnisse. Dentophobiker dagegen möchten sicher gehen, dass sie möglichst behutsam (Komfort-Faktor) in möglichst wenig Sitzungen (Zeit-Faktor) behandelt werden. Erst dann folgt die Sorge um gute Behandlungsergebnisse, und ganz am Schluss der Kosten-Faktor. Angstpatienten werden deshalb eine höhere Bereitschaft mitbringen, für eine schonende Methode wie die Lachgassedierung mit dem Zahnarzt eine freie Vereinbarung zur Kostenübernahme zu schließen.

Hinzu kommt, dass ein ängstlicher Patient in der Regel seit langer Zeit keine Zahnarztpraxis mehr von innen gesehen hat. Dementsprechend umfangreich wird voraussichtlich der Behandlungsbedarf sein. Da der Dentophobiker aber ein hohes Interesse daran hat, möglichst wenige Zahnarzt-Termine durchstehen zu müssen, sollten weniger, aber dafür längere Sitzungen eingeplant werden. Die Lachgas-Sedierung erlaubt problemlos Behandlungseinheiten von ein bis zwei Stunden; nach Bedarf kann auch auf bis zu vier Stunden verlängert werden. Für den Praxisablauf bedeutet dies, dass insgesamt weniger Patienten behandelt werden können. Allerdings wird der Zahnarzt pro Sitzung mehr abrechenbare Leistungen zu erbringen haben als bei anderen Patienten, was unter dem Strich zu einer effek-

tiveren Kosten-/Nutzen-Bilanz führt [19].

Die komplexeren Anforderungen, die das Gebiss eines ängstlichen Patienten oftmals an das fachliche Können stellt, erlauben dem Zahnarzt kreativeres Arbeiten und eine größere Abwechslung in der täglichen Praxis. Zusammen mit der geringeren Patientendichte und dem mäßigeren Arbeitstempo, den Behandlungen unter Lachgas ermöglichen, entsteht somit ein positiveres Arbeitsklima, von dem das gesamte Praxisteam profitiert. Angstpatienten sind zudem meist sehr dankbare und loyale Patienten, die (nach jahrelang erlittenen Qualen) ihre positiven Erfahrungen bereitwillig weitergeben. Das ist nicht nur ein erheblicher Imagegewinn für die Praxis, sondern kann dazu beitragen, dass potentielle Neupatienten im Schneeball-Effekt angeworben werden [20].

Serviceangebot sinnvoll erweitern

In Zukunft wird die angstfreie Zahnarztpraxis dank moderner Sedierungstechniken zunehmend Wirklichkeit werden. Schonende und effektive Methoden wie die Lachgas-Sedierung können Angstpatienten den Schrecken vor der Behandlung nehmen. Die Technik der Lachgas-Sedierung kann in qualifizierten Fortbildungen einfach erlernt werden und bietet dem Zahnarzt die Chance, sein Angebot sinnvoll zu erweitern. Das hat letztlich auch positive Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit der Praxis und auf die Arbeitszufriedenheit des Zahnarztes und seines Teams.

Dr. med. dent. Wolfram Arndt, Wesseling, Dr. med. Frank G. Mathers, Anästhesist und Schmerztherapeut, Köln ■

Das Literaturverzeichnis kann per E-Mail an leser.service@dzu.de angefordert oder unter www.dzu.de heruntergeladen werden.