

DIE assistentin

JOURNAL FÜR PAss & ZAss


Ausgabe 4/24
€ 3,50



Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen

Hilfe! Wo finde ich PAss und ZAss für meine Praxis

Vegane Prophylaxe

*Trend oder Notwendigkeit?
Interview mit Prophylaxe-
experten von VOCO*

Hygiene

*Die Lisa Mini von W&H ist
rasend schnell, klein und
flexibel*

Seminar

*Erfolgreich Verkaufen in
der Prophylaxe*

Inhalt

Interview mit Petra Natter und Cornelia Bernhardt: Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen

06



NEUHEITEN

- 04 Attraktive Angebote von mectron
- 05 Dentything – das smarte Warenwirtschaftssystem von Komet Dental

REPORTS UND PODCASTS

- 06 Interview mit Petra Natter und Cornelia Bernhardt: Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen
- 10 Vegane Prophylaxe: Trend oder Notwendigkeit?
- 24 Patientenkommunikation
Praktische Tipps für den Umgang mit den Patienten

Vegane Prophylaxe: Trend oder Notwendigkeit?

10



PROPHYLAXE

- 12 Hilfreiche Tipps für die Patientenberatung
- 14 Mundhygiene in der Pflege
- 16 Professionelles mechanisches Biofilmmangement

Professionelles mechanisches Biofilmmangement

16



HYGIENE

- 20 Step 06 Sterilisation: Gewusst wie mit W&H AIMS
- 22 BIO Miratray-Mini von Hager & Werken
- 23 Lisa Mini von W&H

FORTBILDUNG

- 28 Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe
- 29 Aktuelle Seminartermine
- 30 Teamday 2025

28

Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe



Liebe Assistentinnen!

Wann kommt die DH nach Österreich?

Die Zahnmedizin entwickelt sich kontinuierlich weiter – und die Themen, die uns in dieser Ausgabe beschäftigen, spiegeln genau das wider. Die Herausforderungen im Bereich Fachkräftemangel sind allgegenwärtig und prägen auch unsere zahnmedizinischen Praxen. In unserem Artikel inkl. Podcast über den Fachkräftemangel bei ZAss und PAss gehen wir mit zwei Expertinnen den Ursachen auf den Grund und zeigen mögliche Lösungen auf, die dabei helfen können, junge Menschen für eine Karriere in der Zahnmedizin zu begeistern. Eine davon könnte die DH sein.

filmmanagement erfahren Sie von Gülüstan Tapti, wie eine effektive und schonende Reinigung der Zähne durchgeführt werden kann – zum Wohle der Mundgesundheit unserer Patienten.

Diese drei Themen stehen exemplarisch für die Vielfalt und Dynamik unseres Berufsstandes. Ob Fachkräftemangel, Innovationen im Bereich der Prophylaxe oder technische Entwicklungen – als zahnmedizinische Fachkräfte sind wir immer gefordert, uns weiterzuentwickeln und unsere Patienten bestmöglich zu betreuen. Werfen Sie daher auch einen Blick auf die angebotenen Seminar 2025.

Neu seit diesem Jahr: Podcasts zum Hören UND Lesen.

Ein weiteres spannendes Thema ist die vegane Prophylaxe. Der Trend zu mehr Nachhaltigkeit und tierfreien Produkten macht auch vor der Zahnmedizin nicht halt. Wir haben mit zwei Experten des deutschen Dentalunternehmens VOCO über die wachsende Nachfrage nach veganen Dentalprodukten gesprochen und beleuchtet, welche Herausforderungen es bei der Entwicklung dieser Produkte zu meistern gilt.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele neue Erkenntnisse, die Sie in Ihrem Praxisalltag nutzen können!

Herzlichst Ihr

oliver.rohkamm@dieassistentin.eu

P.S. Wie immer freuen wir uns über Ihr Feedback und Ihre Anregungen für künftige Ausgaben. Schreiben Sie uns!



Oliver Rohkamm, Chefredakteur „die Assistentin“



Unsere Podcasts finden Sie in dieser Ausgabe auf den Seiten 06 und 10.

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:** Mag. Oliver Rohkamm GmbH. **Hersteller:** Universitätsdruckerei Klampfer GmbH, **Auflage:** 6.300 Stück. **Vertrieb:** Österreichische Post AG. **Fotos und Grafiken:** Firefly, Hersteller oder Verlag. **Preis pro Ausgabe:** 3,50€. **Abonnement:** Preis pro Jahr 12,50€, **Erscheinungsweise:** 4 x jährlich.

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Mectron

Ultraschall-Lösungen für die Prophylaxe und die Kieferorthopädie

Attraktive Angebote von mectron

Die Ultraschall-Lösungen von mectron sind zuverlässige Allrounder, die nicht nur eine gründliche Prophylaxe, sondern auch ein umfassendes kieferorthopädisches Clean-Up garantieren. Kunden erwarten derzeit besonders attraktive Preise. Die perfekte Gelegenheit also, sich von mectrons Innovationen zu überzeugen.

Mectron hat vor Kurzem ein neues Instrumenten-Set für das kieferorthopädische Clean-Up auf den Markt gebracht: Ortho Clean-Up ermöglicht dank des Einsatzes von Ultraschall eine minimalinvasive Entfernung von Adhäsivresten und Kompositen nach dem Debonding. Konventionelle Methoden können Zahnschmelzschäden und Verfärbungen verursachen. Mectrons ortho Clean-Up hingegen entfernt Reste nach der Bracket-Entfernung schonend mit dem piezoelektrischen Instrument D05120. Die Politur erfolgt mit D07102 und PEEK-Ansatz. Die minimalinvasive Lösung eignet sich für Standard- und unsichtbare Behandlungen. Ihre Wirksamkeit wurde kürzlich durch eine Studie bestätigt.

Bewährter Alleskönner für die Prophylaxe

Für die gründliche, aber schonende Prophylaxe hält mectron sein combi touch bereit: Es überzeugt mit leichten Hand-

stücken, vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und hohem Bedienkomfort. Mectrons bewährter Alleskönner kombiniert Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät miteinander; auf diese Weise ermöglicht er eine vollständige Behandlung von der supra- und subgingivalen Konkrement-Entfernung über eine sanfte Beseitigung von Verfärbungen mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantat-Reinigung.

Service, der Maßstäbe setzt

Interessierte können sich vor dem Kauf durch umfassende Demos von mectrons Produktinnovationen überzeugen. Mectron bietet zudem eine „Ausfallschutz-Garantie“, durch die Nutzerinnen und Nutzer bei Problemen innerhalb von 24 Stunden ein kostenloses Ersatzgerät erhalten.

<https://shop.mectron.de/>



Nicht nur das combi touch ist derzeit zu einem attraktiven Preis verfügbar, auch die passenden Prophylaxe-Pulver sind stark rabattiert erhältlich.

Komet Dental

Jetzt auch in Österreich

Dentything – das smarte Warenwirtschaftssystem

Mit Dentything, dem ersten physischen und digitalen Warenwirtschaftssystem der dentalen Welt, bietet Komet Dental eine Lösung an, welche die Materialverwaltung zum Kinderspiel macht. Dank der intuitiven Bedienung, der smarten Bestandsprüfung sowie der automatisierten Nachbestellung entlastet das Programm das gesamte Team spürbar.

Aufgrund von steigender Nachfrage und positiver Resonanz aus dem deutschen Markt ist Dentything seit Oktober dieses Jahres auch in Österreich erhältlich – drei Jahre nach dem erfolgreichen Marktstart in Deutschland. In dieser Zeit wurde das System stetig weiterentwickelt und auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten, um den höchsten Ansprüchen zu genügen und eine optimale Nutzung zu gewährleisten. Das smarte Warenwirtschaftssystem stellt sicher, dass alle Instrumente stets vorrätig sind. Der Kunde zahlt nur für das, was er verbraucht, und profitiert von maximalen Rabatten auf Komet-Produkte.

Dentything bringt Ordnung in den Praxis- und Laboralltag.

Dank intelligenter Beleuchtung des Systems werden Anwender mühelos durch die Nutzung geführt und an stressigen Tagen an wichtige Eingaben erinnert. Auch die Nachlieferung aller relevanten Produkte erfolgt vollautomatisch, sodass sich Anwenderinnen und Anwender darauf verlassen können, dass ihre bevorzugten Instrumente immer zur Hand sind. Das smarte Warenwirtschaftssystem zeichnet sich zusätzlich durch seine Flexibilität und geringe Kapitalbindung aus. Anwenderinnen und Anwender können zwischen drei verschiedenen Größen wählen und legen die enthaltenen Produkte zusammen mit ihrem Komet-Ansprechpartner fest. So enthält Dentything genau die Instrumente, die der Kunde nutzen möchten. Und nur diese müssen am Ende des Monats gezahlt werden, denn es wird nur in Rechnung gestellt, was auch wirklich verbraucht wurde.

Weitere Infos www.dentything.com oder kontaktieren Sie das Serviceteam unter: +49 800 7701 600

www.facebook.com/dieAssistentinmagazin

Komet DENTYTHING.

Das intelligente Instrumentenmanagement für Ihre dentale Praxis.



Mit Dentything von Komet Dental bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: die sorgfältige Versorgung der Patienten.



www.kometstore.de

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



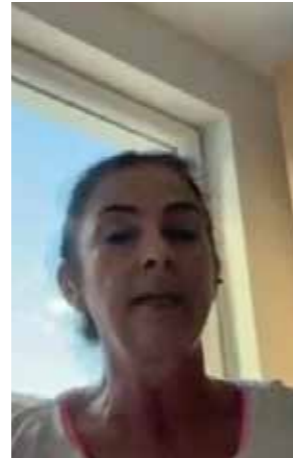
Interview mit Petra Natter und Cornelia Bernhardt: Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen

Wie fehlende Perspektiven, niedrige Gehälter und mangelnde Wertschätzung den Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen verschärfen – und welche Lösungen dringend notwendig sind.

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code rechts oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal. Das funktioniert ohne kostenpflichtigen Account. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



PAss Cornelia Bernhardt und DH Petra Natter, BA (rechts) im Gespräch mit dental JOURNAL Herausgeber Mag. Oliver Rohkamm über den Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen. Auch kostenlos auf Spotify abrufbar.

Das folgende Interview basiert auf einem Podcast, den ihr unter o.a. QR Link direkt auf Spotify kostenlos anhören könnt. Da der Podcast eine Länge von ca. 45 min. hat, wird das ausführliche Gespräch mit den beiden Expertinnen in der Assistentin aus Platzgründen in wesentlichen Aussagen zusammengefasst. Daher lohnt es sich auf jeden Fall den Podcast im Original anzuhören um den maximalen Mehrwert zu haben.

Oliver Rohkamm: Herzlich willkommen zu einer neuen Podcast-Folge! Diesmal geht es um den Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen, insbesondere bei Zahnarztassistentinnen (ZASS) und Prophylaxe-Assistentinnen (PASS). Dazu habe ich zwei großartige Gäste eingeladen: Petra Natter und Cornelia Bernhardt. Stellt euch doch bitte kurz vor! Conny, magst du anfangen?

Cornelia Bernhardt: Ich bin Cornelia Bernhardt, seit 40 Jahren in diesem Beruf tätig. Angefangen habe ich als Zahnarztassistentin, machte die Ausbildung zur ZGE Zahngesundheitserzieherin und zur Prophylaxeassistentin. Ich war bei der Geburt der Prophylaxeassistentin in Tirol mit Prof. Kulmer und DDr. Favero dabei. Seit 25 Jahren bilde ich Pro-

phylaxe-Assistentinnen aus, seit etwa zehn Jahren auch Zahnarztassistentinnen am AZW in Tirol. Es ist ein Beruf, der mir viel bedeutet, weil man dabei Menschen wirklich helfen kann. Heute freue ich mich darauf, die Herausforderungen zu besprechen, vor denen wir aktuell stehen.

Petra Natter: Ich bin Petra Natter, komme aus Vorarlberg und bin seit 30 Jahren in der Zahnarztpraxis tätig. Ich habe als Zahnarztassistentin begonnen, aber schnell gemerkt, dass mein Schwerpunkt in der Prophylaxe liegt. Schon 1996 habe ich in Deutschland die PASS-Ausbildung absolviert, 1999 folgte die Dentalhygienikerin (DH). Neben meiner Tätigkeit in der Praxis habe ich auch 15 Jahre lang Zahnarztassistentinnen in Berufskunde, Ethik und Praxisorganisation unterrichtet. Heute bin ich hauptberuflich Dentalhygienikerin und Referentin. Ich freue mich sehr, dass wir uns über dieses wichtige Thema austauschen können.

„Wir müssen heute überlegen, wo wir in 10 bis 20 Jahren stehen wollen. Ohne Perspektiven wird es immer schwieriger, junge Menschen für den Beruf zu begeistern.“



Oliver: Schön, dass ihr da seid! Starten wir direkt. Der Fachkräftemangel in Zahnarztpraxen ist ein großes Thema. Wie gravierend ist die Lage aus eurer Sicht?

Petra: Ich würde sagen, die Situation ist alarmierend. Jede Woche oder jede zweite Woche bekomme ich Anrufe von Zahnarztpraxen, die dringend eine ZASS oder PASS suchen. Oft dauert es Monate, bis eine Stelle besetzt wird. Es betrifft beide Bereiche – Zahnarztassistentinnen genauso wie Prophylaxe-Assistentinnen. Beide Berufe sind inzwischen echte Mangelberufe.

Conny: Absolut. In Tirol sieht es genauso aus. Ich bekomme fast täglich Anfragen von Zahnärzten, die dringend Personal suchen. Es ist mittlerweile so weit, dass mich teilweise zwei Praxen am selben Tag anrufen, und ich beiden absagen muss. Der Bedarf ist enorm, und wir müssen dringend etwas unternehmen.

Oliver: Warum ist das so? Was sind die Ursachen für diesen Fachkräftemangel?

Conny: Es gibt viele Gründe, aber einer der größten ist die fehlende Perspektive. Junge Frauen, die sich für den Beruf interessieren, fragen mich oft: „Was kann ich später noch machen?“ Und ehrlich gesagt, bleibt mir oft nichts anderes übrig, als zu sagen: „Nach der Grundausbildung gibt es nur die Möglichkeit, Prophylaxe-Assistentin zu werden.“ Nicht jede möchte das, und selbst wenn – danach ist Schluss. In Österreich gibt es keine weiteren Karriereoptionen. Petra: Genau. In Ländern wie Deutschland oder der Schweiz gibt es hingegen klare Karrierestufen. Eine DH kann dort eigenständig arbeiten, mehr Verantwortung übernehmen und wird entsprechend besser bezahlt. In Österreich bleibt alles auf der Ebene der Zahnarzt- oder Prophylaxe-Assistentin stehen. Das schreckt viele ab.

Conny: Hinzu kommt, dass der Beruf in Österreich oft als Sackgasse wahrgenommen wird. Es gibt keine Möglichkeit, zur Dentalhygienikerin aufzusteigen, und auch andere Weiterbildungen, etwa zur Praxismanagerin oder Verwaltungsassistentin, fehlen. Dabei ist der Beruf an sich wunderschön: Man arbeitet mit Menschen, hat abwechslungsreiche Aufgaben und kann wirklich etwas bewirken.

Aber ohne Perspektive überlegen sich viele: „Will ich das wirklich für 40 Jahre machen?“ Die Antwort ist oft nein.

Oliver: Interessieren sich die jungen Frauen überhaupt noch für diesen Beruf?

Conny: Ja, das Interesse ist da. Ich bin in der Ausbildung tätig und sehe, dass viele junge Frauen sehr motiviert sind. Wir haben in Tirol jährlich etwa 60 Auszubildende, darunter nicht nur Mädchen direkt nach der Schule, sondern auch Frauen, die nach einer Familienpause wieder einsteigen oder sich beruflich neu orientieren wollen. Viele fragen aber: „Was kann ich später noch machen?“ Und da wird es schwierig.

Petra: Das ist ein riesiges Problem. In Deutschland gibt es zum Beispiel staatlich geförderte Weiterbildungen zur Praxismanagerin oder Verwaltungsassistentin. Hier in Österreich fehlen solche Angebote komplett. Viele Frauen verlieren dadurch die Motivation.

Conny: Wir könnten so viel von unseren Nachbarländern lernen. Aber in Österreich herrscht oft die Haltung: „Das brauchen wir nicht.“ Das ist ein riesiger Fehler. Wir müssen heute überlegen, wo wir in 10 bis 20 Jahren stehen wollen. Ohne Perspektiven wird es immer schwieriger, junge Menschen für den Beruf zu begeistern.

Oliver: Ein weiterer Punkt, der oft kritisiert wird, ist die Bezahlung. Wie seht ihr das?

Conny: Nach 18 Jahren Berufserfahrung verdient eine Zahnarztassistentin laut Kollektivvertrag etwa 2,019 Euro brutto. Das sind netto rund 1,650 Euro. Das ist sehr wenig. In einer Region wie Tirol, wo die Lebenshaltungskosten extrem hoch sind, reicht das kaum aus. Eine 50 qm Wohnung kostet oft über 1000 Euro. Wie soll sich das ausgehen? Abzüglich der Lebenshaltungskosten, bleibt für Urlaub, Shopping etc. nicht viel übrig.

Petra: Bei Prophylaxe-Assistentinnen sieht es etwas besser aus. Sie dürfen gesetzlich mindestens 20 % mehr verdienen. Aber auch das hängt von der Praxis ab. Manche Zahnärzte zahlen über Kollektivvertrag, andere nicht. Besonders junge Frauen, die neu in den Beruf einsteigen, haben es schwer, finanziell unabhängig zu leben.

Conny: Genau. Mit 1400 bis 1600 Euro netto ist es fast unmöglich, eigenständig zu leben. Viele sind auf die Unterstützung der Eltern oder eines Partners angewiesen. Das schreckt viele ab – und das verstehe ich.

Petra: Das ist nicht nur ein finanzielles, sondern auch ein gesellschaftliches Problem. Die niedrigen Gehälter signalisieren, dass der Beruf an sich nicht wertgeschätzt wird. In Deutschland verdienen DHs deutlich mehr, was den Beruf dort wesentlich attraktiver macht.

Oliver: Apropos Wertschätzung: Wie sieht es damit in den Praxen aus?

Conny: Das ist sehr unterschiedlich. Es gibt Zahnärzte, die ihr Team wirklich schätzen, Fortbildungen anbieten und ein positives Arbeitsklima schaffen. Aber es gibt auch das Gegenteil. Ich finde es schrecklich, wenn eine Assistentin vor einem Patienten kritisiert wird. Das ist nicht nur respektlos, sondern auch demotivierend.

Petra: Wertschätzung zeigt sich in vielen kleinen Dingen – sei es ein Dankeschön, die Möglichkeit, an Schulungen teilzunehmen, oder ein gemeinsames Essen mit dem Team. Wenn das Arbeitsklima stimmt, bleiben die Mitarbeitenden oft lange in der Praxis. Aber wenn die Wertschätzung fehlt, ist die Fluktuation hoch.

Conny: Leider gibt es immer noch viele Praxen, in denen die Assistentinnen als selbstverständlich angesehen werden. Das schadet nicht nur dem Teamgeist, sondern letztlich auch der Praxis selbst.

Oliver: Was können Zahnarztpraxen konkret tun, um den Fachkräftemangel zu bekämpfen?

Conny: Zahnärzte müssen aktiv in ihre Mitarbeitenden investieren. Das kann durch finanzielle Unterstützung für Weiterbildungen wie die DH-Ausbildung in Deutschland geschehen.

Petra: Außerdem sollten Zahnärzte über ihre Kammern das System der Berufe ändern. Es braucht gesetzliche Rahmenbedingungen, um die Ausbildung und Weiterentwicklung in Österreich zu fördern. Ohne diese Unterstützung wird sich nichts ändern.

Conny: Eine moderne Zahnarztpraxis



Ohne eine ausreichende Anzahl an ZAss und PAss könnten etliche Behandlungsstühle leer bleiben. Das dental JOURNAL diskutiert mit zwei Expertinnen Ursachen und Lösungswege auf der Krise.

muss mehr bieten als nur einen Arbeitsplatz. Sie muss eine Zukunftsperspektive sein, in der die Mitarbeitenden wachsen können.

Oliver: Was würdet ihr jungen Frauen raten, die sich für diesen Beruf interessieren?

Conny: Informiert euch gut über die Möglichkeiten und Perspektiven. Fragt euch, was ihr erreichen wollt, und sucht euch Praxen, die euch unterstützen. Der Beruf ist vielseitig und bereichernd, aber ihr müsst für eure Ziele kämpfen.

Petra: Seid mutig und setzt euch für eure Interessen ein. Der Beruf bietet viele Chancen, wenn man ihn mit Leidenschaft ausübt. Sucht nach Praxen, die Wertschätzung und Unterstützung bieten. Und vergesst nicht: Ihr habt ein Recht auf faire Behandlung und Bezahlung.

Oliver: Zum Abschluss: Was wünscht ihr euch für die Zukunft

des Berufs?

Conny: Ich wünsche mir mehr Perspektiven und Anerkennung für ZASS und PASS in Österreich. Der Beruf hat so viel Potenzial, aber es muss mehr getan werden, um junge Menschen dafür zu begeistern. Eine DH-Ausbildung wäre ein wichtiger Schritt.

Petra: Ich hoffe, dass der Beruf gesellschaftlich mehr Anerkennung findet. Wir brauchen motivierte junge Menschen, die diesen Beruf ergreifen und sich weiterentwickeln können. Der Beruf ist vielseitig und verantwortungsvoll – das sollte sich auch in der Wertschätzung widerspiegeln.

Oliver: Vielen Dank euch beiden. Ich hoffe, dass wir mit diesem Gespräch einen Anstoß geben konnten, um die Situation zu verbessern.



Rückenschmerzen?

Jetzt gesunde Abhilfe schaffen und gerade sitzen, mit dem

Bambach® Sattelsitz

www.bambach-sattelsitz.de



jetzt gratis testen!



0664-15 01 417 s.krug@hagerwerken.de



PAROPROPHYLaxe

OnlineSEMINARE 2024/25

pro OnlineSEMINAR

€ 66,-

ab 2 Buchungen 10% Ermäßigung

Dienstag jeweils von 19:00 bis 20:30 Uhr

Ein Zertifikat und Handout bekommen Sie zu jedem Seminar zugesandt.



PA-Therapie auf den Punkt gebracht – Bedarfsorientierte Behandlung durch Mikrobiomanalysen

Dr. Sylke Dombrowa

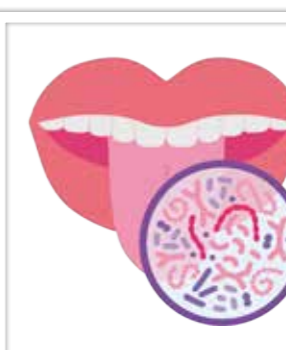
Dienstag, 10.12.2024



Phytotherapie in der Prophylaxe – Wirken Pflanzen in der Zahnpasta und als Tinktur?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 14.01.2025



Zungenbelag und Schleimhautveränderungen in der Prophylaxe – Was tun bei Veränderungen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 28.01.2025



Vitalstoffe in der Parodontologie – Was macht Sinn zu testen und zu empfehlen?

DH Petra Natter, BA

Dienstag, 25.03.2025

HIER KANN MAN SICH ANMELDEN:

ONLINE: www.paroprophyllaxe.at
EMAIL: seminare@paroprophyllaxe.at
TELEFON: 0043 660 / 57 53 498

Anmeldung mit Angabe der Adresse und Praxis der Teilnehmerin. Ich verwende Zoom als Meetingroom.

Neu: Podcasts. Kompakt im dental JOURNAL, auf Spotify in voller Länge



Vegane Prophylaxe: Trend oder Notwendigkeit?

Die Nachfrage nach veganen Dentalprodukten für die professionelle Zahnreinigung scheint zuzunehmen. Ist dem so? Und welches sind die Herausforderungen bei der Entwicklung solcher Produkte? Fragen, die im Gespräch mit Dr. Axel Bernecker und Britt Meyer Sandberg erörtert wurden.

Das Interview führte Chefredakteur Mag. Oliver Rohkamm



NEU: Alle Interviews, die mit dem Podcast Logo gekennzeichnet sind, gibt es zusätzlich in voller Länge mit allen Detailinformationen auf Spotify zu hören. Folgen Sie einfach dem QR-Code oder suchen Sie auf Spotify nach dental journal. Das funktioniert auch ohne Anmeldung. Ideal für längere Autofahrten, sportliche Aktivitäten oder beim Entspannen zuhause.



Dr. Axel Bernecker und Britt Meyer Sandberg von VOCO sprechen im neuesten Podcast des dental JOURNALS über vegane Prophylaxe. Ist das nur eine Moderscheinung oder ein längerfristiger Trend?

Vegan ist seit ein paar Jahren ein aktuelles Thema. Ist dieses jetzt auch in der Prophylaxe angekommen?

Dr. Axel Bernecker: Wir beobachten, dass die Frage zu veganen Produkten für den Einsatz in der Zahnarztpraxis in letzter Zeit verstärkt an uns bei VOCO herangetragen wird. Dies ist nicht verwunderlich, wenn man die Situation in Europa, insbesondere in Österreich und Deutschland, betrachtet. In diesen Ländern ernähren sich mittlerweile etwa fünf Prozent der Bevölkerung vegan. Folglich findet dieses Thema auch Eingang in unsere Bereiche.

Britt Meyer Sandberg: Als ich vor ein paar Jahren noch als Zahnärztin tätig gewesen bin, kam der Trend der veganen Ernährung auf. Im Zuge dessen häuften sich in der Praxis

damals schon Fragen nach entsprechenden Produkten. Kommentare wie «Ich möchte nachhaltige Produkte, ich möchte ökologisch denken, ich möchte etwas für den Tierschutz tun.», waren keine Seltenheit.

Somit können Sie als Unternehmen bestätigen, dass die Nachfrage zu veganen Produkten zugenommen hat?

Dr. Axel Bernecker: Wir verfügen über eine Serviceabteilung, die sowohl telefonisch als auch vor Ort in den Praxen mit den Anwendern über unsere Produkte spricht. Dabei beobachten wir, dass die Anfragen in diese Richtung in den letzten Jahren deutlich zugenommen haben. Generell stellen wir auch fest, dass die Prophylaxe an sich zunehmend höheren Stellenwert gewinnt und sich die in der Praxis für die Prophylaxe verwendeten Produkte kontinuierlich weiterentwickeln. Allerdings würde ich nicht so weit gehen, dies ausschließlich auf den veganen Aspekt zu reduzieren.

Kann es sein, dass Veganer ein gesteigertes Interesse an Prophylaxe haben?

Britt Meyer Sandberg: Durch ihre Ernährungsweise haben Veganer zum Beispiel einen erhöhten Obstkonsum, sodass die Zähne viel stärker Fruchtsäureattacken ausgesetzt sind. Und in der Prophylaxe wissen wir, dass Säureattacken nicht gesund für die Zahnhartsubstanz sind, dass es zu Entkalkungen kommt und dass man diesen mit Prophylaxemaßnahmen sehr gut entgegenwirken kann.

VOCO ist sehr stark in der Forschung von Dentalmaterialien. Setzen Sie deshalb auch auf die vegane Prophylaxe? Wie wichtig ist dabei die Grundlagenforschung?

Dr. Axel Bernecker: Es stimmt, dass wir eine sehr große Forschungsabteilung bei uns im Haus betreiben. Schon zu



© Darlyn Mättem, VOCO

Dr. Axel Bernecker und Britt Meyer Sandberg von VOCO im Podcast-Gespräch mit Oliver Rohkamm (rechts), Chefredakteur des dental JOURNALS und der Assistentin.

Beginn der Entwicklung eines Neuproduktes überlegen wir uns, welche Inhaltsstoffe wir benötigen. Nehmen wir als Beispiel Glycerin, das in relativ vielen Produkten, die zur Prophylaxe angewendet werden, enthalten ist. Dieses Glycerin können sie auf zwei unterschiedliche Arten herstellen, einmal tierisch und einmal pflanzlich basiert. Ganz zu Beginn des Entwicklungsprozesses können wir festlegen, dass wir in die Richtung der veganen Prophylaxe gehen und deshalb Glycerin aus rein pflanzlicher Herstellung verwenden wollen.

Wie wichtig ist VOCO bei den Inhaltsstoffen das Thema der Allergien?

Dr. Axel Bernecker: Diese Frage ist bei der Entwicklung eines neuen Produktes aus unterschiedlichen Gründen ein zentrales Thema. Wir haben den Anspruch, nur Inhaltsstoffe zu verwenden, die ein geringes, im besten Fall gar kein Allergiepotezial aufweisen. Hinzu kommt, dass der Gesetzgeber in seinen Vorgaben viele Inhaltsstoffe, deren Allergiepoteziale bekannt sind, für dentale Produkte ausschließt.

Und wie handhabt es VOCO mit Tierversuchen?

Dr. Axel Bernecker: Die europäischen Richtlinien hierzu haben sich in den letzten Jahren deutlich verschärft, seit

„Wir beobachten, dass die Anfragen nach veganer Prophylaxe in den letzten Jahren deutlich zugenommen haben.“

2013 sind auch im Bereich der Medizinprodukte Tierversuche verboten. Weder wir hier im Haus noch sonst wo wird während der Entwicklungsphasen unserer Produkte mit Tierversuchen gearbeitet.

Prophylaxeprodukte von VOCO sind damit vegan und allergiefrei?

Dr. Axel Bernecker: Ja, das gehört für uns zusammen. Es gibt viele Hersteller, die ihre Produkte direkt an die Praxen verkaufen. Wie kann man dort wissen, ob diese vegan sind oder nicht?

Dr. Axel Bernecker: Genau, das ist eine gute Frage. Letztendlich gibt es kein festgeschriebenes Label hierfür, sodass man es gleich erkennen könnte. Die Praxen müssen sich an die jeweiligen Firmen wenden, um sich zu informieren.

Das komplette Interview finden Sie per QR Code (siehe linke Seite) auf Spotify.



© Kenvue / Johnson & Johnson GmbH



FAQ rund um Mundhygiene

Hilfreiche Tipps für die Patientenberatung

Antworten auf häufige Patientenfragen zu Prophylaxe-Massnahmen für ein gelungenes Beratungsgespräch

Im zahnmedizinischen Praxistag nimmt die Individualprophylaxe beträchtlichen Raum ein. Zudem ist angesichts des wachsenden Bewusstseins für die Mund- und Zahngesundheit in der Bevölkerung davon auszugehen, dass Nachfrage und Compliance der Patienten weiter steigen werden. Ihre Empfehlung zur häuslichen Mundhygiene ist daher entscheidend für den langfristigen Erhalt der Mundgesundheit Ihrer Patienten. Zur Unterstützung für ein optimales Patientengespräch lesen Sie hier einige häufig gestellte Patientenfragen und die passenden Antworten:

1. Was ist der Biofilm und welche Rolle spielt er bei der Zahngesundheit?

Der bakterielle Biofilm, auch Plaque genannt, besteht unter anderem aus Bakterien und anderen Mikroorganismen, die sich auf den Zähnen ansiedeln. Diese bilden den Nährboden für Karies und Entzündungen von Zahnfleisch sowie dem Zahnhalteapparat – den Hauptursachen für Zahnverlust. Wenn dieser Biofilm nicht regelmäßig und gründlich reduziert wird, können die Giftstoffe einiger Bakterienarten in das Zahnfleischgewebe eindringen, sodass eine Entzündungsreaktion des Immunsystems ausgelöst wird, um den bakteriellen Angriff abzuwehren¹. Einen entscheidenden Beitrag zur Ent-

fernung des Biofilms leistet die professionelle Zahnreinigung beziehungsweise mechanische Plaquereduktion durch die Prophylaxeexpertinnen oder -experten der Zahnarztpraxis. In der Regel ist es ausreichend, ein- bis zweimal jährlich eine professionelle mechanische Plaquereduktion vorzunehmen. Bei gesundheitlichen oder lebensstilbedingten Risikofaktoren sowie eingeschränkter Mundhygiene sind hingegen häufigere Interventionen zu erwägen. Darüber hinaus ist es wichtig, im Rahmen der häuslichen 3-fach-Prophylaxe täglich für ein mechanisches und chemisches Biofilmmangement zu sorgen, um parodontalen Erkrankungen vorzubeugen.

2. Wie kann ich meine Mundhygiene zu Hause verbessern?

Für den Erhalt eines gesunden Mundraums hat sich die häusliche 3-fach-Prophylaxe bewährt. Diese besteht aus Zahnputzen und Reinigung der Zahnzwischenräume mit Interdentalbürsten oder Zahnseide². S3-leitliniengerecht kann diese mechanische Mundraumreinigung zum anderen durch die Verwendung einer Mundspülung mit antibakterieller Wirkung komplementiert werden³. Da Zähne nur ca. 25 % des Mundraumes ausmachen, bleiben nach Zahnputzen und Zahnzwischenraumreinigung viele Bakterien zurück, die schnell wieder neuen Zahnbelag bilden. Eine zusätzlich angewendete Mundspülung wirkt an Stellen, die Zahnbürste und Zahnseide nicht erreichen, und hilft, die bakterielle Belastung des Mundraums weiter zu minimieren und überdies die Plaque Neubildung zu hemmen.

3. Wie gut sind Mundspülungen für die Langzeitanwendung geeignet?

Mundspülungen sind dauerhaft eine sinnvolle Ergänzung zur Zahnbürste und Interdentalreinigung. Für den langfristigen Einsatz* im Rahmen der häuslichen 3-fach-Prophylaxe eignen sich besonders Mundspülungen von LISTERINE®, da sie ätherische Öle enthalten. Beim Spülen dringen die ätherischen Öle in die schützende Matrix des Biofilms bzw. der Plaque ein und entfalten dort ihre Wirkung: Sie durchdringen die bakterielle Membran, wodurch sowohl grampositive als auch gramnegative Bakterien effektiv bekämpft werden und reduzieren bakterielle Endotoxine, wodurch die Schädlichkeit des Biofilms verringert wird⁴. Auch bei langfristiger Anwendung von LISTERINE® zeigen sich keine signifikanten mikrobiellen Verschiebungen und es sind keine Verfärbungen der Zähne zu erwarten^{5,6}.

4. Wie verträglich sind Mundspülungen mit Alkohol?

Die Verträglichkeit alkoholhaltiger Mundspülungen ist seit Jahrzehnten durch klinische Studien belegt. LISTERINE® ist die weltweit am umfassendsten getestete tägliche Mundspülung. In mehr als 30 klinischen Studien wurde ihre Sicherheit und Wirksamkeit untersucht.^{7,8,9,10,11,12} Innerhalb dieser zahlreichen Studien der letzten 40 Jahre konnten keine negativen Auswirkungen durch die Anwendung alkoholhaltiger Mundspülungen nachgewiesen werden.^{10,11,12} Wer trotzdem lieber auf Alkohol in Mundspülungen verzichten will, wird auch bei LISTERINE® fündig. Mit dem aus insgesamt 11 Sorten bestehenden Portfolio bietet die Marke bedarfsgerechte Produkte, wahlweise auch ohne Alkohol, für alle Altersgruppen (ab sechs Jahren) und für unterschiedliche Prophylaxebedürfnisse wie Karies-, Zahnfleisch- und Zahnstein-Schutz. Gut zu wissen: In einer 6-monatigen Studie zeigte sich kein statistisch signifikanter Unterschied hinsichtlich der Wirksamkeit gegen Plaque zwischen alkoholhaltiger und alkoholfreier Variante¹³.

5. Welche Rolle spielt Fluorid für die Zahngesundheit?

Fluoridierungsmaßnahmen spielen eine wichtige Rolle, um Zähne widerstandsfähiger zu machen und somit Karies vorzubeugen. Fluorid stärkt den Zahnschmelz, der dann resistent gegenüber Säureattacken ist. Die Demineralisierung der Zahnoberflächen wird gehemmt und die Remineralisierung wiederum gefördert. Einen entscheidenden Beitrag leistet hier die professionelle Zahnreinigung. Zudem können im Rahmen der häuslichen 3-fach-Prophylaxe fluoridhaltige Zahnpasta und Mundspülungen genutzt werden.

* Studien über 6 Monate.

www.listerineprofessional.at

Mit freundlicher Unterstützung von Kenvue / Johnson & Johnson GmbH

Quellen

1. Bundeszahnärztekammer. Parodontitis: Die unbekannteste Volkskrankheit? Das sollten Sie wissen, 2008. http://www.biosolutions-halle.de/paro_bzaek2.pdf (zuletzt aufgerufen am 04.06.2024)
2. S3-Leitlinie: Häusliches mechanisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-022, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
3. S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
4. DePaola LG, Spolarich AE. Safety and efficacy of antimicrobial mouthrinses in clinical practice. J Dent Hygiene. 2007;81(suppl 1):13-25.
5. Minah GE, et al. Effects of 6 months use of an antiseptic mouthrinse on supra-gingival dental plaque microflora. J Clin Periodontol 1989;16:347-352
6. Charles CH, Mostler KM, Bartels LL, Mankodi SM. Comparative antiplaque and antigingivitis effectiveness of a chlorhexidine and an essential oil mouthrinse: 6-month clinical trial. J Clin Periodontol. 2004 Oct;31(10):878-84.
7. Fischman SL, Aguirre A, Charles CH. Use of essential oil—containing mouthrinses by xerostomic individuals: determination of potential for oral mucosal irritation. Am J Dent. 2004;17(1):23-26.
8. Kerr AR, Corby PM, Kalliontzis K, McGuire JA, Charles CA. Comparison of two mouthrinses in relation to salivary flow and perceived dryness. Oral Surg Oral Med Oral Pathol Oral Radiol. 2015;119(1):59-64.
9. Aceves Argemí R, González Navarro B, Ochoa García-Seisdedos P, Estrugo Devesa A, López-López J. Mouthwash with alcohol and oral carcinogenesis: systematic review and meta-analysis. J Evid Based Dent Pract. 2020;20(2):101407.
10. International Agency for Research on Cancer (IARC). World Health Organization. IARC monographs on the evaluation of carcinogenic risks to humans: Report of the advisory group to recommend priorities for IARC Monographs during 2015-2019. <https://monographs.iarc.fr/wp-content/uploads/2018/08/14-002.pdf>. Accessed November 1, 2021.
11. Food and Drug Administration. Oral health care drug products for over-the-counter human use; antigingivitis/antiplaque drug products; establishment of a monograph; proposed rules. Part III. Fed Regist. 2003;68(103):32232-32287.
12. La Vecchia C. Mouthwash and oral cancer risk: an update. Oral Oncol. 2009;45(3):198-200.
13. Lynch MC et al.: The effects of essential oil mouthrinses with or without alcohol on plaque and gingivitis: a randomized controlled clinical study. BMC Oral Health. 2018 Jan 10;18(1):6.

Erfahrungsbericht

Mundhygiene in der Pflege

Von Sarah Dittrich, Dents&soul



Sarah Dittrich: «Ich selbst probiere alle Produkte aus, um deren Geschmack und Konsistenz zu testen – ein Vorgehen, das ich nur empfehlen kann.»

Aufmerksam wurde ich auf dieses Thema erst durch eine Patientin, die mit ihrer Tochter zur professionellen Zahnreinigung in unsere Praxis kam. Sie war schwer demenzkrank, die Behandlung war folglich entsprechend herausfordernd. Nach einem Gespräch mit der Tochter im Anschluss stellte sich heraus, dass für die Mundhygiene der Patientin eine wöchentliche Zuzahlung geleistet wird. Kurz darauf erhielt ich einen Anruf der Heimleitung besagter Patientin, die mich darum bat, das Personal der Einrichtung in Sachen Mundhygiene zu schulen. Diese verantwortungsvolle Aufgabe nahm ich gerne an. Nicht bewusst war mir allerdings, dass der Schulungsbedarf weit über korrektes Zähneputzen hinausging: Mehrere Wochen setzte ich mich mit dem neuen Expertenstandard auseinander und beschäftigte mich mit Themen wie Dysphargie, Xerostomie, palliative orale Stimulation und ähnlichem. Dabei stellte ich fest, dass dieses Thema völlig untergeht – sei es bei uns in den Zahnarztpraxen, in den Pflegeeinrichtungen oder zu Hause bei Angehörigen, die ihre Liebsten pflegen. Denn Mundhygiene in der Pflege bedeutet weit mehr als den Zahnersatz herauszunehmen, zu reinigen und wieder einzusetzen – es handelt sich hierbei mittlerweile

meist um hochwertige Versorgungen mit Implantaten oder Teleskoparbeiten. Zum Teil kommen die Bewohner aber auch vollbezahnt in die Pflege, was bei der Mundpflege ebenfalls zu berücksichtigen ist.

Eine weitere Herausforderung der stationären Pflege ist der Mangel an Pflegekräften, deren Anzahl seit Jahren sinkt. Bei vielen Pflegekräften handelt es sich zudem um Quereinsteiger, die ihre Arbeit mit viel Herzblut ausüben und ohne deren Unterstützung die vulnerablen Bewohner in der gegebenen demografischen Situation nicht genug betreut werden könnten. Jedoch fehlen bei diesen gerade im Bereich der Mundhygiene bei Patienten selbst die Grundkenntnisse. Und genau hier setze ich mit meiner Arbeit an: Ich zeige im Rahmen meiner Schulungen auf, wie die für die Mundpflege zur Verfügung stehende Zeit individuell optimal genutzt werden kann.

Oft besteht dringender Aufklärungsbedarf

Wird nach dem Zahnarztbesuch im Pflegeheim die Pflegeampel hinterlassen, wissen Pflegekräfte oftmals nicht, wie sie die Unterstützung in der Mundhygiene umsetzen sollen. Oder welche Folgen durch Nichtumsetzung

der Maßnahmen - abgesehen von kariösen Läsionen - entstehen können. Mit meiner Arbeit kläre ich also nicht nur über verschiedene Möglichkeiten der Mundhygiene auf, sondern auch über die Zusammenhänge von Mundhygiene und verschiedener systemischer Erkrankungen. Hierbei spielen Kariesentstehung, Parodontitis sowie verschiedene Mundschleimhauterkrankungen eine große Rolle – insbesondere auch im Zusammenhang mit Medikamenten und deren Nebenwirkungen. Das Ziel meiner Schulung ist es, den Teilnehmern eine ganzheitliche Sichtweise auf die betreffende Situation zu vermitteln.

Produktempfehlungen für pflegebedürftige Patienten

Mein Favorit zur einfachen und gezielten Reinigung von Teleskopen, Stegarbeiten oder Implantaten ist die Monobrush. Bei sonstiger manueller Reinigung empfehle ich eine Zahnbürste in supersoft mit kleinem Kopf. Bei eingeschränkter Motorik ist eine Griffverstärkung zur Unterstützung sinnvoll. Die Dreikopfbürste und der Paroslider von ParoSwiss sind im Anschauungsmaterial immer enthalten. Denn gerade der Paroslider ist für schwer zugängliche Stellen eine großartige Möglichkeit, die Interdentalräu-

me ohne großen Aufwand zu reinigen. Wird eine elektrische Zahnbürste verwendet, ist eine Schallzahnbürste sinnvoll, da diese mit der dynamischen Flüssigkeitsströmung die Reinigung und Wirkstoffverteilung unterstützt und zudem einfacher in der Handhabung ist. Ich empfehle gerne die GUM SONIC SENSITIVE, da diese besonders sanft und leise ist. Zudem ist sie erschwinglich und liegt preislich nicht weit über den Kosten für eine übliche Handzahnbürste. Auch hier ist Aufklärung wichtig, denn oftmals sind die befürchteten Kosten das Hauptargument der Angehörigen, auf eine Schallzahnbürste zu verzichten.

Aufklärung über Risiken einer unzureichenden Mundhygiene

Welche Risiken entstehen durch unzureichende Mundhygiene? Und warum sind gerade Patienten mit Dysphargie hierbei besonders gefährdet? Wichtig zu wissen ist, dass der Kehlkopf bei Dysphargie nicht richtig schließt und die pathogenen Bakterien des Biofilms somit direkt in die Lunge gelangen können. Bei einer unzureichenden Mundhygiene ist das Risiko einer bakteriellen Pneumonie folglich zusätzlich erhöht. Auch Xerostomie/Hyposalivierung ist ein wichtiges Thema. Oftmals wird vergessen, dass

die Verdauung im Mund beginnt – sei es durch die erste Spaltung der Kohlenhydrate durch das im Speichel befindliche Enzym Amylase oder durch die Mucine, welche das Schlucken erleichtern und für die Bolusbildung mitverantwortlich sind. Und das sind nur wenige Aspekte dessen, was unser Speichel alles kann. Eine weitere Folge von Hyposalivierung ist eine pergamentartige Tunica mucosa oris, welche beim Verzehr von härteren Nahrungsmitteln leicht reißen und starke Schmerzen verursachen kann. Dieser Umstand sorgt zusätzlich dafür, das harte Nahrung meist vermieden wird. Die stattdessen bevorzugte süße, breiige Nahrung erhöht allerdings das Kariesrisiko und additiv wird durch den fehlenden Speichel und der somit ausbleibenden Speichelpufferfunktion die Zahnhartsubstanz nicht remineralisiert.

Schulungsangebot kommt sehr gut an

Was mich immer wieder begeistert, sind die engagierten Teilnehmer meiner Schulungen. Sofort wird diskutiert und überlegt, welche Patienten hierfür in Frage kommen. Von großem Vorteil sind auch die vielen Produktproben, die mir zur Verfügung gestellt werden. Vor allem die Produktserie GUM

HYDRAL von SUNSTAR ist jedes Mal sofort im Einsatz: Alle Teilnehmer decken sich mit dem GUM HYDRAL Gel sowie mit Proben der entsprechenden Zahnpasta für die eigene Station ein und wissen dabei sofort, bei welchen Patienten und Beschwerden die Produkte Abhilfe schaffen können. Auch in unserer Praxis empfehle ich die Pflegeserie GUM HYDRAL im Zusammenhang mit Xerostomie. Diese Problematik kommt häufig vor, da Multimedikation ein großes Thema ist und ein verminderter Speichelfluss eine der häufigsten Nebenwirkungen darstellt. Zwei Wochen nach der Schulung fragte ich dann bei der Pflegeleitung nach, ob bereits eine Veränderung bemerkt werde. Und das Schönste ist natürlich, wenn auf diese Frage ein begeistertes „ja“ folgt.

www.professional.sunstargum.com/de-de

ZUR PERSON

Sarah Dittrich

Zahnärzte beim Stadthaus
Dr. Marc Pape /
Dr. Volker Kurths
Dentsandsoul@gmail.com



Gründlich, schonend, komfortabel

Professionelles mechanisches Biofilmmangement

Von DH Gülistan Tapti, Praxisberatung & NLP Coach, Wuppertal

Als Prophylaxe-Fachkräfte leisten wir tagtäglich einen wichtigen Beitrag zum Erreichen des obersten Ziels aller zahnmedizinischer Maßnahmen. Die Rede ist vom möglichst lebenslangen Erhalt der Mundgesundheit unserer Patienten. Einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg hat die situations- und indikationsbezogene Auswahl geeigneter Maßnahmen zur Erstellung eines Risikoprofils, Aufklärung und Motivation der Patienten sowie zur professionellen mechanischen Plaquereduktion.



Abb.1: combi touch: Pulverstrahlgerät und Ultraschalleinheit in einem.



Abb.2: Ultraschall-Handstück mit zirkulär integrierten LEDs für optimale Sichtbarkeit im Seitenzahnbereich.



Abb.3: Prophylaxepulver der Wahl: Glycinbasiertes und Natriumbicarbonat-Pulver.

Die Anwendung von Prophylaxepulvern im Ablauf der Professionellen Dentalhygiene-Stunde im Bereich der Professionelle Mechanischen Plaque Reduktion, besonders die Luftpulver-Wasser-Strahl Anwendung mit niedrigabrasivem Pulvern im Rahmen der Unterstützenden Parodontal Therapie sind und gehören zum Ablauf einer modernen professionelle organisierten Dentalhygiene-Stunde. „Wir machen das immer so ...“ so oder so ähnlich beginnen Sätze von Prophylaxe-Expertinnen, die ich im Rahmen meiner Schulungstätigkeit berate. Viele Fragen und Unklarheiten zu der richtigen Anwendung, Handha-

bung von Luft-Pulver-Wasser Strahl und allgemeiner Behandlungen im Rahmen der Professionellen Zahnreinigung und parodontalen Nachsorge (Erhaltungstherapie, UPT). Was hat es auf sich, wenn man nach einem bestimmten Protokoll vorgeht. Professionelle Dentalhygiene ist so viel mehr. Substanzschonend und atraumatische Reinigungsmaßnahmen sowie bedarfsorientierte Material- und Instrumentenauswahl sind ein Megatrend. Unsere Patienten werden immer älter und deren Zähne nicht jünger. Ein erfolgreiches Prophylaxe-Konzept ist Teamwork und im besten Fall Dream-Works zwischen dem Zahnarzt-Team

und seinem Prophylaxe-Team.

Die eigene Erfahrung als Praxiscoach und Referentin im Bereich Prophylaxe und parodontale Erhaltungstherapie zeigt, dass in vielen Praxen noch Optimierungspotenzial im Workflow der professionell organisierten Prophylaxe-Stunde besteht. Mit dem richtigen Equipment, entsprechenden Know-how und einem Update der Prophylaxe-Abläufe lassen sich schonend sowie sehr effizient langfristig gute Ergebnisse erzielen. Neben gut ausgebildetem und motiviertem Fachpersonal sind auch eine moderne Ausstattung mit Pulverstrahlgerät

und Ultraschalleinheit sowie entscheidende Faktoren für den Erfolg in der Dentalhygiene-Behandlung.

Damit die gewünschten Ergebnisse erzielt werden, sind vor allem folgende Aspekte wichtig:

- Geräteauswahl
- Pulverstrahltechnik – Wahl des Strahlmittels
- Pulverstrahltechnik – klinische Anwendung
- Ultraschall – Instrumentenauswahl
- Ultraschall – klinische Anwendung

Geräteauswahl

Bei der Auswahl des Pulverstrahlgerätes sind vor allem zwei Aspekte entscheidend: die Anzahl an Pulverkammern und das Design des Handstücks. Idealerweise stehen zwei Pulverkammern zur Verfügung, damit während der Behandlung flexibel zwischen zwei Strahlmitteln (Soft oder perio Pulver) gewechselt werden kann. Das Handstück sollte schlank sein und leicht in er Hand liegen sowie unter der Anwendung eine gute Sicht auf die zu reinigende Oberfläche ermöglichen. (Außerdem relevant ist die Möglichkeit, den Druck an die Anwendung anzupassen.)

All diese Anforderungen erfüllt das 2-in-1-Gerät combi touch von mectron: Es ist mit zwei Pulverkammern und neu designten Handstücken ausgestattet, welches ein ergonomisches Arbeiten sehr gut ermöglicht. Je nach Anwendung sind zwei Bestrahlungsmodi wählbar: „Prophy“ mit 3,5 bar Druck für die supragingivale Anwendung und „Perio“ mit 2,7 bar Druck für die subgingivale Anwendung. Voll automatische Einstellung mit einem Touch.

combi touch verfügt außerdem über eine leistungsfähige Ultraschallein-

heit für die atraumatische supra- und subgingivale Konkremententfernung. Das schlanke und leichte LED-Ultraschallhandstück lässt sich sehr gut führen; für exzellente Sichtbarkeit im Molarenbereich sorgt ein zirkuläres Licht. Die Einheit arbeitet nach dem piezokeramischen Prinzip, bei dem die Bewegung monoaxial erfolgt. Das ermöglicht Anwendern ein sehr präzises Arbeiten und ist für Patienten angenehm, da ihnen hämmernde Bewegungen erspart bleiben. Eines der wichtigsten Argumente für die Ultraschalleinheit des combi touch ist jedoch ihr SOFT MODE: Dieser verringert die Amplitude der Ultraschallschwingungen, sodass Konkreme besonders sanft, aber dennoch effektiv entfernt werden.

Pulverstrahltechnik: Strahlmittel

Für die Pulverstrahltechnik stehen Anwendern verschiedene Prophylaxepulver zur Verfügung. Dazu gehören ausschließlich für die supragingivale Anwendung freigegebene Pulver auf Natriumbicarbonat-Basis sowie Pulver aus Calciumcarbonat. Ein Pulver, das auch für die subgingivale Anwendung entwickelt wurde, ist glycinbasiertes Prophylaxepulver. Glycin ist eine natürlich vorkommende Aminosäure, die hoch wasserlöslich ist und in Proteinen im menschlichen Körper vorkommt. Das Ablösen von Verfärbungen ist mit dem neuen combi touch und dem sensitiven Pulver (glyzin) ohne viel Mühe möglich. Darüber hinaus werden inzwischen verschiedene Pulver auf Basis von Zuckeraustauschstoffen (Erythritol, Threhalose und Tagatose) offeriert.

Die eigene Erfahrung zeigt, dass zwei dieser Prophylaxepulver ausreichen, um alle Indikationen abzudecken: Ein niedrig-abrasives Pulver wird für die Entfernung des nicht-mineralisierten Biofilms im supra- und subgingivalen



Abb. 4: Supragingivale mechanische Biofilmentfernung mit prophylaxis powder sensitive.



Abb. 5: Subgingivale Anwendung von prophylaxis powder sensitive.



Abb. 6: Entfernung hartnäckiger Verfärbungen mit prophylaxis powder soft.



Abb. 7: Ultraschall-Scaling mit dem universellen Instrument S1-S mit langer, schmaler Arbeitsspitze.



Abb. 8: Stets empfehlenswert: Das Anfärben der Plaque für eine kontrollierte Plaqueentfernung.



Abb. 9: Eine Politur ist nur nach Natriumbicarbonat-Anwendung erforderlich (bevorzugt mit selbstreduzierender Paste), kann aber auf Wunsch auch in anderen Fällen mit sehr feiner Polierpaste und einem weichen Gummikelch durchgeführt werden.

Bereich benötigt. Besonders geeignet erscheint hierfür glycinbasiertes Pulver (prophylaxis powder sensitive, mectron) mit einer durchschnittlichen Partikelgröße von 25 µm, da dieses in zahlreichen Studien untersucht wurde und den veröffentlichten Ergebnissen zufolge ein vorteilhaftes Verhalten auf allen Oberflächen (Schmelz, Dentin und Weichgewebe) zeigt. Hinzu kommt in einigen Fällen mit hartnäckigen Verfärbungen ein abrasiveres Pulver auf Basis von Natriumbicarbonat (prophylaxis powder soft, mectron) mit einer durchschnittlichen Partikelgröße von 40 µm. Dieses wird ausschließlich auf Schmelz angewendet.

• Pulverstrahltechnik:

Klinische Anwendungstipps

Je nach eingesetztem Pulver und Anwendung (supra- versus subgingival) sollten der Druck, die Bestrahlungszeit und der Arbeitswinkel unterschiedlich gewählt werden.

• Für die supragingivale Reinigung mit Glycin-Pulver gilt:

Perio-Modus mit 2,7 bar Druck, Abstand von 4 bis 5 mm, Arbeitswinkel rund 45 Grad (vom Zahnfleischsaum weggerichtet).

• Für die subgingivale Reinigung mit Glycin-Pulver ist Folgendes zu empfehlen:

Perio-Modus mit 2,7 bar Druck, Verwendung des Spraykopfs PERIO bei Taschentiefen von mehr als 5 mm, Abstand von 4 bis 5 mm, Arbeitswinkel 30 bis 60 Grad (zum Sulkus gerichtet), Bestrahlungszeit maximal 5 Sekunden, kreisende Bewegungen.

• Für die supragingivale Entfernung von Verfärbungen mit Natriumbicarbonat-Pulver gilt:

Anwendung ausschließlich auf Schmelz, Prophy-Modus mit 3,5 bar Druck, Abstand von 4 bis 5 mm, Arbeitswinkel rund 45 Grad (vom Zahnfleischsaum weggerichtet).

Für einen gleichmäßigen Pulverausstoß ist vor jeder Behandlung sicherzustellen, dass die Pulverkammern

einen hohen Füllstand aufweisen. Aufgrund der Möglichkeit, flexibel zwischen den Pulvern hin und her zu wechseln, ist die Reihenfolge nicht festgelegt. Es empfiehlt sich jedoch nach eigenen Erfahrungen, mit dem glycinbasierten Pulver supragingival zu starten, um den nicht-mineralisierten Biofilm sowie leichte Verfärbungen zu entfernen. Es folgt die subgingivale Reinigung; bei Patienten mit einer starken Blutungsneigung oder Entzündungsanzeichen ist hierbei zunächst selektiv vorzugehen (Kontraindikationen beachten). Im Anschluss lassen sich hartnäckige Verfärbungen auf Schmelz mit dem Natriumbicarbonat-Pulver beseitigen. Bei Patienten mit guter Mundhygiene, die regelmäßig zum Recall erscheinen, ist diese letzte Maßnahme ausschließlich in der initialen Behandlungssitzung erforderlich.

Ultraschall – Instrumentenauswahl und Anwendung

Bei der Ultraschall-Einheit hat sich das Arbeiten im SOFT MODE bewährt. Für die großflächige Entfernung von Zahnstein und subgingivalen Konkrementen eignet sich das universelle Instrument S1-S besonders gut, das über eine schmale, längere Arbeitsspitze mit abgerundeter Oberfläche verfügt. Es wird im SOFT MODE auf Stufe 1 bis 2 eingesetzt. Für das Scaling allein sind die Instrumente S1-S sowie S2 und S3 (Stufe 1 bis 6) zu empfehlen, für die parodontale Erhaltungstherapie die Instrumente P10 bis P14, eingestellt auf Stufe 1 bis 2. Der persönliche Favorit für die parodontale Behandlung ist das Instrument P3. Die Perio-Spitzen sind extra lang, schlank und glatt für ein atraumatisches Treatment, während bei den reinen Scaling-Instrumenten die Spitze breiter ist für eine höhere Kraftübertragung. In jedem Fall lohnt es sich, die Original-Instrumente von mectron zu verwenden: Diese rasten hörbar auf dem Handstück ein und Anwender können sich der optimalen Leistungsübertragung (soft mode) sicher sein. Stimmen Instrumente,

Leistungseinstellung und Anlagewinkel, so spüren Patienten erfahrungsgemäß kaum etwas von der Behandlung. Handinstrumente kommen in ergänzend und meist ausschließlich für eine leichte Wurzelglättung zum Einsatz (Delegationsrahmen beachten).

Pulverstrahl und Ultraschall als wichtige Bestandteile der Individualprophylaxe

Pulverstrahltechnik und Ultraschalleinheit sind eine echte Bereicherung für jede Zahnarztpraxis. Entscheidend für ihren erfolgreichen Einsatz ist jedoch nicht nur die korrekte Anwendung, sondern auch ihre Integration in einen auf die Bedürfnisse des Patienten abgestimmten Behandlungsablauf. Wichtige Bestandteile der Prophylaxe-Sitzung sind stets:

- Erstellung eines Risikoprofils mit Aufnahme des Paro-Status (Sechs-Punkt-Messung empfohlen, BAS)
- Anfärben der Plaque im Sinne der kontrollierten, vollständigen Plaque-Entfernung
- Systematische Reinigung mit dem Pulverstrahlgerät
- Optional: Zahnstein Entfernung mit Ultraschall
- Optional: Wurzelglättung mit Handinstrumenten
- Politur (nur nach Natriumbicarbonat-Anwendung erforderlich)
- Abschließende Fluoridierung (Empf. Clinpro Clear mit Fluorid, wasserbasiertes Fluoridgel 2,1% NaF)

Speziell die Pulverstrahl-Technik ist sehr effizient, schonend und gründlich. Allerdings ist es nicht empfehlenswert, weniger Zeit für die Behandlung einzurechnen: Besser wird diese in eine umfassende Befundaufnahme und Risikoprofil-Erfassung sowie Kommunikation zur Motivation und Imagepflege investiert. Für Letztere lässt sich das combi touch als High-Tech-Komponente hervorragend in Szene setzen.

Fazit

Der Einsatz des combi touch ermöglicht eine atraumatische und gleichzeitig sehr gründliche professionelle mechanische Plaquereduktion bei Patienten mit unterschiedlichsten Bedürfnissen. Die Vorgehensweise wird von den meisten Patienten als angenehm empfunden – selbst schmerzempfindlichen Menschen bereiten Pulverstrahl und Ultraschall-Scaler bei korrekter Anwendung keine Probleme. Weiter erhöhen lässt sich ihr Komfort durch Hilfsmittel wie Sheabutter und Prophylaxetuch, die sich neben der obligatorischen Schutzbrille eine Wohlfühl-Atmosphäre schaffen. Integriert in eine moderne, zeitgemäße Prophylaxe-Behandlung tragen Pulverstrahl- und Ultraschall-Technik ganz klar dazu bei, die Mundgesundheit unserer Patienten langfristig zu erhalten oder wiederherzustellen.

Gülistan Tapti
Dentalhygienikerin, Praxistrainer & Coach

E-Mail: guelistan_tapti@icloud.com
Mobil: ++49 170 / 20 55 38 4
www.prophylaxe-academy.de



G·U·M®

NEU!

GUM® SOFT-PICKS®



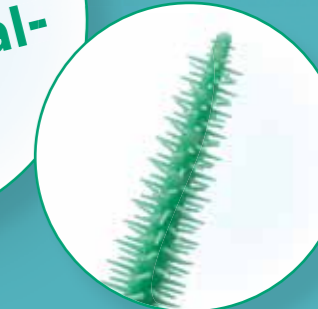
DIE NEUE GENERATION

Die Interdentalbürste, die Sie und Ihre Patient:innen lieben werden.

Inspiziert von einer Interdentalbürste



ULTRA SOFT



Von bisher 80 auf 152 Filamente*

*vgl. GUM® SOFT-PICKS® ADVANCED

SOFT-PICKS®
PROprofessional.SunstarGUM.com/de

Professionelles Hygienemanagement

Step 06 Sterilisation: Gewusst wie mit W&H AIMS

W&H AIMS ist der Step-by-Step-Leitfaden von W&H zum professionellen Hygienemanagement in der Zahnarztpraxis. Als zentraler Bestandteil des Hygiene-Workflows gewährleistet die Sterilisation eine zuverlässige Abtötung von Keimen und Sporen, die potenzielle Infektionen verursachen könnten. Alle Dentalinstrumente müssen sterilisiert werden, um die Sterilität bei ihrer Wiederverwendung zu gewährleisten. Dabei wird die Dampfsterilisation empfohlen, die durch thermische Denaturierung auch gegen resistente Bakterien wirkt.

Dampfsterilisatoren lassen sich je nach Anforderungen in unterschiedliche Typen unterteilen. Es empfiehlt sich die Nutzung eines Typ B-Sterilisators, da dieser zur Sterilisation von Beladungen aller Art beispielsweise von porösen, massiven und Hohlinstrumenten, sowohl einfach als auch doppelt verpackt geeignet sind. Typ B-Sterilisatoren decken damit die gesamte Bandbreite an Instrumentarien ab, die in einer Zahnarztpraxis zum Einsatz kommen und sind zudem flexibel.

Tipps und Tricks für die Praxis

Bei der Beladung des Sterilisators ist darauf zu achten, dass das zulässige Höchstgewicht der Beladung nicht überschritten wird und sich die einzelnen Beutel mit Sterilgut nicht mehr als 30 % ihrer Fläche überlappen. Der Zyklus sollte je nach Beladungsart ausgewählt werden. Am Ende des gewählten Zyklus müssen sämtliche Verpackungen auf Unversehrtheit und Trockenheit geprüft werden. Sollte das Verpackungsmaterial nicht komplett trocken sein, muss die Sterilisation wiederholt werden. W&H empfiehlt im Sinne eines professionellen Hygienemanagements die Etablierung eines Rückverfolgbarkeitsprozesses, der eine Verbindung zwischen Sterilisationszyklus, Beladung und Patient:in zulässt. EliTrace, das Rückverfolgbarkeitssystem der W&H Lisa-Sterilisatoren, bietet beispielsweise die Möglichkeit der Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument oder Instrumentenkit – ohne zusätzliche Software oder Computer.

Sterilisatoren von W&H – für höchste Ansprüche entwickelt

Im W&H-Portfolio lässt sich für jeden Bedarf der passende Sterilisator finden. Mit dem Lisa Remote Plus-Sterilisator bietet W&H ein hochwertiges Gerät mit höchster Sterilisationseffizienz. Der W&H Sterilisator passt mit der Tech-

nologie Eco Dry + die Trocknungszeit an die Beladung an. Das verkürzt die Zykluszeit, verlängert die Lebensdauer der Instrumente und senkt den Energieverbrauch. In Verbindung mit dem cloudbasierten ioDent®-System profitieren Anwender zusätzlich von noch mehr Performance und Effizienz in der Instrumentenaufbereitung. Mit dem ergonomischen Design, dem Farb-Touchdisplay und der selbsterklärenden Menüführung wird Lisa Remote Plus zu einem High-end Typ B-Sterilisator, der keine Wünsche offenlässt. Wer allerdings noch mehr Fassungsvermögen benötigt, der trifft mit Lara XL die richtige Wahl. Ebenfalls top ausgestattet garantiert der größte der W&H-Sterilisatoren vollständige Kontrolle über den Workflow und bietet Anwender und Patienten umfassenden Schutz.

www.wh.com

Mit dem Lisa Remote Plus-Sterilisator bietet W&H ein hochwertiges Gerät mit höchster Sterilisationseffizienz.



#whdentalde
f @ in ▶
video.wh.com

W&H Austria GmbH
office.at@wh.com
wh.com



Speeds you up!

Jetzt zum
Aktionspreis!
Mehr Infos:



Lisa Mini beschleunigt Ihren täglichen Arbeitsablauf

Wiederaufbereitung unverpackter Beladungen in weniger als 10 Minuten und vieles mehr. Der voll ausgestattete Typ-B-Sterilisator bietet die schnellsten Zyklen in seiner Leistungsklasse. Dank seiner geringen Abmessungen lässt sich Lisa Mini leicht im Aufbereitungsraum positionieren und bietet ein breites Anwendungsspektrum, z.B. für die schnelle Aufbereitung von Handstücken.

lisa MINI

BIO Miratray®-Mini von Hager & Werken

Praktisch, nachhaltig und sparsam



Mittels einer Pinzette lassen sich Bio Miratray®-Mini einfach, fest und sicher in jede Position bringen.

Steigende Hygienerichtlinien und Vorgaben machen es in der Zahnmedizin nicht leicht, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Tagtäglich kommen daher viele Einmalprodukte zum Einsatz und produzieren Tonnen an Plastikmüll. Obwohl der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt stetig ansteigt, werden leider immer noch viel zu wenige Alternativen angeboten.



Die praktischen Bio Miratray®-Mini lassen sich in allen Quadranten zur partiellen Teilabformung einsetzen.

Mit der BIOLine Serie erweitert Hager & Werken stetig diese Art von Produkten und bietet weitere nachhaltige Alternativen an, die umweltschonende Einflüsse ausüben. Alle BIOLine Produkte sind kompostierbar, biologisch abbaubar oder aus recyceltem Material. Ganz neu im Sortiment ist Bio Miratray®-Mini, ein Abformlöffel für die partielle Abformung, z.B. an Einzelkronen, Inlays und kleinen Brücken (Abb. 1). Der kleine Helfer bietet eine Reihe von Vorteilen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten: Bio Miratray®-Mini kann an einer kleinen Halterung mithilfe einer eingesteckten, geriffelten

Pinzette ideal gehalten und in jede gewünschte Position gebracht werden (Abb. 2). Da nur ein Teilbereich abgeformt wird, spart das im Verhältnis zu einem normalen Löffel wertvolles Abformmaterial und der Anwender erhält dadurch eine bessere Genauigkeit. Bio Miratray®-Mini bieten dem Patienten mehr Komfort als herkömmliche Abformlöffel und sind somit eine sehr gute Alternative für Patienten mit Würgereiz.

Die Löffel wurden aus 100% nachwachsenden Rohstoffen hergestellt und sind biologisch abbaubar.

www.hagerwerken.de

Bringt Tempo in die Zahnarztpraxis

Lisa Mini von W&H

Rasend schnell, klein und flexibel: Lisa Mini ist das Rennauto unter den W&H-Sterilisatoren. Mit dem optimierten Aufbereitungsprofil kann der Sterilisator verpackte Ladungen wie Hand- und Winkelstücke in weniger als 19 Minuten aufbereiten. Bei unverpackten Ladungen sind es sogar weniger als 10 Minuten. Außerdem ist die Miniversion des beliebten Lisa-Sterilisators von W&H top ausgestattet und kann mit allen Features und Funktionalitäten von größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten.



Klein aber oho: Der neue Lisa Mini-Sterilisator von W&H. Bis zu 22 Handstücke passen in die 5-Liter-Version der neuen Lisa Mini.

In Zahnarztpraxen kann es vorkommen, dass kleine Ladungen für Notfälle oder zur sofortigen Verwendung aufbereitet werden müssen. Auch in Kliniken kann es zu Spitzenzeiten kommen. In solchen Situationen kann Lisa Mini einspringen. Mit ihr können Instrumente blitzschnell wiederaufbereitet werden und das natürlich ohne Abstriche in Sachen Hygiene,“ erklärt Alberto Borghi, Produktmanager bei W&H Sterilization.

Platzspawunder für die Arztpraxis

Lisa Mini von W&H nimmt durch die geringen Abmessungen kaum Platz im Aufbereitungsraum ein. Der Sterilisator kann flexibel platziert werden,

darüber hinaus können im linken Bereich auch auf dem Gerät Gegenstände abgestellt werden. Lisa Mini ist damit die ideale Ergänzung zu bestehenden Table-Top-Sterilisatoren oder für die schnelle Aufbereitung von Instrumenten. Der Sterilisator hat eine Kammergröße von 5 Liter, damit können beispielsweise bis zu 22 Handstücke wiederaufbereitet werden.

Komfort wie von W&H gewohnt

Eine intuitive Benutzeroberfläche, das ergonomische Design und natürlich die Anbindung an ioDent® machen die Bedienung des neuen Lisa Mini-Sterilisators besonders einfach und angenehm. Mittels Activation Codes

können zusätzliche Funktionen, wie beispielsweise EliTrace, das erweiterte Dokumentationssystem von W&H, freigeschaltet werden. So kann Lisa Mini jederzeit für wechselnde Anforderungen und Bedürfnisse upgedatet werden. Der bis dato kleinste Sterilisator von W&H kann in Sachen Ausstattung und Komfort also mit allen größeren Typ B-Sterilisatoren mithalten. „Wer sich für unsere Lisa Mini entscheidet, wählt ein hochwertiges Gerät, das mit innovativer Technik, hochwertigen Materialien und Komponenten überzeugt und damit gleichzeitig den Gerätewartungsaufwand deutlich reduziert,“ betont Alberto Borghi.

www.wh.com

Patientenkommunikation

Praktische Tipps für den Umgang mit den Patienten

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Der Patientendialog ist weit umfassender und komplexer, als viele denken. Dabei fällt dem Praxispersonal eine besonders wichtige Rolle zu. Nachfolgend ein paar zusätzliche Ratschläge.

Non-verbale Kommunikation

Mit dem Patienten kommunizieren heißt nicht zwingend, dass man mit ihm auch sprechen muss. Denn es gibt auch die sogenannte non-verbale Kommunikation, also die Körpersprache wie die Mimik oder die Gestik. Unser Gesichtsausdruck etwa oder die Art, wie wir uns bewegen, wird vom Unterbewusstsein des Gegenübers in jedem Moment wahrgenommen und ist, so bestätigen Psychologen, bisweilen wichtiger als die Worte, die wir aussprechen. Im Umgang mit den Patienten bedeutet dies, dass es nicht nur auf das „was“, das wir sagen, ankommt, sondern auch auf das „wie“.

- Wenn Sie etwa am Empfang arbeiten, mit einem Telefongespräch beschäftigt sind und ein neuer Patient an Sie herantritt, so ignorieren Sie diesen auf keinen Fall, sondern geben ihm mit einem Augenkontakt und einem kurzen Handzeichen zu verstehen, dass Sie sich gleich um ihn kümmern werden.
- Tief durchatmen. Gerade wenn Sie im Stress sind und sich um einen unfreundlichen Patienten kümmern müssen, so atmen Sie vorher drei Mal tief durch und gehen dann mit Ruhe auf diesen zu, entspannt und selbstsicher.

- Der Mundschutz soll während der Interventionen getragen werden, sobald Sie aber ein paar wichtigere Worte mit dem Patienten zu wechseln haben, so sollten sie diese unbedingt abnehmen. Ihre Mimik ist für den Patienten entscheidend, wenn es darum geht, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Mit dem Gesichtsschutz ist dies nicht möglich!

Als Profi auftreten

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 jeder einzelne Mitarbeiter der Praxis

als Profi auftritt. Schließlich ist der gemeinsam erarbeitete Kompetenzeindruck durchaus ein Grund, weshalb Ihr Patient Ihre Praxis weiterempfiehlt. Auf folgende Dinge ist zu achten, möchte man als wirklicher 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 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 hadert 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 schwerfällt.
- Gerade weil die meisten Patienten etwas nervös sind, schätzen sie eine hohe Aufmerksamkeit. Das heißt,

Weniger Aerosole. Mehr Komfort.

VivaDent® Aerosol Reduction Gel

- Reduktion der von Ultraschallscalern^[1] produzierten Aerosole um bis zu 99 %
- Bessere Sichtbarkeit des Behandlungsfeldes während der Behandlung mit dem Ultraschallscaler
- Erhöhter Komfort für Patientinnen und Patienten durch weniger Sprühnebel im Gesicht

Erfahren
Sie mehr



[1] Nur für Ultraschallscaler mit externem Kühlmitteltank geeignet.
Nicht für Pulver-Wasser-Strahlgeräte geeignet.

ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar



Diskretion muss auch am Empfang großgeschrieben werden.

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 die Pause sind.

TIPP: Erinnern Sie sich an Ihren letzten Besuch in einem wirklich schönen Restaurant mit toller, freundlicher Bedienung. Genau so sollte sich ein Patient vorkommen, der Ihre Zahnarztpraxis aufsucht!

Lampe aus, Tür zu!

Zeit ist Geld. Jeder kennt dieses Sprichwort, welches auch in der Zahnmedizin ihre Gültigkeit hat. Nur, in der Zahnarztpraxis ist es allesentscheidend das Vertrauen der Patienten zu gewinnen. Und dieses schafft man unter anderem dadurch, dass man dem Patienten zu verstehen gibt, dass man sich Zeit für ihn nimmt. Grundlegend ist, dass bei der Terminplanung die entsprechenden Zeiten eingeplant werden, ganz nach dem Motto „lieber fünf Minuten mehr“. Un-

abhängig davon gibt es verschiedenste Möglichkeiten, um den Patienten das Gefühl vom „sich Zeit nehmen“ zu vermitteln, wobei wir wieder bei der nicht-verbalen Kommunikation in der Zahnarztpraxis wären.

• 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 respektive das entsprechende Personal gehen muss, oder dass man den Patienten raushaben möchte. Schließt man die Türe nach dem Abgang des Zahnarztes wieder, so signalisiert man, dass man selbst durchaus noch Zeit für den Patienten hat.

• Licht ausschalten und Handschuhe ausziehen

Auf keinen Fall sollte man vergessen, gleich nach der Behandlung diese auszuschalten respektive auszuziehen. Denn damit gibt man dem Unterbewusstsein des Patienten zu verstehen, dass der Eingriff abge-

schlossen ist und sich der Patient jetzt wirklich entspannen kann.

• 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, gibt man diesem so zu verstehen, dass man keine Zeit mehr für ihn hat. Also, erst mit dem Aufräumen beginnen, nachdem man den Patienten zum Empfang rausbegleitet hat.

• Wichtiges auf Augenhöhe

Sollten Sie dem Patienten noch ein paar wichtige Erklärungen abgeben – 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 die Zeit nehmen ihm zuzuhören.



Entwickelt, um die Zähne nicht zu verfärben

Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:

Schnelle antibakterielle Wirkung² und lang anhaltender Schutz³

12x

stärkere Plaquereduktion²

9 von 10

Patient:innen bestätigen **weniger Zahnfleischbluten⁴**

¹ Bekämpft bakterielle Plaque, bevor Zahnfleischbluten entsteht, bei regelmäßiger Anwendung. ² mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. ³ Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. ⁴ Ipsos | meridol Patient Experience Programm (2023) mit 132 Patient:innen, 2 Wochen mit 2x täglicher Anwendung. Unabhängig rekrutiert von Zahnärzt:innen. Deutschland 2023.



Überzeugen Sie sich selbst!
meridol® Formel - sanft zum Zahnfleisch

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

Seminar

Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe

Wie Sie Patienten begeistern und langfristigen Praxiserfolg sichern

Von Petra Niedermair



Den Wert der Prophylaxe verständlich vermitteln kann man lernen

Die Prophylaxe hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Neben der therapeutischen Betreuung ist die Prävention entscheidend, um langfristige Mundgesundheit zu sichern. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie deren Assistentinnen stellt sich dabei die Frage: Wie kann man die Prophylaxe so positionieren, dass sie nicht nur als medizinische Notwendigkeit, sondern auch als wertvoller Service wahrgenommen wird? Der Schlüssel liegt im gezielten Verkaufen. Doch wie geht man am besten vor?

Wert der Prophylaxe verständlich vermitteln

Um erfolgreich zu verkaufen, muss zunächst das Bewusstsein für den Wert der Prophylaxe geschaffen werden. Viele Patienten sehen diese Leistungen häufig als optional an. Hier liegt die Aufgabe der PAss, DH und

des gesamten Teams: Den präventiven Nutzen verständlich zu kommunizieren. Dies bedeutet, nicht nur über die Zahnreinigung als solches zu sprechen, sondern die langfristigen Vorteile der Prophylaxe zu betonen – wie das Vermeiden teurer und schmerzhafter Behandlungen in der Zukunft.

Vertrauen durch Fachwissen aufbauen

Patienten entscheiden sich eher für Zusatzleistungen, wenn sie Vertrauen in die Kompetenz der Fachkräfte haben. Daher ist es wichtig, dass die Mitarbeiter regelmäßig Fortbildungen besuchen und das erworbene Wissen in Patientengesprächen anwenden. Dies erhöht nicht nur die Glaubwürdigkeit, sondern schafft auch eine Grundlage für erfolgreiche Verkaufsgespräche.

Individuelle Beratung und maßgeschneiderte Lösungen

Jeder Patient hat unterschiedliche Bedürfnisse. Erfolgreiche Praxen setzen auf individuelle Beratung, die den Patienten in den Mittelpunkt stellt. Das bedeutet, auf Fragen und Unsicherheiten einzugehen und Empfehlungen zu personalisieren. Wenn Patienten das Gefühl haben, dass eine Prophylaxe-Leistung speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist, sind sie eher bereit, in diese zu investieren.

Visualisierung der Erfolge

Menschen reagieren positiv auf visuelle Informationen. Nutzen Sie Bilder oder Videos, um den Effekt einer professionellen Zahnreinigung zu verdeutlichen. Vorher-Nachher-Darstellungen oder animierte Simulationen helfen, den Unterschied sichtbar zu



Petra Niedermair von Zahnarztseminare

machen und die Wirksamkeit zu demonstrieren.

Transparente Preisgestaltung

Ein Hindernis beim Verkauf von Prophylaxe-Leistungen kann die Preisgestaltung sein. Patienten haben oft Bedenken, wenn die Kosten intransparent sind. Daher ist es wichtig, die Preise klar und offen zu kommunizieren und den Nutzen im Vergleich zu den Kosten hervorzuheben. Ein gut informierter Patient fühlt sich sicherer in seiner Entscheidung.

Motivierende Nachsorge und Recallsitzungen

Der Kontakt sollte nicht mit der Behandlung enden. Optimal ist es den Patienten den nächsten Termin mitzugeben und wenn er das nicht wünscht ihn im Recallsystem aufzunehmen. Regelmäßige Prophylaxe-Termine schaffen eine kontinuierliche Bindung an die Praxis. Diese Nachsorge zeigt, dass die Praxis sich um die langfristige Mundgesundheit der Patienten kümmert und nicht nur an einem einmaligen Verkauf interessiert ist.

Fazit: Mehrwert schaffen, Vertrauen aufbauen und langfristigen Erfolg sichern

Der Verkauf von Prophylaxe-Leistun-

gen sollte nie als rein kommerzielles Ziel betrachtet werden. Im Vordergrund stehen immer die gesundheitliche Prävention und die Verbesserung der Lebensqualität der Patienten. Mit Empathie, Fachwissen und der richtigen Verkaufsstrategie kann der Nutzen der Prophylaxe effektiv kommuniziert werden, was sowohl den Patienten als auch der Praxis zugutekommt. Wer den Patienten echte Vorteile vermittelt, steigert nicht nur den Umsatz, sondern sorgt auch für zufriedene, treue Patienten, die die Praxis weiterempfehlen.

Die Implementierung dieser Strategien erfordert Zeit und Engagement, doch der langfristige Erfolg spricht für sich. Eine durchdachte Verkaufsstrategie in der Prophylaxe fördert nicht nur den Praxiserfolg, sondern auch eine nachhaltige Mundgesundheit der Patienten.

Ich persönlich empfinde es, als sehr angenehm, wenn ich die empfohlenen Produkte in der Praxis sofort mitnehmen kann und nicht in einer Apotheke oder Drogerie nach den Produkten suchen muss. Und das bedeutet für mich einen Mehrwert, der mich langfristig an die Praxis bindet.

Veranstaltungshinweis:

Am 25. April 2025 findet das Seminar „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt – ein Muss für Teams von Zahnarztpraxen, die ihr Wissen erweitern möchten. Von 09:00 bis 18:00 Uhr bieten DH Petra Natter, BA (paroprophylaxe.at) und die Abrechnungsexpertin Petra Niedermair (zahnarztseminare.at) praxisnahe, inspirierende Vorträge rund um effizientes Praxismanagement und erfolgreiche Prophylaxe. An diesem Tag gehen wir unter anderem auf das Thema „Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe“ ein. Sichern Sie sich wertvolle Einblicke und praktische Tipps für den Alltag in Ihrer Praxis!



Jetzt anmelden und sich noch heute einen der begehrten Plätze sichern!

AKTUELLE SEMINARTERMINE

Praxismanagementlehrgang für die ZAss, PAss, Quereinsteiger

In 8 Modulen vermittelt dieser Lehrgang ZAss, PAss und Quereinsteiger das notwendige Fachwissen für ein effizientes Praxismanagement – kurzweilig, umfassend und praxisnah. Nach Abschluss sind Sie bestens gerüstet, um eine Zahnarztpraxis eigenständig zu führen und die Zahnärztin oder den Zahnarzt optimal zu entlasten. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Lehrgang vom Arbeitsmarktservice (AMS) mit bis zu 50 % gefördert werden.

zahnarztseminare.at/seminare/online/online-praxismanagement-lehrgang/



Optimierung der Kassenabrechnung für Vertragszahnärzte und Wahlärzte. Entdecken Sie, wie Sie Ihre Praxiseinnahmen signifikant steigern können!

Jährlich gehen in Zahnarztpraxen tausende Euro durch nicht optimal erfasste Leistungen, unzureichende Begründungen oder fehlerhaft gestellte Anträge verloren. Ein systematisches Erfassen und Optimieren Ihrer Abrechnungsprozesse kann diesen Verlust nicht nur stoppen, sondern Ihren Umsatz deutlich erhöhen.

Online

Teil 1: konservierende Leistungen: 21.01.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr
Teil 2: prothetische Leistungen: 23.01.2025 von 18:00 bis 20:00 Uhr

Präsenz

Feldkirch/Vorarlberg 01.02.2025
Wien 22.03.2025

Bleiben Sie auf dem neuesten Stand – mit den Webinaren für Zahnarztpraxen

In der dynamischen Welt der Zahnmedizin ist es unerlässlich, stets aktuelles Fachwissen und moderne Praxisführungstechniken zu beherrschen. Unsere Webinar-Reihe bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen zu erweitern und Ihre Praxis auf dem neuesten Stand zu halten – und das alles bequem von Ihrem Schreibtisch aus. Sie finden jeweils von 19:00 bis 20:00 Uhr statt.

Termine:

Grundlagen Softdent	14.01.2025
Abrechnung Bundesheer, EKVK usw.	04.02.2025
Softdent Planung von Prothetik bis zur Rechnung	11.02.2025
Den Softdent Terminkalender professionell nutzen	25.02.2025
Effiziente Terminplanung	05.03.2025
Prothetik richtig abrechnen	01.04.2025

Alle aktuellen Termine finden Sie unter:
zahnarztseminare.at/seminare/webinar/





PAROPROPHY TEAMDAY 2025

Ein Tag voller Wissen und Teamstärkung
für ihre Mitarbeiter bei W&H in Bürmoos/Salzburg



Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt.

Am 25. April 2025 findet ein einzigartiges Seminar unter dem Motto „Praxismanagement meets Prophylaxe“ statt. Von 09:00 bis 18:00 Uhr werden Zahnarztpraxisteams in die spannende Welt des effizienten Praxismanagements und der Prophylaxe eingeführt. Die Veranstaltung, die von der Prophylaxeexpertin DH Petra Natter, BA von (www.paro-prophylaxe.at) und der Abrechnungsexpertin Petra Niedermair (www.zahnarztseminare.at) organisiert wird, verspricht inspirierende Vorträge und einen intensiven kollegialen Austausch mit den Teilnehmern.

Warum ist dieser Teamday ein Muss im Fortbildungskalender ihrer Mitarbeiter? Eine moderne Zahnarztpraxis lebt nicht nur von fachlicher Exzellenz, sondern auch von strukturierten Abläufen und einem harmonischen Team. „Prophylaxe braucht auch gutes Management“ – unter diesem Leitgedanken bietet der Teamday 2025 umfassende Einblicke, wie das Zusammenspiel von Management und Prophylaxe den Praxisalltag sowie die Zufriedenheit der Patienten optimieren kann. Die Teilnehmenden lernen

Strategien und Techniken kennen, die direkt im Praxisalltag umsetzbar sind und das gesamte Team stärken.

Was erwartet die Teilnehmer?

Vier Fachvorträge: Fachlich fundierte Inputs von Experten, die den Blick auf moderne Praxisführung und effektive Prophylaxekonzepte erweitern.

Netzwerkmöglichkeiten: Der Austausch mit anderen Praxisteams fördert neue Ideen und inspiriert zu Best Practices.

Gemeinsames Abendessen: Interaktionen zwischen den Referenten und den Teilnehmern fördert die Nachhaltigkeit und die Motivation für den Praxisalltag.

Weitere Vorteile gibt es für Frühbucher und Gruppenanmeldungen. Teilnehmende, die sich bis zum 28. Februar 2025 anmelden, profitieren von einem Frühbuchepreis von 252,00 € statt 280,00 €. Zudem gibt es für Gruppen ab zwei Anmeldungen einen zusätzlichen Rabatt von 10%. Im Preis enthalten sind nicht nur die Verpflegung und

Schulungsmaterialien, sondern auch ein Zertifikat zur Teilnahmebestätigung – ein wertvoller Nachweis für die kontinuierliche Fortbildung des Teams. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Praxisteam zu stärken, Ihr Wissen zu erweitern und neue Impulse für eine optimale Praxisführung zu gewinnen. Seien Sie dabei, wenn sich Praxismanagement und Prophylaxe die Hand reichen – für eine Zukunft, in der das Wohl der Patienten und ein reibungsloser Praxisablauf im Mittelpunkt stehen.

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich die Vorteile! Informationen zu den einzelnen Vorträgen, dem Ort und den Zeiten, sowie die Möglichkeit sich anzumelden finden unter:

www.paro-prophylaxe.at und
www.zahnarztseminare.at

Anm.: Das ausführliche Programm finden Sie auf der rechten Seite!

Praxismanagement meets Prophylaxe

Prophylaxe braucht auch gutes Management

Tagesprogramm von 09:00 – 18:00 Uhr bei W&H in Bürmoos

09:00 – 10:30 Uhr mit Petra Niedermair:

Prophylaxe als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor in der Zahnarztpraxis

10:30 – 11:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

11:00 – 12:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich eine Prophylaxesitzung? Aktuelle Produktneuheiten auf den Punkt gebracht

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Führung durch die Firma W&H

14:00 – 15:30 Uhr mit DH Petra Natter, BA:

Wie manage ich meine Parodontitis-Patienten? Aktuelle und erfolgreiche Behandlungskonzepte für Ihre Praxis

15:30 – 16:00 Uhr KAFFEE - PAUSE

16:00 – 17:30 Uhr mit Petra Niedermair:

Erfolgreich Verkaufen in der Prophylaxe: Strategien für nachhaltigen Mehrwert und Praxiserfolg

17:30 Uhr Verabschiedung und Diskussion

18:00 Uhr Gemeinsames Abendessen nur gegen Voranmeldung (Ort: Il Nuraghe osteria Pizzeria/Laufen gesponsert von GC)

Anmeldung: www.paro-prophylaxe.at und www.zahnarztseminare.at

Ort der Veranstaltung: W&H Bürmoos/Salzburg

Kosten: 280,- € (Early Bird bis 28.02.2025 10%) und bei 2 Anmeldungen zusätzlich 10%) **Die Tagung ist inklusive Verpflegung, Skripten und Zertifikat.**

Durchführung mit freundlicher Unterstützung von:



Organisation und Informationen: Petra Niedermair (www.zahnarztseminare.at) und Petra Natter, BA (www.paro-prophylaxe.at)

Clean and en Joy



FLUORIDHALTIGE ZAHNREINIGUNGS- UND POLIERPASTE

Effektiv und schonend zugleich

- Individuell auf jede Situation abstimbar durch drei Abrasionsstufen
- Einfach und unverwechselbar durch Ampelkodierung der Abrasionsgrade
- Enthält neben Fluorid (700 ppm) auch Xylitol
- Politur auch nach dem Einsatz von Pulverstrahlgeräten
- Jetzt in 3 angenehmen Geschmacksrichtungen: Minze, Kirsche, Karamell
- Auch in der praktischen *SingleDose*

CleanJoy

