

NEU

DIE

spezialistin

JOURNAL FÜR DH, DA & PA



Ausgabe 02/20

CHF 5,50

Zurück zur Normalität auch in der Praxis

Was war, was ist und was noch kommen wird?

Alterszahnmedizin

Die Bedeutung der Mundhygiene im Alter

Premiere

Patientenmotivation leicht gemacht: Oral-B präsentiert die neue Oral-B iO kurz vor offiziellem Marktstart

10 Jahre Milchzahn

Das Kindergesundheitsmagazin Milchzahn gibt es wirklich schon seit zehn Jahren

COVID-19: Was war, was ist und was noch kommen wird?

06



Inhalt

EDITORIAL

- 02 Editorial
- 03 Neuheiten & Trends

PROHYLAXE

- 04 Vorstellung der neuen Oral-B iO
- 11 30 Jahre Opalescence Zahnaufhellung

REPORT

- 06 COVID-19: Was war, was ist und was noch kommen wird?
- 08 **Kalczyk:** Ratschläge für einen besseren Dialog mit Ihren Patienten
- 12 **Kalczyk:** Die Bedeutung der Mundgesundheit im Alter (Teil 1)

KINDER

- 14 10 Jahre Milchzahn

Die Bedeutung der Mundgesundheit im Alter (Teil 1)

12



Vorstellung der neuen Oral-B iO

04



14
Die Kinderzeitschrift:
10 Jahre
Milchzahn



Liebe Spezialistinnen!

The show must go on!



Oliver Rohkamm,
Chefredakteur
„die Spezialistin“

Die COVID-19 Pandemie hat einiges auf den Kopf gestellt, auch in der Zahnmedizin. Abgesagte Events wie die WID, Kurzarbeit in vielen Zahnarztpraxen und bei der Dentalindustrie, strengere Hygienebestimmungen auch in den Ordinationen. Doch das war gestern, heute scheint es so, dass der Rubel langsam wieder ins Rollen kommt.

Obwohl auch wir als Fachverlag mit den wirtschaftlichen Folgen des Coronavirus zu kämpfen haben, lassen auch wir uns nicht unterbringen und präsentieren die neueste Ausgabe von «die Assistentin». Mag sein, dass das Heft diese mal etwas dünner ist als üblich, doch wollten wir auch diese, eigens für Euch realisierte, Zeitschrift herausbringen.

Die COVID-19 Pandemie hat einiges auf den Kopf gestellt, auch in der Zahnmedizin.

Elisabeth Kalczyk, BA und Dental Hygienist, geht in ihrem Gastbeitrag auf die Bedeutung der Mundgesundheit im Alter ein. Ein nicht nur interessanter, sondern auch ausführlicher Artikel, dessen ersten Teil wir in dieser Ausgabe publizieren.

Wie wichtig die Kommunikation im Allgemeinen, besonders jedoch auch im Umgang mit den Patienten ist, haben auch die Coronavirus-Krise und die damit entstandenen Zweifel und Fragen gezeigt. Aus diesem Grund haben wir in dieser Ausgabe der Assistentin gleich zwei Artikel, die sich mit dem Thema der Patientenkommunikation auseinandersetzen.

Herzlichst Euer

oliver.rohkamm@dieassistentin.eu



Besucht uns auch auf der Facebookseite unter:
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



Elektrische Zahnbürsten mit oszillierend-rotierender Technologie reduzieren Plaque und verbessern so die Mund- sowie die Zahnfleischgesundheit

Die Wissenschaft bestätigt

Langfristige Vorteile bei der Verwendung elektrischer Zahnbürsten

Forschung zeigt: Die Verwendung einer elektrischen Zahnbürste hilft, Zahnverlust vorzubeugen

Was viele kurzfristig angelegte Studien bereits andeutet haben, wurde nun auch in grösserem Massstab bestätigt: Die Universität Greifswald konnte die langfristige Wirksamkeit von elektrischen gegenüber manuellen Zahnbürsten im Hinblick auf eine verbesserte Mundgesundheit beweisen. Basierend auf Daten von 2819 Probanden der „Study of Health in Pomerania (SHIP)“ wurde der Zustand von Parodontitis, Karies und Zahnverlust unter Betrachtung des Zahnbürstentyps analysiert. Die Ergebnisse dieser elf Jahre dauernden Studie zeigen, dass die Verwendung von elektrischen Zahnbürsten dank effektiverer Plaqueentfernung die Mund- und insbesondere Parodontalgesundheit verbessert. Dadurch wird die Bildung von Zahnfleischtaschen und der Verlust von parodontalem Attachment reduziert. In der Folge hatten Patienten, die eine elektrische Zahnbürste verwendeten, 20 Prozent weniger Zahnverlust als Anwender einer

Handzahnbürste. Die Wissenschaftler folgern daher, dass die grundsätzliche Verwendung einer elektrischen Zahnbürste zu empfehlen ist.

Als Marktführer in der Kategorie kann Oral-B die positiven Resultate mit der bewährten oszillierend-rotierenden Technologie seiner elektrischen Zahnbürsten in Verbindung setzen. Dessen Effektivität basiert auf Bewegungen in drei Dimensionen und dem kleinen runden Bürstenkopf, der es ermöglicht, sogar an schwer erreichbaren Stellen bis zu 100 Prozent mehr Plaque zu entfernen. Auch die Ergebnisse der renommierten Cochrane Organisation – ein internationales, unabhängiges Institut, das dazu 51 klinische Studien mit 4624 Teilnehmern untersucht hat – bestätigt: Elektrische Zahnbürsten mit oszillierend-rotierender Technologie reduzieren Plaque, verbessern so die Mund- und besonders die Zahnfleischgesundheit sowohl kurz- als auch langfristig im Vergleich zu Handzahnbürsten nachweislich.

Die neue Oral-B iO: motiviert Patienten wie nie zuvor

Im Frühjahr 2020 hat Oral-B nun seine neueste Innovation im Bereich elektrischer Zahnbürsten vorgestellt. Die neue Oral-B iO kombiniert den runden Bürstenkopf von Oral-B mit der sanften Energie von Mikrovibrationen – für ein besonders angenehmes Putzerlebnis und eine überlegene Reinigung. Mit dem neuen magnetischen Antriebssystem und der Kombination aus oszillierenden Drehungen und Mikrovibrationen nehmen Patienten die tägliche Zahnputzroutine nicht mehr nur als Pflicht, sondern als angenehmes Reinigungserlebnis wahr. „Die neue Oral-B iO verbindet kompromisslose Funktionalität mit formschöner Gestaltung und intuitiver Bedienung“, bestätigt Dominik Langhammer, Designleitung von Global Oral Care bei P&G Deutschland.

Nähere Informationen unter:
www.dentalcare-de.de

- Anzeige -

DIE NEUE
Oral-B iO™

REVOLUTIONÄRE
TECHNOLOGIE.

FÜR EIN UNWIDERSTEHLICHES PUTZERLEBNIS.
JEDEN TAG.

Die neue Oral-B iO™ kombiniert den legendären runden Bürstenkopf von Oral-B® mit der sanften Energie von Mikrovibrationen – für saubere Zähne, gesünderes Zahnfleisch und ein einzigartiges Putzerlebnis.

- **SensatiOnelle Reinigung:** Durch die Kombination aus oszillierend-rotierenden Bewegungen und sanfter Energie von Mikrovibrationen gleitet die Oral-B iO™ von Zahn zu Zahn. So wird eine gründliche und schonende Reinigung unterstützt – auch am Zahnfleischrand.
- **Druck-Perfektionierung:** Die neue intelligente Andruckkontrolle sorgt für zusätzlichen Schutz des Zahnfleisches, indem sie bei optimalem Druck grün und bei zu starkem Druck rot leuchtet.
- **PräziOn:** Das von Grund auf neu entwickelte, magnetische Antriebssystem der Oral-B iO™ überträgt Energie sanft und punktgenau auf die Borstenspitzen. So wird sie dort konzentriert, wo sie am meisten gebraucht wird.

Oral-B iO™ – verwandelt das Zähneputzen von einer Pflicht zu einer motivierenden Zahnpflegeerfahrung.

MEHR INFORMATIONEN ZUR NEUEN ORAL-B iO™ ERHALTEN SIE
ÜBER IHREN PERSÖNLICHEN ORAL-B® FACHBERATER.





Die Zahnarztpraxis und die Abläufe in der Prophylaxe werden seit Jahren von einem maximalen Hygienestandard begleitet, wobei die COVID 19 zur Sensibilisierung des Themas beigetragen hat.

Zurück zur Normalität auch in der Zahnarztpraxis und der Prophylaxe

Was war, was ist und was noch kommen wird?

Von Zahnarztassistentin Petra Niedermair und Dentalhygienikerin Petra Natter, BA

Die Welt stand Kopf in den letzten Wochen und Monaten. Kein Stein blieb auf dem anderen. Auch wir im Bereich der präventiven Zahnmedizin mussten umdenken. Viele Fragen wurden aufgeworfen und die wenigsten konnten und können momentan zufriedenstellend beantwortet werden.

Aber was genau ist jetzt während und auch nach der Corona Zeit anders? Sind wir schon in der POST-CORONA Zeit angekommen? Gibt es wieder eine Normalität und wie schaut diese neue Normalität in der Zahnarztpraxis und Prophylaxe nun konkret aus? Anfang März konnte noch keiner ahnen was die nächsten Monate auf uns, im prophylaktischen Bereich der Zahnmedizin tätigen Kolleginnen, zukommt. Es war ein Schock als der Shutdown auch in Österreich umgesetzt wurde und eine grosse Unsicherheit in Bezug auf unsere weitere Tätigkeit überschwemmte das ganze Land. Viele suchten vergeblich nach Richtlinien und konkreten Anweisungen, wie gerade in der Prophylaxe die notwendigen Schutzmassnahmen umgesetzt werden sollten. Was für eine Schutzausrüstung wird notwen-

dig sein? Wie gefährlich ist das Aerosol in der Prophylaxe? Wie können wir uns und unsere Patienten vor einer Covid-19 Infektion schützen? Diese Unsicherheit schlug hohe Wellen und es war schwierig konkrete und vernünftige Antworten zu finden.

Meine Kollegin Petra Niedermair organisierte bereits im April das erste ZOOM - Meeting zum Thema „Corona und was nun?“ und lud mich, DH Petra Natter, BA als Expertin für Prophylaxe dazu ein. Circa 30 Kolleginnen nahmen die Gelegenheit wahr, um über ihre Probleme und Sorgen während dieser Zeit zu sprechen. Gemeinsam stark sein und voneinander lernen war das

Motto dieser sehr angeregten Diskussion. Viele Fragen wurden gestellt und nicht alle konnten zu diesem Zeitpunkt beantwortet werden. Deshalb organisierten wir ein weiteres Meeting Ende April mit über 180 Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf 2 Abende verteilt.

Es wurden konkret die Themen wie Aerosole in der Prophylaxe, Triage vor der Behandlung, Schutz für die Behandler und die Patienten (Schutzmasken, Schutzschild, Mundspülungen etc.) ausführlich besprochen. Dabei wurden praktische Tipps und viel Infos ausgetauscht.

Ein praktisches Beispiel war ein nach Kundenmasse angefertigter Kittel (siehe Foto oben), von der PAss Kol-



legin Elisabeth Kahofer (elisabeth@lebenswert.cc) in Zusammenarbeit mit ihrer Schneiderin Wilhelmine Grundner (puppe.grundner@aon.at) entworfen und genäht.

Petra Niedermair gab uns aus Sicht der Praxisorganisation konkrete Tipps

Viele Praxismitarbeiter wurden durch Ängste verunsichert. Fehlende Schutzausrüstungen und ähnliche Herausforderungen, wie Ängste von Patienten, Umsatzeinbrüche und unsichere Perspektiven stellten sich als schwer zu lösende Probleme dar. Alle Termine mussten abgesagt werden. Die notwendige Schutzausrüstung wurde unter erheblichem Aufwand organisiert. Die Ordinationen wurden für einige Stunden für Notfälle geöffnet. Und das waren nur einige Aspekte unter vielen, wie zum Beispiel die finanzielle Herausforderung, Mitarbeiterinnen kündigen oder Kurzarbeit, usw. Irgendwann wurde dann die Empfehlung ausgesprochen, die Zahnarztpraxen langsam wieder in den Normalbetrieb starten zu lassen. Neben den vielen Herausforderungen waren einige Veränderungen dabei, die sich als vorteilhaft für die Zukunft herausgestellt haben. Ein neu strukturierter Terminkalender reduziert Wartezeiten und Stress. Ein Thema, das Petra Niedermair als Expertin für Praxismangement seit Jahren erfolgreich umgesetzt.

Die Digitalisierung in der Praxis ist ein weiterer Aspekt, der durch die Corona Krise noch mehr an Bedeutung gewinnt. Abläufe kann man weitgehend papierlos gestalten, wie zum Beispiel Anamnesebögen, Aufklärungsbögen, oder auch der Corona-Fragebogen, der schon vor Besuch vom Patienten online ausgefüllt werden kann. Eine konkrete, kostenlose Lösung dafür bietet die Firma synMedico Infoskop. Nach dem positiven Feedback auf die Webinare entschlossen wir uns die Themen auszuweiten und bieten nun seit Mai 2020 Webinare zu den verschiedensten Aspekten im Praxismangement und in der Prophylaxe an (siehe Ankündigung und auf den persönlichen Webseiten von uns). Online Ausbildungen im fachlichen Bereich sind mit weniger Zeitaufwand ver-



Rund 180 Teilnehmerinnen hatten sich an diesem ersten Webinar angemeldet.

bunden und eine aufwendige Anreise entfällt. Das Seminar kann in Form eines Webinars bequem auf der Couch konsumiert werden. Viele Webinar Teilnehmerinnen haben uns dies bereits mit ihrer zahlreichen Teilnahme bestätigt.

Die Frage, was das Beste für uns alle während der Corona Zeit ist, wird nicht so schnell geklärt werden können. Fakt ist jedoch, dass wir uns mit Covid-19 noch länger beschäftigen werden müssen und unsere kritischen Aerosole aus der modernen Prophylaxe auf Dauer nicht wegzudenken sind. Die Zahnarztpraxis und die Abläufe in der Prophylaxe werden seit Jahren von einem maximalen Hygienestandard begleitet. Nun müssen wir uns jedoch nochmal mehr anstrengen, um uns und unsere Patient*innen wirklich zu schützen, da das kritische Aerosol und sein Infektionspotenzial noch nicht genau geklärt werden konnten. Deshalb ist maximaler Schutz der Patientinnen und Patienten und der Behandler*in gefordert. Dies bedeutet mehr Disziplin und auch manchmal mehr Zeit bei den Behandlungen.

Fakt ist auch, dass die orale Prävention seinen wertvollen Beitrag leistet, um den gesamten Organismus widerstandsfähiger gegen Infektionen zu machen. Die gesunde Mundschleimhaut ist eine wichtige Barriere gegen die verschiedensten Erreger und somit auch gegen Corona. Und dies ist ja wohl unser aller Wunsch auch in dieser besonderen Zeit gesund zu bleiben. Deshalb ist die Parodontitis-Prophylaxe auch sehr wohl eine Corona Prophylaxe und viele sehr qualifizierte Fachkräfte in der Prophylaxe

leisten ihren wertvollen Beitrag zur Gesundheit unsere Patient*innen. Dies ist jedoch nur mit einer fortlaufenden Aktualisierung des Fachwissens möglich.



SEMINARTERMINE MIT PETRA NIEDERMAIR

Abrechnung von Prothetikfällen (online)	08.07.2020
Abrechnung mit der Krankenkasse (online)	24.07.2020
Praxismanagement Follow Up Oberndorf/Tirol	31.08./01.09.2020
Praxismanagementlehrgang in Wien	23.10.2020
Abrechnung mit der Krankenkasse Linz	14.11.2020
Abrechnung mit der Krankenkasse Wien	21.11.2020
Einfach besser telefonieren Innsbruck	19.09.2020
Einfach besser telefonieren Linz	14.11.2020

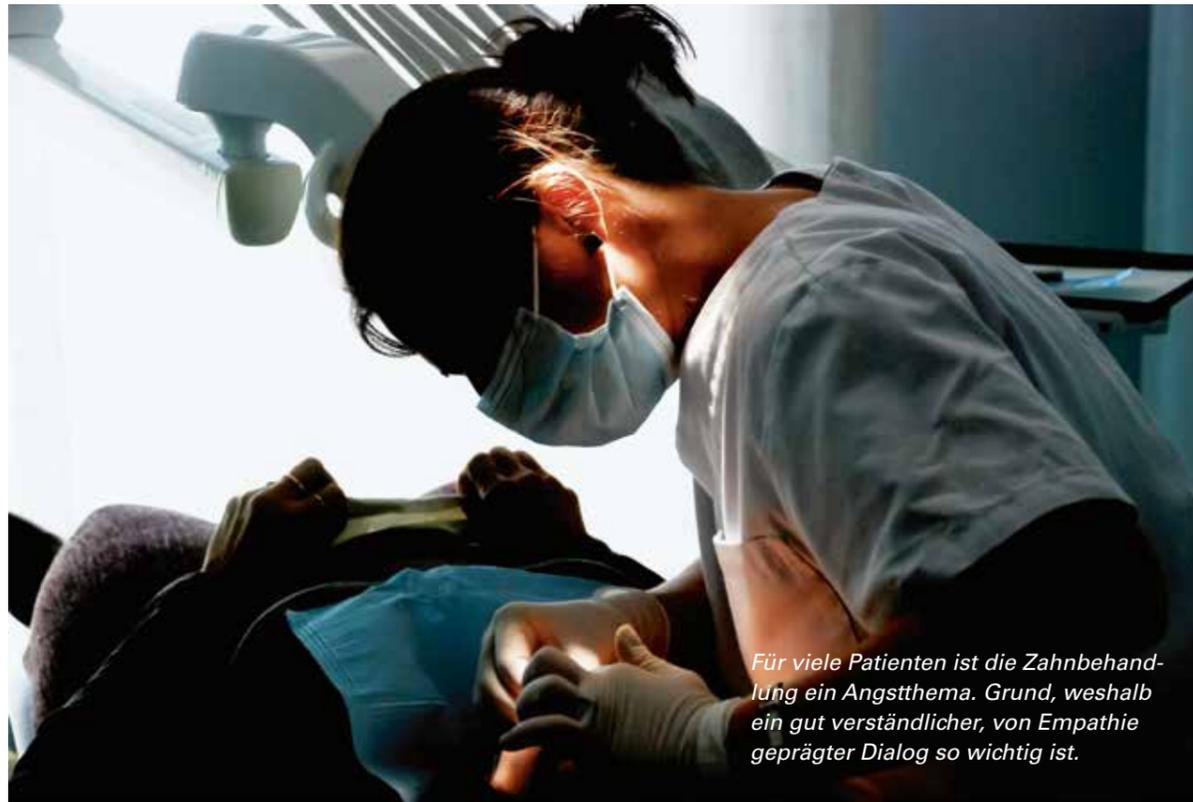
www.zahnarztseminare.at



WEBINARE UND SEMINARE MIT DH PETRA NATTER, BA

Update Parodontologie: Neue Klassifikation in die Praxis	Dienstag 23.06.2020 von 18:00 – 19:00 Uhr / Kosten 35,- €
Mundgeruch und Zunge: Was gibt es Neues?	Freitag 03.07.2020 von 19:00 – 20:00 Uhr / Kosten 35,- €
Mundgeruch und Zunge: Was gibt es Neues?	Mittwoch 08.07.2020 von 18:00 – 19:00 Uhr / Kosten 35,- €
Mundgeruch und Zunge: Was gibt es Neues?	Am 02.10.2020 von 14:00 – 18:00 Uhr in Wolfurt bei der Firma Profimed
Biologische Prophylaxe - Von der Zahnpasta bis zur PZR: Alles „Bio“? Logisch!	Am 26.02.2021 von 9:00 – 16:00 Uhr mit DH Birgit Schlee aus Heilbronn

www.paroprophylaxe.at



Für viele Patienten ist die Zahnbehandlung ein Angstthema. Grund, weshalb ein gut verständlicher, von Empathie geprägter Dialog so wichtig ist.

Sprechen Sie mit dem Patienten wirklich so, dass dieser Sie versteht?

Ratschläge für einen besseren Dialog mit Ihren Patienten

Von Daniel Izquierdo-Hänni, www.swissdentalmarketing.com

Einfach mit dem Patienten zu reden ist gerade in der Zahnmedizin nicht immer genug, es gilt bestimmte Dinge zu beachten, damit der Patientendialog wirklich erfolgreich ist.

Bei der Zahnmedizin handelt es sich um ein sogenanntes „People Business“, bei welchem das zwischenmenschliche Vertrauen eine besonders grosse Rolle spielt. Die Beziehung von Mensch zu Mensch ist entscheidend, schliesslich sucht der Patient nicht nur einen guten Dentalprofi, sondern auch eine Person, welcher er seine Mundgesundheit anvertrauen kann. Hier spielt gerade das Praxisteam eine wichtige Rolle, denn niemand ist so nah am Patienten dran

wie die zahnmedizinischen Fachgestellten, egal ob am Empfang, während des Eingriffes oder auch danach.

Patienten immer persönlich Ansprechen

Dieses so wichtige Vertrauen entsteht nicht einfach so, sondern muss proaktiv gefördert werden – unter anderem mit einer ganz bewusst persönlichen Ansprache. Es geht darum, dass sich der Patient in jedem Moment nicht als

„einer mehr“ fühlt, sondern als Individuum behandelt wird.

- Jeden Patienten immer mit seinem Namen ansprechen, denn somit fühlt er sich direkt angesprochen. Und zwar überall, sowohl am Empfang wie auch beim Hinsetzen auf dem Stuhl als auch bei der Verabschiedung.
- Sollten Sie dies nicht sowieso schon tun, dann stellen Sie sich immer mit Ihrem Namen vor, auch wenn Sie ein Namensschildchen tragen sollten.

ORAL CARE

BONDING

FÜLLUNGSMATERIALIEN

Bifluorid 10

Futurabond U

CleanJoy

VOCO Profluorid Varnish

Flow Caps:
GrandioSO Flow / Heavy Flow, x-tra base

VisColor bulk Caps
mit schlanker Kanüle für schwer zugängliche Bereiche

Caps:
Admira Fusion / Admira Fusion x-tra, Amaris / Amaris Flow, Alfacomp LC, Arabesk Flow, Grandio / Grandio Flow, GrandioSO / GrandioSO x-tra, Twinky Star, x-tra fil

Futurabond DC

DIE VOCO SINGLE DOSE EINFACH. SCHNELL. HYGIENISCH.

- Hygienisch – optimaler Schutz für Ihre Mitarbeiter und Patienten
- Einfach und schnell zu applizieren
- Optimal abgestimmte Menge für die Einmalbehandlung – keine Materialverschwendung
- Auslaufsicher in jeder Position
- Ohne zusätzliche Halterung verwendbar



SingleDose



- Sollten Sie über persönliche Daten des Patienten verfügen, etwa ob er oder sie Kinder hat, in einer Bank arbeitet oder Fan des F.C. Basel ist, so verwenden Sie diese Informationen bewusst beim Begrüßungsgespräch. Sie geben so dem Patienten nicht nur zu verstehen, dass Sie sich an ihn erinnern – egal, ob dies wahr ist oder nicht... - sondern helfen mit, dass er sich bei Ihnen wohl fühlt.
- Sprechen Sie während der Behandlung den Patienten auch immer direkt an, und zwar mit dem Ziel, dass das, was Sie sagen, ihn ganz persönlich angeht. Unter anderem erreicht man dies damit, in dem man den verallgemeinernden Begriff „man“ durch das direkte „Sie“ ersetzt. „Man sollte dreimal am Tag die Zähne putzen“ ist nicht das gleiche wie „Sie sollten sich dreimal am Tag Ihre Zähne putzen“!
- Gewöhnen Sie sich daran auch bei internen Besprechungen immer den Namen des Patienten zu verwenden, und nicht Begriffe wie der Neun-Uhr-Patient oder die Perio-Patientin von gestern.

Bewusst das Vertrauen der Patienten mitaufzubauen ist in ganz eigenem Interesse: Denn je stärker das Vertrauensgefühl der Patienten ist, umso mehr werden diese ihre Praxis weiterempfehlen. Sie sichern sich also indirekt Ihren Job. Und – nicht weniger wichtig – Sie stärken Ihre Position als zahnmedizinische Fachangestellte auch innerhalb der Praxis.

Bewusst positive Worte verwenden

- Für die meisten Patienten ist der Besuch bei Zahnarzt eine eher unangenehme Erfahrung. In der Tat ist ein zahnmedizinischer Eingriff, und sei es auch nur eine Routinekontrolle, „negativ geladen“. Eine Möglichkeit, diesem schlechten Empfinden des Patienten entgegen zu wirken, ist eine ganz bewusst gewählte, positive Wortwahl.
- Wir anstatt Sie! Gerade weil der Patient nicht wirklich viel über die Mundgesundheit und Zahnmedizin weiss, ist er auf die Hilfe seines Dentalprofis angewiesen. Dass Sie genau für diese Unterstützung da sind, sollte

der Patient auch im Gespräch mit Ihnen nicht nur spüren, sondern auch hören. Anstatt „Sie brauchen dringend eine Zahnsteinreinigung“, was durchaus harsch klingen mag, wäre ein „Wir sollten Ihren Zahnstein mal behandeln“ nicht nur freundlicher, sondern auch motivierender.

- Immerhin anstatt nur: „Wir hatten heute nur Zeit um die obere Zahnreihe zu reinigen...“ klingt doch lange nicht so positiv wie „wir hatten heute immerhin die Zeit die obere Zahnreihe zu reinigen.“ Am besten Sie streichen das Wort „nur“ aus Ihrem Wortschatz!
- Vermeiden Sie wann immer möglich das Wort „müssen“, denn es klingt nach Zwang. Anstatt „Ich muss das mit dem Chef besprechen“ sollten Sie besser dem Patienten sagen: „Ich werde es mit meinem Chef besprechen.“ Das klingt nach Engagement Ihrerseits, und nicht nach Pflicht.
- Vermeiden Sie auch den Begriff „wie jeder weiss“, oder wollen Sie Ihrem Patient zu verstehen geben er sei dumm? Wenn Sie gegenüber dem Patienten auf eine Tatsache bestehen wollen, so verwenden Sie eine Formulierung wie etwa „Führenden Zahnärzte sind der Meinung, dass...“

Manche werden behaupten bei den oben erwähnten Beispielen handle es sich um Haarspalterei, schliesslich seien die Unterschiede zwischen dem einen und dem anderen Wort nicht wirklich gross. Das mag sein, doch die Begriffe werden ja nicht losgelöst verwendet, sondern in einem sogenannten Gesprächszusammenhang.

RATSCHLAG

Setzen Sie sich mit Ihren Kolleginnen und Kollegen zusammen und erstellen Sie eine Liste mit den an den häufigsten verwendeten Fachausdrücken. Und dann schreiben Sie zu jedem die entsprechende Formulierung auf Deutsch. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass alle Teammitglieder die gleiche Wortwahl verwenden.

Und da kommt es eben doch darauf an, wie Sie was zum Ihrem Patienten sagen: Und zwar jedes einzelne Wort!

Fachausdrücke vermeiden

Wie bei allen Wissenschaften werden auch in der Zahnmedizin Fachausdrücke verwendet, für Dentalprofis sind diese selbstverständlich und bringen bestimmte Aspekte schneller und konkreter auf den Punkt. Nur: Im Gespräch mit den Patienten sollten diese Fachausdrücke so gut wie möglich vermieden und durch Begriffe ersetzt werden, die vom Patienten auch wirklich verstanden werden. Denn: Je besser dieser begreift, was Sie ihm erklären, umso besser wird er Ihnen folgen können. Und dies hat wiederum zur Folge, dass er Ihre Arbeit besser wertschätzen können. Ganz im eigenen Interesse nicht ganz unwichtig...

Nachfolgend zwei klassische Beispiele:

- Das Wort „Halitosis“ sagt den wenigsten Patienten wirklich was. Wenn Sie aber von schlechtem Mundgeruch sprechen, so kann sich jeder was darunter vorstellen. Automatisch hält man sich die Hand vor den Mund und haucht hinein, oder man erinnert sich an den Sitznachbarn in der Strassenbahn, der aus dem Mund roch.
 - Die meisten Menschen können sich unter „Parodontitis“ nicht wirklich viel vorstellen. Es klingt zwar nach Krankheit, viel mehr weiss man trotzdem nicht. Wenn Sie aber von Zahnfleischproblemen und Zahnfleischbluten sprechen, so versteht dies jeder Patient umgehend. Jeder kennt das Problem und versteht es daher zudem auch als seines. Abgesehen von der abschreckenden Wirkung des Wortes „bluten“, was aber nicht schlecht sein muss. Jeder weiss, dass man eine Blutung stoppen muss, und wenn Sie die Verbindung zum Zahnfleischbluten als offene Wunde schaffen, so wird jeder Patient gerne und umgehend einer Behandlung zusagen.
- Dies sind nur zwei Beispiele für eine grosse Anzahl an Fachausdrücken, die jedoch von den Patienten als Fachchinesisch verstanden werden – oder eben nicht verstanden werden...

Ultradent Products feiert Geburtstag 30 Jahre Opalescence Zahnaufhellung



Opalescence
feiert 30-jähriges Jubiläum

Mit der Einführung von Opalescence PF vor 30 Jahren entwickelte sich Ultradent Products zum Marktführer im Bereich der professionellen Zahnaufhellung. Mit Opalescence wurde eine Marke erschaffen, der Zahnärzte und Patienten weltweit vertrauen.



Noch heute ist Opalescence PF eines der meistverkauften Gele für die kosmetische Zahnaufhellung. Es ist in zwei Konzentrationen (10% und 16% Carbamidperoxid) und drei Geschmacksrichtungen erhältlich. Das Zahnaufhellungsgel wird über individuell angefertigte Schienen angewendet, wodurch die Behandlung genau auf das Lächeln der Patienten zugeschnitten wird. Dank der Anwendung von Spritzen kann das Gel einfach und präzise aufgetragen werden. Opalescence PF ist perfekt für Patienten, die viele Optionen wünschen. Für diejenigen, die noch flexibler sein möchten, ist Opalescence Go mit 6% Wasserstoffperoxid eine erschwingliche und dennoch professionelle, bequeme Alternative, die sich seit ihrer Einführung 2013 äusserster Beliebtheit erfreut. Die Anfertigung von Abformungen, Modellen oder Laborarbeiten entfällt. Die vorgefüllten UltraFit-Trays sind sehr einfach in der Handhabung und passen sich nach nur 10 Minuten im Mund dem individuellen Zahnbogen an. Dabei bieten sie einen bemerkenswert angenehmen und effektiven Sitz – wie bei individuellen Schienen. Da die Trays von Molar zu Molar reichen, kommt das Gel auch mit den Seitenzähnen in Kontakt. Opalescence Go kann sofort nach der ersten Anweisung in der Zahnarztpraxis zu Hause verwendet werden. Die Einmalschienen werden in der Regel an 5 bis 10 Tagen für etwa 60 Minuten bis 90 Minuten getragen.

Gründer und CEO von Ultradent Products Dr. Fischer kommentiert: „Einen gesundheitlichen Aspekt, der immer wichtiger sein wird als die Zahngesundheit: Die psychische Gesundheit. Zahnprobleme können das Selbstvertrauen und letztendlich das allgemeine Selbstwertgefühl oder sogar die geistige Gesundheit beeinträchtigen.“
www.ultradent.com

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

Opalescence™
tooth whitening systems



MY SMILE IS
Confident

#MYSMILEISPOWERFUL

Calle, aus Schweden, liebt Surfen, Angeln, Snowboarden und Wandern. Er lächelt am meisten, wenn er mit seinen Freunden draussen unterwegs ist. Opalescence™ PF Zahnaufhellung bietet flexible Tragezeiten, die zu seinem Lebensstil passen:

- Für die Zahnaufhellung zu Hause mit individueller Tiefziehschiene
- 10% oder 16% Carbamidperoxid

Ein strahlendes Lächeln gibt ihm das Selbstvertrauen, jede Herausforderung anzunehmen. That's the power of a smile. Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf opalescence.com/de.

30
YEARS OF
OPALESCENCE
WHITENING

Folgen Sie uns!



Die Beeinträchtigung der Zähne oder gar Zahnverlust vermindern die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität, sowie die wahrgenommene Allgemeingesundheit.

Die Bedeutung der Mundgesundheit im Alter (Teil 1)

Von Elisabeth Kalczyk, BA, Dental Hygienist

Wirft man einen Blick auf die Bevölkerungspyramide, so kann man erkennen, dass inzwischen über 20% der Bevölkerung über 65 Jahre alt ist. Bis zum Jahre 2030 ist mit einem Anstieg auf knapp 30% zu rechnen. Wir werden immer älter, aber leider bedeutet dies nicht automatisch, dass wir dadurch auch immer gesünder werden. Der Pflegebedarf steigt in Folge kontinuierlich an. Angesichts dieser demographischen Entwicklung sollten die optimale zahnärztliche Prävention und Betreuung im Alter thematisiert werden.

Es sollte uns bewusst sein, dass mit dem Altern sowohl physiologische als auch kognitive Veränderungen einhergehen, die nicht immer als pathologisch einzustufen sind. Sieht man die evolutionäre Entwicklung der Zähne an, so scheinen sie nicht für eine lange Funktionsperiode geschaffen zu sein, wie es schon jetzt und auch in Zukunft erforderlich wäre. Gerade deshalb sollten die Herausforderungen der zahnärztlichen Prophylaxe und Behandlung, im Umgang mit älteren Patienten, bewusst sein. Doch was bedeutet „ältere Patienten“? Die Altersdefinitionen der WHO unterscheidet zwischen älteren Menschen (65-74 Jahre), alte Menschen (75-89 Jahre) sowie Hochbetagte (> 90 Jahre).

Altersbedingte orale Veränderungen und Erkrankungen von Zähnen und Zahnhalteapparat

Altersbedingt ist eine makroskopische Mesialwanderung zu erkennen und Attritionen nehmen zu. Zudem steigt mit zunehmendem Alter die Einlagerung von Fluoriden und Spurenelementen im Schmelz stetig an. Dies bedeutet zwar einerseits, dass die Resistenz gegenüber einem re-

duzierten pH-Wert des Speichels ansteigt, gleichzeitig aber auch, dass durch den hohen Mineralisationsgrad im Alter die Zähne ihre Flexibilität verlieren. Der Schmelz kann dadurch spröde und fraktur anfällig werden. Auch der Anteil des organischen Bestandteils im Dentin nimmt im Alter ab, während die anorganischen Bestandteile zunehmen. Dies geschieht einerseits durch Mineralisation des Dentins, als auch durch Bildung von Tertiärdentin bei physikalischen und chemischen Reizen.

Im höheren Lebensalter kann beobachtet werden, dass häufiger Teile der Wurzeloberfläche freiliegen und es dadurch vermehrt zu Wurzelkaries kommen kann. Durch die Bildung von Tertiärdentin und den Alterungsprozess der Pulpazellen wird der Raum für die Pulpa immer geringer. Die Höhe der Pulpa und die Anzahl der funktionsfähigen Zellen können bis ins Alter von 60, 70 Jahren um die Hälfte abnehmen. Dem einher gehen eine Reduktion der Reaktions- und Regenerationsfähigkeit und der Sensibilität der Zähne.

Der DMF-T der 65- bis 74-Jährigen lag bei der deutschen Mundgesundheitsstudie 2014 bei 17,7. Das bedeutet, dass etwas über die Hälfte der

Zähne von Karies oder den Folgen betroffen sind und durchschnittlich jeder Zweite dieser Altersgruppe einen Behandlungsbedarf aufweist. Im Vergleich dazu sind die Werte der 35- bis 44-Jährigen in den letzten Jahren in Deutschland kontinuierlich gesunken und liegen derzeit bei einem DMF-T von 11,2. Erstmals wurde in dieser Studie auch die Altersgruppe der 75- bis 100-Jährigen miteingeschlossen. Hier lag der DMF-T bei 21,6. Dies zeigt die Verschiebung der Kariesprävalenz ins hohe Alter. Die Werte in Deutschland sind sicher mit denen in Österreich vergleichbar, wobei vergleichbare Studien in Österreich meist nur für Kinder bis 12 Jahren durchgeführt werden.

Im Durchschnitt fehlen Senioren im Alter von 65 bis 74 Jahren in Deutschland 11 Zähne, wobei 12,4% komplett zahnlos sind, bei den Personen im Alter von 75 bis 100 Jahren sind circa ein Drittel zahnlos. Dies bedeutet aber auch, dass noch etwa zwei Drittel eigene Zähne haben, deren Erhalt eine hohe Herausforderung darstellt.

Auch wenn man eine Verbesserung der Lebensqualität mit Zahnersatz, ob festsitzend, kombiniert oder herausnehmbar erreichen kann, bleibt trotz Rehabilitation eine Beeinträchtigung



Foto: Elisabeth Kalczyk

Bei älteren Menschen kann die Versorgung mit herausnehmbarem Zahnersatz zu Entzündungen der prothesendeckenden Schleimhaut führen.

der mundbezogenen Lebensqualität bestehen. Personen mit Zahnersatz haben in der Regel eine schlechtere Lebensqualität als Personen mit primär gesunden Zähnen. Dies unterstreicht die Bedeutung des Erhalts der Zahngesundheit und der zahnärztlichen Prophylaxe im Alter.

Der Alveolarknochen unterliegt den gleichen Alterungsvorgängen wie unser Skelett, denn die Aktivität der knochenbildenden Zellen nimmt ab. Dabei reduziert sich aber weniger das Volumen als die Dichte. Rezessionen, verbunden mit einer scheinbaren Elongation der Zähne im hohen Alter, scheinen aber kein Zeichen von Alterungsvorgängen zu sein, sondern ein kumulierter Effekt auf vorangegangene entzündliche und destruktive parodontale Erkrankungen. Die Prävalenz von parodontalen Erkrankungen bei deutschen Senioren liegt dennoch bei 75% und einem durchschnittlichen Attachmentverlust von 4mm.

Durch parodontalen Erkrankungen assoziierte Veränderungen wie Mundgeruch, Lockerung der Zähne bis hin zum Zahnverlust, Rezessionen die Ästhetik und Sprache beeinflussen können, sowie der Einfluss auf andere chronische und entzündliche Erkrankungen, haben einen enormen

Einfluss auf Allgemeingesundheit und Lebensqualität. So kann mit fachgerechter Prophylaxe und Therapie die Lebensqualität verbessert werden.

Von nicht zu unterschätzen – der Speichel

Auch die Speicheldrüsen sind dem Alterungsprozess unterworfen. Mit steigendem Alter sind eine Fibrosierung, Verfettung und generellen Rückbildung zu beobachten. Der einhergehende Funktionsverlust bei der Speichelproduktion macht sich physiologisch aber erst ab 80 Jahren bemerkbar. Eine reduzierte Speichelmenge, die bei älteren Personen zu beobachten ist, liegt weniger an der altersbedingten Veränderung als an anderen Einflussfaktoren wie Trinkverhalten, Medikamente und Allgemeinerkrankungen. Auch Konsistenz und Geschmack von Speisen spielen für die Speichelbildung eine Rolle.

Mundschleimhaut und Zunge

Bei älteren Menschen kann die Versorgung mit herausnehmbarem Zahnersatz zu Entzündungen der prothesendeckenden Schleimhaut führen. Diese ist meist aufgrund einer

schlechtsitzenden Prothese Trauma induziert oder durch die altersbedingt nachlassende Sensorik und Motorik bei der täglichen Mundpflege bedingt. Ein nachlassendes Immunsystem, aber auch Mundtrockenheit mit damit verbunden herabgesetzten oralen Abwehr, können Gründe für die steigende Prävalenz von Mundschleimhauterkrankungen mit zunehmendem Alter sein.

Durch die zunehmende Fibrosierung der Schleimhaut, die Reduktion des elastischen Bindegewebes sowie der Durchblutung, ist im höheren Alter die Wundheilung leicht eingeschränkt. Ebenso wird eine Haarzunge respektive Landkartenzunge ebenfalls vermehrt festgestellt, aber auch die Anfälligkeit für Tumore und Präkanzerosen steigt mit zunehmendem Alter stark an.

Daten aus der USA zeigen, dass ab den 70. Lebensjahr bei Männern 6 von 1000 und bei den Frauen 3 von 1000 einen oralen malignen Tumor aufweisen. Im Durchschnitt überleben nur 60% der Betroffenen nach der Diagnose die folgenden 5 Jahre. Für die Bevölkerung in Deutschland und Österreich liegen leider nur unzureichend vergleichbaren Studien oder Daten zur Prävalenz von Mundschleimhauterkrankungen im Alter vor.

Teil 2 dieses Artikels erscheint in der kommenden Ausgabe.

ZUR PERSON

Elisabeth Kalczyk
BA, Dental Hygienist

Studium der Dentalhygiene 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



ek@prophywissen.at
www.prophywissen.at



Die neuen Milchzahn-Büchlein sind erschienen!

NEU! Für das Wartezimmer oder als nachhaltiges Geschenk für Ihre kleinen Patienten! Noch mehr Spaß und Unterhaltung mit Milchi und Bürsti! Jetzt gibt es uns endlich auch als Buch im A6-Format:

€ 1,50 pro Stück



Ich bestelle (Mindestbestellmenge 10 Stück):

- Stück KOCHEN mit Milchi und Bürsti
 - Stück MALEN mit Milchi und Bürsti
 - Stück RÄTSELN mit Milchi und Bürsti
 - Stück Richtig ZÄHNEPUTZEN mit Milchi und Bürsti
 - Set 48 Stück (4 x 12) zum Sonderpreis von Euro 65,- (statt 72,-)
- alle Preise exkl. Versand und Steuern

Bitte faxen Sie Ihre Bestellung an:
 Der Verlag Dr. Snizek e.U., 0043/1/478 74 54
 oder **per Post**, Adresse: Messerschmidtgasse 45/11, 1180 Wien
 oder schicken Sie uns ein **E-Mail** an: office@der-verlag.at

Name _____

Rechnungsadresse und Lieferadresse _____

Datum, Unterschrift _____

10 Jahre Milchzahn

Kinderjournal für Praxen



Unglaublich! Das Kindergesundheitsmagazin Milchzahn gibt es wirklich schon seit zehn Jahren – anfangs nur in Österreich, jetzt aber auch in der Schweiz. Nach 10 Jahren sind viele der Leser der ersten Stunde schon erwachsen, manche haben sogar schon wieder eigene Kinder!



Der „Milchzahn“ erscheint mit den Jahreszeiten und kann über die Verlagswebseite www.der-verlag.at bestellt werden. Einfach das Bestellformular ausdrucken und faxen oder per E-Mail schicken. Die Mindestbestellmenge sind 10 Stück. Ein Abo läuft mindestens ein Jahr und kann danach jederzeit gekündigt werden.

Frida, 9 Jahre: Für meine Party hab ich die Melonenmonster-bowle gemacht und sie hat richtig gut geschmeckt! Ich hab auch schon das essbare Lagerfeuer und die Kornspitzhasen nachgekocht! Zum Glück gibt es jetzt sogar ein Milchzahn-Kochbuch!

Linus und Janosch, 9 und 6 Jahre: Wir haben beim Zeichenwettbewerb mitgemacht und die Supermaxi, erfunden! Sie ist die Cousine von Milchi und wird zur Superheldin.



Alex, 18 Jahre: Ich hab mich als Kind immer sehr über den Milchzahn gefreut! Ich bin nie gerne zum Zahnarzt gegangen, der Milchzahn hat daran ein bisschen was geändert. Am liebsten hatte ich die Comics. Die lese ich heute noch.

Greta, 8 Jahre: Ich mag am liebsten den Zeichenkurs im Milchzahn! Leider gibt's den nicht in jeder Ausgabe, aber ein Ausmalbild ist immer dabei!

Anton, 5 Jahre: Ich sammle die Tierposter! Ich will einmal Tierforscher werden!

Tilda, 7 Jahre: Meine Mama hat den Milchi und den Bürsti erfunden. Das finde ich toll! Letztes Jahr hat sie gemeinsam mit Tobi (Anm. Illustrator) so kleine Milchzahn-Bücher gemacht! Die habe ich in die Schule mitgenommen und allen meinen Freunden

Emilie, 11 Jahre: Irgendwann gab es einmal eine Sonnenuhrbauanleitung im Milchzahn, die hab ich sofort ausprobiert! Die Sonnenuhr steht heute noch im Garten von meinen Grosseltern.



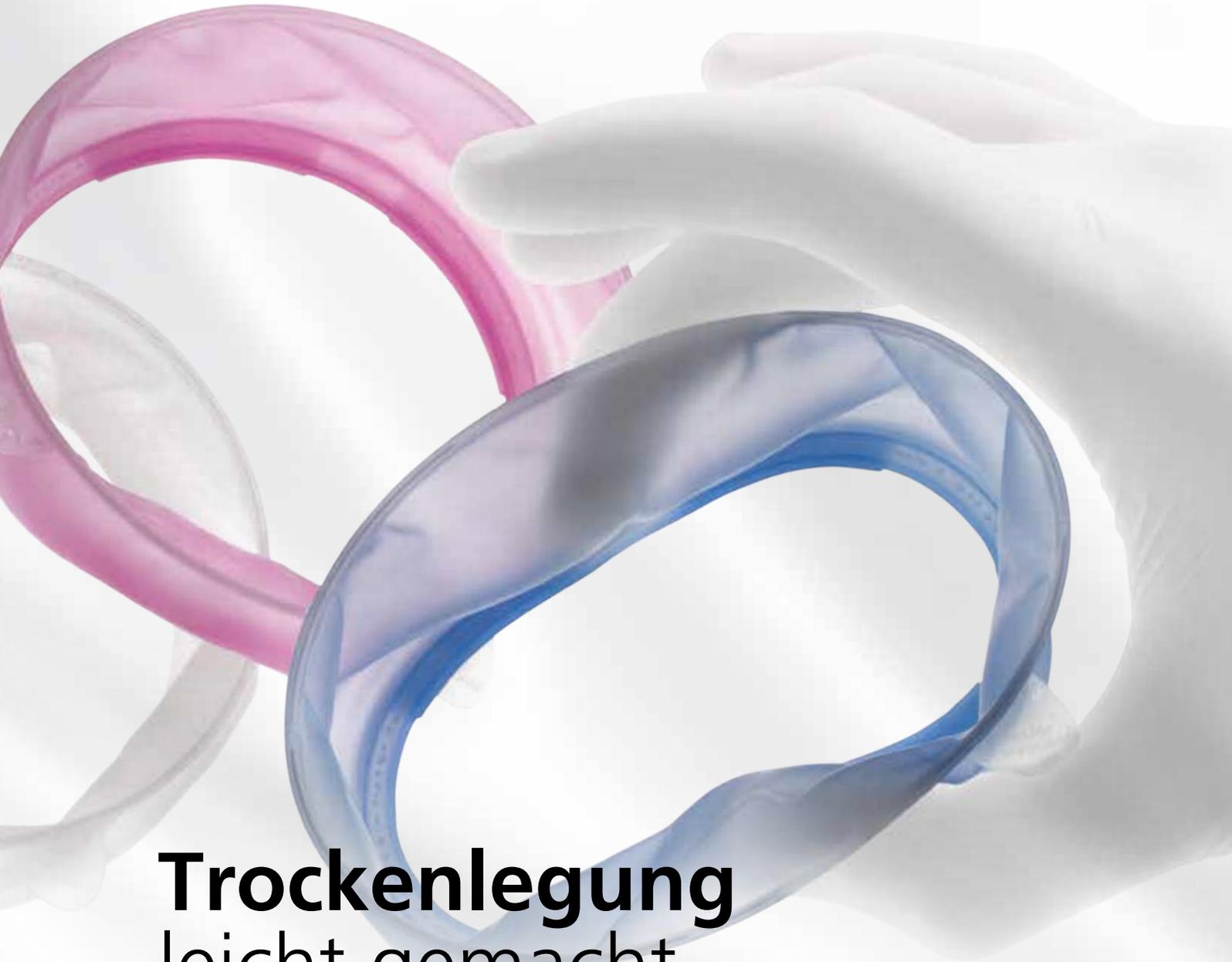
XYLITOL

Gesunde Zähne nach jeder Mahlzeit



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

Ivoclar Vivadent AG

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

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation