

NEU

DIE

# spezialistin

JOURNAL FÜR DH, DA & PA



Ausgabe 01/20

CHF 5,50



Zeitmanagement in der Praxis

## Optimale Terminplanung

### Kieferorthopädie

*Guided Biofilm Therapy für KFO Patienten*

### Think in Colors

*Farben sind tolle Helfer bei der Instrumenten- und Materialorganisation!*

### Zahnaufhellung

*Report: „Ich hätte gerne so richtig weisse Zähne“*

# Inhalt

Optimale Terminplanung in der Praxis - ist das möglich?

10



## EDITORIAL

- 03 Editorial
- 04 Neuheiten & Trends

## HYGIENE

- 06 Wie mit dem Coronavirus in der Zahnarztpraxis umgehen?

## MANAGEMENT

- 08 *Izquierdo*: Umgang mit Patientenreklamationen
- 10 *Niedermair*: Optimale Terminplanung in der Praxis - ist das möglich?

## BEKLEIDUNG

- 12 Die PET Kollektion von Pastelli

## PROHYLAXE

- 14 *Kalczyk*: Schwangere und Mütter mit Babies in der Prophylaxe
- 16 *Acret*: Vom Himmel in die Hölle: Der kieferorthopädische Patient
- 30 Mundgesundheit trotz erschwelter Bedingungen

## REPORT

- 20 Farben sind tolle Helfer bei der Instrumenten- und Materialorganisation
- 27 Zahnaufhellung: „Ich hätte gerne so richtig weisse Zähne“

## VERANSTALTUNGEN

- 24 Innsbruck - das Mekka der Prophylaxe

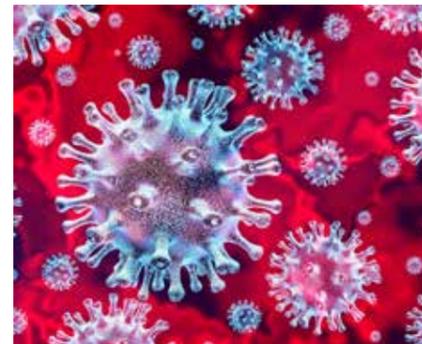
Farben sind tolle Helfer bei der Instrumenten- und Materialorganisation

20



Wie mit dem Coronavirus in der Zahnarztpraxis umgehen?

06



Vom Himmel in die Hölle: Der kieferorthopädische Patient

16



# Liebe Spezialistinnen!

Bedeutung der Zeitmanagements



Oliver Rohkamm,  
Chefredakteur  
„die Spezialistin“

Zu Ihrer Tätigkeit in der Zahnarztpraxis gehören auch die nicht-medizinischen Aufgaben, die nicht selten (beinahe) ebenso wichtig sind wie die zahnmedizinische Intervention. Gerade aus Patientensicht sind diese „Nebenschauplätze“ oftmals von grosser Bedeutung, zumal diese Aspekte einen direkten Einfluss auf deren Zufriedenheit und deren Mund-zu-Mund Propaganda haben. Gerade in diesem Zusammenhang ist das Zeitmanagement von besonderer Relevanz, und zwar nicht nur für die Patienten, die im Wartezimmer sitzen, sondern für auch Sie alle, die immer wieder den Zeitdruck zu spüren bekommen. Ich bin sicher, dass der Beitrag von Petra Niedermair hierzu ein paar interessante Ansätze vermittelt, den Sie in an Ihrem Arbeitsplatz übernehmen können.

„Zeitmanagement ist für alle wichtig, die immer wieder den Zeitdruck zu spüren bekommen.“

diesen Patientinnen ist nicht nur die Mundhygiene-Behandlung besonders wichtig, sondern auch die Aufklärungsarbeit. Gerade beim Dialog mit diesen Patientinnen sind Sie als dentales Fachpersonal besonders gefragt, können Sie doch besonders gut auf Augenhöhe mit den Schwangeren und jungen Müttern kommunizieren.

Knapp tausend Teilnehmerinnen nahmen an dieser etablierten Weiterbildungsveranstaltung statt, bei welcher diverse aktuelle Themen aufgegriffen worden sind.

Viel Spass!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dieassistentin.eu



Besucht uns auch auf der Facebookseite unter:  
[www.facebook.com/dieAssistentinmagazin](http://www.facebook.com/dieAssistentinmagazin)

## Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Redaktionsbüro für Österreich: Mag. Oliver Rohkamm, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, Leitender Chefredakteur: Oliver Rohkamm, oliver.rohkamm@dentaljournal.eu Design/Layout/EBV: Styria Media Design – m4! Mediendienstleistungs GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz, Elisabeth Hanseli. Hersteller: Universitätsdruckerei Klampfer GmbH. Auflage: 6.300 Stück. Vertrieb: Österreichische Post AG. Fotos und Grafiken: Mario Schalk, Hersteller, Fotolia. Preis pro Ausgabe: 3,50€.

Abonnement: Preis pro Jahr 12,50€, Erscheinungsweise: 4 x jährlich.

[www.facebook.com/dieAssistentinmagazin](http://www.facebook.com/dieAssistentinmagazin)

# neuheiten & trends

## AM DENTALEN MARKT

### VOCO Profluorid Varnish

## Neu: Geschmacksrichtung Cola Lime

Es gehört in jede Praxis wie die Zange oder der Bohrer: VOCO Profluorid Varnish (VPV). Den beliebten fluoridhaltigen Lack zur Zahndesensibilisierung gibt es nun auch in der Geschmacksrichtung Cola Lime – so haben die Patienten eine noch grössere Auswahl.

Der Geschmack von prickelnder Cola in Kombination mit fruchtiger Limette spricht dabei eine breite Zielgruppe an und ergänzt das bestehende Portfolio optimal. Insgesamt gibt es nun sechs Geschmacksrichtungen: Melone, Minze, Kirsche, Karamell, Bubble Gum und Cola Lime. VOCO Profluorid Varnish eignet sich ideal zur Behandlung von hypersensiblen Zähnen sowie zur Versiegelung der Dentintubuli bei Kavitätenpräparationen oder empfindlichen Wurzeloberflächen. Auch nach der professionellen Zahnreinigung ist eine Behandlung mit VPV sinnvoll, um die zuvor abgetragenen Calciumfluoriddepots wieder aufzufüllen. Der Fluoridgehalt liegt bei 22.600 ppm Fluorid (≅ 5 % Natriumfluorid). Zudem überzeugt der weiss-transparente Lack mit einer hohen Feuchtigkeitstoleranz sowie mit einer sehr guten Haftung an der Zahnhartsubstanz. VOCO Profluorid Varnish Cola Lime ist wie die weiteren Mitglieder der VPV-Familie in der praktischen SingleDose sowie in der 10 ml Tube erhältlich.

Kontakt: [www.voco.de](http://www.voco.de)



Neu im Sortiment von VOCO Profluorid Varnish: die Geschmacksrichtung Cola

### Hygiene in der Zahnarztpraxis



Aus aktuellem Anlass erinnert Dürr Dental daran, dass bereits eine grosse Auswahl an Desinfektionsmitteln auf dem Markt sind, die entsprechend eingesetzt werden können

## Desinfektionsmittel gegen das Coronavirus

Aus aktuellem Anlass erinnert Dürr Dental daran, dass bereits eine grosse Auswahl an Desinfektionsmitteln auf dem Markt sind, die entsprechend eingesetzt werden können.

Da derzeit der Fokus auf den Hygienemassnahmen gerichtet ist, sollte daran erinnert werden, dass ausschliesslich Desinfektionsmittel verwendet werden, die von der Qualifikation mindestens als «begrenzt viruzid» eingestuft sind. Ebenso muss darauf geachtet werden, dass die gereinigten Flächen erst wieder benutzt werden, wenn diese wirklich trocken sind – auch wenn man dafür etwas warten muss.

Dürr Dental bietet in dessen System-Hygiene diverse Produkte, die gegen das neuartige

Coronavirus wirksam sind. Bei Instrumenten sind dies die Referenzen ID 212/ID 212 forter Instrumenten-Desinfektion, ID 213 Instrumenten-Desinfektion sowie ID 215 enzymatischer Instrumenten-Reiniger.

Bei der Oberflächenreinigung können u.a. die Produkte mit der Referenznummer FD 322/FD 322 premium wipes, FD 322 top wipes Schnelldesinfektion oder FD 350 Desinfektionstücher eingesetzt werden. Für die Desinfektion von Haut und Händen eignen sich die beiden Produkte HD 410 Hände-Desinfektion sowie HD 412 essential Hände-Desinfektion, ebenso wirksam sind Orotol plus und Orotol ultra Sauganlagen-Desinfektion sowie die MD 520 Abdock-Desinfektion.

[www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

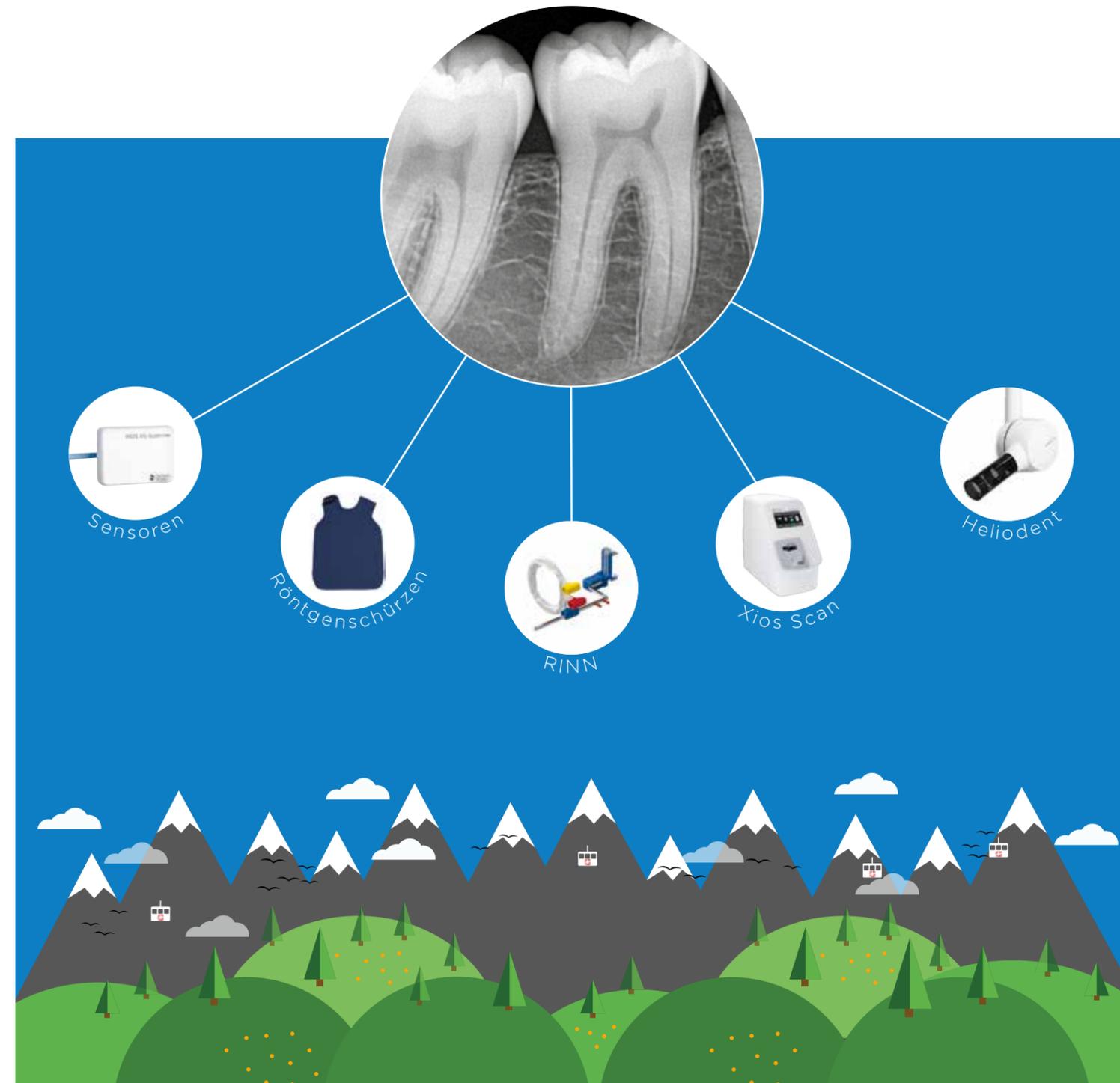
Dentsply  
Sirona

## Sie denken vernetzt

- wieso nicht auch Ihr Workflow «Intraoral»?

Entdecken Sie die Möglichkeiten der digitalen Praxis - im Dentsply Sirona Showroom Schweiz!

[www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)



Praktische Ratschläge für sämtliche Dentalprofis

# Wie mit dem Coronavirus in der Zahnarztpraxis umgehen?

Die Ausbreitung des Coronavirus in der Schweiz, in den Nachbarländern und auf der ganzen Welt ist im Moment das Thema Nummer 1 in den Medien, aber auch in der Zahnarztpraxis, speziell auch im Umgang mit den Patienten, nimmt die Verbreitung dieser Krankheit laufend an Bedeutung zu. Auch auf die Gefahr hin, dass sich die Dinge zwischen dem Schreiben dieses Artikels und dem Zeitpunkt der Veröffentlichung rasant – und vielleicht unerwartet – entwickeln können, möchte die Spezialistin auf dieses tagesaktuelle Virenthema eingehen.

Von Daniel Izquierdo-Hänni



Auf Grund der aktuellen Situation sollten die Hygienemassnahmen in der Zahnarztpraxis verschärft werden.

Die Premiere des neuen James Bond 007-Filmes, der eigentlich am 2. April in den Schweizer Kinos hätte starten sollen, wurde auf Ende Jahr verschoben, ganz zu schweigen vom Verbot der Basler Fasnacht. Aber auch die Dental Bern, welche Anfang April hätte stattfinden sollen, soll neu Ende August durchgeführt werden, und in Zürich wurde der Lehrbetrieb am Zahnärztlichen Zentrum vorläufig bis zum 15. März eingestellt. Die Ausbreitung

des Coronavirus in der Schweiz hat somit auch direkte Einflüsse auf die Dentalbranche im allgemeinen und auf die Zahnarztpraxen im konkreten, auf die tätigen Dentalprofis sowie auf die Patienten, von denen manche mehr als beunruhigt sind.

## Verstärkte Hygiene, ganz im eigenen Interesse

Die Hygiene hat schon immer zur Zahnmedizin gehört, egal ob das Ste-

rilisieren der Behandlungsgeräte, die Reinigung der Behandlungseinheit oder das Tragen von Mundschutz und Handschuhen. Die Ausbreitung des Coronavirus hat jedoch zur Folge, dass dem Thema Hygiene mehr Beachtung geschenkt wird als dies bisher vielleicht der Fall gewesen ist. Und zwar geht es hierbei nicht nur um die Patienten, sondern auch um all jene, die im Gesundheitswesen tätig sind. Egal ob Praxisassistentin oder Dentalhygienikerin, egal ob am Empfang oder am Patientenstuhl, es geht darum sich erst mal selbst zu schützen. Sowohl die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO wie auch der Verband der Swiss Dental Hygienists geben hierzu praktische Ratschläge, wobei beide auf ihren Webseiten auf die Homepage des Bundesamtes für Gesundheit BAG verweisen.

## Praktische Ratschläge

Das Gesundheitsdepartement in Bern hat unter dem Titel «Informationen für Gesundheitsfachpersonal» Empfehlungen für das Vorgehen bei Verdacht auf eine Infektion mit dem neuen Coronavirus veröffentlicht. Auch wenn diese eher für Hausärzte und Spitäler und nicht für Zahnarztpraxen verfasst worden sind, sind diese Tipps auch in der Zahnmedizin und im Umgang mit den Dentalpatienten nützlich:



Zusammen mit der Dentalmesse wurde auch der SSO-Kongress in Bern auf Ende August verschoben.

- Bieten Sie den Patienten bei Ankunft in der Praxis eine Hygienemaske an. Auch wenn sie diese bei der Behandlung ja abziehen muss, sorgt sie für Sicherheit.
- Setzen Sie die Patienten im Wartezimmer nicht gleich nebeneinander. Das Wartezimmer öfters als üblich lüften. Und Patienten, mit denen man ein besonders gutes Verhältnis hat, könnte man auch – wenn diese es wünschen – in einen anderen Raum (Büro, nicht gebrauchter Behandlungszimmer) setzen.
- Alles betreuende Personal sollte Hygienemasken, Schutzbrillen – wenn vorhanden – sowie Schutzhandschuhe und -mäntel verwenden. Bei der Durchführung von Nasopharyngeal- oder Rachenabstrichen ist eine FFP2-Maske zu verwenden.

Die offiziellen Ratschläge für das medizinische Personal finden sich auf der Website des Bundesamtes [www.bag.admin.ch](http://www.bag.admin.ch). Prinzipiell gelten auch in der Zahnarztpraxis jene Ratschläge, die der breiten Bevölkerung abgegeben werden.

- Gründlich Händewaschen Dies ist für alle Dentalprofis selbstverständlich, doch könnte man die Patienten einladen sowohl beim Eintreten in die Praxis wie auch beim Verlassen in

der Toilette seine Hände zu waschen. Sollte man einen Dispenser mit Reinigungsgel aufstellen können, umso besser.

- Hände schütteln vermeiden Der Handschlag ist zwar ein Element der Vertrauensbildungsmassnahmen hin zum Patienten, doch dieser Tage sollte man darauf verzichten.
- Abstand halten Gerade ältere Menschen sollte man durch genügend Abstand vor einer Virenübertragung schützen. Dies ist in einer Zahnarztpraxis nicht wirklich machbar, aber man kann doch versuchen die Patienten untereinander etwas zu trennen. Siehe Ratschlag oben betreffend Wartezimmer.

## Mit Verständnis reagieren

Von Berufswegen ist ja das zahnmedizinische Praxispersonal auf das Thema der Hygiene sensibilisiert, trotzdem ist die Verunsicherung hinsichtlich des Coronavirus auch bei den Medizinprofis gross. Noch grösser können Zweifel und Sorgen bei bestimmten Patienten sein, die sonst ohne Vorbehalte in die Zahnarztpraxis kommen. Genau aus diesem Grund sollte man mit Verständnis reagieren. Terminabsagen respektive -verschiebungen sollten mit Wohlwollen entgegengenommen werden, bei Recalls bewusst das Thema angesprochen werden. So kann

man den Terminplan so ausdünnen, dass sich die Patienten nicht – oder kaum – im Wartezimmer kreuzen und man als Praxisteam genügend Zeit hat die Hygienemassnahmen doppelt so vorsichtig wie üblich vorzunehmen.

## CORONAVIRUS: INFORMATION FÜR PATIENTEN

Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO hat einen Musterbrief verfasst, der von allen Zahnarztpraxen übernommen werden kann. Die Spezialistin druckt diesen Text ab in der Hoffnung, zur Patientenberuhigung beitragen zu können:

Lieber Patient!

Das Coronavirus erreicht die Schweiz. Vielleicht fragen Sie sich, ob nicht gerade der Besuch beim Zahnarzt eine Tröpfchenübertragung wahrscheinlicher macht.

Wir versichern Ihnen, dass die normalen Desinfektionsverfahren im Behandlungsraum nach jedem Patienten sowie die Verwendung von sterilen und Einweginstrumenten völlig ausreichend sind, um die Übertragung des Virus zu verhindern.

Wir werden unsererseits zusätzliche Massnahmen prüfen, um Sie und das Praxisteam zu schützen.

Wir bitten Patienten, die Symptome wie Husten, Atembeschwerden und/oder Fieber über 38 Grad haben, oder sich in den letzten Wochen in betroffenen Gebieten aufhielten, uns umgehend zu informieren. Je nach der Dringlichkeit der geplanten Behandlung werden wir das weitere Vorgehen evaluieren.

Wir informieren uns zudem regelmässig beim Bundesamt für Gesundheit (BAG) über den Stand der Dinge und passen unsere Arbeit gegebenenfalls entsprechend an.

Freundliche Grüsse  
XY

Zehn praktische Ratschläge

# Umgang mit Patientenreklamationen

**Der Umgang mit Reklamationen gehört zu den unangenehmen Aufgaben in einer Zahnarztpraxis, geht man mit Beschwerden jedoch bewusst und proaktiv um, so kann dies die Zufriedenheit und Treue der Patienten sogar verbessern.**

Von Daniel Izquierdo-Hänni



Der Empfang ist zweifelsohne nicht der richtige Ort, um Beanstandungen zu bearbeiten. Denn hier fehlt die Diskretion!

Wo gehobelt wird, fallen Späne“ lautet ein bekanntes Sprichwort. Und in der Tat gehören Missverständnisse und Irrtümer zum Alltag, auch in der Zahnarztpraxis. „Es kann passieren, darf aber nicht!“ lautet das Motto. Aber was ist, wenn doch ein Fehler geschieht?

Es mag etwas widersprüchlich klingen, doch das Vorbringen von Beschwerden ist ein überaus positiver Akt. In der Regel behalten acht von zehn Kunden ihre Unzufriedenheit für sich und wechseln kommentarlos zur Konkurrenz. Besonders in der Zahnmedizin ist das Anbringen einer Reklamation Ausdruck des Vertrauensverhältnisses vom Patienten hin zu seinem Zahnarzt, hin zu seiner Zahnarztpraxis. Auf eine Beschwerde einzugehen und ein Problem zu lösen ist, in diesem Sinne, der grösste Beweis

dafür, dass das entgegengebrachte Vertrauen und die Zufriedenheit des Patienten für den Zahnarzt und sein ganzes Team wirklich wichtig sind.

Nachfolgend daher ein Leitfaden, dessen Schritte dabei helfen eine Beschwerde erfolgreich zu handhaben.

## 1. Zuhören und ausreden lassen

Immer den Patienten ausreden lassen und diesen dabei nicht unterbrechen, mag die Beschwerde noch so unberechtigt sein. Für den Patienten ist dieses Unbehagen „persönliche Realität“ und die so bedeutende Mund-zu-Mund Propaganda hängt voll und ganz von genau dieser subjektiven Zufriedenheit ab. Oftmals sucht der Patient nur jemanden, der ihm etwas Aufmerksamkeit schenkt und zuhört. Das Gefühl kennt wohl jeder: Hat man

erst mal Dampf abgelassen, so sieht die Welt schon wieder etwas rosiger aus.

## 2. Zusammenfassen

Hat sich der Patient erst mal Luft verschafft, so ist es sinnvoll dessen Problem in eigenen Worten zusammen zu fassen. Ganz im Sinne von „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, so...“ Damit wird dem Patienten bekundet, dass man ihm zugehört und verstanden hat. Und, beinahe noch wichtiger, die Zusammenfassung bietet zudem die Möglichkeit einzelne Einwände und Aspekte etwas zu relativieren und abzuschwächen. So wird aus „das ist eine absolute Katastrophe“ dann „es ist nicht so gut gegangen“... Klingt doch schon weniger schlimm, oder?

## 3. Verständnis zeigen

Reklamationen haben oft auch damit zu tun, dass ein Patient sich nicht ernst genommen fühlt. Aus diesem Grund ist es wichtig Verständnis zu zeigen, nicht so sehr für das Problem an und für sich - schliesslich muss ja dieses erst abgeklärt werden - sondern für das Unbehagen, welches der Patient empfindet. Damit wird das Gefühl ungerecht behandelt worden zu sein vermindert, und gleichzeitig wird das angeschlagene Vertrauen wiederaufgebaut.

## 4. Danke sagen

Hand in Hand mit dem vorangegangenen Punkt sollte man dem Patienten seine Dankbarkeit äussern. Einerseits dafür, dass er eben genügend

CHECKLISTE BESCHWERDEMANAGEMENT
Zuhören und ausreden lassen.
Mit eigenen Worten zusammenfassen.
Verständnis für das Unbehagen zeigen.
Dankbarkeit ausdrücken.
Um Verzeihung bitten.
Gemeinsame Erinnerungen auffrischen.
Schriftliche Annahme.
Diskretion gewährleisten.
Umgehend agieren.
Nie schlecht über jemanden reden.

[www.swissdentalmarketing.com](http://www.swissdentalmarketing.com)

Vertrauen zu uns hat, dass er sein Unbehagen ausdrückt, andererseits helfen Reklamationen auch die eigene Leistung zu verbessern. Aus diesem Grund ist ein Dankeschön mehr als angebracht.

## 5. Um Verzeihung bitten

Wie bereits erwähnt, hängt der Erfolg einer Zahnarztpraxis vom Patienten und dessen subjektiver Zufriedenheit ab. Basierend auf dieser Tatsache sollte man immer und auf jeden Fall um Verzeihung bitten. Es geht dabei nicht darum einen Fehler einzugestehen, sondern - ganz entscheidend bei diesem Schritt - sich für die Umstände und das Unbehagen zu entschuldigen. Und: Für einen verärgerten Patienten handelt es sich beim Wort „Verzeihung“ um den absoluten Schlüsselbegriff, dieser wartet oftmals nur darauf ein „bitte entschuldigen Sie uns“ zu hören.

## 6. Erinnerung auffrischen

Handelt es sich um einen bestehenden, langjährigen Patienten, so sollte man während des Gespräches versuchen positive Erfahrungen in Erinnerung zu rufen. Im Sinne von „bisher hatten wir ja eine wirklich tolle Zusammenarbeit...“ Damit wird der allenfalls vorhandene Ärger durch die positiven Erinnerungen und Sensatio-

nen abgeschwächt, wenn nicht sogar aufgewogen.

## 7. Schriftliche Annahme

Es muss nicht ein amtlich-behördliches Schreiben sein, ein selbst erarbeitetes A4-Blatt reicht völlig aus, um eine Beschwerde praxisintern zu protokollieren. Mit der schriftlichen Annahme einer Beschwerde werden zwei Ziele verfolgt. Einerseits beweist man dem Patienten, dass man seine Reklamation wirklich ernst nimmt und gibt hierfür ein Beweis in die Hand. Andererseits dient das Formular zur internen Beschwerdeabwicklung und hilft mit, dass die Beanstandung nicht untergeht.

## 8. Diskretion

Eine Reklamation hat, wie bereits erwähnt, viel mit Vertrauen zu tun, und dieses geht Hand in Hand mit der Diskretion. Bei Beschwerden und Gesprächen mit unzufriedenen Patienten sollte die Verschwiegenheit immer

gewahrt werden. Konkret heisst dies, dass entsprechende Konversationen nicht am Empfangsschalter geführt werden dürfen, sondern im Büro des Chefs oder, wenn nichts anderes vorhanden, in einem leeren Behandlungszimmer, bei geschlossener Türe. Die Diskretion ist im Interesse beider Parteien: Dem Patienten hilft sie sich vertrauensvoller und ehrlicher auszudrücken, die Praxis vermeidet, dass andere Besucher von der Reklamation erfahren.

## 9. Sofort agieren

Entscheidender Faktor bei einer Beschwerde ist auch die Zeitspanne, in welcher eine Antwort gegeben wird. Gerade in der Zahnmedizin kann nicht immer eine sofortige Lösung angeboten werden, handelt es sich etwa um ein Problem bei einer Implantatbehandlung. Die Antwort respektive der Lösungsvorschlag sollte jedoch in zwei, drei Arbeitstagen erfolgen, maximal innerhalb einer Woche. Verschleppt sich die Lösung, so wird die Unzufriedenheit des Patienten nur noch verstärkt. Die Folgen sind katastrophal, verbreitet sich doch negative Mundpropaganda wie ein Buschfeuer!

## 10. Nie schlecht über jemanden reden

Nicht nur gegenüber den Beschwerden von Patienten (extern), sondern auch bei Problemen und Reklamationen innerhalb des Teams (intern) gilt die Regel, nie schlecht über jemanden zu reden - und sei es in einem Zwiegespräch zwischen zwei Arbeitskollegen. Irrren ist menschlich, ein Fehler kann schliesslich jedem widerfahren. Vertrauen und Stimmung werden kaum schlimmer untergraben, als wenn man mitbekommt, dass schlecht über eine andere Person gesprochen wird. Denn dann denkt man automatisch: „Was wird man wohl über mich sagen?“

## ZUR INFORMATION

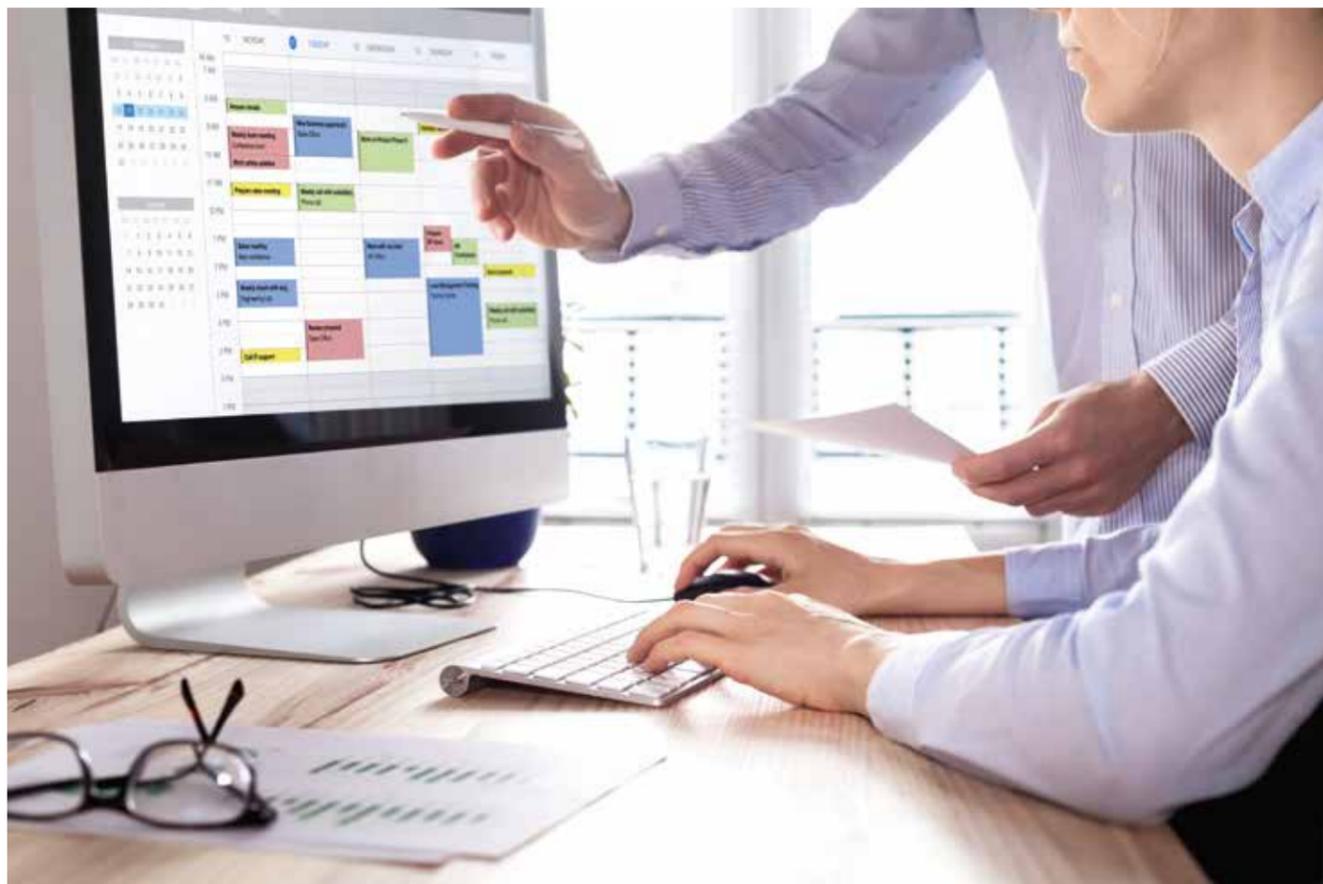
Laden Sie sich auf [www.swissdentalmarketing.com](http://www.swissdentalmarketing.com) in der Rubrik „Publikationen > Daily Business Tools“ die Checkliste für einen erfolgreichen Umgang mit Patientenreklamationen kostenlos als PDF runter.

Zeitmanagement ist heute wichtiger denn je

# Optimale Terminplanung in der Zahnarztpraxis – ist das möglich?

**Ein wirtschaftliches Zeitmanagement ist in der modernen Zahnarztpraxis ein Muss. Nach wie vor ist es in Ordinationen trotz Terminkalender so, dass Patienten oft lange Wartezeiten in Kauf nehmen müssen. Das ist nicht nur für die Patienten sehr ärgerlich, sondern auch für den Zahnarzt und seine Mitarbeiterinnen.**

Von Petra Niedermair, [www.zahnarztseminare.at](http://www.zahnarztseminare.at)



Man kann als Praxispersonal noch so hilfsbereit und freundlich sein, lange Wartezeiten wirken sich negativ auf das Image der Zahnarztpraxis aus.

Aus dem täglichen Praxisalltag kennt das fast jede Praxis. Eine geplante Extraktion dauert länger, Schmerzpatienten wollen versorgt werden, Patienten erscheinen zu spät zu Ihren Terminen oder halten die Termine gar nicht ein. All das trägt zu Verzögerungen in der Terminplanung bei. Den ganzen Tag

ist es nicht möglich die Verspätungen wieder aufzuholen. Ärger und Stress ergeben sich oft aus einem schlechten Bestellsystem. Die mangelnde Wirtschaftlichkeit, die sich daraus ergibt, ist noch ärgerlicher. Die Patienten sind verärgert und üben Druck auf die AssistentInnen aus. Lange Wartezeiten wirken sich auch auf das Image der Zahnarztpraxis aus.

Aber wann fängt es an? Meist schon bei der Eröffnung der Praxis. Man ist froh, wenn sich viele Patienten anmelden. Wie die Patienten eingeteilt werden, darüber machen sich die Zahnärzte/Zahnärztinnen keine Gedanken. So steht in den ersten paar Wochen ein Patient nach dem anderen im Terminkalender. Am Ende des Tages gibt es eine Überraschung, wenn man sich das Ergebnis seiner Arbeit ansieht. Am Beginn der Praxiseröffnung möchte man sich für jeden Patienten genug Zeit nehmen und plant für eine Kontrolle 45 Minuten ein.

10 Kontrollen am Tag mit der Eingabe Panorama, Zahnstein, Stomatitis ergeben beim Kassenzahnarzt einen Tagesumsatz von € 523,00. Das ist definitiv zu wenig!

Und jetzt hat man das Problem, dass der Kalender voll ist mit Kontrollen. Es gibt keine freien Termine/Folgetermine für Füllungen, Wurzelbehandlung und Kronen, Brücken usw. Es entstehen die ersten Engpässe und man „wurschtelt“ sich so die ersten Wochen und Monate, oft auch Jahre durch.

Man hat viele Patienten, der Terminkalender ist überfüllt. Der Praxisinhaber kommt nie pünktlich nach Hause und die Mitarbeiterinnen sind genervt, weil man überhaupt nie einen privaten Termin planen kann. Und dann kommt der Zeitpunkt, wo man einfach zum Entschluss kommt, dass man den Terminkalender strukturieren muss.

Aus meiner 40-jährigen Erfahrung in der Zahnarztpraxis, weiss ich, dass eine optimale Terminplanung möglich ist. Es braucht die notwendige Konsequenz der zuständigen MitarbeiterInnen an der Rezeption, und einen Praxisinhaber, der voll und ganz hinter seiner RezeptionsmitarbeiterInnen steht. Nur



Eine perfekte Terminplanung setzt zuerst eine Analyse des derzeitigen Terminplanes voraus.

dann ist eine gut durchdachte Terminplanung möglich.

Typische Probleme in der Praxis sind:

- Es gibt keine Ist – Analyse
- Es gibt keine Pufferzeiten
- Patienten versäumen Termine
- Patienten sagen Termine ab
- Das Terminbuch ist nicht strukturiert aufgebaut.
- Plan und Realität weichen voneinander ab.
- Der Zahnarzt hält sich nicht an die geplante Behandlungszeit.
- Schmerzpatienten werden eingeschoben und es gibt keinen Puffer für diese Fälle.
- Es wird zu viel daneben bestellt.
- Die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Rezeptionsmitarbeiterin findet nicht statt.
- Der Zahnarzt teilt Bekannte und Freunde zusätzlich ein.

Eine perfekte Terminplanung setzt zuerst eine Analyse des derzeitigen Terminplanes voraus.

Es erfolgt eine genaue Behandlungsplanung, die auch die Folgesitzungen berücksichtigt. Mit einer vollständigen Behandlungsplanung lässt sich der Terminkalender korrekt mit parallel gelegten Terminen vorausplanen.

Planen Sie den Terminkalender abwechslungsreich mit langen und kur-

zen, anstrengenden und einfachen Behandlungen, abgestimmt mit dem Behandler. Wichtig ist es, diese Termine strikt einzuhalten. Wenn Sie sich nicht sicher sind, wie lange Sie für die einzelnen Behandlungen einplanen sollen, führen Sie ein paar Wochen lang ein Protokoll. Schreiben Sie die einzelnen Terminarten auf und notieren Sie sich die Zeiten, die ihr Chef, ihre Chefin dafür braucht. Aus diesen Aufzeichnungen heraus kann man dann eine Zeitplanung für die verschiedenen Terminarten aufstellen. Erstellen Sie Zeitblöcke für die verschiedenen Behandlungen. Wenn Sie gleiche Behandlungen bündeln, steigern Sie die Produktivität und bringen mehr Ruhe in Ihre Behandlungsabläufe. Für die AssistentInnen kann eine Checkliste mit einer detaillierten Terminplanung für alle wichtigen Behandlungen in der Praxis erstellt werden. Anhand der persönlichen Termin- und Behandlungsplanung kann man den Terminkalender dann effizient planen.

Mit einer durchdachten Behandlungsplanung lässt sich die Organisation so aufbauen, dass Termine parallel gelegt werden können. So können die Behandlungsräume, wie auch die Behandler und die AssistentInnen effizient ausgelastet werden. Und das führt zu mehr Zufriedenheit der Patienten, des gesamten Praxisteam und letztendlich zu mehr Umsatz.

Praxisbekleidung

# DESIGN trifft FUNKTION

Die PET Kollektion von Pastelli

Damit Sie sich das ganze Jahr in Ihrer Berufsbekleidung wohl fühlen, präsentiert „die Spezialistin“ Ihnen die PET Kollektion von Pastelli.

PET, oder Polyethylenterephthalat, ist ein Kunststoff aus der Familie der Polyester. Aufgrund seiner Eigenschaften wird es häufig zur Herstellung von Lebensmittelbehältern wie Kunststoffflaschen oder Folien verwendet. Dieses Material ist zu 100% wiederverwendbar und wird in der heutigen Zeit sogar in Textilfasern umgewandelt.

Überzeugen Sie sich am besten selbst von dieser hochfunktionellen, aber dennoch stilbewussten Berufsbekleidung und vereinbaren Sie einen Präsentationstermin mit Medical Wear direkt in Ihrer Praxis.



**KONTAKT**

Medical Wear

Medical Wear by Pastelli  
Zentralstrasse 2, 8003 Zürich,  
tel: +41 43 817 27 52  
pastelli.suisse@gmail.com

[www.pastelli.com/deu/](http://www.pastelli.com/deu/)

Mundgesundheit schon vor der Geburt fördern

# Schwangere und Mütter mit Babys in der zahnärztlichen Prophylaxe

von Elisabeth Kalczyk, BA, Dental Hygienist

**Schwangere, aber auch Mütter von Babys und Kleinkindern stellen in der Prophylaxesitzung eine eigene Herausforderung dar, gerade in solchen Fällen nehmen die Informationen und die Beratung über präventive Massnahmen einen besonderen Stellenwert ein.**

Die optimale Betreuung und Beratung der Schwangeren in der Zahnarztpraxis kann nicht nur zu einem mundgesunden Start des Babys ins Leben beitragen, sondern auch die Kundenbindung zukünftiger Patienten fördern. So sollte idealerweise schon vor der Schwangerschaft das Gebiss saniert und die Mundgesundheit der werdenden Mutter sichergestellt werden. Doch dies ist leider nicht immer möglich. So sollten parodontale Erkrankungen noch vor Ankunft des Kindes behandelt werden, da Entzündungsmediatoren auch Einfluss auf die Entwicklung und den Zeitpunkt der Geburt (Frühgeburt) haben können. Auch die Kariesaktivität der werdenden Mutter sollte unter Kontrolle gehalten werden um die Infektion mit dem Kariesleitkeim Streptokokkus mutans so gering wie möglich zu halten.

## So kann man schon einen Einflussfaktor zur Entstehung von Karies vorbeugen

Der optimale Zeitpunkt für eine notwendig kurative Behandlung und Prophylaxesitzungen ist das zweite Trimester, zwischen der 13. und der 28. Schwangerschaftswoche sind Behandlungen meist problemlos machbar. Solange sich die Patientin wohlfühlt und keine Kontraindikationen dagegensprechen, kann ganz normal vorgegangen werden. Im ersten Trimester sollte eine Bakteriämie,

wie sie bei Zahnreinigung nun mal vorkommt, vermieden werden. Zu diesem Zeitpunkt sind Organe und Zähne des Fötus in der Entwicklung und reagieren auf negative Einflüsse dementsprechend sensibel. Während des letzten Trimesters sind längere Sitzungen für die werdende Mutter meist schon etwas anstrengender. Eine optimale Patientenlagerung ist in diesem Stadium aufgrund einer möglichen Kompression der Vena Cava inferior nicht ratsam.

## Welche Ratschläge kann ich einer Schwangeren geben?

Wichtig für Schwangere ist, sich vielseitig und ausgewogen zu ernähren. Es besteht ein erhöhter Bedarf an Mineralien, Vitaminen, Eisen, Folsäure, Ballaststoffe, usw. Oft kommt es auch zu einem gestörten Säure-Basen Verhältnis im Körper und somit auch im Mund. Eine ausgewogene Ernährung besteht somit aus 70–80 % basischen und zu 20–30 % aus säurebildenden Lebensmitteln. Zudem sollten Schwangere auf Nahrungsmittel mit hohem Säuregehalt verzichten und basische Nährstoffe bevorzugen.

Zu säureerzeugende Lebensmittel gehören unter anderem Süßigkeiten, die mit Fabrikzucker hergestellt werden: Weissmehlprodukte, Zitrusfrüchte, Limonaden, Kaffee und Alkohol. Säurehaltige und säureerzeugende Lebensmittel und Getränke sind nicht nur p.H-sauer, sondern entziehen dem

## ZUR PERSON

Elisabeth Kalczyk, BA  
Dental Hygienist



Studium der Dental Hygiene und Ausbildung zur diplomierten Fachtrainerin. Seit fast 30 Jahren in der zahnärztlichen Assistenz und Prophylaxe tätig. Ihre Tätigkeit im Gesundheitswesen erstreckt sich von Lehrlingsuntersuchungen, betriebliche Gesundheitsförderung, Gruppenprophylaxe bei Kindern und Jugendlichen, Mitarbeit bei Gesundheitsmessen bis zu Prävention- und Gesundheitsprojekten aller Art.

## Kontakt

ek@prophywissen.at  
www.prophywissen.at



*Behandlungen bei der werdenden Mutter sind zwischen der 13. und der 28. Schwangerschaftswoche meist problemlos machbar*

Foto: www.Kollinsky-Halm.at

Körper auch wertvolle Mineralien. Die meisten Gemüsesorten sind als basisch einzustufen. Besonders empfehlenswert sind hier Avocado, Gurken, Fenchel, Grünkohl und andere grüne Gemüsesorten. Da viele Schwangere an Mundtrockenheit leiden, sollten diese viel trinken - mindestens drei Liter am Tag. Am besten geeignet sind nach wie vor stilles Mineralwasser oder ungesüsste Kräutertees.

Aufgrund morgendlicher Übelkeit oder Sodbrennen, an denen viele werdende Mütter leiden, wird die Zahnhartsubstanz von der Magensäure angegriffen. Da empfiehlt es sich danach a) den Mund mit Wasser auszuspülen, b) nicht unmittelbar danach Zähne zu putzen und mindestens 30 Minuten zu warten, c) mit einer Fluoridlösung zu spülen und/oder d) Basenpulver aufgelöst (1 Teelöffel in 100 ml Wasser) zu trinken oder damit zu spülen. Allgemein gilt, dass in der Schwangerschaft noch mehr Augenmerk auf die persönliche Mundhygiene gelegt werden sollte.

## Was empfehle ich frischgebackenen Müttern?

Studien haben gezeigt, dass Stillen auch positive Auswirkungen auf die Entwicklung von Zähnen und Kiefer hat. Denn die Muttermilch enthält die ideale Zusammensetzung, um dem Baby einen gesundheitsfördernden Start ins Leben zu ermöglichen. Die Saugbewegungen an der mütterli-

chen Brust wirkt sich zudem positiv auf Muskulatur und Kieferknochen des Säuglings aus. Angewohnheiten wie Daumenlutschen oder Schnuller sollten, wenn möglich, vermieden werden. Wenn es gar nicht anders zu machen ist, sollte man auf die ergonomische Formung des Schnullers achten. Dasselbe gilt auch für Trinkflaschen, wenn diese von Nöten sind.

Mit der routinemässigen Mundpflege im Sinne einer Stimulation der Schleimhaut kann schon begonnen werden, wenn noch kein Zahn in der Mundhöhle sichtbar ist. Mit Finger, Wattestäbchen oder anderen Hilfsmittel, die dafür vorgesehen sind, kann man über den noch zahnlosen Kiefer streifen. Später hat man dann bedeutend weniger Probleme dem Kleinkind die tägliche Zahnputzroutine schmackhaft zu machen, da es den Eingriff in die Mundhöhle, ausserhalb der Nahrungsaufnahme, bereits gewöhnt ist.

Kariesbakterien werden nicht vererbt, sondern mittels Infektion übertragen. Die Primärinfektion kann ab den ersten Milchzahn erfolgen. Das risikoreichste Alter für eine Übertragung wird in der Literatur oft zwischen dem 19. und dem 33. Lebensmonat beschrieben. Auch wenn die Übertragung Karies fördernder Bakterien nicht der einzige Faktor zur Entstehung der Karies ist, zeigt es sich als Vorteil die Übertragung von Anfang an gering zu halten. Dies gelingt, indem der Speichelaustausch zwischen Kind und Bezugsperson so gut wie mög-

lich vermieden wird. Eine Wärmekontrolle von Flaschennahrung mittels Mundkontrolle, das Abschlecken des Schnullers und später des Löffels des Kleinkindes, zählen zu den potenziellen Übertragungsquellen.

Eine Dauerumspülung von zuckerhaltigen und säureerzeugenden Getränken, zu denen auch Folgemilch zählt, kann zur frühzeitigen Zerstörung der Milchzähne führen. Auch wenn Muttermilch das Beste ist, was man seinem Baby bieten kann, sollte auch hier ab den ersten Zahn eine zu häufiges anlegen an die Mutterbrust vermieden werden. Die Erfahrung zeigt aber, dass dieser Umstand nur vereinzelt vorkommt und Muttermilch in der Regel kein Problem zur Entstehung der Early Childhood Caries (ECC) darstellt. Trotzdem sollte darauf hingewiesen werden.

## Fazit

Milchzähne brechen als gesunde Zähne in die Mundhöhle durch. Ziel muss es sein, diese bis zum Zahnwechsel zu erhalten, denn diese spielen eine bedeutende Rolle bei Lautbildung und Sprache. Die Milchzähne beeinflussen das Essverhalten und sind notwendige Platzhalter der bleibenden Zähne. Und: Die Mundgesundheit des Kindes liegt in der Verantwortung der Eltern, die dementsprechend, dem Alter des Kindes angepasst, über richtige Mund- und Zahnpflege und Ernährung aufgeklärt werden sollten.



*Wichtig für Schwangere ist, sich vielseitig und ausgewogen zu ernähren*

Foto Gipsschwangerenbauch: www.Kollinsky-Halm.at



Abb. 1:  
Reinigung mit-  
tels AIRFLOW  
eines mit Bra-  
ckets versorg-  
ten Patienten

Der kieferorthopädische Patient

# Von der Hölle in den Himmel

Dentalhygienikerin Tabitha Acret erklärt, wie die Guided Biofilm Therapie die Art und Weise revolutioniert hat, wie sie kieferorthopädische Patienten behandelt

**G**eht es Ihnen genauso wie mir? Mir wird etwas bang ums Herz, wenn ein Patient im Teenageralter mit einer festen Zahnsperre einen Termin bei mir hat. Wer wird da wohl durch die Tür kommen? Wird sein Mund voller Essensreste sein, die zwischen schlecht gepflegten kieferorthopädischen Apparaturen und stark blutendem Zahnfleisch klemmen? Werde ich unmöglich zu erreichende Verfärbungen um die Brackets sehen oder

denken, dass mein Patient gerade eine Packung Chips gegessen hat, nur um herauszufinden, dass er seit dem letzten Termin bei mir einfach seine Zähne nicht geputzt hat?

Diese Art von Patient habe ich früher immer gehasst, nicht einfach nur, weil ich in seinen Brackets genug Speisereste finden konnte, um eine kleine Nation zu ernähren, sondern weil ich nie mit den Ergebnissen meiner Zahnreinigung zufrieden war. Allzu oft fühlte

ich mich unter Druck gesetzt, die Zahnreinigung im Terminfenster für „Kinder“ vorzunehmen, und hatte nie das Gefühl, alles entfernt zu haben.

Ich fühlte mich immer frustriert, wenn ich versuchte, meine Ultraschallspitze um die Brackets zu manövrieren und mit einem Prophy-Handstück und einer Prophy-Paste hartnäckige, klebrige, reife Plaque von den Brackets und auf der Zahnfleischseite der Brackets zu entfernen. Während ich gestresst vor mich hinarbeitete, verabscheute ich den Patienten auf dem Behandlungsstuhl; wir beide vergossen Blut, Schweiß und Tränen, doch das Ergebnis war glanzlos!

## Gute Mundhygiene ist für kieferorthopädische Patienten unerlässlich

Gute Mundhygiene ist von höchster Bedeutung, damit kieferorthopädische Behandlungen Erfolg haben. Ohne eine gute Mundhygiene wird das Behandlungsergebnis darunter leiden. Das war frustrierend für mich. In einem Zeitschriftenartikel von Lovrov S. et al. (2007)<sup>1</sup> wurde gezeigt, dass „kieferorthopädische Behandlungen trotz verbesserter Materialien und präventiver Bemühungen weiterhin ein er-

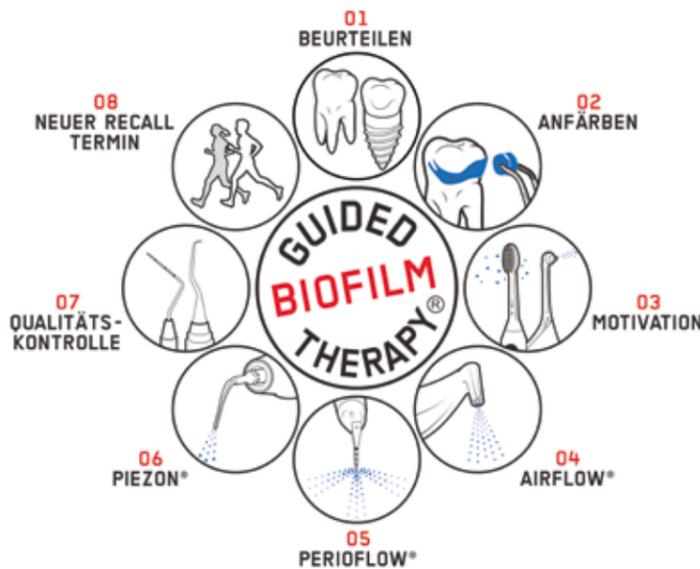


Abb. 2: Die 8 Schritte der Guided Biofilm Therapie



## ERSTKLASSIG IN WIRKUNG UND GESCHMACK

- **Effektiv** – Schnelle Desensibilisierung und Fluoridabgabe (5 % NaF  $\triangleq$  22.600 ppm)
- **Hervorragendes Handling** – Feuchtigkeitstolerant
- **Ästhetisch** – Zahnfarbener Lack
- **Universal** – Erhältlich in Tube, SingleDose und Zylinderampulle
- **Geschmacksvielfalt** – Minze, Karamell, Melone, Kirsche, Bubble Gum und Cola Lime

## VOCO Profluorid® Varnish





Abb. 3a-c: Anfangssituation, nach dem Anfärben und nach durchgeführter Guided Biofilm Therapie (v.o.n.u.)

hebliches Risiko der Schmelzdemineralisation bergen. Die prophylaktischen Bemühungen jedes einzelnen Patienten, einschliesslich der Verwendung von Fluorid, sind für die Prävention von White-Spot-Läsionen von grösster Bedeutung.“ In einem anderen Artikel von Ren et al. (2014)<sup>2</sup> zeigte sich, dass „ein hoher Behandlungsbedarf und das Auftreten von biofilmbedingten Komplikationen, die eine professionelle Behandlung erfordern, kieferorthopädische Behandlungen zu einer potenziellen Gefahr für die Gesundheit machen.“ Durch die Tatsache, dass ich wusste, wie wichtig eine gute professionelle Zahnreinigung und die Entfernung des gesamten Biofilms ist, ist mein Stress nur noch grösser geworden. Ich wusste, dass ich nie den gesamten Biofilm entfernen konnte und dass es Berei-

che um die Brackets herum geben würde, an die meine Ultraschallspitzen oder Polierkelche einfach nicht gelangen konnten. Wenn noch hinzukommt, dass der Zahnschmelz des Patienten an den Stellen, wo kein Ultraschall verwendet werden konnte, bereits demineralisiert ist, dann verdoppeln sich noch einmal die Frustration und die Schwierigkeit der Behandlung.

### Auf der Suche nach einer besseren Lösung

Aufgrund all dieser zuvor genannten Probleme musste eine bessere Lösung her. Ich möchte meinen Patienten die bestmögliche Behandlung bieten und ich möchte nicht, dass sich noch Biofilm an den Brackets befindet, wenn sie die Praxis verlassen. Nachdem ich zunächst festgestellt hatte, dass Implantatpatienten mit AIRFLOW® (EMS) erfolgreich behandelt werden können, interessierte mich, was es meinen kieferorthopädischen Patienten bieten könnte. Dabei kam heraus, dass ich durch die Verwendung von AIRFLOW® in Kombination mit der Guided Biofilm Therapy erstaunliche Ergebnisse erzielen konnte. Hätten Sie mich vor AIRFLOW® gebeten, die Plaque meiner kieferorthopädischen Patienten anzufärben, hätte ich wohl gedacht, dass Sie entweder verrückt sind oder etwas gegen mich haben. Vor AIRFLOW® wollte ich die Plaque meiner Patienten, die eine kieferorthopädische Apparatur tragen, nicht anfärben, da dadurch die Stellen sichtbar geworden wären, an denen ich den Biofilm nicht entfernt hatte, weil ich ihn nicht erreichen konnte. Jetzt färbe ich im Rahmen des aus acht Schritten bestehenden GBT-Protokolls die Zahnbeläge bei jedem einzelnen meiner Patienten an.

### Guided Biofilm Therapy

Mit dem GBT-Protokoll lässt sich eine vorhersagbare Biofilmentfernung erzielen, wobei auch schwer zugängliche Stellen optimal erreicht werden. Rund um den Sulkus ist es sicher und effektiv, die Oberfläche der Apparatur wird nicht verändert und es ist nicht nur angenehmer für den Patienten und erzielt bessere Ergebnisse, sondern ich bin zufrieden!

Mit meinen Ergebnissen bin ich nicht nur bei der Behandlung selbst

viel zufriedener, sondern auch, weil der langfristige Nutzen für den Patienten in Bezug auf Motivation und Aufklärung so viel besser ist. Der Patient und ich sehen nicht nur bessere Ergebnisse, sondern es ist auch klinisch erwiesen, dass sich die Behandlungsergebnisse bei Verwendung einer Plaque-Anfärbelösung für die Biofilmentfernung verbessern. Botti et al. 2010<sup>3</sup>, Bastendorf et al. 2016<sup>4</sup> und Viorica et al. 2013<sup>5</sup> bestätigen alle eine höhere Effizienz in der professionellen Prophylaxe, wenn sie mit einem Anfärbemittel durchgeführt wird. In der Studie von Viorica et al., Dental Plaque - Classification, Formation and Identification,<sup>5</sup> wurde gezeigt, dass „die Diagnose von Zahnbelägen mit farbigen Lösungen eine der einfachsten und schnellsten Methoden zur Diagnose von Plaque ist, die deren anschliessende Entfernung unter ständiger Kontrolle während des Eingriffs begünstigt. Mit AIRFLOW® kann Plaque zu nahezu 100 % entfernt werden.“

### Mehr als nur die Reinigung von Brackets

Es gibt zwei weitere wichtige Gründe, warum die Einhaltung des GBT-Protokolls sowohl für kieferorthopädische Patienten als auch routinemässig bei allen Prophylaxeverfahren wichtig ist. Der erste ist die langfristige Gesundheit des Zahnschmelzes und des Zahnfleisches. Durch den Einsatz der AIRFLOW® Technologie in Kombination mit AIRFLOW® PLUS-Pulver weiss ich, dass ich dem Zahnschmelz und der kieferorthopädischen Apparatur des Patienten den geringsten Schaden zufüge. In einem klinischen Vergleich der Wirksamkeit und Effizienz zweier professioneller Prophylaxeverfahren bei kieferorthopädischen Patienten zeigten Ramaglia et al.<sup>6</sup>, dass „bei kieferorthopädischen Patienten das Polieren mit AIRFLOW® im Vergleich zu Gummikelchen und Polierpaste wesentlich sicherer, effizienter und effektiver ist, um Verfärbungen und Zahnbeläge zu entfernen.“ Der zweite war, dass ich jetzt Zeit hatte, innerhalb der Terminzeit fertig zu werden. Ich fühlte mich nicht mehr so unter Druck. Früher war ich bei diesen Terminen immer spät dran, und jetzt war ich locker in der vorgegebenen Zeit fertig. In „Effects of an air-powder polishing system on

orthodontically bracketed and banded teeth“<sup>7</sup> zeigten Barnes et al., dass „die AIRFLOW® Behandlung um kieferorthopädische Brackets und Bänder nicht nur effektiv, sondern auch zeitsparend war. Im Vergleich zu Gummikelchen und Polierpaste gab es keine nachteiligen Auswirkungen auf Komposit oder Zement.“

### Fazit

Durch den Einsatz der Guided Biofilm Therapy mit AIRFLOW® Technologie in Kombination mit einer geeigneten Mundhygieneinstruktion und Motivation biete ich meinen Patienten die bestmögliche Behandlung. Ich liebe die Guided Biofilm Therapy; sie hat meine Einstellung zur Behandlung, meine Behandlungsergebnisse und die langfristigen Ergebnisse meiner Patienten verändert. Guided Biofilm Therapy ist evidenzbasierte Zahnheilkunde; sie ist der neue Behandlungsstandard, den wir alle zu erreichen versuchen sollten.

Literatur beim Verlag

### ZUR PERSON

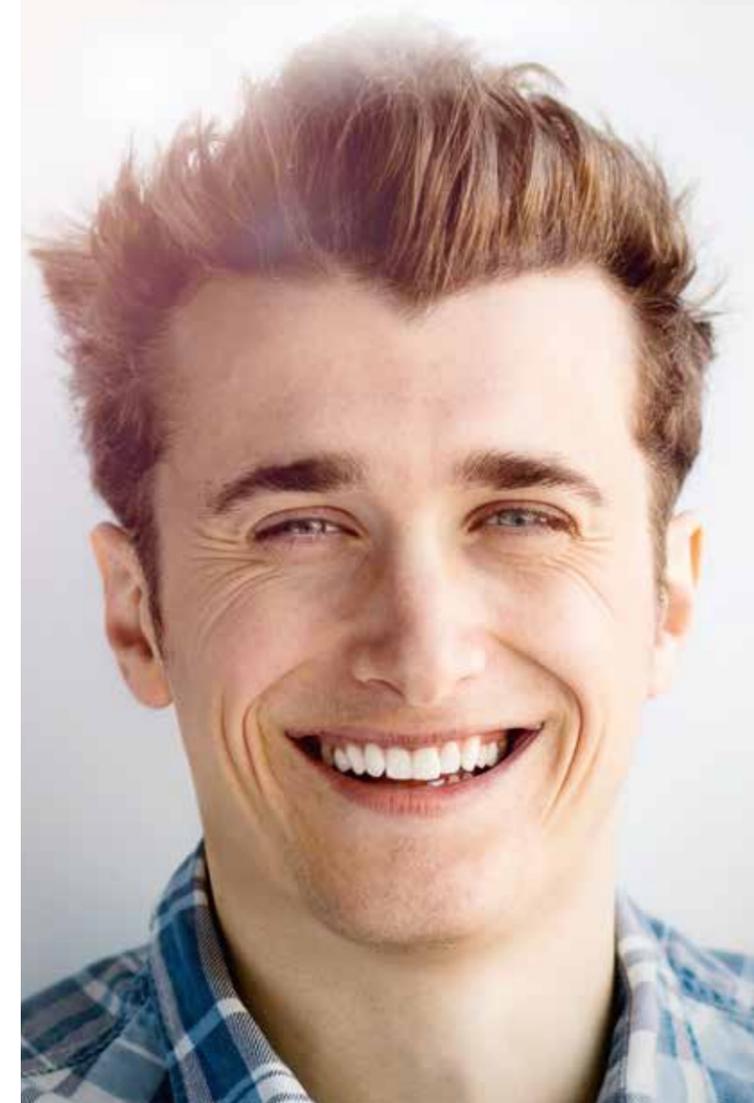
#### Tabitha Acret

Ist ausgebildete Dentalhygienikerin und seit 20 Jahren in der Dentalbranche tätig. Sie hat als zahnmedizinische Fachangestellte, Rezeptionskraft und Praxismanagerin gearbeitet. Sie hat einen Bachelor-Abschluss in Mundgesundheits (Bachelor of Oral Health, BOH) von der Universität Newcastle und bildet sich derzeit in Schlafmedizin fort. Tabitha Acret ist Mitglied der australischen Zahnärztekammer, war die frühere Vorsitzende der NSW Dental Hygienist Association Australia Ltd. und ist die derzeitige Direktorin der DHAA Ltd. für das australische Bundesterritorium Northern Territory (NT). Sie nimmt regelmässig an Fortbildungsveranstaltungen teil, lernt leidenschaftlich gern und möchte das Leben ihrer Patienten verändern. Tabitha Acret arbeitet derzeit 3 Tage in der Woche in einer Privatpraxis, war zuvor an einem Tag in der Woche an der Universität Sydney klinische Ausbilderin für BOH-Studenten im zweiten Jahr, bis sie kürzlich in das Northern Territory zog, um in einer Privatpraxis bei der Einrichtung eines Implantatpflegeprogramms mitzuhelfen. Ausserdem arbeitet sie als Ausbilderin für die Swiss Dental Academy.



torium Northern Territory (NT). Sie nimmt regelmässig an Fortbildungsveranstaltungen teil, lernt leidenschaftlich gern und möchte das Leben ihrer Patienten verändern. Tabitha Acret arbeitet derzeit 3 Tage in der Woche in einer Privatpraxis, war zuvor an einem Tag in der Woche an der Universität Sydney klinische Ausbilderin für BOH-Studenten im zweiten Jahr, bis sie kürzlich in das Northern Territory zog, um in einer Privatpraxis bei der Einrichtung eines Implantatpflegeprogramms mitzuhelfen. Ausserdem arbeitet sie als Ausbilderin für die Swiss Dental Academy.

DAMIT ER SEIN LÄCHELN NICHT VERSTECKEN MUSS.



Chlorhexamed – dein Zahnfleisch darf dir nicht wurscht sein.

Chlorhexamed FORTE Mundspüllösung

- bekämpft Bakterien bis zu 12 Stunden
- unterstützt den Heilungsprozess
- bei Zahnfleischentzündungen und operativen Eingriffen in Mund- und Rachenraum



GSK-Gebro Consumer Healthcare GmbH, A-6391 Fieberbrunn. Marken sind Eigentum der GSK Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Über Wirkung und mögliche unerwünschte Wirkungen informieren Gebrauchsinformation, Arzt oder Apotheker. Wirkstoff: Chlorhexidin. Stand: 01/2020. \*IQVIA™ 09C1 Zahnschutzpräparate MAT/11/2019.



Abb. 1: EZ Jett Kassetten lagern Instrumentensätze sicher. Erhältlich als 5-er, 8-er und 10-er Varianten



Abb. 2: B-Lok Trays mit Klarsichtdeckel organisieren vielfältiges Behandlungszubehör



Abb. 3: Im Procedure Tub werden alle Materialien übersichtlich sortiert. Die Identifikation der Produkte ist mit dem Klarsichtdeckel denkbar einfach



Abb. 4: Procedure Tub gelb mit allen für die PZR benötigten Materialien (Bild mit freundlicher Genehmigung von Dr. Dieter Reusch, Westerbürg)

Instrumentenmanagement: Think in Colors

# Farben sind tolle Helfer bei der Instrumenten- und Materialorganisation!

**Das Thema der korrekten Instrumentenhygiene ist so präsent wie noch nie. Das Praxisteam hat besondere Anforderungen bei der Aufbereitung und Lagerung der Arbeitsmittel zu beachten.**

Die Wiederaufbereitung der zahnärztlichen Instrumente und die Organisation der für eine Behandlung bereitzustellenden Materialien sind sensibel und nehmen neben der hochqualifizierten Arbeit am Patienten einen wesentlichen Teil der verfügbaren Ressourcen in Anspruch.

## Systematik bei der Wiederaufbereitung bedeutet Effizienz und Sicherheit

Der Prozess der Wiederaufbereitung umfasst viele einzelne Schritte: der Transport des benutzten Instrumentensets vom Behandlungsplatz, die Reinigung und Desinfektion, die Verpackung sowie die Sterilisation und Lagerung. Der Umgang mit kontaminierten Medizinprodukten gefährdet Zahnarzt und Praxismitarbeiter, das Verletzungsrisiko ist für die bei der Wiederaufbereitung involvierten Mitarbeiter besonders hoch. Nicht oder fehlerhaft aufbereitete Medizinprodukte gefährden zudem nachfolgende Patienten durch Kreuzkontamination. Der sichere und kontrollierte Ablauf

jeder dieser Schritte ist zum Schutz des Praxispersonals und der Patienten deshalb unerlässlich.

Farbcodierte Instrumententrays und -kassetten helfen, die tägliche Praxishygiene sicherer und effizienter zu gestalten. Das Praxisteam spart Zeit, arbeitet rationeller und vor allem geschützter. Jedem Anwender ist bewusst, dass eine berührungslose, geschützte und indikationsspezifische Lagerung eine wichtige Voraussetzung für die Langlebigkeit und Unversehrtheit des Instrumentariums ist. Die Implementierung eines Material- und Instrumentenmanagements ist auch deshalb mit einer signifikanten Kostenersparnis verbunden.

Die proaktive Instrumentenpflege im Rahmen der Wiederaufbereitung bedeutet zudem, die Qualität der Behandlung und den Komfort für den Patienten zu erhöhen. Häufig ist das Praxispersonal stark von der Instrumentenpflege und -organisation beansprucht, statt mehr wertvolle Zeit am Patienten zu verbringen. Es ist also sehr sinnvoll, eine Systematik bei der Instrumentenpflege zu entwickeln, um

fokussierter am Patienten arbeiten zu können.

## Ordnung bringt Ruhe und strahlt Kompetenz aus

EZ-Jett Kassetten (Abb. 1) und B-Lok Trays (Abb. 2) (Hersteller Zirc, Vertrieb Loser & Co, Leverkusen) bieten eine hervorragende Transport- und Lagersystematik: benutztes, kontaminiertes Instrumentarium gelangt unmittelbar nach der Behandlung, geschützt im verschliessbaren Tray, vom Sprechzimmer in den Wiederaufbereitungsbereich. Dort wird es – farblich weiterhin sortiert – aufbereitet, um in gleicher Zusammenstellung als Set für die nächste Behandlung wieder bereitzuliegen. Die Zeit zur Vorbereitung des Behandlungsplatzes wird signifikant reduziert, wenn die Instrumente bereits entsprechend ihres Einsatzzweckes als Set im Wiederaufbereitungsbereich sortiert und gelagert werden. Das aufwändige Zusammenstellen einzelner Instrumente aus Sprechzimmerschubladen heraus, die Hektik bei der Suche nach Spezialzubehör oder gar die Unterbrechung einer Behandlung wegen unzureichender Arbeitsplatzausstattung gehören der Vergangenheit an.

Neue Mitarbeiter können zudem wesentlich besser eingearbeitet werden, weil die Sortierung des richtigen Zubehörs nach Farben besser verständlich ist. Wird einmal ein individueller Schlüssel für die Praxis erstellt, welche der 16 möglichen Farben welcher Behandlung oder welchem Behandler zugeordnet wird, ist es sehr einfach, die richtige Ausstattung parat zu haben. Mit einem Griff steht alles bereit – vollständig, perfekt sortiert, hygienisch aufbereitet. Dies strahlt Ruhe und Kompetenz aus und wird auch vom Patienten als angenehm und professionell wahrgenommen.

## Zeit sparen heisst Zeit schaffen!

Auch das Materialmanagement der Praxis kann optimiert und strukturiert werden, mit Procedure Tubs (Hersteller Zirc, Vertrieb Loser & Co, Leverkusen) (Abb. 3). So wie die EZ-Jett Kassetten und die Trays stehen auch die Materialtubs in 16 Farben zur Verfügung. Das Praxisteam kann also nicht nur Instrumente farblich organisieren, sondern auch

Abb. 5: EZ Jett Kasette gelb mit dem Instrumentensatz für die PZR



die für die entsprechende Behandlung erforderlichen Materialien der gleichen Farbe zuordnen.

So z. B. könnte das Team die Farbe Gelb für die PZR auswählen: das bedeutet, dass alle für die PZR erforderlichen Materialien in der gelben Materialwanne (Abb. 4) übersichtlich und individuell sortiert aufbewahrt werden. Der erforderliche Instrumentensatz für die PZR wird in eine gelbe EZ Jett Kasette (Abb. 5) oder auf ein gelbes Instrumententray sortiert. Das zeitraubende Suchen nach individuellem Zubehör entfällt, alles liegt im Procedure Tub und der Kasette bereit und wird von da entnommen. Die Frage: „Wo sind denn die ...?“, die immer zu Ärger, Frust und letztlich teurem Zeitverlust führt, kann sich so gar nicht mehr stellen. Auch hier gilt – eine zentrale Lagerung, kategorisiert nach Behandlungen oder Behandlern, spart Zeit und schafft eine ruhige Behandlungsatmosphäre.

Die Procedure Tubs dienen, ebenso wie die Instrumententrays, nicht nur zum kontaminationsgeschützten Bevorraten und Bereitstellen der Verbrauchsmaterialien, sondern auch zum sicheren und hygienischen Transport vom Lager- und Hygienebereich zum Sprechzimmer und zurück. Der Klarsichtdeckel auf dem Tub lässt den Inhalt leicht erkennen. Geht etwas zur Neige, wird es aus dem Vorrat

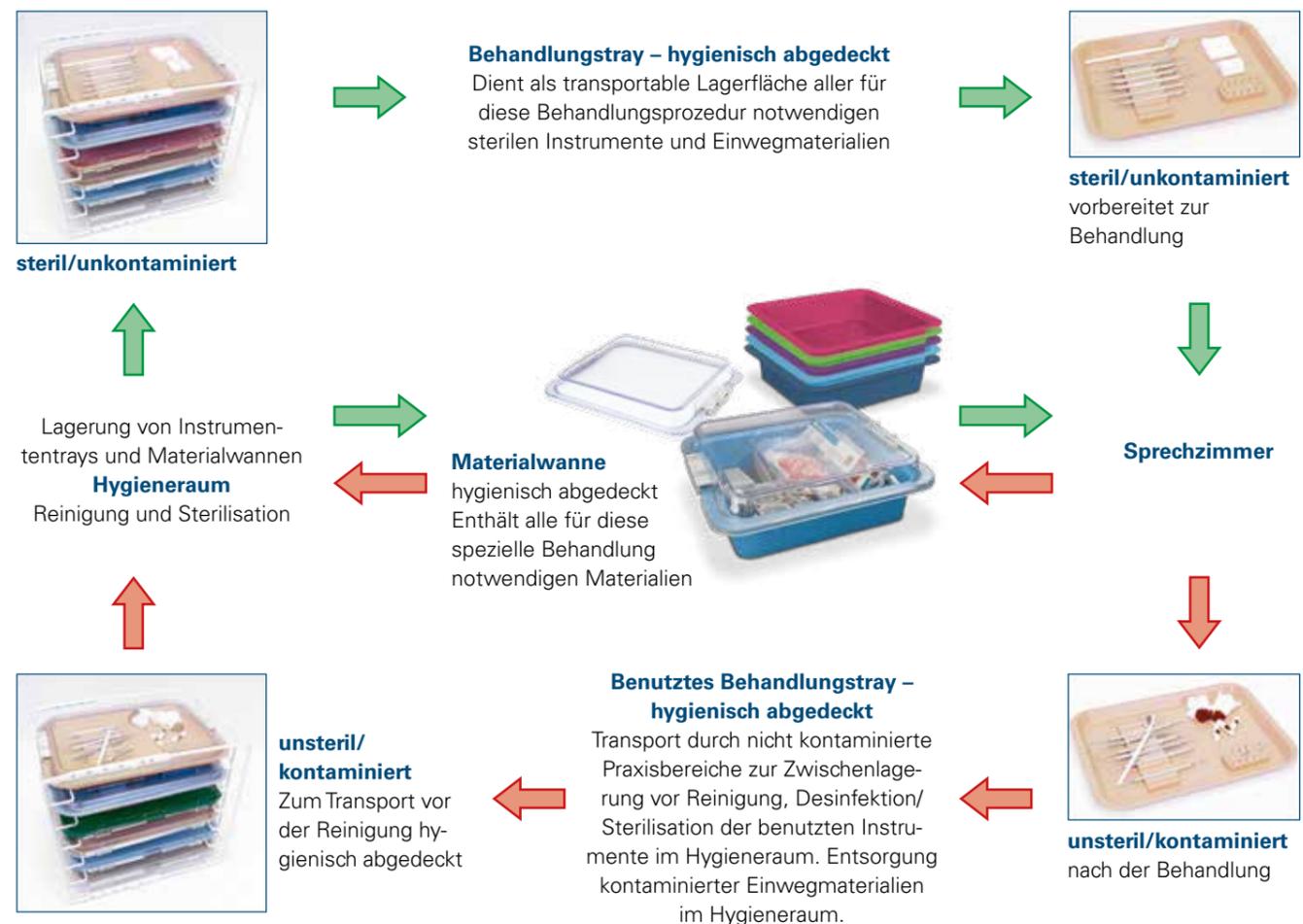


Abb. 7: Der Hygienekreislauf von Instrumenten und Materialien  
(Grafik mit freundlicher Genehmigung von Dr. Dieter Reusch, Westerbürg).

heraus ins Tub nachgefüllt. Für jede Behandlungsart wird das Einrichten mindestens eines Tubs empfohlen. Dieses sollte einen Materialvorrat für mehrere Behandlungen enthalten. Bei Mehrbehandlerpraxen werden zusätzliche Tubs pro Behandlung nötig sein, um den entstehenden Bedarf immer befriedigen zu können. Auch Praxen mit mehreren Sprechzimmern können ggf. 2–3 Tubs pro Prozedur benötigen, um den durch die gleichzeitige Nutzung mehrerer Behandlungszimmer evtl. vergrößerten Bedarf zu decken.

Das Zirc System bietet neben den farbcodierten Trays, Kassetten und Materialtubs viele weitere Organisationshelfer wie z. B. Endoorganizer, Bohrerständer oder Instrumentenaufgaben (Abb. 6). Alle diese Zubehörteile helfen, die Abläufe innerhalb der Praxis zu standardisieren und Routinearbeiten zugunsten der Behandlungszeit am Patienten zu optimieren. Das System erleichtert die professionelle Reinigung und Sterilisation sowie die Lagerung und Bereitstellung aller Materialien und Instrumente (Abb. 7). Wesentliche Effekte dabei sind eine signifikante Zeit- und Kostenersparnis, Ruhe und Struktur im Arbeitsablauf, schonendes Handling der Instrumente im Hygienekreislauf sowie die einfachere und schnellere Einarbeitung neuer Mitarbeiter.



## Präsentieren Sie Ihrem Patienten sein neues Lächeln – eindrucksvoll auf dem iPad!

IvoSmile ist eine Beratungs-App zur Visualisierung von kosmetischen Zahnbehandlungen direkt am Patienten. Die Software basiert auf der sogenannten „Augmented Reality“ und verändert die Optik der Zähne je nach Wunsch.

Verwenden Sie die IvoSmile App während des Beratungsgesprächs und vermitteln Sie Ihrem Patienten einen ersten unverbindlichen Eindruck seines ästhetischen Optimierungspotentials. Generieren Sie eine grössere Kundenbindung, indem Sie Ihrem Patienten schon vorab ein realistisches Bleaching Ergebnis zeigen können (Treatment Conversion).

### Moderne Beratung!

Die IvoSmile App visualisiert Ihre kosmetischen Zahnbehandlungen.

### Vereinfachte Kommunikation!

Die virtuelle Darstellung macht das Behandlungsziel besser verständlich.

### Wecken Sie Emotionen!

Patienten sind leichter von einer kosmetischen Behandlung zu begeistern.



Visualisierung des Behandlungsziels

Lassen Sie sich die IvoSmile® App kostenlos in Ihrer Praxis vorstellen!

Telefon: +41 44 419 20 20

E-Mail: office@mytrade-group.ch



Kongressleiter DDr. Elmar Favero



PD Dr. Ramseier während seines Referates zum Thema Recall.

## 31. Ausgabe der Zahnprophylaxe-Tage

# Innsbruck – das Mekka der Prophylaxe

von DH Petra Natter, BA ([www.paroprophyllaxe.at](http://www.paroprophyllaxe.at))

**Immer wieder aktuell, abwechslungsreich, inspirierend, motivierend und wie immer eine Reise nach Innsbruck wert. Rückblick auf eine einzigartige Veranstaltung.**

Das Zusammentreffen von 946 Kolleginnen und den 21 meist altbekanntesten Ausstellern macht Innsbruck jedes Jahr im Herbst für die Zahnarzt- und Prophylaxeassistenten interessant und wertvoll. So auch im Jahr 2019. Das Organisationsteam rund um Cornelia Bernhardt mit dem Verein ZahnGesundheit Tirol und der Kongressleiter DDr. Elmar Favero haben wie immer das Programm perfekt zusammengestellt und somit war für jeden Geschmack und für jede Wissenslücke etwas dabei. Viele unterschiedliche Seminare und Workshops wurden am Freitag angeboten und waren schon im Vorfeld für die interessierte ZGE/ZASs/PAss/DH die Qual der Wahl sich für ein oder 2 Seminare entscheiden zu müssen. Bei den ganztägigen Seminaren konnte das bereits

im letzten Jahr angebotene Seminar von Dr. Carsten Stockleben und Alexander Munke über die „Begegnungsqualität in der Ordination“ mit dem Erlebnis Zahnarzt aus Sicht des Patienten und die zahnärztliche Kommunikation gewählt werden oder von Dr. Ludwig das Thema „Der alte Mensch in der Pflegeeinrichtung“. Zwei TOP aktuelle Themen mit sehr engagierten und unterhaltsamen Referenten. Für die Zahngesundheits-Erzieherinnen wurde parallel eine Tagung veranstaltet, eigens auf die Bedürfnisse dieser Berufsgruppe abgestimmt.

Weitere interessante Seminarangebote waren: Dr. Bittner zum Thema „Wie sage ich es dem Patienten mit Empathie?“ was einem wahrscheinlich nach dem mitreissenden Vortrag nicht mehr schwer viel. Der Referent

hat eine besondere Gabe sein Thema interessant und begeisternd darzubringen. Parallel dazu gab es das Seminar von Fr. Münzer „Gut gelaunt gewinnt – mit Humor!“ oder man konnte das sehr interessante Fachthema von Dr. Cieplik „Häusliches Biofilmmangement: Die Rolle der Zahnpasta“ wählen. Am Freitag-Nachmittag konnten 6 Themen gewählt werden: Von der Psychologie bis zur Parodontologie (hier waren es über 200 interessierte Teilnehmerinnen), von Kinderprophylaxe bis zur Praxisteamarbeit oder von DDr. Dalla-Torre „Minimalinvasive Alternativen bei Schwangeren“. Es wurde einem nicht leicht gemacht, aber meine Entscheidung war auf PD Dr. Christoph Ramseier gefallen:

### „Recall - Richtig und fundiert gemacht - Ist das möglich?“

Dieses Seminar basierte auf einem, vom Referenten entwickeltem Programm, um in der Zukunft eine noch genauere Präzisions- und personalisierte Medizin durchführen zu können. PD Dr. Ramseier ist seit langem bekannt für seine innovativen Ideen und es war deshalb auch dieses Mal ein Vergnügen sein neuestes Steckpferd kennenzulernen: Die anhaltende Recall-Betreuung mit dem richtigen Intervall ermöglicht es, im Anschluss an die PA-Therapie die parodontalen Verhältnisse zu stabilisieren oder sogar zu verbessern. Jedoch wie ist es möglich, rational das Recall-Intervall

zu bestimmen? Durch ein individuelles Recall-Profil eines jeden Patienten. Wie funktioniert das?

Bei jedem Recall-Termin werden die Sondierungstiefen der parodontalen Resttaschen ab 4 mm erhoben und in einer sogenannten Algorithmus-Tabelle eingetragen. Weiters wird der Index BOP (Bleeding on probing) aufgezeichnet. Gegebenenfalls wird zusätzlich ein Plaque-Index erhoben, der vor weiteren parodontalchirurgischen Massnahmen zur Motivierung des Patienten verwendet werden kann. Sämtliche Befunde werden im neuen sogenannten Recall-Profil zusammengestellt und dem Patienten präsentiert, um diesen in ein straffes, individuelles Recallprogramm eingliedern zu können.

Generelles Hintergrundwissen zum Thema Parodontologie und die Nachsorge UPT wurden vom Referenten sehr gut aufgearbeitet. Resttaschen nach der Parodontalbehandlung können zu ihrer Ausheilung bis zu 12 Monate benötigen. Gerade in dieser Zeit ist ein engmaschiges Recall sinnvoll. Jedoch wurde auch durch Studien gezeigt, dass Recalls kürzer als 3 Monate keinerlei Verbesserung bringen. Nicht zu viel aber auch nicht zu wenig: Leider fallen durch mangelnde Compliance immer wieder Patienten aus dem Recall (1/3 der Patienten) und deshalb muss mit refraktären Parodontitiden gerechnet werden (in 3 Jahren doppelt so viele Taschen bei fehlendem Recall). Um dem Patienten

### SAVE THE DATE

Prophylaxe von A – Z  
(Anamnese bis Zahnreinigung)

Freitag, 16.10.2020, 9–17 Uhr  
(Ganztagesseminar)

**Linz, Oberösterreich:**  
Seminarraum der Firma Profimed  
Prinz- Eugen-Strasse, 4020 Linz

**Kursbeitrag:**  
290 € bis 1 Monat davor,  
danach 320 €  
inkl. Verpflegung, Skripten, Zertifikat

Anwenden und schleifen  
von Handinstrumenten

Samstag, 17.10.2020, 9–13 Uhr

**Linz, Oberösterreich:**  
Seminarraum der Firma Profimed  
Prinz- Eugen-Strasse, 4020 Linz

**Kursbeitrag:**  
160 € bis 1 Monat davor,  
danach 180 €  
inkl. Verpflegung, Skripten, Zertifikat

Anmeldungen unter:  
[www.paroprophyllaxe.at](http://www.paroprophyllaxe.at)



Rund 1000 Dentalprofis nahmen an den vergangenen Innsbrucker ZahnProphylaxetagen teil.

bewusst zu machen, wie wichtig das individuelle Recall für stabile parodontale Verhältnisse in seinem Mund ist, braucht es ein Tool, um dies dem Patienten vor Augen zu führen. Hiermit hat Dr. Ramseier bereits sehr gute Erfolge.

Parodontale Stabilität ist eine Funktion des Resttaschenprofils + Zeitspanne. Deshalb hat PD Dr. Ramseier ein Programm entwickelt, dass alle Faktoren miteinbezieht (ähnlich wie bei der bekannten Berner Spinne) und somit könnte eine Unter- bzw. eine Überbehandlung ausgeschlossen werden. Für alle interessierten Kolleginnen: [www.perio-tools.com/upt](http://www.perio-tools.com/upt) Man sollte sich auch als Praxis ein Recall-Ziel erarbeiten und dies dem Patienten kommunizieren. Beispiel von PD Dr. Ramseier: Von den parodontal geschädigten Zähnen sollten max. 4% Resttaschen von 6mm haben (Recall verkürzen, wenn die Zahl steigt).

Dabei sollten noch weitere Risikofaktoren berücksichtigt werden:

1. Ätiologie der Taschen (Zahnstein und Plaqueakkumulation)
2. Risikofaktoren (Recall kürzen bei Diabetes/Raucher)
3. Zielwert von BOP max. 20% (16% Raucher)
4. Resttaschenprofil (inkl. Furkation/vertikale Einbrüche) mit einbeziehen

### Schnupftabak, Kautabak und Snus – schadet das den Zähnen?

DDr. Elmar Favero (Innsbruck) eröffnet die Tagung traditionell am Samstag mit vielen, interessanten Themen im Stundentakt. Beginnend am Vormittag mit Ulrich Schnabel „Trotzdem JA zum Alltag sagen – wie man dir gute Laune bewahrt – trotz schlechter Nachrichten oder „schwierigen Patienten“



**Zweifelsohne herrschte in Innsbruck eine gute Stimmung**

was einem im Alltag ja nicht immer so leichtfällt. Der gefüllte Saal trotz der frühen Morgenstunde zeigte die Aktualität des Themas.

Grosser Anklang fand auch das brandheisse Thema: „Schnupftabak, Kautabak und Snus – schadet das den Zähnen?“ von Dr. Bader aus Davos. Der Konsum von rauchlosem Tabak nimmt zu und speziell der Oraltabak (Snus) erfreut sich zusehends an Popularität. Speziell greifen auch viele Sportler zu diesem stimulierenden Stoff als Aufputzmittel und zur Leistungssteigerung. Durch das Antirauhergesetz haben gerade im nördlichen Europa viele junge Menschen zu diesem rauchlosen Nikotinkonsum gefunden. Das meist nicht reine Nikotin (sehr oft ist es noch mit weiteren Substanzen versetzt) wird an die Mundschleimhaut gelegt, dort vermischt sich der Wirkstoff mit dem Speichel und gelangt so über die Schleimhäute in den Körper und kann sehr schnell und effizient wirken. Es werden seit langem Verfärbungen der Zähne, Veränderungen des Zahnfleisch und der Mundschleimhaut sowie Rezessionen durch den Konsum von Snus festgestellt. Es gibt keinen direkten Zusammenhang zwischen Karies und dem Snus. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass bei Snus

- grosse Suchtgefahr/bereits im Schulalter grosse Abhängigkeiten bestehen
- das Krebsrisiko tendenziell erhöht wird
- kaum einer den Entzug schafft

Im Schlussapell fordert der Referent

alle in der zahnärztlichen Praxis auf, sich mit diesem Thema zu befassen, da Snus pathologische Auswirkungen auf die Mundhöhle hat und der Konsum in den letzten Jahren stark zunahm.

#### Weitere interessante Vorträge

Ein weiteres, topaktuelles Thema vor dem traditionellen Würstelbuffet am Samstag wurde von Univ.-Prof. Dr. Krämer aus Giessen zum Thema „Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) – Kreidezähne eine neue Herausforderung für das Zahnarztteam“ präsentiert. Gleich zu Beginn war sein Statement MIH ist nicht gleich einer Karies und inzwischen haben 30% (D 10%) der Kinder und Jugendlichen mind. einen MIH – oder auch MMH (Milch-Molaren-Hypomineralisation). Es gibt bereits eine klare Definition von MIH: Schmelzdefekte unterschiedlichster Ausdehnung (6er/Inzisivi/2.MM und der Schweregrad wird von A-C eingeteilt), und auch eine gültige Klassifikation. Jedoch sollte immer zuerst eine Diagnostik (Opake meist weiss, braune Zähne) und die Symptome (heiss/kalt Empfindlichkeit, inselförmige Opazität) beachtet werden. Die Zähne sind rau und der Schmelz ist nur ein 1/10 so dick wie normal. Die präventiven Massnahmen sind: Zahnkontrollen mit bereits 2, 5 Jahren -> bei MMH lokale Fluoridierung>/Aufbau von Compliance und ggf. Kariesrisiko-Recall und weitere Kontrollen mit 5,5 Jahren und ggf. Frühzeitige Behandlung mit beglei-

tendem Kariesrisiko-Recall. Wichtig in diesem Zusammenhang ist noch die Differentialdiagnose – Fluorose. In der Prävention empfiehlt der Referent am Abend 20 min Tooth Mouse (GC) in einem Tray aufzutragen.

Am frühen Nachmittag referierte PD Dr. Klaus Neuhaus aus Basel über „Prophylaxe bei Kindern mit und ohne Behinderung – bewährte und neue Strategien“ und zum Abschluss präsentierte Univ.-Prof. Dr. Adrian LUSI aus Bern das Thema Xylitol, Erythritol, Fluoride, Probiotika, IDBs & Co: Moderne Methoden für das Karies-Management. Sehr eindrücklich mit vielen Bildern unterstrich er die Wichtigkeit seines Themas. Der Biofilm ist ein Fingerabdruck – sehr konstant, jedoch abhängig vom Lebensstil, Genetik, Krankheiten, Hygiene, Impfungen, Art der Geburt und den sozialen Kontakten. Wir müssen uns immer wieder der schützenden Faktoren und der Risikofaktoren bewusst sein, um sinnvoll Prophylaxe für die Patienten anbieten zu können. Die Karieswaage ist inzwischen schon bekannt, jedoch tut es immer wieder gut, sich der Wichtigkeit der einzelnen, individuellen Faktoren bewusst zu sein. Weitere Fakten von Univ.-Prof. Dr. Adrian Lussi waren: Erythritol ist besser als Xylit in der Kariesprävention. Probiotika – Lactobazillus reuteri hemmt das Wachstum pathogener Bakterien und wirkt auch bei Halitosis. Dies wurde durch klinische Studien bereits belegt, jedoch ist die tägliche Einnahme von 1-2 Lutschtabletten nötig.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die tägliche Arbeit durch die aktuellen Themen der Fortbildung wieder auf den neuesten Stand gebracht wurde. Bei einer derartig gut organisierten Veranstaltung ist Innsbruck immer eine Reise wert.

#### SAVE-THE-DATE

Die 32. Innsbrucker ZahnProphylaxetage finden am 27. und 28. November 2020 statt.

## Zahnaufhellung

# „Ich hätte gerne so richtig weisse Zähne!“

Ein Anwenderbericht von Dr. Clarissa Jänig

Diesen Satz höre ich sehr häufig als Zahnärztin, da in unserer Gesellschaft das strahlend weisse Lächeln sowohl bei Männern als auch bei Frauen, unabhängig vom Alter, eine zunehmend wichtigere Rolle spielt. Hollywood und die sozialen Medien vermitteln dieses Schönheitsideal, woraufhin immer mehr Patientinnen und Patienten den Wunsch nach strahlend weissen Zähnen äussern.

Als Zahnärztin bin ich diesem Patientenwunsch nachgekommen und habe geeignete Produkte in das Repertoire unserer Zahnarztpraxis aufgenommen. Die obersten Prioritäten bei der Zahnaufhellung bestehen für mich darin, die Patientensicherheit zu gewährleisten, den gewünschten Erfolg zu erzielen und sie zu einem bezahlbaren Preis anbieten zu können.

Gerade für den schmalen Geldbeutel bietet Opalescence Go™ Zahnaufhellung von Ultradent Products eine hervorragende Methode, um in kurzer Zeit ein optimales Aufhellungsergebnis zu erzielen. In vorgefertigten Schienen befinden sich die mit 6%igen Wasserstoffperoxidgel befüllten UltraFit™ Trays, die der Patient für 60-90 Minuten am Tag trägt.

< Abb. 1 >

Es handelt sich hierbei um kein individuell für den Patienten angefertigtes Schienensystem, sondern eine universell verwendbare Schiene, welche sich an die individuellen Zahnbogenformen der Patienten anpasst. Sie reicht, abhängig von Breite und Form des Zahnbogens, in der Regel bis zum ersten Molaren.

Besonders aufgrund der vorgefertigten Trays kann ich als Zahnärztin die Zeit am Behandlungsstuhl verrin-

gern: Es wird weder Zeit für die Modellherstellung und das Tiefziehen der individuell anzufertigenden Schienen noch für das Einwirken des Produkts im Patientenmund benötigt. Nach der ersten Behandlung in der Praxis nimmt der Patient die Schienen mit nach Hause und trägt sie dort, z. B. vor dem Fernseher oder beim Lesen, 60-90 Minuten am Tag für meist 5 bis 10 Tage. Wie oft die Trays getragen werden müssen, kann von Patient zu Patient variieren, abhängig von der Ausgangszahfarbe und Zahnstruktur.

<Abb. 2>

#### Die praktische Anwendung am Beispiel eines Patientenfalls.

Der 28-jährige männliche Patient stellte sich zunächst für eine Routinekontrolle und professionelle Zahnreinigung in unserer Praxis vor. Bei der aktiven Ansprache während der Zahnreinigung, ob ihm seine Zahnfarbe gefalle, äusserte er unmittelbar den Wunsch nach „richtig hellen Zähnen“.

Wir besprachen zunächst die zwei Varianten der kosmetischen Zahnaufhellung, welche wir in unserer Praxis anbieten: Das individuelle Schienensystem mit dem Opalescence™ PF Zahnaufhellungsgel und die universellen direkt einsetzbaren Trays von Opalescence Go™ Zahnaufhellung. Der Patient entschied sich vorrangig zum ers™aligen Ausprobieren und aus Kostengründen für die Opalescence Go™ Zahnaufhellungsvariante.

Idealerweise wurden bei ihm bereits durch die vorangehende Zahnreinigung äusserliche Verfärbungen und jeglicher Zahnstein entfernt, weshalb einer anschliessenden Zahnaufhel-



Abb. 1: Für Patienten mit eher geraden Zahnbögen empfiehlt Dr. Jänig Opalescence Go™ Zahnaufhellung von Ultradent Products mit 6% Wasserstoffperoxid zur kosmetischen Zahnaufhellung.



Abb. 2: Das universelle Opalescence Go™ Zahnaufhellungs-Tray besteht aus zwei Komponenten: Das äussere Tray wird nach dem Einsetzen auf den Zahnbogen entfernt, das innere UltraFit™ Tray verbleibt im Mund und passt sich nach nur wenigen Minuten an den individuellen Zahnbogen an.



Abb. 3: Dr. Jänig ermittelt vor der Behandlung die Zahnfarbe A3.



Abb. 4: Einzeln verpackt mit je einem Tray für den Ober- und Unterkiefer.

lung nichts mehr im Wege stand. Zudem hat der Patient eine nahezu ideal ausgeformte Zahnbogenform, so dass die vorgefertigten Schienen problemlos anwendbar sind. (Bei stark verschachtelten Zähnen bevorzuge ich das individuelle Schienensystem, um sicher zu gehen, dass auch die weiter hinten liegenden Zahnoberflächen ausreichend Kontakt mit dem Aufhellungsgel haben und auch bei diesen eine sichtbare Aufhellung stattfindet.)

In diesem Fall war der Patient anamnestisch unauffällig. Bei Patientinnen und Patienten sollte grundsätzlich folgendes beachtet werden: Bei weiblichen Patienten stellen Schwangerschaft und Stillzeit eine Kontraindikation für eine Zahnaufhellung dar. Daneben ist stets auf die Volljährigkeit der Patientin oder des Patienten zu achten, obgleich der Wunsch nicht selten von Jugendlichen an mich herangetragen wird. Zudem sollte die Zahnstruktur beachtet werden, ob freiliegende Zahnhälse existieren, welche mögliche Empfindlichkeiten begünstigen, oder Zahnersatz und Füllungen einen Austausch nach der Aufhellung erfordern, weil sie sonst optisch hervortreten würden. Grundsätzlich gilt eine gute Aufklärung als oberste Regel.

Die Bestimmung der Ausgangszahnfarbe ist vor jeder Zahnaufhellung obligatorisch. Häufig ist der Patientin bzw. dem Patienten der Effekt der Aufhellung nicht mehr deutlich vor Augen, weshalb eine fotografische Dokumentation hilfreich sein kann.

Bei unserem Patientenfall starteten wir mit der Zahnfarbe A3. Die Zähne wiesen durchweg einen Gelbstich auf, welcher im Vergleich zu Grautönen tendenziell einfacher aufzuhellen ist. Darüber hinaus besass der Patient weder Füllungen noch Kronen im aufzuhellenden Bereich, so dass keine nachfolgenden Behandlungsmassnahmen besprochen werden mussten. Falls ein Patient im Anschluss an eine Zahnaufhellung adhäsive Verfahren zum Austausch einer Restauration benötigt, sollte eine Wartezeit von etwa zwei Wochen angesetzt werden, um keine Schwächung des adhäsiven Verbunds zu riskieren.

<Abb. 3>

Wenn keine weiteren Massnahmen erforderlich sind, kann die Behandlung dank der gebrauchsfertigen, vorgefüllten Trays von Opalescence Go™ Zahnaufhellung sofort beginnen. Ich erklärte dem Patienten das Produkt und dessen Handhabung, die ziemlich einfach ist. Kurzgefasst: „Einsetzen – Ansaugen – äusseres Tray entfernen – Tragen“.

Die Trays sind einzeln verpackt und enthalten jeweils ein Tray für den Ober- und Unterkiefer. Wichtig ist dabei, dem Patienten kurz die amerikanische Beschriftungsweise zu erläutern, da die Trays mit „U“ für „upper“ (den Oberkiefer bezeichnend) und „L“ für „lower“ (den Unterkiefer bezeichnend) gekennzeichnet sind.

<Abb. 4>

Der Patient platziert nun das Tray für den Ober- bzw. Unterkiefer entsprechend im Mund. Es können stets beide Kiefer gleichzeitig aufgehellt werden.

Nun wird der Patient angewiesen, das Tray fest anzusaugen und dabei idealerweise einen „Kussmund“ zu formen – ein Festdrücken mit den Fingern ist in der Regel nicht notwendig. Das innenliegende UltraFit™ Tray saugt sich durch das Ansaugen am Zahnbogen fest. Daraufhin kann das äussere Tray entfernt werden. Nach 60 Minuten Tragezeit entfernt der Patient das UltraFit™ Tray und putzt sich mit einer Zahnbürste mögliche Reste des Aufhellungsgels von den Zahnoberflächen. <Abb. 5-10>

Es kann hin und wieder dazu kommen, dass der Zahn nach der Anwendung zunächst fleckig und marmoriert erscheint. Dies liegt daran, dass das Gel aufgrund des zu gewährleistenden Abstandes zur Gingiva nicht jeden Teil des Zahnes berührt. Dies ist jedoch auch nicht erforderlich, da der Wirkstoff nach und nach in den Zahn einzieht und der Zahn nach spätestens 24 Stunden gleichmässig aufgehellt ist.

Nach erfolgreicher Einweisung in die Handhabung von Opalescence Go™ Zahnaufhellung bekommt der Patient von mir zunächst sechs Blisterpackungen mit nach Hause und wird mit einem sechs Tage späteren Kontrolltermin entlassen. Mir ist es wichtig, dass die Zahnaufhellung un-



Abb. 5-6 : Schritt 1: Der Patient platziert das entsprechende Tray für Ober- und Unterkiefer im Mund.



Abb. 7: Schritt 2: Durch Formen eines Kussmundes, saugt der Patient das Tray leicht an.

Abb. 8: Schritt 3: Der Patient entfernt das äussere Tray, welches als Applikationshilfe dient.



Abb. 9: Schritt 4: Der Patient trägt das UltraFit™ MTray 60 Minuten



Abb. 10 Schritt 5: Der Patient entfernt das Tray sowie mögliche Gelrückstände.

ter zahnärztlicher Kontrolle bleibt und der Kontrolltermin unabdingbar ist, um die nötige Patientensicherheit bezüglich der Handhabung und des Umgangs mit dem Material zu gewährleisten. Falls der Patient in dieser Zeit merken sollte, dass Empfindlichkeiten auftreten, ist er angehalten, zwischen jeder Anwendung einen Tag Pause einzulegen. Der Kontrolltermin verschiebt sich in diesem Fall entsprechend nach hinten.

<Abb. 11>

Nach sechs Tagen stellte sich der Patient wieder vor. Er war begeistert. Nach nur sechsmaligem Tragen ist ein grossartiges Ergebnis erzielt: Seine Zähne „strahlten“ und er war sehr zufrieden. Er berichtet, dass die Handhabung einfach war und sich die Behandlung leicht in den Alltag integrieren liess. Es traten keine Empfindlichkeiten auf und das Ergebnis kann sich sehen lassen: Zahnfarbe A1. Ich entlasse den zufriedenen Patienten!

<Abb. 12-13>

Wann eine Auffrischung des Ergebnisses ansteht, liegt nun in erster Linie in Patientenhand: Ernährung und Genussverhalten in Bezug auf Kaffee, Wein und Rauchen spielen die grösste Rolle beim Erhalt der neu erzielten Zahnfarbe. Dank Produkten wie Opalescence Go™ Zahnaufhellung muss man jedoch nicht gänzlich auf Genussmittel wie diese verzichten, denn Auffrischungen sind einfach und bezahlbar.



Abb. 11: Dr. Jänig gibt dem Patienten zunächst sechs Einzelpackungen für Ober- und Unterkiefer für die Weiterbehandlung mit.



Abb. 12-13 Nach 6 Behandlungstagen sind sowohl Behandler als auch Patient mit der Zahnfarbe A1 als Ergebnis mehr als zufrieden.



Abb. 14: Dr. Clarissa Jänig, Zahnärztin aus Köln



Abb. 15: Opalescence Produktfamilie

Kieferorthopädie

# Mundgesundheit trotz erschwerter Bedingungen

3-fach-Prophylaxe während der kieferorthopädischen Behandlung



3-fach-Prophylaxe während der kieferorthopädischen Behandlung

Foto: Johnson &amp; Johnson

Wer eine kieferorthopädische Behandlung beginnt, wird automatisch zum Hochrisiko-Patienten. Darum ist es bei dieser Patientengruppe besonders wichtig, dass regelmässig beim Zahnarzt oder Kieferorthopäden Kontrollen stattfinden und geeignete Massnahmen zum Erhalt der Mundgesundheit durchgeführt sowie empfohlen werden. Zu den sinnvollen häuslichen Massnahmen gehört die tägliche 3-fach-Prophylaxe bestehend aus Zähneputzen, Interdentalraumpflege und Anwendung einer Mundspülung (z.B. Listerine®). Laut deutschsprachiger S3-Leitlinie wird die Anwendung von Mundspüllösungen insbesondere für Personengruppen „mit besonderem Unterstützungsbedarf (...), mit mechanisch schwer oder nicht zugänglichen Bereichen (z.B. festsitzenden kieferorthopädischen Apparaturen, prothetischen Konstruktionen)“ empfohlen.

Die meisten Menschen, bei denen eine Korrektur von Zahnfehlstellungen mit kieferorthopädischen Apparaturen erfolgt, sind Jugendliche. Ihr noch nicht vollständig ausgereifter Schmelz ist anfälliger gegenüber Angriffen durch Säure und Bakterien, während die Ernährungsgewohnheiten häufig wenig zahnfremdlich sind.

Durch das Tragen kieferorthopädischer Apparaturen werden die Bedingungen zusätzlich erschwert. Bei festsitzenden Multibracket-Apparaturen liegt dies daran, dass speziell an der Bracketbasis zusätzliche Retentionsflächen für Zahnbelag und pathogene

Bakterien geschaffen werden. Aufgrund der zahlreichen schwer zugänglichen Nischen an den Bracketbasen sowie zwischen Brackets und Bögen wird die Reinigung mit mechanischen Methoden (Zahnbürste, Interdentalbürstchen und Zahnseide) zur besonderen Herausforderung.

## Wenn Mundhygiene zur Selbstverständlichkeit wird

All dies zeigt, dass Patienten, die sich in kieferorthopädische Behandlung begeben, der täglichen Mundhygiene besondere Aufmerksamkeit widmen sollten. Noch mehr als andere Patientengruppen scheinen sie von der täglichen Anwendung einer Mundspülung mit bis zu vier ätherischen Ölen zu profitieren. Dabei ist eine sorgfältige Aufklärung der Patienten und ihre Motivation zur Mitarbeit eine sinnvolle Investition in die Zukunft: Wer früh lernt, seine Zähne mittels täglicher 3-fach-Prophylaxe korrekt zu pflegen, für den wird diese Vorgehensweise rasch zur Gewohnheit. Wenn dann die Brackets entfernt werden und sich ein strahlend schönes Lächeln präsentiert, ist der Grundstein für den lebenslangen Erhalt der Mundgesundheit bereits gelegt.

## Quellen:

- 1 DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. Parodontologie 2018. <https://www.awmf.org/leitlinien/detail/II/083-022.html>
- 2 Beberhold K, Sachse-Kulp A, Schweska-Polly R, Hornecker E, Ziebolz D. The Orthodontic Plaque Index: an oral hygiene index for patients with multibracket appliances. Orthodontics (Chic.). 2012;13(1):94-9.
- 3 Sundararaj D, Venkatachalapathy S, Tandon A, Pereira A. Critical evaluation of incidence and prevalence of white spot lesions during fixed orthodontic appliance treatment: A meta-analysis. J Int Soc Prev Community Dent. 2015;5(6):433-439.

[www.facebook.com/dieAssistentinmagazin](http://www.facebook.com/dieAssistentinmagazin)

Opalescence


 Tooth Whitening

 MY SMILE IS  
*Charming*

#MYSMILEISPOWERFUL

*Ecem*, aus Deutschland – Marketingspezialistin und Hobbyköchin – lächelt, wenn sie sich auf den Weg in ein neues Abenteuer begibt. Am liebsten dorthin, wo sie vorher noch nie war. Mit Opalescence Go™ Zahnaufhellung kann sie ihre Zähne dann aufhellen, wann es ihr am besten passt:

- Praktisch und gebrauchsfertig
- Vorgefüllte Aufhellungsschienen für zu Hause
- 6% Wasserstoffperoxid

Ein strahlendes Lächeln hilft ihr, auf ihren Reisen neue Freunde zu finden. That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf [opalescence.com/de](http://opalescence.com/de).


 30  
YEARS OF  
OPALESCENCE  
WHITENING

Feiern Sie mit uns 30 Jahre Opalescence™ Zahnaufhellung!  
Testen Sie Opalescence Go™ GRATIS auf der Dental Bern an Stand G600!

Folgen Sie uns!


[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)  
© 2020 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

# OptraGate®

Der latexfreie Lippen-Wangen-Halter



## Trockenlegung leicht gemacht

- effektive Isolation dank erleichtertem Zugang
- zügiges, konzentriertes Behandeln

Effiziente  
Ästhetik



Isolieren



Bonden



Restaurieren



Aushärten

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel. +423 235 35 35 | Fax +423 235 33 60

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision innovation