

NEU

DIE

# spezialistin

JOURNAL FÜR DH, DA & PA



Ausgabe 04/20

CHF 5,50

Endlich praxistauglich umgesetzt

## Die neue PA-Klassifikation mit klinischen Fallbeispielen

.....  
**Ergonomie**

*Entscheidend für die  
Langzeitgesundheit*

.....  
**Röntgencheck**

*In 45 Minuten herausfinden  
was Sache ist*

.....  
**Kleinkinder**

*Wie man mit diesen  
umgehen sollte*

Die neue  
PA-Klassifikation  
mit klinischen  
Fallbeispielen

06

## Inhalt

### EDITORIAL

- 03 Editorial
- 04 Neuheiten & Trends

### TITELSTORY

- 06 Die neue PA-Klassifikation mit klinischen Fallbeispielen

### PROHYLAXE

- 12 Die neue Sonicare DiamondClean 9000 hat's voll drauf
- 14 Kostenloser Röntgencheck für Zahnarztpraxen
- 16 «Fort- und Weiterbildungen sind ein sehr hoher Motivationsfaktor»
- 18 Dental-Hilfsprojekt in der Karibik
- 20 Kinder sind keine kleinen Erwachsenen
- 22 Patienten wollen Antworten auf ihre Fragen
- 24 **Kalczyk:** Ergonomie in der Zahnarztpraxis
- 30 Opalescence Whitening: Für eine sanfte Erhaltung der Mundgesundheit und des strahlend weißen Lächelns
- 30 Milchzahn: Kinderjournal für Praxen

### REPORT

- 26 **Izquierdo:** Praktische Ratschläge für einen besseren Umgang mit Patienten

### VERANSTALTUNGEN

- 28 Die neuen Präsenz- und Onlinekurse 2021
- 29 Paroprophyllaxe-Teamday zu speziellen Themen 2021



Kostenloser Röntgencheck für Zahnarztpraxen

14



Kinder sind keine kleinen Erwachsenen

20



Paroprophyllaxe-Teamday 2021

29



Oliver Rohkamm, Chefredakteur „die Spezialistin“

## Liebe Spezialistinnen!

Kompetente Frauen teilen ihr Wissen

2018 wurde eine neue Klassifikation der parodontalen Erkrankungen (PA) unter Berücksichtigung neuer Erkenntnisse in der Ätiologie und der Pathogenese vorgestellt. Da nach zwei Jahren noch viele Fragen offen sind, hat sich Dentalhygienikerin Petra Natter, BA, die Mühe gemacht, anhand von praktischen Beispielen diese neue Einteilung im Hinblick auf die Praxisrelevanz zu erklären.

**Praxistauglich umgesetzt: Die neue PA-Klassifikation mit klinischen Fallbeispielen**

Ihre Kollegin Elisabeth Kalczyk geht in ihrem Artikel auf das Thema der Kinderzahnmedizin ein und erklärt, weshalb im Umgang mit den Kleinsten neben der fachlichen Kompetenz auch das psychologische und didaktische Geschick wichtig ist. In einem zweiten Beitrag schreibt Elisabeth über die Ergonomie in der Zahnarztpraxis und zeigt auf, weshalb eine korrekte Arbeitshaltung auch in jungen Jahren schon von Bedeutung ist.

Sandra Sticca ist nicht nur eine erfahrene ZA, sie ist auch Spezialistin für Chairside-Röntgen und besucht für Röntgenchecks immer wieder Zahnarztpraxen. Im Gespräch mit der Spezialistin hat Sandra unter anderem erklärt wie sie vorgeht und welches die wichtigsten Aspekte des modernen Röntgens sind.

Bei einem Treffen haben wir uns ebenfalls mit Margot Birrer unterhalten, die vor mehreren Jahren ihre Dentaltraining Gmbh gegründet und sich damit einen Namen in der Branche gemacht hat. Da wir unsere Videokamera mit dabei hatten, haben wir ein kurzes Video realisiert, das sicher für alle Leserinnen und Leser interessant ist.

Ich wünsche Euch allen einen guten, gesunden Rutsch ins neue Jahr, auf dass 2021 endlich wieder die Normalität zurückkehre!

Herzlichst Euer

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 die Schweiz: Mag. Oliver Rohkamm, Prottesweg 1, 8062 Kumburg, 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: 5.300 Stück. Vertrieb: Asendia. Fotos und Grafiken: Mario Schalk, Hersteller, Fotolia. Preis pro Ausgabe: 5,50 CHF. Abonnement: Preis pro Jahr 19,50 CHF, Erscheinungsweise: 4 x jährlich.

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

# neuheiten & trends

## AM DENTALEN MARKT

### Prophylaxeaktion von Oral-B

## Oral-B Festtagsangebote für die Weihnachtszeit

In der Vorweihnachtszeit erhalten Zahnärzte und Praxisteams die neueste Innovation aus dem Hause Oral-B – die Oral-B iO – als exklusives Angebot für ein rundum neues Zahnpflegeerlebnis.

Zahnärzte und Praxisteams erhalten die Oral-B iO in der Farbvariante weiss für nur 113 CHF und die iO Aufsteckbürsten „Sanfte Reinigung“ oder „Ultimative Reinigung“ im Vorteilspack (6 x 2) für 64,98 CHF. Die Angebote sind gültig bis 23.12.2020, zzgl. MwSt. und solange der Vorrat reicht. Die Auslieferung erfolgt in der nicht zum Weiterverkauf bestimmten Whitebox. Limitiert auf eine Whitebox iO pro Mitarbeiter pro Jahr.

Bestellen können zahnärztliche Praxen die Angebote über den Online-Shop [www.oralb-dentist-shop.com](http://www.oralb-dentist-shop.com) sowie über ihre Dentalfachberater und über die Kundenservice-Hotline 00800 570 570 00.

[www.oralb-dentist-shop.com](http://www.oralb-dentist-shop.com)



Gerade in der süssesten Jahreszeit spielt eine regelmässige und gründliche häusliche Prophylaxe für Patienten jeden Alters eine wichtige Rolle.

### Hager & Werken präsentiert Proto-Cam Smart



Die Firma Hager & Werken ist auch in Krisenzeiten ein zuverlässiger Partner und hat es sich zur Aufgabe gemacht, stetig neue Schutzausrüstung auf den Markt zu bringen.

## Optimaler Gesichtsschutz für Nase, Mund und Augen

Schutzmassnahmen wie das Tragen von Schutzbrillen, Gesichtsvisionen, Handschuhen sowie einem Mund-Nasen-Schutz mit hoher bakterieller Filterleistung sind für das gesamte am Patienten tätige Praxisteam unabdingbar.

Schutzschilde sind in der heutigen Zeit aus der Zahnarztpraxis nicht mehr wegzudenken. Sie bieten in Kombination mit einem gut abgedichteten Mund-Nasen-Schutz eine weitere Sicherheit gegen eine virale Infektion.

Proto-Cam Smart, mit Anti-

Beschlag-Beschichtung, bietet einen umfassenden Schutz durch vollständige Gesichtsabdeckung. Durch einen hochwertigen Kunststoff ist eine sehr gute optische Sicht gewährleistet. Das schlanke Design (23,50 cm x 16,5 cm) sorgt für ein uneingeschränktes Sichtfeld. Proto-Cam Smart hat eine hohe Kratzfestigkeit und ist zudem reflexionsarm. Im Lieferumfang sind neben dem Brillenbügel (in Weiss und Blau erhältlich) zudem 12 Wechselschilde enthalten.

**Kontakt:** [www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)



## ERSTKLASSIG IN WIRKUNG UND GESCHMACK

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

## VOCO Profluorid<sup>®</sup> Varnish



Praxistauglich für die Prophylaxe Assistentin

# Die neue PA-Klassifikation in die Praxis umgesetzt mit klinischen Fallbeispielen

Eine neue Klassifikation der parodontalen Erkrankungen (PA) hat beim Euro-Perio 2018 in Amsterdam die Fachwelt wieder mal auf den Kopf gestellt. Nach weniger als 20 Jahren wurde eine neue Klassifikation, unter Berücksichtigung der neuen Erkenntnisse der Ätiologie und Pathogenese von parodontalen Erkrankungen, vorgestellt. Es darf die Frage gestellt werden, warum überhaupt die parodontalen Erkrankungen klassifiziert werden und warum schon wieder eine neue Klassifikation – ist PA nicht gleich PA?

Dentalhygienikerin Petra Natter, BA



Bild 1 PGU Einteilung

Nein, das ist es nicht – die Erkrankung des parodontalen Gewebes ist so individuell wie der einzelne Mensch selbst. Deshalb ist eine Matrix zur Einteilung der Erkrankung durchaus sinnvoll und durch die Stagings und Gradings (wie bei den Tumorerkrankungen) ist die neue PA-Klassifikation noch individueller geworden. Erst wenn die Erkrankung genau erkannt und richtig diagnostiziert wird, kann sie auch adäquat und erfolgreich behandelt werden. Hierfür benötigt man Tools wie die PGU (Bild 1) und die fachmännische Arbeit von qualifiziertem Personal, um zu verhindern, dass in der Prophylaxe-Sitzung nicht einfach nur oberhalb des Zahnfleisches gereinigt, sondern auch das Zahnfleisch untersucht wird. Hierfür ist der seit langem bekannte PGU sehr sinnvoll, um früh genug parodontalen Abbau zu erkennen und dadurch die notwendigen therapeutischen Schritte durch den Zahnarzt einzuleiten.

Aufgrund des Ergebnisses des PGUs kann in Folge bei Grad 3 und 4 ein erweiterter Parodontalstatus erhoben werden. Dieser wiederum dient

auch als Grundlage für die teilweise Kostenerstattung bei den gesetzlichen Krankenkassen. Hierfür kann auch die Praxissoftware oder eine eigens dafür entwickelte Software (paroStatus.de) verwendet werden.

Anhand der erhobenen Befunde (Parodontalstatus, Röntgenbilder) wird die genaue Diagnostik durchgeführt. Die neue Klassifizierung erlaubt es anhand von Stagings (Stadium = Schweregrad der Erkrankung) und Gradings (Grade = erwartete Progression) eine genauere Einteilung zu erheben, um das Behandlungskonzept individuell auf den Schweregrad der PA-Erkrankung anpassen zu können. Ebenso wurden auch allgemeine Erkrankungen wie zum Beispiel Diabetes in die Risikobewertung miteinbezogen. Neu ist auch die Beurteilung der periimplantären Erkrankungen. Siehe Einteilung Bild 2.

Diese Einteilung (Bild 2 – Übersicht der neuen Klassifikation) erscheint im ersten Moment sehr aufwendig, jedoch ist Vieles aus der alten Klassifikation gleichgeblieben und nur Weniges, aber dafür sehr Wichtiges

dazugekommen (siehe BOX). Im Rahmen dieses Fachartikels werde ich nur auf die vertiefenden Neuerungen der Einteilung der neuen PA-Klassifikation in Stages und Gradings eingehen (Blaue Umrandung im Bild 2) und diese anhand von 4 klinischen Beispielen erklären. Die weiteren Details können in den unterschiedlichsten Fachartikeln nachgelesen werden. Hierfür empfehle ich die Websites der Fachgesellschaften für Parodontologie (www.oegp.at und www.dgparo.de).

## Befunderhebung - Diagnose

Als Grundlage für die neuen Klassifikation wurde zusätzlich zu den Sondierungstiefen auch der klinische Attachmentlevel (CAL – Clinical Attachment Level) berücksichtigt. Dieser wird erhoben von der Schmelz-Zementgrenze zum Taschenboden (Bild 3) und ermöglicht es eine zukünftige Prognose zum Knochenabbau zu erheben. Die Sondierungstiefen werden nach wie vor für den aktuellen Behandlungsbedarf benötigt (Bild 4).

# OptraDam

Anatomisch geformter Kofferdam

## Isolation Retraktion Schutzfunktion

- Sicherheit und Schutz für Patienten, Zahnärzte und das zahnärztliche Team
- Verringerung der Verbreitung von Aerosolen und Infektionskrankheiten in der Praxis\*
- Erfordert keinen Metallrahmen - für hohen Patientenkomfort und einfachere Platzierung

Effiziente  
Ästhetik



www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG

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

ivoclar  
vivadent®  
passion vision innovation

Klassifikation der parodontalen und peri-implantären Erkrankungen

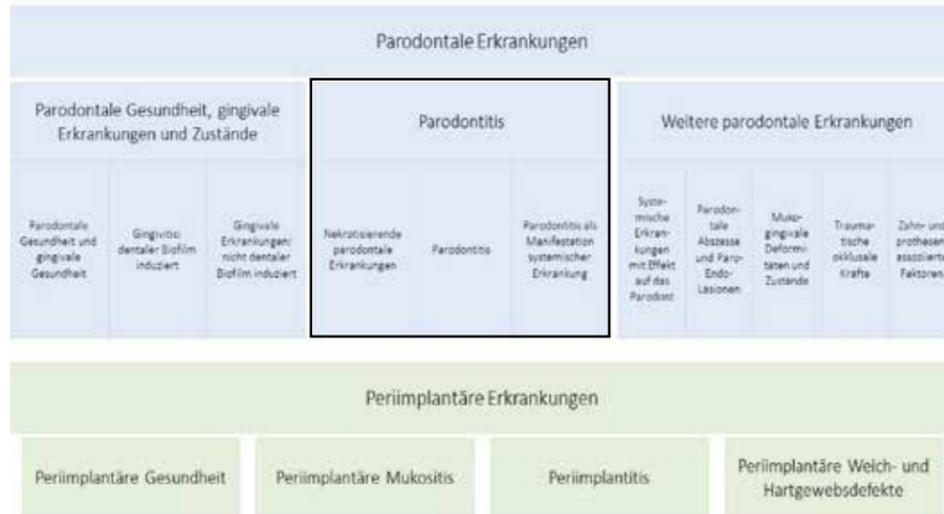


Bild 2: Übersicht der neuen Klassifikation 2018

Bild 3

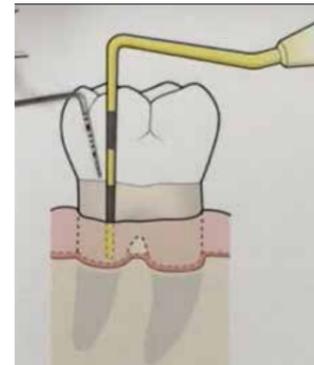


Bild 6 Anwendung im Programm mit dem notwendigen Parameter. Quelle: www.paroStatus.de

Die Sondierungstiefen im Bild 4 sind immer 6 mm jedoch ist ein unterschiedliches Knocheniveau (CAL) zu erkennen und dadurch kann eine Prognose des Zahnes gegeben werden. Anhand der erhobenen Befunde -> Attachmentlevel (CAL), Knochenverlust in Prozenten, Sondierungstiefen, Art des Knochenverlustes (horizontal oder vertikal) und der Zahnverlust werden als Parameter für die Einteilung in 4 verschiedene Stadien (Stages) hergenommen. Ebenfalls wird der Befall (lokalisiert, generalisiert oder Molaren-Inzisiven-Muster) berücksichtigt. Siehe Grafik (Bild 5) die linke Spalte – Stadium.

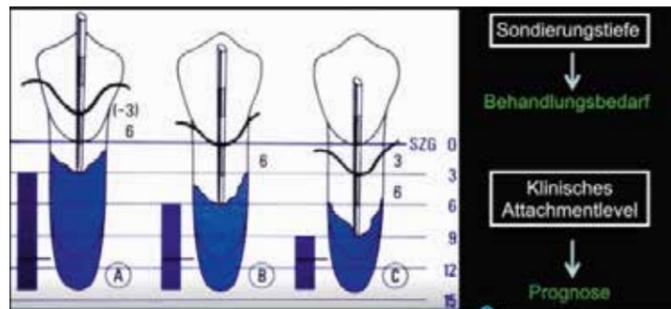


Bild 4

Bei der Grad-Einteilung (A-B-C) wird der Knochenverlust (größter Knochenverlust durch Parodontitis) durch das Alter des Patienten geteilt. Der dadurch erhaltene Wert gibt eine voraussichtliche Progression der parodontalen Erkrankung des Patienten. Mitberücksichtigt werden dabei auch die Risikofaktoren wie das Rauchen (wieviel pro Tag) und auch der Blutzuckerspiegel (wie hoch der HbA1c-Wert liegt). Siehe Grafik (Bild 5) die rechte Spalte – Grad.

Jeder Patient sollte durch eine genaue medizinische Anamnese, parodontalen Befunden und der daraus folgenden Diagnose behandelt werden. Die Software ParoStatus (www.parostatus.de) hilft hier bei der genauen Diagnosestellung mit einer automatischen Einteilung nach der Eingabe der vorhandenen Befunde.

PGU 3 und 4 ODER röntgenologischer Knochenabbau (im OPG oder KB)*			
* Falls kein RB möglich: CAL verwenden Falls nur Bisphosphat-Rö vorhanden: Abstand von SZG zu Knochenoberkante			
Stadium		Grad	
Interproximaler Knochenabbau/CAL an der Stelle mit dem größten Knochenverlust durch Parodontitis			
<35% (oder <2mm von der SZG im Bisphosphat-Rö)	Koronales Wurzelritzel	Mittleres bis apikales Wurzelritzel & 64 durch Parodontitis verlorene Zähne	Mittleres bis apikales Wurzelritzel & 25 durch Parodontitis verlorene Zähne
Stadium I Initial	Stadium II Moderat	Stadium III Schwer	Stadium IV Sehr schwer
Befall: lokalisiert (<30%) / generalisiert (≥30%) / Molaren-Inzisiven-Muster			
Derzeitige klinische Situation?		Risikofaktoren?	
• BoP <10% • ST 54mm • Kein BoP an Stelle mit 4mm	• BoP ≥10% • ST 54mm • Kein BoP an Stelle mit 4mm	• ST ≥5mm oder • ST ≥4mm mit BoP	• Raucher <10 Ztg/d oder • DM HbA1c <7%
Stabiler, entzündungsfreier Parodontitis-patient	Vereinzelte Stellen mit Gingivitis beim Parodontitis-patient	Progression der Parodontitis/des Attachmentverlustes	• Raucher ≥10 Ztg/d • DM HbA1c ≥7%
Die Diagnose: Parodontitis – Ausdehnung – Stadium – Grad – Stabilität – Risikofaktor(en) zB: Parodontitis generalisiert, Stadium III, Grad C, derzeit instabil, Risikofaktor Rauchen (15 Ztg/Tag)			

Bild 5

Jeder Patient sollte durch eine genaue medizinische Anamnese, parodontalen Befunden und der daraus folgenden Diagnose behandelt werden. Die Software ParoStatus hilft hier bei der genauen Diagnosestellung mit einer automatischen Einteilung nach der Eingabe der vorhandenen Befunde.

Die neue Klassifikation der parodontalen Erkrankungen sollte dem Patienten eine personalisierte Behandlung und der Zahnarztpraxis eine effektive und effiziente Behandlungsplanung, sowie eine prognostische Einschätzung der geplanten Schritte garantieren. Ebenso ermöglicht die neue Klassifikation eine genauere Therapieauswahl für den jeweiligen Schweregrad der Erkrankung und vermeidet somit eine Unter- bzw. eine Überbehandlung. Deshalb sollte in jeder Zahnarztpraxis, durch eine genaue Befundung und Diagnosestellung der parodontalen Erkrankungen, die Betreuung der Patienten verbessert und durch gezielte Maßnahmen den weiteren Verlauf der Erkrankung verlangsamen bzw. ein erneutes Aufflammen verhindern.

Wichtigste Neuerungen der neuen PA-Klassifikation

- Definition der parodontale Gesundheit, sowohl im gesunden und auch im reduzierten Parodont
- Parodontitis wird anhand der Staging und Grading Matrix in 4 Stadien und 3 Grade eingeteilt/wie auch in der Onkologie für eine schnelle Beurteilung der Erkrankung
- Zahnfleisch - Rezessionen werden in die Klassifikation aufgenommen
- Definition der periimplantäre Gesundheit und Erkrankung

Folgen Sie uns!

- Facebook: @ultradentproductsdeutschland
- Instagram: @ultradentproducts\_deutschland
- Blog: ultradent.com/de/blog



# Diagnose Stadium I – IV: Klinische Patientenfälle

## Patientenfall – Stadium I:

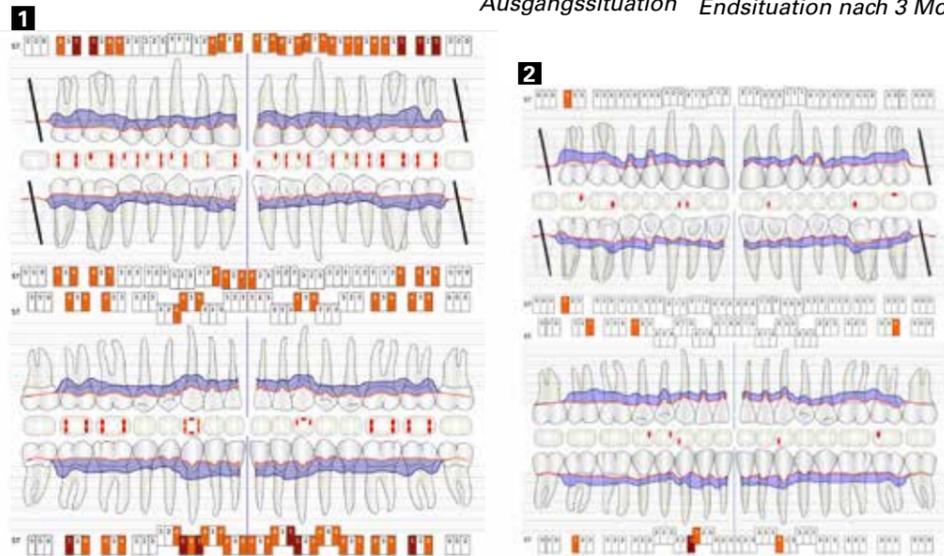
- Leitlinie - Initial
- 1–2 mm CAL
  - ≤ 15% Knochenverlust BL
  - Kein Zahnverlust durch PA
  - Sondierungstiefe PD ≤ 4mm
  - Horizontaler Knochenverlust

## Parodontal Status:

- 1 Ausgangsbefund - BOP 37%
- 2 Endbefund nach 3 Monaten - BOP 7%

Mann, 29 Jahre, Nichtraucher, sportlich, noch nie eine Zahnreinigung bekommen, sehr motiviert und gute Compliance

**Parodontitis generalisiert Stadium I / Grad A** (Knochenverlust 6% -> 6:29 = 0,2 = Grad A)  
Keine weiteren Risikofaktoren – Recall 6 Monate empfohlen



Ausgangssituation Endsituation nach 3 Mo.

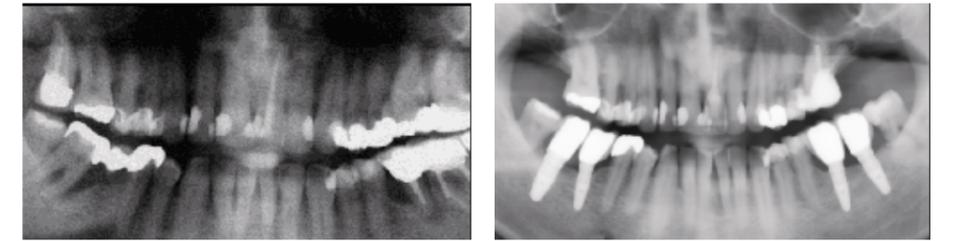
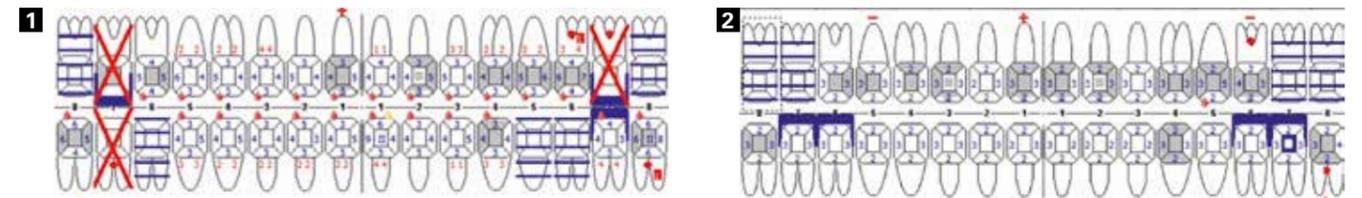
## Patientenfall – Stadium III:

- Leitlinie – Schwere PA mit Zahnverlust
- ≥ 5 mm CAL
  - ≥ 33 % BL
  - ≤ 4 Zähne verloren
  - ≥ 6 mm PD
  - Horizontaler Knochenabbau ≥ 3mm
  - Furkation Klasse II – III
  - Moderate vertikale Knochendefekte

## Parodontal Status:

- 1 Ausgangsbefund – BOP 100% - PUS an 31 – 31 Beweglichkeit II (Parafunktion)
- 2 Endbefund nach 12 Monaten – BOP 0 %

Mann, 48 Jahre, Nichtraucher, sportlich, regelmäßige Zahnreinigungen 2x jährlich, Stress bei der Arbeit (Polizist), Parafunktion, Medikamente: Antidepressiva



Röntgenbefunde OPG Ausgangssituation und nach der Therapie

**Parodontitis generalisiert Stadium III / Grad C** (Knochenverlust 60% (31/9mm) -> 60:48 = 1,25 = Grad C)  
Keine weiteren Risikofaktoren – Recall 2 Jahre lang alle 4 Monate – dann alle 6 Monate bei stabilen Sondierungstiefen empfohlen – Patient ist seit Jahren stabil, daher jetzt Grad A



Endsituation nach Therapie

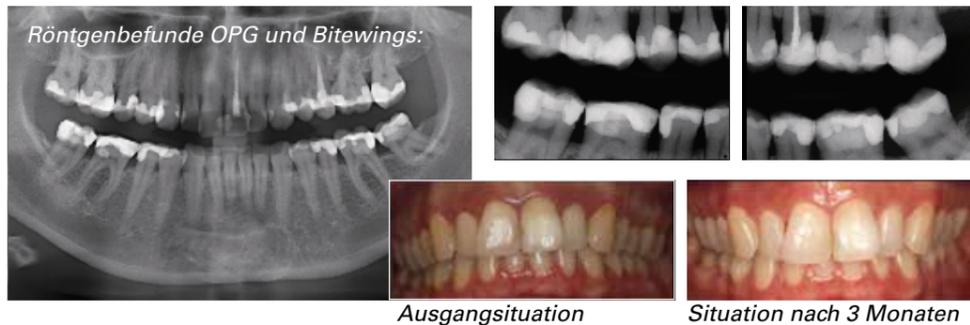
## Patientenfall – Stadium II:

- Leitlinie - Moderat
- 3–4 mm CAL
  - 15 – 33 % Knochenverlust BL
  - Zahnverlust
  - ≤ 5 mm PD
  - Horizontaler Knochenabbau

## Parodontal Status:

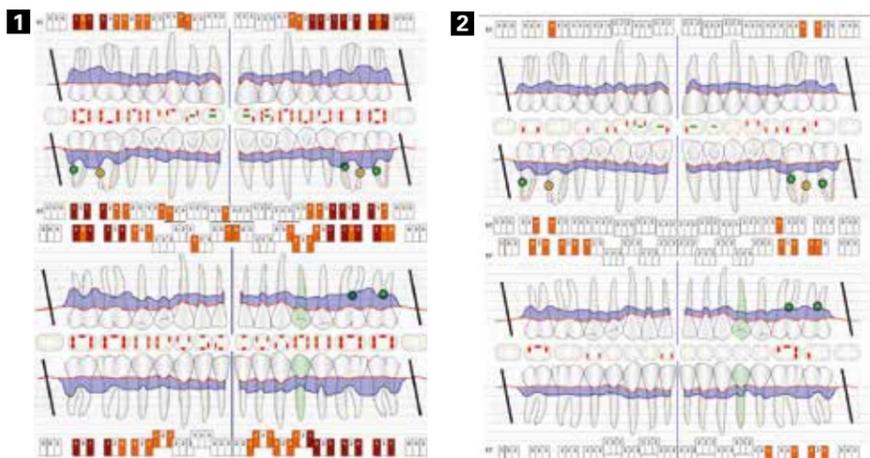
- 1 Ausgangsbefund - BOP 87%
- 2 Endbefund nach 6 Monaten - BOP 9%

Frau 36 Jahre, Nichtraucherin, bereits halbjährlich im Recall bei einem anderen ZA  
**Parodontitis generalisiert Stadium I / lokalisiert Stadium II Grad B** (Knochenverlust 15% (Molaren) -> 15:36 = 0,41 = Grad B)  
Keine weiteren Risikofaktoren – Recall im 1. Jahr alle 4 Monate und ab 2. Jahr alle 6 Monate empfohlen



Röntgenbefunde OPG und Bitewings:

Ausgangssituation Situation nach 3 Monaten



## Patientenfall – Stadium IV:

- Leitlinie – Schwere PA mit weiterem Zahnverlust bis totalem ZV
- ≥ 5mm CAL
  - ≥ 33 % BL
  - ≥ 4 Zähne verloren
  - ≥ 6 mm PD
  - Horizontaler Knochenabbau > 3mm
  - Furkation Klasse II – III
  - Schwere vertikale Knochendefekte
  - Okklusales Trauma
  - Weniger als 20 verbleibende Zähne

## Parodontal Status:

- 1 Ausgangsbefund – BOP 60%
- 2 Endbefund nach 12 Monaten – BOP 4 %

Mann, 52 Jahre, Raucher (20/d), regelmäßige Zahnreinigungen 1x jährlich in der Praxis des Überweisers  
**Parodontitis generalisiert Stadium IV / Grad C** (Knochenverlust 60% 36/9mm) -> 60:48 = 1,25 = Grad C und Raucher(20/d)



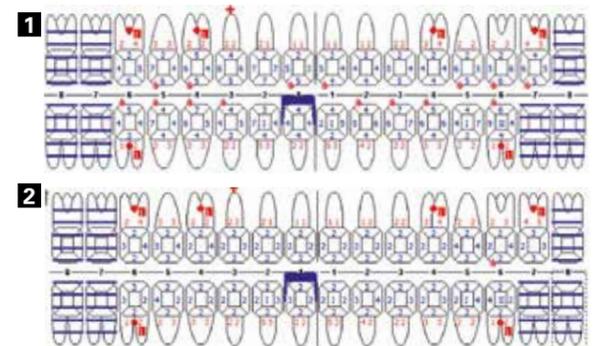
Röntgenbefunde OPG Ausgangssituation vom Überweiser – zusätzlich EB 41, Einzelbildstatus bei fraglichen Zähnen im Oberkiefer

28 wurde gleich extrahiert

Ausgangssituation :

Situation nach 3 Monaten

Prognose von 26/27/36 fraglich, 28 wurde gleich extrahiert. Weitere zahnärztliche Interventionen geplant  
Risikofaktor RAUCHER – Recall alle 3 Monate empfohlen – Patient kommt regelmäßig zur UPT jedoch raucht weiter und MH mäßig – verliert nach 5 Jahren Zahn 36 – weiter Risiko Grad C





*Bild links: Vier Putzprogramme, drei Intensitätsstufen und eine Andruckkontrolle garantieren eine besonders gründliche und schonende Zahnreinigung*

*Bild rechts: Passt in jede Tasche - das Reiseetui mit USB-Stecker zum Aufladen.*

*Bild mitte: Das Aufladeglas für die DiamondClean 9000er Schallzahnbürsten sieht einfach gut aus.*

Nicht nur weisser, sondern auch gesündere Zähne

# Die neue Sonicare Diamond Clean 9000 hat's voll drauf

**Lächelnde Gesichter sieht man im Moment kaum, um so toller wirken schöne Zähne, wenn man den Mundschutz abzieht. Hinzu kommt, dass ein schönes Lächeln auch ein Zeichen guter Mundgesundheit ist. In diesem Sinne kombiniert Philips Ästhetik und Gesundheit in der neusten Generation ihrer Schallzahnbürsten, die seit Kurzem in der Schweiz auf dem Markt sind.**

**A**uf Grund der aktuellen COVID-19 Pandemie verzichten viele Frauen darauf sich die Lippen zu schminken, währenddem die Männer rasierfaul geworden sind. Trotz den Masken weiterhin wichtig sind ein schönes Lächeln und eine gute Mundgesundheit, zumal diese nicht nur hier und jetzt, sondern auch für die Zukunft entscheidend sind. Aus der modernen Mundhygiene nicht mehr wegzudenken sind die elektrischen Schallzahnbürsten von Philips, der Name Sonicare steht schon seit Jahren für schonende und trotzdem effiziente Zahnreinigung.

Viele Unternehmen warten derzeit auf bessere Zeiten, Philips hingegen denkt positiv und hat dieses Jahr vier neue DiamondClean-Zahnbürsten auf den Markt gebracht. Die sogenannte «9000er-Serie» vereint cooles Design mit modernsten Features wie etwa eine Andruckkontrolle, welche verhindern soll, dass die Benutzer zu fest ihre Zähne putzen und so ungewollt ihr Zahnfleisch verletzen. In diesem

Sinne neu im Vergleich zu den Vorgängermodellen sind die intelligenten Bürstenköpfe, die automatisch erkennen, welches der optimale Putzmodus ist und dafür sorgen, dass das richtige Reinigungsprogramm mit der richtigen Intensitätsstufe kombiniert wird. Aus diesen Gründen entfernen die neuen Philips-Schallzahnbürsten bis zu zehn Mal mehr Plaque als eine Handzahnbürste und hellen die Zähne sichtbar auf. „Die DiamondClean 9000 wurde für diejenigen entwickelt, die eine sehr gute Mundgesundheit haben möchten und viel Wert auf natürlich weisse Zähne legen“, erklärt Kurt Hofmann, Marketing Manager für Oral Healthcare bei Philips.

## Hart zu Plaque, sanft zum Zahnfleisch

Um die unterschiedlichen Bedürfnisse in Sachen Zahnpflege zu erfüllen, verfügen die Modelle der Sonicare 9000er Serie über vier verschiedene Putzprogramme: „Clean“ bietet eine

hervorragende tägliche Putzleistung, „White+“ entfernt oberflächliche Verfärbungen besonders gut und sorgt für weisser Zähne, „Gum Health“ stimuliert und massiert das Zahnfleisch und „Deep Clean+“ reinigt die Zähne besonders gründlich durch ein extra langes Drei-Minuten-Putzprogramm. Der „C3 Premium Plaque Defence“ Bürstenkopf sorgt dabei für eine besonders gründliche Reinigung der Zähne, gerade an tiefen Stellen sowie am Zahnfleischrand. Die Folgen sind nicht nur, wie bereits erwähnt, eine zehnmal bessere Elimination von Plaque als dies mit einer Handzahnbürste der Fall ist, sondern auch eine doppelt so gute Entfernung von Verfärbungen auf der Zahnoberfläche.

## Zähneputzen mit Stil...

Die neuen DiamondClean 9000 Modelle gibt es in vier Farben, und zwar in einem schlichten Weiss, in Weiss-Roségold, cool in Schwarz sowie in einer

Pinkvariante. Aufgeladen werden die Geräte nicht auf irgendwelchen Charging-Stations aus Plastik, sondern in einem eleganten Ladeglas, das optisch auf das Farbschema des Handstücks abgestimmt ist. Durch den speziellen Lithium-Ionen-Akku kann eine vollständige Ladung bis zu zwei Wochen halten. Ebenfalls für unterwegs interessant ist das schlanke Reiseetui, wobei man die Schallzahnbürste auch über einen USB-Stecker aufladen kann.

## ... und dank der App voll vernetzt

Für Patienten, die eine gute, gesunde Putzgewohnheit entwickeln und aufrechterhalten möchten, gibt es auch eine entsprechende App. Egal ob man ein Android-Handy oder ein iPhone mit iOS-Betriebssystem hat, die DiamondClean 9000 Modelle lassen sich per Bluetooth vernetzen, so dass man auf dem eigenen Handy abchecken kann, wie gut man sich die Zähne putzt.



## Philips Sonicare DiamondClean 9000er Serie

- Vier Farbvarianten: Schwarz, Weiss-Roségold, Weiss, Pink
- Entfernt bis zu 10x mehr Plaque für weisser, gesündere Zähne
- Schalltechnologie mit bis zu 62.000 Bürstenkopfbewegungen pro Minute
- 4 Putzprogramme: Clean, White+, Gum Health und Deep Clean+ (extra-langes 3-Minuten-Putzprogramm)
- 3 Intensitätsstufen
- Andruckkontrolle durch Vibration des Handstücks
- Ladeglas für zuhause und USB-Reiseetui für unterwegs
- Starker Lithium-Ionen-Akku für bis zu zwei Wochen Akkulaufzeit
- Handy-App (Android & iOS) zur Zahnputzkontrolle, Verbindung Bluetooth
- Unverbindliche Preisempfehlung (UVP): CHF 299.90

## Mach mit und gewinne!

Exklusiv für die Leserinnen und Leser der Spezialistin verlost Philips Schweiz eine brandneue Sonicare DiamondClean 9000er-Schallbürste. Schicke bis am 31. Dezember 2020 ein Smile-Selfie mit Deinen Kontaktdaten an die Emailadresse «office@dentaljournal.eu». Also, schnapp Dir dein Mobile! Wer weiss, vielleicht startest Du mit einem besonderen Lächeln ins neue Jahr...



Der Einsatz von Digitalsensoren erleichtert den Arbeitsablauf für das Praxispersonal und spart somit Zeit und Geld.

Kostenloser Röntgencheck für Zahnarztpraxen

## Dank externem Coach in nur 45 Minuten herausfinden, was man besser machen kann

**Das Chairside-Röntgen gehört zu jenen alltäglichen Vorgängen in der Zahnarztpraxis, in denen viel Verbesserungspotential drinsteckt. Dabei können nicht nur Aufwand und Geld eingespart werden, auch die Arbeit am Patienten wird vereinfacht. Für all jene, die sich für ein effizienteres Intraoralröntgen interessieren, bietet Dentsply Sirona Schweiz einen kostenlosen Röntgencheck vor Ort in der Praxis an – unabhängig davon mit welcher Marke man arbeitet.**

**W**ie viele intraorale Röntgenbilder werden in einer Zahnarztpraxis pro Woche, pro Monat wohl gemacht? Das Chairside-Röntgen gehört zweifelsohne zu den weitverbreitetsten Vorgängen, die zur oralen Befundaufnahme durchgeführt werden. Geschätzte 20% der Schweizer Dentalpraxen verwenden hierfür noch das analoge Röntgen, der Grossteil der Praxen hingegen hat den Schritt zur Digitalisierung bereits vollzogen. Doch auch das digitale Röntgen entwickelt sich laufend weiter, so sind digitale Sensoren dabei die populären Speicherfolien abzulösen.

### Praktischer geht's kaum

Aufzuzeigen wie die neue, voll-digitale Röntgentechnik funktioniert und

welches die Vorteile für Team und Praxis sind – und zwar ganz praktisch im zahnmedizinischen Alltag – ist die Aufgabe von Sandra Sticca, die für die Röntgenanalyse in die Praxis kommt. «Jede Praxis kann sich für einen kostenlosen Röntgencheck bei mir melden.» kommentiert Sandra, «45 Minuten, mehr braucht es nicht um die bestehenden Röntgenprodukte, den Workflow und die Aufnahmetechniken gemeinsam mit zu überprüfen. Danach kann ich praktische Tipps für bessere intraorale Röntgenaufnahmen respektive Arbeitsabläufe geben.»

Der Check ist für alle Röntgensysteme und Gerätemarken geeignet, egal ob man in der Praxis analog, digital mit Speicherfolien oder direkt mit Sensoren arbeitet. Gemeinsam mit dem Praxisteam überprüft Sandra



Direkt digitale Röntgenaufnahmen weisen eine 50% höhere Bildqualität auf als solche mit Speicherfolien

die Röntgenstrahler, die Schutzeinrichtung, die Haltersysteme sowie die Positionierungstechnik. Dafür bringt sie auch ein naturgetreues Röntgen-Dummy mit Humankiefer mit, an welchem man nicht nur die Bildqualität testen, sondern auch das korrekte Positionieren üben kann.

### 50% bessere Bildqualität...

Vor Kurzem hat Sandra Sticca eine Praxis besucht, die vor sieben Jahren das Röntgensystem digitalisiert hatte und seither mit einem Speicherfolien-System arbeitet. Nach Tests am Phantomkopf und der Verwendung von digitalen Sensoren anstatt der üblichen Speicherfolien konnte sie, im wahrsten Sinne des Wortes, vor Augen führen was es heisst, ein 50% schärferes Röntgenbild vor sich zu haben. Schliesslich ist die bestmögliche Bildqualität nicht nur für eine genauere und schnelle Befundaufnahme entscheidend, auch bei der Patientenkommunikation hinterlässt ein solche Röntgenaufnahme einen besseren Eindruck.

### ... und bis 70% Einsparungen in Zeit und Geld

Bei ihren Röntgenchecks hat Sandra aber auch ein Auge für den ganzen Arbeitsablauf rund um die intraorale Röntgenaufnahme und deren Auswertung. Wer macht was, wie und wo? Zum Beispiel der Handschuhwechsel vor Verlassen des Behandlungszimmer um mit der Speicherfolie zum Scanner zugehen, die Folie ins Gerät einzulegen, dort auch gleich Handschuhe, Speicherfolienhülle und Desinfektionstücher entsorgen um dann neue Handschuhe anzuziehen, wenn man zum Patienten zurückkehrt. Handgriffe mögen noch so kurz

und nebensächlich erscheinen, wenn man sie Tag für Tag und Monat für Monat wiederholt, so kann die kleinste Änderung eine Einsparung an Zeit und Geld zur Folge haben. Und dies ist nicht nur für die Praxisleitung interessant, sondern auch für jede einzelne Mitarbeiterin

Der Ersatz der Speicherfolien durch digitale Sensoren vereinfachen in diesem Sinne nicht nur die Arbeitsabläufe – ein Hinausgehen zum Scanner ist ja nicht mehr notwendig – sondern spart auch Geld. «Bei meinen Röntgenchecks habe ich auch ein detailliertes Kostenrechnungsblatt mit dabei, bei welchen alle Aspekte mit-einkalkuliert werden, egal wie gross und klein diese auch sein können» erklärt Sandra Sticca von Dentsply Sirona Schweiz. Auf Basis des Monatslohnes einer zahnärztlichen Mitarbeiterin, den Materialkosten und vor allem den genau gemessenen Zeitaufwendungen für die verschiedenen Arbeitsschritte kann sie genau vorrechnen, welche Kosten anfallen und wie hoch das Sparpotential ist. Mit dieser Kalkulation nimmt sie auch all jenen Zahnärzten den Wind aus den Segeln, die behaupten die Umstellung zum direkt-digitalen Röntgen mittels Sensoren sei zu teuer.

Doch Sandra Sticca denkt auch an die Patienten, für welche die neue Technologie zahlreiche Vorteile wie etwa mehr Komfort und schnelle Behandlungszeiten bietet. «Ziel ist es immer, dass wir mit einer möglichst tiefen Strahlendosis, einem geringen Aufwand von Kosten und Zeit ein perfekt scharfes Bild erzielen für eine optimale Befundung.» sagt Sandra und macht sich auf dem Weg zum nächsten Röntgencheck – ihren Phantomkopf für praktische Anwendungen immer mit dabei.

Die perfekte Positionierung lässt sich in wenigen Minuten erlernen.



### Sandra Sticca

ist bei Dentsply Sirona Schweiz die Spezialistin für Chairside-Röntgen und führt die Röntgenchecks persönlich durch. Sie ist ausgebildete zahnmedizinische Assistentin



und seit Jahren als Referentin tätig, unter anderem an der Berufsschule für Dentalassistentinnen. Sandras Kompetenzschwerpunkte sind die Bereiche Hygiene und Prophylaxe, das Thema Röntgen begeistert sie persönlich ganz speziell. Bei ihren Checks geht sie ganz individuell auf die Eigenheiten und Bedürfnisse jeder einzelnen Praxis ein und kann so klar fokussierte Vorschläge und massgeschneiderte Lösungen anbieten. Nicht weniger wichtig: Alle Teilnehmer an diesem 45-minütigen Röntgencheck erhalten ein Zertifikat sowie einen Fortbildungspunkt.

Sandra freut sich über jede Kontaktaufnahme unter «[alessandra.sticca@dentsplysirona.com](mailto:alessandra.sticca@dentsplysirona.com)» oder 079 533 85 43.

Zu Besuch bei Margot Birrer,  
Inhaberin der Dentaltraining GmbH

# «Fort- und Weiterbildungen sind ein sehr hoher Motivationsfaktor»



**Für Margot Birrer ist die Weiterbildung von Fachkräften in der Zahnmedizin nicht einfach nur ein Geschäft, die Inhaberin der Dentaltraining GmbH ist selbst eine alte Dentalfuchsin, die ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht hat. Am meisten Spass hat sie, wenn sie selbst als Referentin einen Kurs oder ein Training leitet.**

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Schon vor drei, vier Jahren ist «Die Spezialistin» mit der umtriebigen Luzernerin zusammengekommen und hat sich mit ihr unterhalten. Da sich die Welt immer schneller dreht und sich die Zahnmedizin immer weiterentwickelt, war es wieder einmal Zeit sich mit Margot Birrer zum Gespräch zu treffen.

**Die erste Frage liegt auf der Hand: Inwiefern hat COVID-19 Einfluss auf Deine Kurse?**

Der Lockdown hatte immense Auswirkungen. Alle Kurse mussten ver-

schoben oder abgesagt werden, was mit einem sehr grossen Aufwand verbunden war. Zum Glück habe ich ein grossartiges Team im Rücken, welches mich mit grosser Motivation unterstützt hat.

**Bietet Ihr jetzt auch Online-Kurse an?**

Ja! Wir haben in kürzester Zeit Online-Kurse erarbeitet, welche interaktiv sind und ein sehr positives Echo finden. Die Knackpunkte waren der Lehrgang Praxismanagerin und der Repetitionskurs für Lernende im 3. Lehrjahr als QV-Vorbereitung. Die Befürchte in einer Zahnarztpraxis sind sehr praktisch, also mussten wir uns einiges einfallen lassen, um dem gerecht zu werden.

**Sind präsentielle Kurse, wie Du sie anbietest, auch weiterhin angesagt?**

Trotz der Verbreitung von Online-Kursen, gibt es immer noch viele Kunden, welche Präsenzunterricht vorziehen. Und seien wir ehrlich, der Austausch mit anderen ist wichtig. Das Kennenlernen ist in Online-Kursen schwieriger und bei Webinaren fast gar nicht gegeben. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass das präsentielle Unterrichten auch für uns Referenten attraktiver ist und die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aktiver sind.

**Dentaltraining bietet eine Vielzahl an Kursen. Welches Thema ist im Moment besonders aktuell?**

Die Zusatzausbildung OPT oder OPT-FR ist sehr angesagt, da mit der Strahlenschutzverordnung vom 1. Januar 2018 eine Grauzone beseitigt wurde. Dentalassistentinnen mit Röntgenberechtigung dürfen intraorale Aufnahmen herstellen aber keine extraoralen. In vielen Zahnarztpraxen werde die extraoralen Bilder jedoch vor allem durch die Dentalassistentinnen gemacht. Die Evaluation nach den Kursen ergibt durchwegs eine verbesserte Bildqualität nach der Zusatzausbildung, es lohnt sich also.

**Welche Fortbildungen sind ebenfalls im Trend?**

Aktuell ist in der heutigen Zeit sicher die Fortbildung der «Sterilgutassistent\*in». Nebst den gesetzlichen Grundlagen werden die aktuellen Richtlinien der Swissmedic vermittelt und so können Lücken in der Praxishygiene aufgezeichnet und verbessert werden. Ein sehr spannendes Thema während dieser Fortbildung ist immer die Praxiswäsche, da will ich aber nicht zu viel verraten...

**Warum soll man eine Weiterbildung ausgerechnet bei Dir, also bei Dentaltraining, machen?**

Dentaltraining GmbH ist eine kleine Firma mit einer schlanken Infrastruktur. Wir verzichten bewusst auf unnötiges «Schischi» und können so die Kurskosten niedrig halten. Zudem unterrichten wir konsequent in Kleingruppen und sind auch nach dem Kurs der Ansprechpartner für Fragen. Wir setzen auf Qualität statt Quantität.

**Was würdest Du Zahnärzten sagen, die nicht sicher sind, ob sie ihre Mitarbeiterinnen in einen Weiterbildungskurs senden sollen?**

Fort- und Weiterbildungen sind ein sehr hoher Motivationsfaktor. Wenn das Gelernte dann praxispflichtig umgesetzt werden kann, entlastet dies nicht nur die Zahnärzte, sondern vermittelt auch Wertschätzung gegenüber dem Team. Dadurch wird die Fluktuation gemindert und implizites Wissen verbleibt in der Praxis.

**Bestimmte Kurse und Trainings gibst Du ja selbst? Welches sind Deine Lieblingsthema, was machst Du besonders gern?**

Ich liebe es bei dem Lehrgang Praxismanagerin die Themen Kommunikation, Personalführung und Konfliktmanagement zu vermitteln. Die Gruppendynamik während dieser Themen zu beobachten ist sehr span-

nend. Zudem ist alles was mit Röntgen und Praxishygiene zu tun hat, mein Steckenpferd.

**Was haben Deine Kursbesucher/innen von EDUQUA, dem schweizerischen Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen?**

EDUQUA ist das höchste schweizerische Qualitätszertifikat für Fortbildungsorganisationen. Ich bin sehr stolz, dass wir seit 2015 im Besitz dieses Zertifikat sind. Jährlich findet ein Audit zur Überprüfung der vorgegebenen Kriterien statt. So sind wir sicher, dass wir den Ansprüchen genügen und nicht einfach «darauf los wursteln».

**Das neue Jahr steht vor der Tür. Was für Vorsätze hast Du für 2021?**

Ich hoffe, dass sich die ganze Situation um Covid-19 etwas entspannt. Geplant für nächstes Jahr sind weitere Kurse wie z.B. Aufbau eines Qualitätsmanagements in der Zahnarztpraxis, Wiedereinsteigerkurs für Prophylaxeassistentinnen und auf grossen, vielfachen Wunsch Finanzbuchhaltung. Die Motivation bei meinem Team und mir ist jedenfalls gross und wir werden unser gemeinsames Wissen bündeln und weitergeben.

[www.dentaltraining.ch](http://www.dentaltraining.ch)

*Bild links: Die Dentaltraining GmbH bietet ein breites, interaktiv geführtes Kursangebot*

*Bild rechts: Die von Margot Birrer organisierten Weiterbildungskurse bereiten offensichtlich auch Spass...*



## Youtube-Video

Die Spezialistin-Redaktor Daniel Izquierdo-Hänni hat sich mit Margot Birrer zu einem Interview getroffen und sie nach ihren Beweggründen und Ideen gefragt. Schau Dir das kurze und kurzweilige Video auf dem Dental Journal Youtube-Kanal an.

Mit «Bella Risa» möchte die Dentalhygienikerin Daniela Frey Perez das Wissen um eine gute Mundgesundheit den Kindern in der Dominikanischen Republik und Haiti weitergeben.



Die Erfolgsgeschichte soll trotz COVID-19 weiter gehen

# Trotz Corona Pandemie schaut Dental-Hilfsprojekt in der Karibik positiv in die Zukunft

**Daniela Frey Perez verteilt regelmässig Mundhygieneartikel und andere Hilfsgüter in der Karibik. Bella Risa lautet das private Hilfsprojekt mit viel Herzblut und Engagement.**

**Kontakt für interessierte Sponsoren: [daniela.frey@gmx.net](mailto:daniela.frey@gmx.net).**

Spendenkonto für Projekt Bella Risa: Daniela Frey Perez, Raiffeisenbank, CH-6130 Willisau, IBAN CH32 8121 10000077 1580 7, Vermerk: Bella Risa

Zu einem schönen Lachen gehören gesunde Zähne und Zahnfleisch. Dank dem Erfolgsmodell der Schweizer Schulzahnpflege werden bereits im Kindesalter die wichtigsten Grundlagen zur Förderung der oralen Gesundheit vermittelt. Doch das ist nicht überall auf der Welt so. Daniela Frey Perez hat ihren Beruf zur Berufung gemacht. So setzt sich die Dentalhygienikerin, welche im Luzernischen Hildisrieden arbeitet, seit 2011 auch für die Mundgesundheit von Kindern in der Karibik ein. Was mit einer spontanen Idee und 400 Zahnbürsten im Reisekoffer begann, entwickelte sich bis heute zu einem

kleinen seriösen Hilfsprojekt. Doch dann kam COVID-19.

## Spontane Ideen sind meistens die Besten

Mit der Karibik verbindet man weisse Sandstrände mit glasklarem Meerwasser. Doch wenn man hinter die Kulissen schaut und den All-Inklusiv Hotelanlagen den Rücken kehrt, entdeckt man eine andere Seite des Paradieses. Genau diese Erfahrung machte Daniela Frey Perez im Jahre 2011. Während ihren Ferien in der Dominikanischen Republik erzählte die DH dem Hotelpersonal davon, dass sie

in der Schweiz beruflich Zahnprophylaxe-Schulungen durchführe. Jemand sagte ihr aus Spass, das könnte sie doch auch auf der Karibikinsel anbieten, sechs Monate später kehrte sie mit einem Koffer voller Zahnbürsten zurück und so entstand „Bella Risa“

## Schweizer Wissen in der Karibik weitergeben

Basierend auf dem Erfolgsrezept der Schweizer Schulzahnpflege wird nach den gleichen Ansätzen gearbeitet, ganz unter dem Motto „vorbeugen ist besser als heilen“. Bella Risa möchte die Mundgesundheit in mittellosen Ländern fördern. Ziel ist es, Kinder und Erwachsene für eine gute orale Hygiene und gesunde Essgewohnheiten zu sensibilisieren. Daniela Frey Perez möchte ihr Knowhow weitergeben und die Bedeutung der Prävention vermitteln. In Schulen und Waisen- resp. Kinderheimen wird über Mundhygiene, Ernährung, Karies, Zahnfleischentzündung nicht nur theoretisch informiert, sondern auch praktisch instruiert, wie man sich richtig die Zähne putzt. Vor Ort werden neben den Kindern auch die einheimi-

schen Lehrpersonen und Betreuerinnen geschult.

## Bella Risa auf Wachstumskurs

Alles begann 2011 mit 400 Zahnbürsten, 2018 waren es erstmals über 12'000 Mundhygiene-Artikel. Im Flugzeug lassen sich solche Mengen nicht mehr «einfach so» mitnehmen, weshalb heute alles per Schiffcontainer über den Atlantik geht. Mittlerweile enthalten diese auch Schulmaterial, Kleider, Spielsachen, ja sogar Möbel.

Seit 2014 engagiert sich Bella Risa auch in Haiti, zuerst unspezifisch, seit 2015 fokussiert auf ein Kinderheim in Port-au-Prince. Dabei wurden diverse Workshops erfolgreich durchgeführt und die Betreuerinnen im Heim instruiert und geschult. Gleichzeitig wurde eine Einheimische zur Zahnpflegeinstruktorin ausgebildet, so hat das Kinderheim dank Bella Risa inzwischen eine eigene Zahnfee.

## Coronavirus-Krise

Das Corona Virus hat auch Daniela Frey Perez einen Strich durch die Rechnung gemacht. So konnte sie

2020 nicht in die Dominikanische Republik respektive Haiti fliegen. Die geplante Reise im Mai musste annulliert werden, die Hilfsgüter waren schon Monate zuvor verschifft worden. Einen kleinen Teil konnten lokale Helfer verteilen, der Rest musste eingelagert werden, was einen starken Einschnitt ins sonst schon bescheidene Budget von Bella Risa verursacht. Auf Grund der Pandemie konnte und kann weiterhin die haitianische Zahnfee nicht ihrer Arbeit nachgehen, zumal gerade beim Thema Mundhygiene die Ansteckungsgefahr sehr hoch ist. Gleich wie in Europa und in der Schweiz gibt es auch in den beiden Karibikstaaten Maskenpflicht und Ausgangssperren. Ein Grossteil der Bevölkerung konnte Monate lange nicht arbeiten, viele haben ihren Job verloren, was besonders dramatisch ist, weil es auf der Insel keine Sozialleistungen wie etwa Kurzarbeit oder eine Arbeitslosenversicherung gibt.

## Spendenauf Ruf in schwierigen Zeiten

2021 wäre ein ganz spezielles Jahr, feiert doch Bella Risa dann sein 10-jähriges Bestehen. Für Daniela Frey Perez ist die Hilfe zur Selbsthilfe besonders wichtig, weshalb sie die vielen Zahnbürsten nicht einfach verteilen respektive verteilen lassen möchte, sondern auch aufzeigen weshalb und wie man sich die Zähne richtig pflegen soll. Ihr Ziel ist es die Einsätze für Bella Risa regelmässig zu wiederholen, um so den Lerneffekt nachhaltig zu gewährleisten und weitere Schulen und Waisenhäuser zu besuchen.

Bis heute setzt Daniela Frey Perez ihr Hilfsprojekt als Privatperson um. Das heisst sie kümmert sich praktisch alleine um alles: sie verpackt die Hilfsgüter, verteilt Flyer, betreute die Homepage, schreibt Artikel und reist wann immer möglich auf die Insel. Da hinter Bella Risa keine Firma oder anderweitige Organisation steht, ist Daniela Frey Perez auf finanzielle Mithilfe angewiesen und freut sich über jede Unterstützung.

[www.bellarisa.ch](http://www.bellarisa.ch)



In Haiti konnte «Bella Risa» sogar eine lokale Zahnfee ausbilden.

Für Kleinkinder wird ein anderer Zugang benötigt als für Schulkinder oder gar Teenager.

# Kinder sind keine kleinen Erwachsenen

**Hat man es häufiger mit Kindern in der Zahnarztpraxis zu tun wird einem schnell klar, dass Umgang und Vokabular differenzierter zu betrachten sind, als wenn man es mit Erwachsenen zu tun hat. Neben der fachlichen Kompetenz rückt vor allem die Notwendigkeit von psychologischem und didaktischem Geschick in den Vordergrund.**

Von Elisabeth Kalczyk, BA, Dental Hygienist

**G**eht es bei jüngsten Patienten vor allem darum Ängste abzubauen und Vertrauen zu gewinnen, besteht die Herausforderung bei Jugendlichen eher darin sie von der Wichtigkeit ihrer Zahngesundheit zu überzeugen. Dabei darf man auch die Wirkung visueller und auditiver Eindrücke, die eine Zahnarztpraxis hinterlässt, nicht unterschätzen. Worte und

nonverbale Botschaften können viel bewirken, aber unbedacht auch viel Schaden anrichten.

Bei Kleinkindern liegt der Fokus der Prophylaxe in der Zahnarztpraxis hauptsächlich auf Beratung zur Zahnpflege. Ebenfalls sollte eine Sensibilisierung für die Bedeutung eines gesunden Milchgebisses im Mittelpunkt stehen. Das Kind kann so in entspannten Rahmen die Praxis kennenlernen. Bei der Behandlung von Kindergartenkinder müssen die Eltern noch stark in die Kommunikation miteingebunden werden, da die Aufmerksamkeitsspanne noch kurz und die Verständigung, je Entwicklungsstand und Alter des Kindes, noch eingeschränkt ist. Diese Tatsache sollte bei der Behandlungs- und Zeitplanung berücksichtigt werden.

Vorbildwirkung der Eltern und die Ritualisierung der täglichen Zahnpflege kommen in dieser Altersstufe einer großen Bedeutung zu. Kinder in diesem Alter sind meist noch nicht in der Lage ihre Zähne effizient zu putzen. Trotzdem sollte man ihre Eigenständigkeit fördern und sie auch selbst machen lassen. Das Nachputzen ist unbedingt erforderlich und kann zum Beispiel mit dem Satz: „Ich schau nach, ob alles sauber ist,“ begleitet werden. Im Volksschulalter kommen die Kinder bereits mit weniger Unterstützung aus. Sie wissen meist schon, was von ihnen erwartet wird. Trotzdem fällt es ihnen noch immer schwer sich übermäßig lang zu konzentrieren. Sobald Kinder flüssig schreiben können, sind sie auch motorisch in der Lage ihre Zähne selbst zu putzen. Eine Kontrolle ist dennoch nach wie vor sinnvoll.

Im Umgang während der Prophylaxesitzung und Behandlung, vor al-

lem bei kleineren Kindern, hat es sich bewährt das Vokabular für Kinder zu modifizieren. Statt „Multifunktions-spritze“ kann man „Zahnföhn“, statt „Speichelzieher“ „Staubsauger“ und statt „Watterolle“ „Zahnpolster“ sagen, um nur einige Beispiele zu nennen. Auch die Methode „Tell, Show, do“ hat nach wie vor ihre Gültigkeit.

Kinder mit Bildern, Geschichten oder interessanten Gegenständen abzulenken, ist auch eine Möglichkeit, um eine entspannte Atmosphäre zu gestalten. „Wer nicht hören will, muss fühlen.“ Dieser Satz ist wohl vielen bekannt. Rein wörtlich genommen steckt in dieser Aussage ein wahrer Kern, denn Hören und Fühlen stehen tatsächlich in Verbindung. Und: Die emotionale Wirkung von Klängen und Geräuschen hat wohl jeder von uns schon mal selbst erlebt. Sei es der nervige Baustellenlärm oder Lieder, die man mit bestimmten Ereignissen in Verbindung bringt. Daher empfiehlt es sich, Kindern und Jugendlichen während der Prophylaxesitzung Kopfhörer aufzusetzen und Hörspiele oder auch die Lieblingsmusik abzuspielen.

Als Teenager muss man sich nicht nur mit körperlichen, sondern auch psychischen Veränderungen auseinandersetzen. Nicht von ungefähr kommt der Satz: „Pubertät ist, wenn Eltern anfangen komisch zu werden.“ Zu diesem Zeitpunkt ist alles andere wichtiger, als sich um seine Zahngesundheit zu kümmern. Nicht umsonst zählen Jugendliche zu der Gruppe von Risikopatienten. Hormonelle Umstellung, vernachlässigte Mundhygiene und ein verändertes Essverhalten führen gerade in dieser Phase vermehrt zu Problemen. Unter Teenager befindet sich



Bei Kleinkindern liegt der Fokus der Prophylaxe in der Zahnarztpraxis hauptsächlich auf Beratung zur Zahnpflege.



Kinder mit Bildern, Geschichten oder interessanten Gegenständen abzulenken, ist auch eine Möglichkeit, um eine entspannte Atmosphäre zu gestalten.

Fotos: Elisabeth Kalczyk (3)

außerdem ein hoher Anteil an KFO Patienten.

Nicht vergessen darf man die Prävalenz der Essstörungen bei 11- bis 17-Jährigen. Laut einer Studie des Robert-Koch Institut liegt bei jedem fünften Jugendlichen der Verdacht auf Anorexia nervosa und Bulimie vor, wobei überwiegend Mädchen davon betroffen sind. Entsprechend wichtig ist es Jugendliche ernst zu nehmen und auf Augenhöhe zu begegnen, weshalb

auch die Kommunikation, Motivation und das Verständnis gerade auch in dieser Altersklasse einen hohen Stellenwert hat.

In Umgang mit Kindern und Jugendlichen sollte man sich jedenfalls immer bewusst machen, dass jede Altersgruppe für sich, ob Kleinkind, Kindergartenkind, Volksschulkind oder Teenager, spezifische Eigenschaften und Besonderheiten aufweisen. Sich mit den unterschiedlichen Verhalten

und Bedürfnisse der Kinder in den unterschiedlichen Entwicklungsstufen in der täglichen Praxis auseinanderzusetzen, ist sicher eine Herausforderung und setzt Empathie, Wissen über die entwicklungspsychologischen Unterschiede und vor allem Geduld voraus. Trotzdem ist dies notwendig, um Vertrauen aufzubauen und Ängste abzubauen. Denn eins dürfen wir nicht vergessen: Gerade Kinder sind keine kleine Erwachsene!

## KONTAKT

Elisabeth Kalczyk, BA

BA, Dental Hygienist  
Studium der Dental Hygiene und Ausbildung zur diplomierten Fachtrainerin. Seit fast 30 Jahren in der zahnärztlichen Assistenz und Prophylaxe tätig gewesen. 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. Masterstudium in Gesundheitsmanagement und Public Health.



THE BAMBACH SADDLE SEAT

HÄGER WERKEN

Standard      Cutaway      Small

## Bambach® Sattelsitz

Rufen Sie uns an: **0049-172-2107203**

Gerade Haltung durch ergonomisches Sitzen.  
Rückengesundheit in allen Lebensbereichen.

**Fordern Sie einen Probesitz an unter: [info@bambach-sattelsitz.de](mailto:info@bambach-sattelsitz.de)**

[www.bambach-sattelsitz.de](http://www.bambach-sattelsitz.de)

Über 50.000 zufriedene Kunden  
ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

Kompetente Antworten schaffen Vertrauen und Grundlage für nachhaltige Prophylaxe

# Patienten wollen Antworten auf ihre Fragen

**Für den Patienten sind Wissen über das „Warum“ und „Wie“, seine persönlichen Mundpflegeerfordernisse sowie eine konkrete (Be-)Handlungsempfehlung von zentraler Bedeutung. Zahnarzt, Dentalhygienikerinnen sowie Dental- und Prophylaxe-Assistentinnen sind ideale Ansprechpartnerinnen hierfür.**



**Zusätzlich zur mechanischen Reinigung ist die tägliche Anwendung einer Mundspüllösung ratsam - auch als 3-fach-Prophylaxe bekannt.**

Foto: Johnson & Johnson

„Ich fühle mich als Patient verstanden.“ Diese Wahrnehmung ist eine zentrale Voraussetzung für die Mundgesundheit der Patienten. Nur wenn diese sich ernst genommen fühlen, können Zahnarzt und Praxisteam auch erfolgreich agieren. Das Gespräch mit dem Patienten bietet die Chance, Falschannahmen zu berichtigen, Wissen zu vermitteln und Vertrauen zu gewinnen.

Gerade wenn es um ein – aus der Perspektive der Dentalexperthen – grundlegendes und vermeintlich einfaches Thema wie „Prophylaxe“ geht, empfinden viele Patienten Unsicherheit: Wie putze ich richtig? Warum ist eine PZR wichtig? Patienten sollten verstehen, dass ein umfassendes Biofilmmangement eine der nachhaltigsten Massnahmen ist, um Zähne und Zahnfleisch langfristig gesund zu halten. Dazu gehört die PZR in der Praxis ebenso wie die häusliche 3-fach-Prophylaxe, bei der die mechanische Reinigung mit einer Mundspüllösung wie etwa Listerine optimiert wird. Nachfolgend eine Auswahl Patientenfragen zur häuslichen Prophylaxe und mögliche Antwortoptionen.

**Frage 1: Soll ich eine Handzahnbürste oder elektrische Zahnbürste verwenden?**

Grundsätzlich müssen Patienten wis-

sen, dass mindestens zwei Minuten lang geputzt werden sollte – unabhängig von der Art der Zahnbürste. Basierend auf der deutschsprachigen S3-Leitlinie „Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis“ kann die Verwendung von elektrischen Zahnbürsten empfohlen werden. Gegenüber Handzahnbürsten führen sie zu einer – geringfügigen, aber statistisch signifikant grösseren – Reduktion von Gingivitis.<sup>1</sup>

**Frage 2: Was soll ich zur Zahnzwischenraumreinigung verwenden?**

Ob sich für die Zahnzwischenraumreinigung eine Zahnseide oder doch die Interdentalbürste (IDR-Bürste) eignet, hängt von den anatomischen Voraussetzungen jedes Einzelnen ab. Gemeinsam mit dem Patienten sollte

daher herausgefunden werden, ob eine Reinigung mit Zahnseide oder eher mit IDR-Bürste angezeigt ist.

**Frage 3: Welche Hilfsmittel sind sonst noch empfehlenswert?**

Zusätzlich zur mechanischen Reinigung ist die tägliche Anwendung einer Mundspüllösung ratsam - auch als 3-fach-Prophylaxe bekannt. Hier sind die verschiedenen Listerine-Produkte zu empfehlen, in denen ätherische Öle zum Einsatz kommen. Die deutschsprachige S3-Leitlinie „Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis“ bestätigt den zusätzlichen Nutzen der Mundspülung mit ätherischen Ölen.<sup>2</sup>

[www.listerine.ch](http://www.listerine.ch)

<sup>1</sup> DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie (Kurzversion): Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016. Stand: November 2018. <https://www.awmf.org/leitlinien/detail/II/083-016.html>

<sup>2</sup> DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie (Langversion): Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016. Stand: November 2018. <https://www.awmf.org/leitlinien/detail/II/083-016.html>

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

Dentsply  
Sirona

## Sie denken vernetzt

- wieso nicht auch Ihr Workflow «Intraoral»?

Entdecken Sie die Möglichkeiten der digitalen Praxis!

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

Vereinbaren Sie jetzt einen Praxistermin oder eine 1:1 Online-Beratung mit Ihrem Spezialisten. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!  
[dentsplysirona.com](http://dentsplysirona.com)



Arbeitsalltag des Praxisteam

# Ergonomie in der Zahnarztpraxis

Gerade für die Behandler, die tagtäglich am Patientenstuhl arbeiten, ist die Ergonomie ein Thema, das oft unterschätzt, für die eigene Langzeitgesundheit jedoch entscheidend ist.

Von Elisabeth Kalczyk, BA

Is Mitte des 20. Jahrhunderts wurde unter dem Begriff „Ergonomie“ die Ausarbeitung von Konzepten verstanden wie Arbeitnehmer effektiver und effizienter ihren Aufgaben nachgehen konnten. Dabei standen Gesundheitsaspekte eher im Hintergrund. Ab den 1960er Jahren verstand sich die Ergonomie als Wissenschaft, die zur Verbesserung der Qualität des Arbeitslebens mit gleichzeitiger Optimierung der Arbeitsergebnisse befasste. Heute geht es bei der Ergonomie in erster Linie darum die Arbeit respektive deren Prozesse dem Menschen anzupassen, und nicht umgekehrt. Die korrekte Körperhaltung, die richtige Patientenlagerung oder die optimale Einstellung von Geräten und Instrumenten sind Bereiche im zahnmedizinischen Alltag, mit welchen sich die moderne Ergonomie befasst. Aber auch ein gesundheitsförderndes Freizeitverhalten und die Vermeidung von Stress sind wichtige Aspekte der Ergonomie. All diese Bereiche beeinflussen sowohl unser Wohlbefinden wie auch die Fragestellung, ob und wie lange wir leistungsfähig, körperlich und psychisch gesund bleiben.

## Unterschiedliche Gründe für Arbeitsabsenzen

Sitzen und Stehen zählen zu den belastendsten Körperhaltungen für die Bandscheiben. Beim Sitzen werden die elastischen Bandscheiben, die als Puffer, Gelenk und zur Hemmung übermäßiger Bewegungen dienen, bis zu 10% geschrumpft. Gerade die

Gelenke brauchen Bewegung, denn nur dank dieser werden die Gelenke ausreichend mit Gelenksflüssigkeit versorgt. Nicht von ungefähr heißt es: „Wer rastet, der rostet.“ Wirbelsäulenprobleme, Nacken und Schulterschmerzen sind häufige Leiden im zahnärztlichen Berufsumfeld. Als Ursachen für Frührenten werden an erster Stelle psychische Erkrankungen wie etwa Burnout oder Depressionen aufgeführt, gefolgt von Erkrankungen des Muskel-Skelettsystems sowie, an dritter Stelle, Erkrankungen des Bewegungsapparates. Sieht man sich die Ergebnisse der Statistiken an, so sollte die Ergonomie im Arbeitsalltag eine wichtigere Rolle einnehmen als sie es aktuell tut.

## Ergonomische Realität im Arbeitsalltag

Die Arbeit am Patienten ist geprägt von einer Zwangshaltung, einer statischen Arbeitsweise und einem oft schlecht zugänglichen, begrenzt einsehbar Arbeitsfeld. Meist wird mit gekrümmtem, seitlich verdrehtem Rücken und weit von Körper abgespreizten Armen gearbeitet. In der zahnärztlichen Stuhlassistenz ist die eigene Arbeitsposition oft vom ergonomischen Verhalten des Behandlers abhängig. Wie der Patient gelagert wird, auf welche Höhe der Patientenstuhl eingestellt ist, ob der Behandler sitzt oder steht oder der Größenunterschied zwischen Assistenz und Behandler sind Umstände, die Einfluss auf die Ergonomie haben. Aber auch während der Prophylaxesitzung, die

meist nur von einer Person durchgeführt wird, ist das eigene Verhalten, die Ausstattung des Arbeitsplatzes sowie die Auswahl der Geräte und Instrumente wichtig. Auch hier geht es um die Frage, ob man die richtige Sitzposition einnehmen und die Behandlungseinheit für sich selbst ergonomisch optimal einstellen kann, wobei diese letztlich auch vom jeweiligen Patienten abhängt.

Wer kennt nicht diverse Kontraindikationen der Patienten wie etwa Herz-Kreislauferkrankungen, Lungenprobleme oder eine Schwangerschaft im 3. Trimester? Aber auch persönliche Befindlichkeiten wie etwa „Mir wird schwindelig, wenn ich so tief liege“ oder „In dieser Position tut mir mein Kreuz weh“ verhindern oftmals eine optimale Platzierung von Körper und Kopf des Patienten. Hinzu kommt, dass Materialien, die gerade benötigt werden, nicht in Greifweite oder auffindbar sind, dass das Telefon während der Behandlung nicht aufhört zu klingeln und dass ständig die Tür zum Behandlungszimmer aufgerissen wird, weil jemand etwas wissen will. Solche Szenarien hat wohl jeder Dentalprofi schon einmal erlebt: der Arbeitsablauf wird gestört und unterbrochen! Umstände, die angenehmes, störungsfreies Arbeiten nicht nur verunmöglichen, sondern auf Dauer auch Körper und Psyche belasten.

## Bereits heute an übermorgen denken

Solange man jung, gesund und beschwerdefrei ist, macht man sich

## BAD AND PROPER ERGONOMIC POSITIONING



Bei der idealen Sitzposition sollte der Winkel zwischen Oberschenkel und Unterschenkel 110° betragen.

© Can Stock Photo/inegvin

meist keine großen Gedanken um die eigene Gesundheit und die Leistungsfähigkeit in einer näheren oder weiteren Zukunft. Gerade aus diesem Grund sollte man nicht vergessen, dass sich die Folgen von Fehlhaltungen sowie chronischen psychischen und körperlichen Belastungen meist erst langfristig einstellen. Umso wichtiger ist es durch gelegentliche Selbstkontrolle und einzelne, umsetzbare Maßnahmen das eigene Verhalten sowie die beeinflussbaren Arbeitsbedingungen zu verbessern und so aktiv zur eigenen Gesundheit und Wohlbefinden beizutragen.

## Richtig sitzen

Aktives Sitzen, mit aufgerichteten Becken und Oberkörper, überlastet die Wirbelsäule zwar nicht, ist mit der Zeit aber auch anstrengend, da man dafür eine gewisse Muskulaturspannung aufrechterhalten muss. Beim passiven Sitzen, mit rundem Rücken und hängenden Schultern ermüdet man zwar nicht so schnell, aber die Bandscheiben werden massiv überlastet. Bei der idealen Sitzposition, wie sie in Literatur beschrieben wird, sollte der Winkel zwischen Oberschenkel und Unterschenkel 110° betragen. Die Unterschenkel müssen senkrecht und die Füße fest auf den Boden stehen. Die Knie werden schulterbreit geöffnet. Die Oberschenkel und das Gesäß sollten sich nur zu 2/3 auf der Sitzfläche befinden. Die Oberarme hängen locker am Körper und angewinkelte Unterarme sollten abgestützt werden. Der Kopf ist nicht mehr als 20° ge-

neigt. Die Fingerspitzen befinden sich auf Höhe des Herzens und die Augen sind etwa 40cm vom Arbeitsfeld entfernt. Damit diese Referenzhaltung möglich ist, muss die Behandlungseinheit richtig eingestellt und der Patient optimal gelagert werden. Das heißt, dass das Becken des Patienten am als tiefsten Punkt gelagert werden und der Kopf des Patienten so weit wie möglich überstreckt sein sollte. Arbeitsmaterialien und Instrumente liegen optimalerweise vorbereitet innerhalb des physiologischen Greifraums. Damit wird jener Bereich bezeichnet, den man mit Armen und Händen gut erreichen kann, ohne dass die Schultern oder der Körper gedreht werden muss.

## Praktische Ratschläge

Abwechselnde Bewegungen sind für den Körper und die Konzentration förderlich. Minipausen einlegen und zur Vorbeugung vor Augenermüdung immer wieder mal in die Ferne schauen. Auch das Blinzeln und das Gähnen (füllt Augen mit Tränenflüssigkeit) entspannt die Augen. Kleine Übungen wie „Äpfel pflücken“ oder die Schultern beim Einatmen zu den Ohren ziehen und beim Ausatmen die Schulter fallen lassen, sind kurze und schnell durchführbare Entlastungsübungen. Damit der Patient entspannt in die Rückenlage gebracht werden kann, empfiehlt sich eine stufenweise Anpassung und eine Rolle oder Kissen unter die Kniekehle. Lehnt der Patient nur aufgrund persönlicher Befindlichkeiten die Rückenlage ab, kann man



Die Ergonomie ist in allen Lebensbereichen ein wichtiges Thema. © Can Stock Photo/leremy

diesen mit einem gewissen Augenzwinkern fragen, ob er nachts sitzend schlafen muss. Die meisten Patienten sind einsichtig, wenn man ihnen erklärt, dass die adäquate Lagerung sowohl für die Qualität der zahnmedizinischen Arbeit als auch zum Erhalt der langfristigen Leistungsfähigkeit des Behandlers notwendig ist. Die Liegezeit des einzelnen Patienten pro Behandlungsfall steht in keinem Verhältnis zur täglichen Beanspruchung und Belastung des Zahnärzteteams. Daher ist es legitim Verständnis und Compliance des Patienten einzufordern.

## KONTAKT

Elisabeth Kalczyk, BA

Dentahygienikerin, aktuell Studium in Public Health Management. Bietet ab März 2021 Seminare, Workshops, Indoorschulungen und Vorträge zu diversen Themen der Mundgesundheit, Zahnerhaltung und Prävention in der Zahnheilkunde sowie Kommunikation.

www.prophywissen.at  
Email: ek@prophywissen.at  
Tel: +43 677 633 95 471



Ein gutes Auftreten ist als Dentalprofi ein Muss

# Praktische Ratschläge für einen besseren Umgang mit Patienten

**Oft sind es Kleinigkeiten, die den Unterschied zwischen einer lediglich «guten» und einer «hervorragenden» der Patientenbetreuung ausmachen. Nachfolgend ein paar praktische Tipps.**

Von Daniel Izquierdo-Hänni,  
www.swissdentalmarketing.com

Ein Patient, der in eine Zahnarztpraxis tritt, sucht die Hilfe von Dentalprofis, er will spüren, dass er sich in guten Händen befindet. In den Händen von Spezialisten, die ihm ihre ganze Aufmerksamkeit widmen. Profi zu sein bedeutet jedoch nicht nur über die Zahnmedizin Bescheid zu wissen, sondern den Patienten auch in jeder Phase des Praxisbesuches kompetent zu begleiten.

Der Eindruck, welcher ein Patient von seinem Praxisbesuch erhält, besteht nicht nur aus der zahnmedizinischen Behandlung, vielmehr handelt es sich um die Summe aller Eindrücke und Kontakte. Und zwar mit jedem einzelnen Vertreter, von der ersten bis zur letzten Minute.

Aus diesem Grund ist wichtig, dass jede einzelne Mitarbeiterin der Praxis als Profi auftritt. Nicht zuletzt, weil der gemeinsam erarbeitete Kompetenzeindruck durchaus ein Grund sein kann, weshalb Ihr Patient Ihre Praxis weiterempfiehlt.

## Goldene Profi-Regeln

Auf folgende Dinge sollte man achten, möchte man als echter Dentalprofi wahrgenommen werden:

- Das private Mobiltelefon wird am Morgen, beim Anziehen der Praxiskleidung, versorgt und erst nach dem Feierabend wieder hervorgeholt. Dentalprofis, die während der Arbeitszeit private WhatsApp verschicken, verdienen diesen Namen nicht.

- Persönliche Kommentare unter Kolleginnen und Kollegen – Ich war gestern im Kino... Mein Freund tut blöd... Heute hatte ich wirklich mühe aufzustehen... - gehören in die Privaträume der Praxis und sind keinesfalls während der Anwesenheit von Patienten zu führen.

- Es gibt Tage, da ist man mit dem linken Bein aufgestanden und haddert mit der ganzen Welt. Profis wissen – nicht in der Zahnmedizin, sondern auch in anderen Sektoren – dass man trotzdem ein Lächeln für die Kunden resp. Patienten auf den Lippen haben muss. Auch wenn's schwer fällt.

- Gerade weil die meisten Patienten etwas nervös sind, schätzen sie eine hohe Aufmerksamkeit. Das heißt, dass Sie Augen und Ohren auch für Dinge offen haben sollten, die Sie nicht direkt betreffen. Steht ein Patient ratlos unter der Eingangstüre, so kommt ein „Guten Tag, wie kann ich Ihnen helfen?“ sicher gut an. Auch wenn Sie eigentlich auf dem Weg in den Feierabend sind.

Zum Schluss ein Gedanke: Erinnern Sie sich an Ihren letzten Besuch in einem wirklich schönen Restaurant mit toller, freundlicher Bedienung. Genau sollte sich ein Patient vorkommen, wenn er Ihre Zahnarztpraxis aufsucht!

## Das Gefühl vermitteln Zeit für den Patienten zu haben

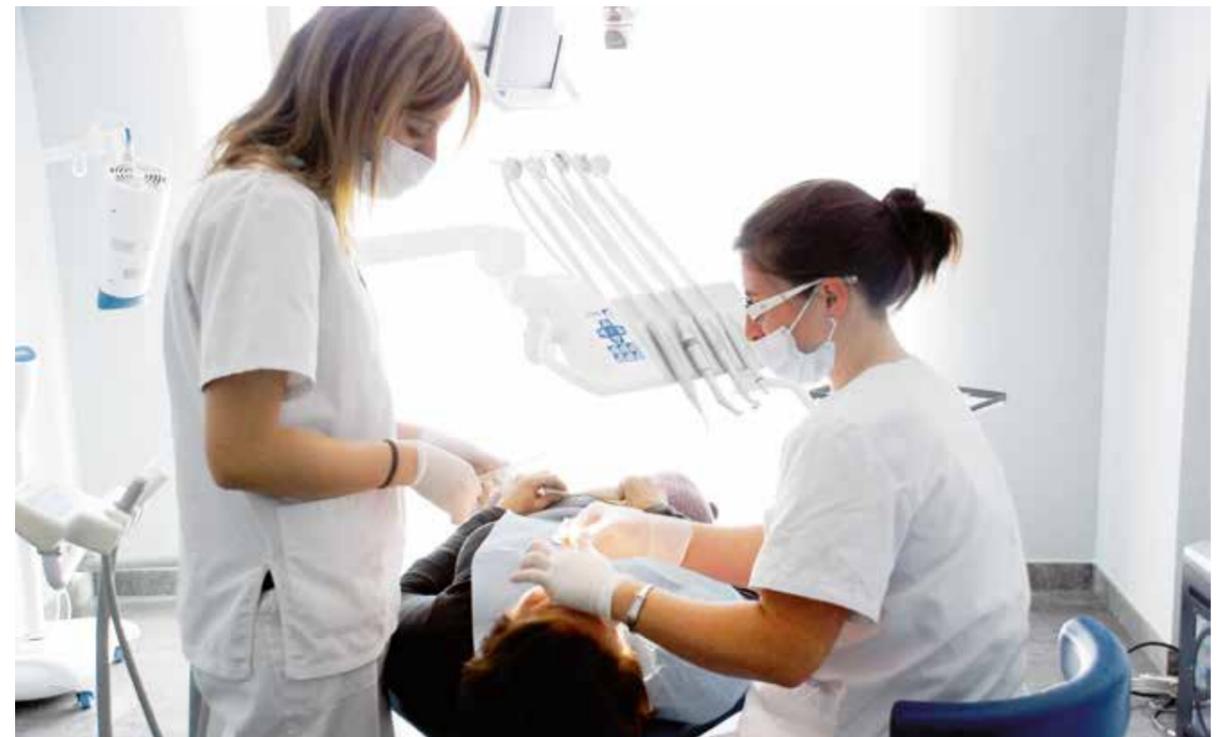
Zeit ist Geld. Jeder kennt dieses Sprichwort, welches auch in der Zahnmedizin ihre Gültigkeit hat. Nur, in der Zahnarztpraxis ist es besonders wichtig das Vertrauen der Patienten zu gewinnen. Und dieses schafft man unter anderem dadurch, dass man dem Patienten das Gefühl gibt sich Zeit für ihn zu nehmen.

Grundlegend ist, dass bei der Terminplanung die entsprechenden Zeiten eingeplant werden, ganz nach dem Motto „lieber fünf Minuten mehr“. Unabhängig davon gibt es verschiedenste Möglichkeiten um den Patienten das Gefühl vom „sich Zeit nehmen“ zu vermitteln.

- Erster Ratschlag: Türe schließen Sowohl während der Behandlung – schon aus Intimitätsgründen – wie auch nach dem Eingriff sollte die Türe zum Behandlungszimmer geschlossen sein. Eine offene Türe gibt unbewusst zu verstehen, dass der Zahnarzt resp. das entsprechende Personal gehen muss, oder dass man den Patienten raushaben möchte. Schließt man die Türe zum Beispiel nach dem Abgang des Zahnarztes wieder, so signalisiert man, dass man selbst durchaus noch Zeit für den Patienten hat.

- Zweiter Ratschlag: Licht ausschalten und Handschuhe ausziehen Auf keinen Fall sollte man vergessen gleich nach der Behandlung den Schweinwerfer der Behandlungseinheit auszuschalten sowie die Latexhandschuhe auszuziehen. Denn damit gibt man dem Unterbewusstsein des Patienten zu verstehen, dass die Intervention abgeschlossen ist und sich der Patient jetzt wirklich entspannen kann.

- Dritter Ratschlag: Noch nicht aufräumen. Es kommt nicht selten vor, dass man bereits anfängt aufzuräumen – und seien es nur kleine Dinge, ganz unbewusst – während man mit dem Patienten noch spricht. Das ist nicht sehr taktvoll, denn man signalisiert diesem so, dass man keine Zeit mehr für ihn hat. Also, erst mit dem Aufräumen beginnen, nachdem man den Patienten zum Empfang rausbegleitet hat.



*Eine der goldenen Profi-Regeln: Private Gespräche sind bei Anwesenheit der Patienten zu vermeiden. Diese denken sich sonst: Konzentrieren die sich überhaupt auf das, was sie mit mir tun?*

- Vierter Ratschlag: Nicht zwischen Tür und Angel. Sollten Sie dem Patienten noch ein paar wichtige Erklärungen abgeben wollen – etwa zur Nachbehandlung zu Hause – oder hat dieser noch Fragen, die zu beantworten wären, so machen Sie dies immer auf Augenhöhe. Sitzt der Patient noch im Behandlungsstuhl so nehmen Sie sich einen Hocker und setzen sich ebenfalls hin. Ihre Worte werden auf diese Weise viel besser wahrgenommen, abgesehen davon, dass Sie im wieder zu verstehen geben, dass Sie sich – einmal mehr - die Zeit nehmen ihm zuzuhören.

## Diskretion ist Ehrensache

Diskretion ist auch in der Zahnarztpraxis oberste Devise, und zwar nicht nur weil die Zahnärzte, inklusive ihres Personals, und gleich wie etwa Allgemeinmediziner, der ärztlichen Schweigepflicht unterstehen. Eine erfolgreiche Patientenkommunikation basiert daher auch auf Kleinigkeiten, die mit der persönlichen Ansprache und der Diskretion zu tun hat.

- Erster Ratschlag: Immer den Namen des Patienten verwenden.

Gewöhnen Sie sich daran auch bei internen Besprechungen die Patienten mit ihren Namen zu bezeichnen. Also Herr Müller anstatt der Vierzehn-Uhr-Termin oder der Implantologiepatient von heute Vormittag. Schließlich möchte jeder als Mensch und Individuum wahrgenommen werden, und nicht als Fall oder Nummer!

- Zweiter Ratschlag: Nie etwas Böses sagen. Prinzipiell sollte man nie schlecht über einen Kollegen oder einer Kollegin reden, geschweige denn über einen Patienten.

- Dritter Ratschlag: Heikle Gespräche abseits führen. Interne Diskussionen dürfen nie und nimmer in der Nähe von Patienten, geschweige denn in einem Behandlungszimmer, ausgetragen werden. Vielmehr müssen diese nach Feierabend besprochen und gelöst werden.

Auch bei der Unterhaltung mit unzufriedenen Patienten – Stichwort Beschwerdemanagement – ist die Diskretion von grosser Bedeutung, weshalb diese Gespräche auf keinen Fall am Empfang, sondern in einem

separaten Raum wie dem Büro des Chefs oder in einem leerstehenden Behandlungszimmer geführt werden sollten.

- Vierter Ratschlag: Telefonate am Empfang. Vergessen Sie auch nie, dass bei Telefongesprächen, die am Empfang geführt werden, jeder mithören kann. Auch hier ist die Diskretion wichtig. Bieten Sie daher dem Anrufer an zurückzurufen, sollte der Augenblick ungünstig sein und ein ankommender Patient am Empfang steht.

Warum das alles? Versetzen Sie sich in die Haut des Patienten, der in Ihre Praxis kommt und dort mitbekommt, wie Sie sich über einen anderen Patienten auslassen. Automatisch kommt einem der Gedanke: „Wie werden die wohl über mich reden, wenn ich sie nicht hören kann?“ Ich bin sicher, sie haben sich genau diese Überlegung in der einen oder anderen Situation im Privatleben auch schon gemacht: Was denken die wohl über mich? Skepsis und Misstrauen sind die Folge. Und diese können wir in der Zahnarztpraxis überhaupt nicht gebrauchen.

Es geht was ab in den kommenden Monaten

# Die neuen Präsenz- und Online-Kurse

**Petra Natter, BA, hat wieder eine Vielzahl an Weiterbildungsangeboten geplant. Nachfolgend eine Übersicht für alle Interessierten.**

## Präsenzkurs Freitag 26.02.2021, 9 – 16 Uhr

### Von der Zahnpasta bis zur PZR: Alles „Bio“? Logisch!

Das wachsende Bewusstsein der Patienten für Gesundheit, Umwelt und ökologische Nachhaltigkeit macht sich auch in den Praxen immer stärker bemerkbar. Im Bio-Prophylaxeworkshop erfahren die Teilnehmerinnen, wie sie ihren Praxisalltag biologisch und umweltfreundlich gestalten können, ob bei der PZR oder der Mundhygieneberatung. Welche Zusatzstoffe in handelsüblichen Zahnpflegeprodukten enthalten sind, sowie die möglichen Nebenwirkungen und wie man mit natürlichen Zusätzen Pasten und Mundspülungen selbst herstellen kann. Veranstaltungsort Profimed Wolfurt, Kosten 260 €.

## Präsenzkurs Freitag 19.03.2021, 09 – 16 Uhr

### Anwenden und schleifen von Handinstrumenten

Unterschiedliche Zahnauflagerungen und Zahnstein sowie individuelle Gegebenheiten der Patienten erfordern in jeder Sitzung eine Auswahl verschiedener maschineller Geräte res-



Petra Natter wird ihre nächsten Kurse sowohl präsentell wie auch online bestreiten

pektive Handinstrumenten. In diesem praktischen Arbeitskurs lernen die Teilnehmer ihre mitgebrachten Instrumente zu klassifizieren und richtig anzuwenden, und bekommen Tipps für die richtige Abstütz- und Haltetechnik und lernen die Instrumente, entsprechend ihren Einsatzgebieten, auf verschiedene Arten zu schärfen. Eine exakt angewandte Schleiftechnik kann die Originalform eines Instruments langfristig erhalten. Veranstaltungsort Profimed, Kosten 220 €.

## Webseminare 2020/2021 für die Pass

Zwischen Dezember und März finden sechs Onlinekurse statt, allesamt finden jeweils zwischen 19h und 20:15h statt.

- Kurs 1, 09.12.2020: Thema: **Up Date Biofilmentfernung - Ultraschall und Handinstrumente richtig eingesetzt.** Referentin: DH Petra Natter, BA
- Kurs 2, 16.12.2020: Thema: **Die Bedeutung der Zungenreinigung und von Mundspülungen in Zeiten von Corona.** Referentin: DH Petra Natter, BA
- Kurs 3, 13.01.2021: Thema: **MIH aus der Sicht der PAss – Was gibt es**

**zu wissen und zu tun?** Referentin: PAss Elisabeth Köhler

- Kurs 4, 27.01.2021: Thema: **Up Date Parodontologie: Die neue Klassifizierung mit Fallbeispielen.** Referentin: DH Petra Natter, BA
- Kurs 5, 17.02.2021: Thema: **Die Rolle des Mikrobioms in der Parodontologie und mit welchen Konsequenzen?** Referenten: DH Petra Natter, BA und Dipl. Biologe Wolfgang Falk
- Kurs 6, 03.03.2021: Thema: **Ganzheitliche Aspekte in der Prophylaxe – Orthomolekulare- und Phytotherapie.** Referentin: DH Petra Natter, BA

Ein Webseminar kostet 35 €, drei beliebige Onlinekurse 90 €, und für die Buchung aller sechs Internetveranstaltungen gibt es eine Pauschale von 170 €. Die Anmeldung kann über die Website, die E-Mail oder per Telefon/WhatsApp mit Angabe der Adresse und Praxis der Teilnehmerin erfolgen. Weitere Informationen wie etwa den Zugangslink erhalten die Teilnehmer in einem zweiten Schritt.

**Website:** [www.paroprophyllaxe.at](http://www.paroprophyllaxe.at)  
**E-Mail:** [seminare@paroprophyllaxe.at](mailto:seminare@paroprophyllaxe.at)  
**Telefon/WhatsApp:** +43 660/57 53 498

Rückblick auf den Event im vergangenen Oktober

# Paroprophyllaxe-Teamday zu topaktuellen Themen

**Parodontitis, Periimplantitis, Mikrobiom und Phytotherapie waren die Stichworte für diesen hochkarätig besetzten Fortbildungstag im Seehotel am Kaiserstrand in Lochau.**

Zahlreiche Prophylaxe-Assistentinnen aus dem In- und Ausland nahmen die Gelegenheit wahr ihren Wissensdurst an dieser interessanten Fachtagung, die eigentlich schon für Mai 2020 geplant war, zu stillen. Nach der Einführung sprach die Referentin, Organisatorin und Dentalhygienikerin Petra Natter, BA, über die neue Nomenklatur der parodontalen Erkrankungen, dessen Klassifikation 2018 geändert wurde. Als nächstes erklärte der deutsche Mikrobiologe Wolfgang Falk die Rolle des Mikrobioms bei schweren Erkrankungen in der Mundhöhle, wobei dieses Thema dem Publikum bewusst machte, dass nicht nur der Mund, sondern der Mensch als Ganzes analysiert werden muss. Aus gegebenem Anlass wurde der Referent über Zoom zugeschaltet und konnte virtuell seine Begeisterung für das Thema Mikrobiom in der Parodontologie mit dem Publikum teilen. Nach der Pause präsentierte die PAss Elisabeth Köhler aus Wien ihr Fachwissen im Zusammenhang mit alternativen Begleitmethoden bei Parodontalerkrankungen. Was der Laser (aPDT) oder die richtigen Mineralstoffe bei Erkrankungen des Zahnbettes bewirken können, war hochinteressant und begeisternd. Die Dentalhygienikerin Ingrid Bantle aus Stuttgart berichtete über die aktuellen, präventiven Maßnahmen bei Implantaten,



Zahlreiche Prophylaxe-Assistentinnen aus dem In- und Ausland nahmen an der von Petra Natter organisierten Weiterbildung teil.

um mit den richtigen Tipps den Patienten eine lebenslange Begleittherapie (Dentalcoaching) für ihre Implantate anbieten zu können.

Im zahnärztlichen Bereich wird die Prophylaxe sehr großgeschrieben und deshalb sollten die ausgebildeten Prophylaxe-Mitarbeiterinnen (PAss) in der Zahnarztpraxis auf dem neuesten Stand der Medizin und ihrer fachlichen Thematik sein. Dieser Fachkongress war speziell auf die Bedürfnisse der Berufsgruppe der Prophylaxe Assistentinnen abgestimmt und fand großen Anklang im Großraum Vorarlbergs und Deutschlands. Mit der Verlosung einer Oral-B Zahnbürste und einem orientalischen Buffet beim abschließenden gemütlichen Beisammensein wurde die Tagung pünktlich zur Sperrstunde abgeschlossen.

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



Der direkte Dialog ist ein wichtiger Bestandteil der Paroprophyllaxe-Teamdays



Opalescence Whitening Zahncremes

## Für eine sanfte Erhaltung der Mundgesundheit und des strahlend weißen Lächelns

**Nach einer Zahnaufhellung möchten Patienten in der Regel ihr neues, makelloses Lächeln konservieren, und das natürlich so lange wie möglich.**



Die Opalescence Zahncremes sind ein Teil der bekannten Opalescence Produktfamilie für die kosmetische und medizinische Zahnaufhellung.

Die Opalescence Zahncremes bieten eine perfekte Ergänzung zu den bewährten Opalescence Whitening Produkten von Ultradent Products. Sanft genug für den täglichen Gebrauch schützen sie vor Karies und sorgen für ein strahlend weißes Lächeln. Die Zahncreme bietet eine außergewöhnlich hohe Fluoridaufnahme zur idealen Erhaltung der Mundgesundheit. Der geringe Abrasionswert sorgt für maximalen Schutz von Schmelz, Dentin und Restaurationen, während die einzigartige Mischung aus drei Kieselsäuren oberflächliche Verfärbungen aktiv entfernt. Natriumfluorid hilft zusätzlich, Karies zu reduzieren und den Zahnschmelz zu stärken. Die Variante für empfindliche Zähne (Sensitivity Relief) beinhaltet

zudem 5% Kaliumnitrat zur Verringerung von Sensibilitäten. Opalescence Zahncremes enthalten die Süße von Xylitol, welche das Kariesrisiko reduzieren kann. Dank der Kombination von drei Arten exotischer Minze, bieten diese Zahncremes den Patienten einen frischen, sauberen und kühlen Geschmack.

Die Zahncremes sind ein Teil der bekannten Opalescence Produktfamilie für die kosmetische und medizinische Zahnaufhellung. Mit der Einführung des ersten Opalescence Zahnaufhellungsgels vor 30 Jahren setzte Ultradent Products Maßstäbe und wurde zum Branchenführer im Bereich der professionellen Zahnaufhellung.

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

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](http://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.

### 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.

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](mailto:office@der-verlag.at)

**Frida, 9 Jahre:** Für meine Party hab ich die Melonenmonsterbowl 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!

**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.

**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 geschenkt.

**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.

**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!

**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.

dentaltraining GmbH

zentrum für  
weiterbildung  
in dentalassistentenz



EDU QUA zertifiziert

## Praxisnahe und zukunftsorientierte Weiterbildungen:

- Zusatzausbildung OPT-FR
- Oblig. Fortbildung Strahlenschutz
- Dipl. Praxismanagerin
- Qualitätsmanagement
- Arbeitsrecht und Datenschutz
- Sterilgutassistentin
- Kurse für Wiedereinsteigerinnen (DA und PA)
- Repetitionskurse für Lernende
- Notfalltraining in Ihrer Praxis

Alle Kursangebote: [www.dentaltraining.ch](http://www.dentaltraining.ch)

Wenden Sie sich für Fragen vertrauensvoll an uns: [margot.birrer@dentaltraining.ch](mailto:margot.birrer@dentaltraining.ch) / +41 79 899 36 06

**PHILIPS**

**sonicare**

DiamondClean 9000

Innovative  
Schalltechnologie  
Sanfte Zahnreinigung

Jetzt  
**30 Tage**  
ohne Risiko  
testen



## Die beste Philips Sonicare Leistung

für weisse Zähne mit unserer  
elegantesten Schallzahnbürste.



Entfernt bis zu  
100% mehr  
Verfärbungen\*



Entfernt bis  
zu 10x mehr  
Plaque\*



Integrierter  
Drucksensor

innovation  you

\* Im Vergleich zu einer Handzahnbürste.