

DENTALHYGIENE JOURNAL



I Spezial

PZR, AirFlow, Bleaching und Co. | Die perfekte Prophylaxesitzung in 60 bis 70 Minuten

I Anwenderinterview

Parodontitis- und Periimplantitistherapie: schmerzfrei, minimalinvasiv, effektiv

I Anwenderbericht

Röntgenalltag pur für die ZMF

I Praxismanagement

Go's und No-Go's in der Praxisgestaltung

I Psychologie

Praktische Übungen zum Überwinden psychologischer Hürden in der Praxis

Prävention als Praxiskonzept



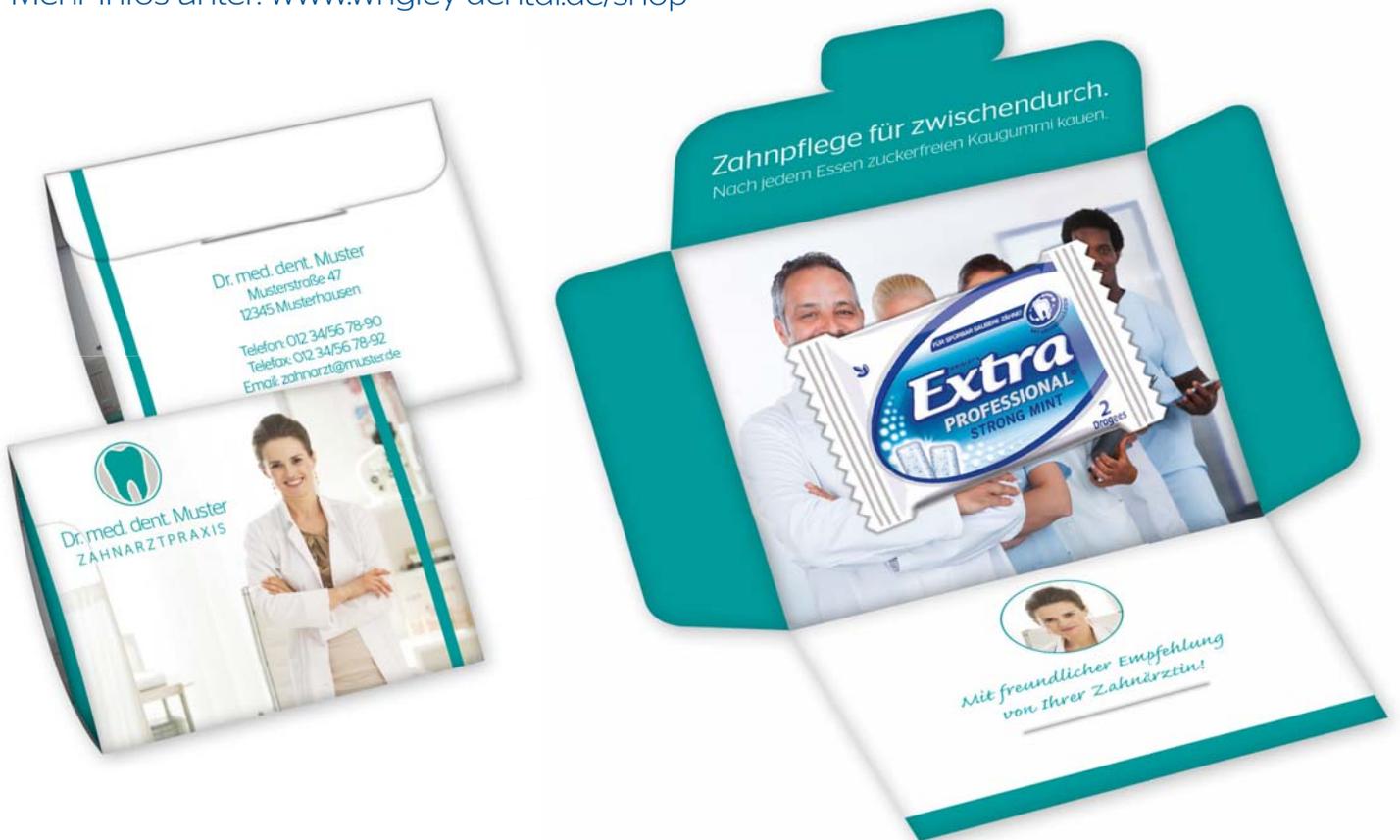
Unser Praxis-Tipp:

Geben Sie einen ganz persönlichen Rat.

Gut für Ihre Patienten, gut für Sie: Mit einer Wrigley's EXTRA Probe im individuellen Praxis-Design empfehlen Sie eine sinnvolle Zahnpflege für zwischendurch. So unterstützen Sie Ihre Patienten bei der Karies-Prophylaxe. Und Sie bleiben in bester Erinnerung!

Bestellen Sie Muster und Ihre persönlichen Produktproben telefonisch: 030 231 881 888

Mehr Infos unter: www.wrigley-dental.de/shop



WRIGLEY
Oral Healthcare
Program

EDITORIAL

Lieber vermeiden anstatt beheben

Warum beheben, wenn man vermeiden kann? Diese Frage stellen wir uns ständig und unbewusst in vielen Situationen unseres Lebens. Beispielsweise wenn es um Unfälle geht. Niemand fasst absichtlich auf eine heiße Herdplatte oder greift in ein scharfes Messer, damit er hinterher eine Wunde versorgen kann. Und doch ist im Bereich der Zahnmedizin das Beheben immer noch selbstverständlicher als das Vermeiden. Und das, obwohl es seit Jahrzehnten Bemühungen von unterschiedlichen Stellen gibt, um das Vermeiden in den Alltagsablauf der Patienten zu integrieren. Teilweise sind auch erste Erfolge sichtbar. Aber die Schritte sind klein und Prävention ist nach wie vor schwer und mühsam zu etablieren. Warum ist das so – trotz Aufklärung durch diverse Zahn- und Mundgesundheits-Verbände, Informationskampagnen der Politik oder konkrete Anleitung durch Zahnmediziner bzw. ihr Fachpersonal?

Als Unternehmen der Dentalbranche und als Spezialisten für Prophylaxe suchen wir kontinuierlich nach einer Antwort auf diese Frage und nach Lösungsansätzen, das Thema Prävention in Bezug auf die Zahnmedizin deutlicher ins Bewusstsein zu rücken. Eine schnell und nachhaltig wirkende Patentlösung gibt es sicherlich nicht. Aber Praxisteams besser zu fördern, mehr zu vernetzen und mit ihnen in den intensiven Dialog zu treten, hat sich als guter Weg erwiesen, um die Prophylaxe besser im zahnmedizinischen Praxisalltag zu verankern. Dazu gehört nicht nur die Ein-Weg-Kommunikation über verschiedene Informationskanäle, sondern vor allem auch die Schaffung von Plattformen und Möglichkeiten zum gezielten Austausch. Praxisnah und fachorientiert mit Kolleginnen und Kollegen, mit Experten aus der Prophylaxe sowie mit der Industrie in den Dialog zu kommen, hilft dabei, seine Patienten immer auf Basis der aktuellsten Entwicklungen behandeln und beraten zu können. Gleichzeitig unterstützen Ihre Rückmeldungen in die Industrie die beständige Forschung nach besseren Wirkstoffen sowie die Entwicklung innovativer Produkte. Eine echte Win-win-Situation also.

Auf Basis dieser Überlegungen ist unser CP-GABA-Prophylaxe-Team-Club entstanden. Neben dem jährlich stattfindenden Prophylaxe-Symposium bietet er den Praxisteams die Möglichkeit, regelmäßig mit Gleichgesinnten zu kommunizieren, Erfahrungen und Fallberichte auszutauschen oder Lösungen für spezielle Themenstellungen aus der Praxis zu finden. Was neben dem intensiven Austausch und guten Produkten aber ebenso zählt, ist eine fundierte und gut strukturierte Datenbasis, auf die man im Praxisalltag zurückgreifen kann. Die Patienten mit dem guten Gefühl zu beraten, dass Produkte und ihre Anwendung nicht nur fundiert entwickelt, sondern auch zuverlässig erprobt sind, schafft Vertrauen. Dabei kommt es auf die Mischung zwischen wissenschaftlichem Anspruch und Praxisnähe an. Eine gute Studienlage für ein Produkt und das Feedback aus der Praxis sind die optimale Grundlage für kontinuierliche Weiterentwicklung. Letztendlich haben nur Sie als Prophylaxe-Expertinnen und -Experten den direkten Draht zum Patienten. Wenn nicht Sie, wer hat dann die Chance zu erfahren, was den Patienten motivieren kann, sich durch gute Prävention und Zahnpflege vor vermeidbaren Schäden und hohen Kosten zu schützen. In diesem Sinne ermuntere ich Sie zum aktiven Austausch untereinander und mit uns und wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der vor Ihnen liegenden Ausgabe des Dentalhygiene Journals.

Ihre Marianne Gräfin v. Schmettow
Leiterin Scientific Affairs, CP GABA GmbH



INHALT



Editorial

- 3 **Lieber vermeiden
anstatt beheben**
Marianne Gräfin v. Schmettow

Spezial

- 6 **PZR, AirFlow, Bleaching und Co.**
Dr. Martin Jaroch
- 12 **Die perfekte Prophylaxesitzung
in 60 bis 70 Minuten**
Sabrina Dogan

Anwenderinterview

- 18 **Parodontitis- und
Periimplantitistherapie:
schmerzfrei, minimalinvasiv,
effektiv**
Dr. Aneta Pecanov-Schröder

Anwenderbericht

- 22 **Röntgenalltag pur für die ZMF**
Michaela Müller
- 24 **Wie eine Lotusblüte: Mikro-
Hydroxylapatit in Zahncreme**
Dr. rer. nat. Frank Schynowski

Praxismanagement

- 26 **Go's und No-Go's in der
Praxisgestaltung**
Bianca Beck

Psychologie

- 32 **Praktische Übungen zum
Überwinden psychologischer
Hürden in der Praxis**
Dr. Lea Höfel

Interview

- 42 **Schall oder Ultraschall:
eine Geschmacksfrage**
Dorothee Holsten
- 44 **Das Potenzial von
Glasionomermaterialien**

Herstellerinformationen

News

Kongresse, Impressum

NSK

Perio-Mate

Pulverstrahlinstrument für die subgingivale Anwendung



MODELL **Perio-Mate Handstück**
REF **T1043010**

332 €*

MODELL **Perio-Mate**

subgingivales Pulverstrahlinstrument

REF **Y1002654** für NSK Turbinenkupplung

REF **Y1002655** für KaVo® MULTiflex® LUX Kupplung

REF **Y1002656** für Sirona® Schnellkupplung

REF **Y1002657** für W&H® RotoQuick® Kupplung

REF **Y1002658** für Bien Air® Unifix® Kupplung

999 €*



MODELL **Perio-Mate Powder**

Glycinpulver

4 Flaschen à 100g

REF **Y900938**

69 €*

SPARPAKET

Perio-Mate

+ 2. Handstück

+ Perio-Mate Powder
(4x100g-Flaschen)

999 €*
-1.400 €*

Sparen Sie
401 €

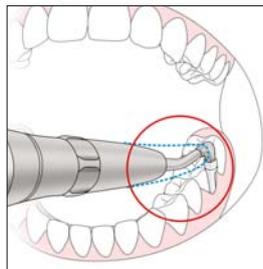


Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, konnte NSK eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht.

Die Kombination aus der schlanken Perio-Mate Düse mit einer dünnen, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der Düsenspitze ist äußerst anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen. Perio-Mate ist erhältlich zum Anschluss an alle gängigen Turbinenkupplungen.



Das flexible Design der Plastikspitze bietet guten Zugang und ist höchst schonend für das Weichgewebe.



Die schlanke Düse erleichtert die Anwendung in den Engstellen der Mundhöhle.



Perio-Mate Powder

Pulver für die subgingivale Anwendung in Verbindung mit Pulverstrahlgeräten.

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

PZR, AirFlow, Bleaching und Co.

Richtige Kommunikation als Schlüssel zur guten Mundhygiene

Zahnärzte und Prophylaxeassistentinnen sollten sich heute die Frage stellen, ob sie die Patienten mit den mannigfaltigen Maßnahmepaketen überhaupt noch erreichen. Sollten wir nicht eher bestrebt sein, die Mundhygiene im Häuslichen zu verbessern, und nicht die zwei- bis viermal im Jahr stattfindende PZR in den Fokus rücken. Sicherlich, PZR, AirFlow, Bleaching und Co. sind sehr probate Mittel, um Hygiene und Wohlbefinden zu verbessern – wir sollten dennoch nie vergessen, dass ein Patient auf unserer Know-how angewiesen ist.

Dr. Martin Jaroch



© Marina Lohrbach

■ Immer wieder müssen wir in der Praxis feststellen, dass sich die Wahrnehmung der Patienten oftmals von der des Behandlers – ganz gleich ob Zahnarzt oder Prophylaxeassistentin – fundamental unterscheidet. Dies liegt zum einen daran, dass sich die Patienten im Alltag nur bedingt mit einer perfekten Mundhygiene auseinandersetzen. Die Ursachen sind vielfältig und bei jedem Patienten völlig unterschiedlich zu werten, doch Faktoren wie Zeit, Stress und finanzielle Möglichkeiten sind in der Regel die drei Kernpunkte, die einen Einfluss auf die Zahngesundheit nehmen. Zum anderen sind wir gleichermaßen – Zahnarzt und Assistenz – mitverantwortlich für die fehlende Umsetzung von Hygieneanweisungen im dentalen Bereich, denn die klassische „Betriebsblindheit“ lässt uns unser tägliches, erlerntes und vielfach erprobtes Programm einfach ablaufen. Viel zu selten wird darüber nachgedacht, ob der Patient auch wirklich versteht, was wir von ihm fordern – um ihm im Umkehrschluss auch wirklich fördern zu können. In der Zahnarztpraxis werden die Patienten heute mit unzähligen Prospekten und Infomaterialien – teilweise bereits vorab per Post – förmlich überschüttet. Dazu kommt noch eine überaus ausführliche mediale Marketingmaschinerie, welche einen Internetauftritt mit für den Patienten unklaren Fachbegriffen genauso in den Vordergrund stellt wie die Platzierung von Fernsehgeräten im Wartezimmer, auf deren Videos die Vorteile von AirFlow und Bleaching dargestellt werden.

Die Dentalhygienikerin hat zahlreiche Mittel zur Verfügung, die eine Reinigungsfunktion erfüllen. Sollten dennoch alle immer nötig werden?

Es sollte sich für die Prophylaxeassistentin daher heute die Frage stellen, ob wir den Patienten mit unseren mannigfaltigen Maßnahmepaketen überhaupt noch erreichen können und welchen Weg wir gehen sollten, um die Mundhygiene tatsächlich auch daheim zu verbessern.

Faktor Zeit, Stress und Finanzen

Gehen wir die einzelnen Faktoren aus der Sicht der Prophylaxeassistentin durch: So sollte im Vorfeld überlegt werden, welcher der drei Punkte für den Patienten am schwierigsten zu beeinflussen ist und welchen wir uns ganz einfach zunutze machen können. Betrachten wir den Faktor Zeit, so wird schnell klar, dass gerade hier ein intensives Gespräch mit dem Patienten erfolgen muss, denn Zeit hat man insbesondere dann für tägliche Dinge, wenn sie als besonders wertvoll erscheinen. Es macht aus Sicht der Zahnarztpraxis sicherlich Sinn, wenn ein Patient mit unzureichender Mundhygiene jährlich drei- bis viermal in der Praxis erscheint, um seine Zähne reinigen zu lassen. Es sollte aber auch überlegt werden, ob gerade diese Patienten, die oftmals beruflich sehr eingespannt sind, nicht durch sinnvolles Zeitmanagement in die Lage gebracht werden könnten, um die tägliche Mundhygiene so zu verbessern, dass eine professionelle Zahnreinigung (PZR) nur noch ein- bis zweimal im Jahr erfolgen könnte. Es liegt in der Natur der Sache, dass der Patient nach einer guten Zahnreinigung immer zufrieden die Praxis verlässt und sich in diesem Moment auch bei vielfacher Terminierung pro Jahr gut aufgehoben fühlt. Fraglich ist jedoch, ob so das Ziel einer Verbesserung der Mundhygiene des Patienten tatsächlich erreicht werden kann (Abb. 1 und 2), denn faktisch ist ja nicht der Patient



Abb. 1 und 2: Beispielhafte Darstellung von Patienten, die nach mehrfacher Instruktion zur PZR kommen. Es kann deutlich gezeigt werden, dass die Grundsätze der Hygiene nicht vollständig umgesetzt wurden und Plaqueanlagerung/Zahnstein auffällig ist.

ANZEIGE

Die erste medizinische Zahncreme mit natürlichem Perl-System

NEU

Mit Natur-Perl-System

- ✓ 100 % biologisch abbaubare Pflege-Perlen
- ✓ verbesserte Rezeptur mit optimiertem Doppel-Fluorid-System (1.450 ppmF)
- ✓ Xylitol für mehr Plaquehemmung



Das Perl-System:

Kleine, weiche Perlen rollen Beläge einfach weg – effektiv aber sehr schonend (RDA 32). Ideal für die tägliche Zahnpflege.

Jetzt Proben bestellen:

Bestell-Fax: 0711 75 85 779-26

Bitte senden Sie uns kostenlos:

- ein Probenpaket mit Patienteninformation
 Terminzettel-Blöckchen

Praxisstempel, Anschrift

Datum / Unterschrift

DHJ Sep. 14



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
 D-70746 Leinfelden-Echt · Tel. 0711 75 85 779-11
 service@pearls-dents.de



Abb. 3–5: Darstellung von nicht richtig geputzten Brackets. Hier sollte nicht nur die PZR erfolgen – die Kommunikation und dauerhafte Verbesserung stehen hier an erster Stelle.

derjenige, der seine Zähne durch verbesserte Reinigungsgewohnheiten positiv beeinflusst. Viel sinnvoller wäre es, wenn ein Zeitmonitoring erfolgt, bei dem individuell auf die Bedürfnisse des Patienten eingegangen wird und der Patient eine Guideline an die Hand bekommt, mit der er die tägliche Reinigung optimiert. Dieses Monitoring erfordert natürlich Zeit, welche in deutschen Zahnarztpraxen aufgrund des engen Zeitkorsetts – das zum einen durch die Kassenstruktur und zum anderen durch die zunehmend verwirrenden Hygienerichtlinien – nur in begrenztem Maße zur Verfügung steht. Das primäre Ziel einer guten PZR sollte die Verbesserung der Putzgewohnheiten des Patienten sein und nicht ausschließlich das immer wieder gründlich erfolgende Reinigen mit AirFlow.

Der Faktor Zeit kann durch die Prophylaxeassistentin insbesondere dann positiv im Sinne der täglichen Mundhygiene beeinflusst werden, wenn der Patient tatsächlich versteht, wo individuelle Schwachstellen bestehen – bedingt durch beispielsweise eine ungünstige Zahnstellung – und vor allem im Anschluss auch erkennt, dass er dies durch Erhöhung der Intensität der häuslichen Mundhygiene auch von sich aus positiv beeinflussen kann. Die Prophylaxeassistentin ist dafür verantwortlich, dass der Patient verstehen lernt, dass auch er die Gesundheit seiner Zähne täglich nach vorne bringen kann, auch wenn diese Maßnahme die Mitarbeiterin viel Zeit kosten kann und die tägliche Patientenzahl reduziert. Eine gut ausgebildete Prophylaxeassistentin sollte nicht nur „Reinigungsfee“ sein – sie sollte die Unterweisung in den Vordergrund stellen.

Vergleicht man das deutsche System einmal mit dem in der Schweiz, so wird deutlich, dass die Patienten in der Schweiz viel mehr Zeit von ihrem Zahnarzt oder der Prophylaxeassistentin erhalten, da jede Behandlung eine

reine Privatleistung darstellt – in Deutschland kann diese von den Kassen bezuschusst werden – und der Patient vom Behandler dahereinfordert, dass die PZR ihn in der täglichen Mundhygiene unterstützt und nicht diese bestimmt.

Der Faktor Zeit beeinflusst nicht nur das Gebiss der Erwachsenen, vor allem Kinder und Jugendliche, die eine kieferorthopädische Behandlung durchlaufen, benötigen besonders viel Zeit für ihre Mundhygiene. Die Kontrolle durch die

Prophylaxeassistentin ist bei diesen Patienten sehr wichtig und förderlich, das Erlernen der täglichen Mundhygiene zur Verhinderung von White Spots jedoch essenziell. Sollten sich durch zu wenig Zeit für die tägliche Mundhygiene Gingivahyperplasien bilden, die als häufige Nebenwirkungen bei der Behandlung mit konventionellen Bracketapparaturen zu beobachten sind, führt das wiederum zu einer unzureichenden Hygiene im Bereich der Pseudotaschen und zur Bildung potenziell pathogener Biofilme (Abb. 3–5). Die Kommunikation muss bereits zu Behandlungsbeginn so auf den Patienten abgestimmt werden, dass der Patient täglich in der Lage sein kann, die Hygiene in einem Umfang durchführen zu können, der eine PZR quasi nur noch ergänzend nötig macht. Die Maßnahmen müssen einfach und nachvollziehbar sein, vor allem aber im Wust der Fachbegriffe auch verstanden werden, wobei sich in der Regel das System Tell-Show-Do sehr bewährt hat.

Stress ist ein Faktor in der Medizin, der heutzutage beinahe als die Wurzel allen Übels angesehen wird. Es ist mit Sicherheit so, dass durch die Zunahme der Tätigkeiten, die heute Erwachsene und Jugendliche parallel ausführen müssen, die Belastung des Einzelnen deutlich zugenommen hat. Diese Überlastung transportiert der Patient hinein in den Faktor Zeit und die Wertigkeit der Zähne kann schnell in den Hintergrund gestellt werden.

Stress führt aber auch zu einer direkten Beeinflussung des Immunsystems und kann Hyperplasie oder parodontale Erkrankungen fördern. Die Prophylaxeassistentin muss in diesem Punkt ebenfalls eingreifen, wenn sie den Patienten langfristig positiv motivieren möchte. Interessant sollte hierbei vor allem die Bewertung der individuellen Stressbelastung sein, die in das Prophylaxekonzept einfließen sollte. Patienten, die beispielsweise aufgrund von Stressfaktoren eine nekrotisierende ulzerierende Gingivitis (NUG) entwickeln, sollten in den zukünftigen Recalls über ihre berufliche oder private Belastung befragt werden, damit langfristig eingeschätzt werden kann, ob die NUG tatsächlich nur stressbedingt entstanden ist. Bei Risikopatienten sollten selbstverständlich weitere Untersuchungen erfolgen, die unabhängig von der prophylaktischen Wertigkeit sind.

DYNEXAN PROAKTIV® 0,2% CHX

Der Pionier alkoholfreier Chlorhexidin-Lösungen*



ohne Farbstoff

freiverkäufliches Arzneimittel

angenehmer Geschmack

wirtschaftliche
5 Liter Großflasche

alkoholfrei



* Die erste seit 2006 als Arzneimittel vermarktete alkoholfreie Chlorhexidin-Lösung

kreussler
PHARMA

DYNEXAN PROAKTIV® 0,2% CHX. Zus.: 100 g enth.: Wirkstoff: Chlorhexidinbis (D-gluconat) 0,2 g; weilt. Bestandteile: Glycerol, Macroglycerylhydroxystearat (Ph. Eur.), Minzöl, Pfefferminzöl, ger. Wasser. Anw.: **Vorübergehend zur Vermind. von Bakt. in d. Mundhöhle, als unterstützende Beh. zur mechan. Reinigung, bei bakt. bed. Entzünd. d. Zahnfl. u. der Mundschleimhaut sowie nach chirurg. Eingriffen am Zahnhalteapparat. Bei eingeschr. Mundhygienefähigkeit.** Gegenanz.: Nicht anv. bei Überempfindlichk. gegen Chlorhexidin od. einen der sonst. Bestandt., bei schlecht durchblutetem Gewebe in der Mundhöhle, am Trommelfell, am Auge und in der Augenung., bei offenen Wunden u. Geschwüren in der Mundhöhle (Ulzerationen), bei Pat. mit Bronchialasthma od. and. Atemwegserkrank., die mit einer ausgepr. Überempfindlichk. der Atemwege einhergehen. Die Inhalation von Menthol kann zu Atemnot führen od. einen Asthmaanfall auslösen. Bei Sgl. u. Kleinkdr. < 2 J. (aufgr. altersbed. mangelnd. Kontrollfähigkeit, d. Schluckreflexes u. Gefahr eines Kehlkopfkrampfes). Nebenw.: Selten: kurzzeit. Beeintr. d. Geschmacksempf., vorübergeh. Taubheitsgefühl der Zunge u. vorübergeh. Verfärb. von Zunge sowie Zähnen u. Restaurationen. Nicht bekannte Häufigk.: Überempfindlichkeitsreakt. gegen Bestandt. von DYNEXAN PROAKTIV® 0,2% CHX; vorübergeh. oberflächl., nicht blutende Abschürfungen der Mundschleimhaut; anaphylaktische Reakt. (bis zum anaphyl. Schock). Stand: Gebr. von DYNEXAN PROAKTIV® 0,2% CHX ohne mechan. Reing. kann Blutungen des Zahnfleisches fördern. Enthält Macroglycerylhydroxystearat u. Menthol. Stand: Oktober 2013. Chem. Fabrik Kreussler & Co. GmbH, D-65203 Wiesbaden, Tel. 0611/9271-0, Fax 0611/9271-111, E-Mail info@dynexan.de.

Eine strukturierte Kommunikation kann dabei helfen, die Faktoren Stress und Zeit in Einklang zu bringen und dem Patienten in der Vielzahl der Prophylaxemöglichkeiten einen für ihn sinnvollen Weg zu zeigen. Der Faktor der finanziellen Möglichkeiten sollte in der Kommunikation mit dem Patienten ebenfalls einen hohen Stellenwert erlangen. Oftmals werden von der Dentalhygiene unterschiedliche Bürsten-, Spül- und Reinigungssysteme angeboten, mit denen der Patient dann daheim oftmals völlig überfordert ist. Zudem entsteht hierbei ein interessantes Phänomen, welches immer im Hinterkopf behalten werden sollte. Die Patienten kennen im Regelfall noch nicht die Kosten für die von der Prophylaxeassistentin angebotenen Produkte und sind beim ersten Einkauf zwar ein wenig schockiert, erwerben diese aber in der Regel. Da nun die Dentalhygienikerin zu Recht sehr eifrig ist und das Wohl des Patienten im Auge hat, ergibt sich daheim bei der täglichen Hygiene eine Situation, die den Patienten in Stress und Zeitnot versetzen könnte. Zum einen kann er sich nicht zwischen den unzähligen Bürstchen entscheiden, zum anderen fehlt ihm das manuelle Geschick für die Zahnseide und die Mundspüllösung erscheint unangenehm scharf.

Es kommt nicht selten vor, dass in den Praxen aufgrund der immer höher werdenden Professionalität die Betriebsblindheit zunimmt und den Behandlern gar nicht klar wird, wie neu eine Umstellung alter Hygienestrukturen sein kann. Die Patienten erleben die erste Anschaffung von zahlreichen Hygieneprodukten als sehr stressig und zeitintensiv – woraufhin diese Anschaffungen schnell wieder eingestellt werden und alte Verhaltensmuster, die kürzer und stressfreier sind, wieder eingeführt werden.

Hier steht die Dentalhygienikerin in der Kommunikationspflicht und muss den Spagat zwischen finanziell für den Patienten machbar und individuellem Zeit-/Stresslevel des Patienten so hinbekommen, dass neue Hygienestrukturen erarbeitet werden können. Hierbei gilt nach wie vor der alte Leitspruch: Weniger ist manchmal mehr – vor allem zu Beginn einer Anpassung der Gewohnheiten. Stück für Stück sollte die Dentalhygienikerin den Patienten kennenlernen und ihn für sich in die Welt der PZR einführen, ohne ihn direkt wieder zu verschrecken.

Welcher Patient soll es sein?

Ein wesentlicher Punkt einer guten Prophylaxestruktur ist das Praxiskonzept. Auch wenn heute eine Zahnarztpraxis ein hochkomplexes wirtschaftliches Gebilde darstellt, welches aufgrund der hohen Investitionssummen nach Einnahmen schreit, darf nie vergessen werden, dass Medizin viel mehr als nur Wirtschaft ist.

Es liegt in der Natur der Sache, dass ausführliche Kommunikation, Beratung und individuelle Einstellung auf den Patienten Zeit und damit auch Geld kosten. Die Fokussierung des Konzeptes auf eine ausführliche Kom-

munikation ist derzeit aber ebenso ein zweischneidiges Schwert, denn der Patient erwartet eine Behandlung im Sinne von AirFlow und Ultraschall, da er von den Zahnärzten so konditioniert worden ist. Eine langwierige Analyse von Zeit-, Stress- und Finanzmanagement muss aber ebenfalls honoriert werden. Daher bietet es sich an, ein Komplettpaket anzubieten, in dem die Kommunikation und individuelle Erfassung der Hygienebedürftigkeit als ein separater und wichtiger Posten dargestellt wird. Die Patienten werden es Ihnen danken, indem sie weniger in die Praxis kommen, da sie das Erlernte zeitnah gut umsetzen können. Das Problem wird nur sein, dass sich damit auch die Zahl der Prophylaxesitzungen pro Jahr von vier auf drei reduzieren lässt, was wirtschaftlich ein Problem darstellen kann. Es bleibt dem praktizierenden Zahnarzt also als Unternehmer nichts anderes übrig, als die Kommunikation und das Monitoring kostenpflichtig in das Konzept mit einzubinden.

Aus heutiger Sicht stellt sich für die Prophylaxe und die Dentalhygienikerin die Frage, ob und in welchem Maße eine Zuwendung an den Patienten für den Praxisablauf von Vorteil sein kann. Dies sollte individuell in ein Praxiskonzept eingearbeitet werden. Eine PZR ohne individuelle Beurteilung von tragenden Faktoren der Patienten kann nur den Erfolg haben, dass die Patienten ihre Zahngesundheit blind in die Hände der Praxis legen – das aber in zwei bis vier Prophylaxesitzungen im Jahr. Dass dies für die täglichen Säureangriffe und Plaquebelastungen nicht ausreichend sein kann, sollte jedem Behandler klar sein. Der Prophylaxe muss mehr Verantwortung übertragen werden, und dieser Teilbereich sollte der tragende Pfeiler eines Praxiskonzeptes werden. Es kann nach Jahrzehnten der Prophylaxe nicht sein, dass jeder Prophylaxepatient eine Behandlungszeit von einer Stunde erhält und diese auch tatsächlich für die Reinigung aufgebracht werden muss, da sich in der häuslichen Mundhygiene über Jahre nichts ändert. Gerade bei Patienten mit Multiband kann diese Strategie zu White Spots führen, denn diese müssen ausführlich und individuell geschult – und dann dauerhaft begleitet werden.

PZR, AirFlow, Bleaching und Co. sind sehr probate Mittel, um Hygiene und Wohlbefinden zu verbessern – wir sollten dennoch nie vergessen, dass ein Patient genauso auf unserer Know-how angewiesen ist wie wir beispielsweise auf einen Piloten auf dem Flug an unser Urlaubsziel. ■

■ KONTAKT

Dr. Martin Jaroch
Zeynep Yumrukaya

Schulzahnklinik Schaffhausen
Rheinstr. 23
8200 Schaffhausen, Schweiz
info@schulzahnklinik.ch
www.schulzahnklinik.ch



NEU: CROSS ACTION®

Jetzt Gratisprobe* anfordern unter
www.dentalcare.com

Oral-B®

powered
by **BRAUN**

**PERFEKTER
WINKEL**

FÜR EINE
**ÜBERLEGENE
REINIGUNG***

16°
Winkel

ORAL-B® PRO 6000 MIT CROSS ACTION®
EINE NEUE ERRUNGENSCHAFT IN DER 3D-TECHNOLOGIE

Borsten in perfektem Winkel und alternierender Länge führen zu einer Verbesserung der Plaqueentfernung um 22 % und zu einer Verminderung der Gingival-Blutung um 35 %.**

* So lange Vorrat reicht

* Verglichen mit einer Standard-Handzahnbürste und Sonicare® Diamond Clean®.

** Verglichen mit Sonicare® Diamond Clean® nach sechs Wochen Anwendung.

Sonicare® Diamond Clean® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Philips Oral Healthcare, Inc.

ORAL-B® - ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN
SANFT. EFFIZIENT. GRÜNDLICH.

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®

Die perfekte Prophylaxesitzung in 60 bis 70 Minuten

In meinem folgenden Patientenbericht, möchte ich den Ablauf, die Durchführung sowie das dazugehörige Zeitmanagement einer perfekt strukturierten Prophylaxesitzung darstellen. Zusätzlich werden hilfreiche Tipps und Tricks zur Umsetzung im Praxisalltag aufgezeigt.

Sabrina Dogan

■ Die 50-jährige Patientin stellte sich mit generalisierten Rezessionen von 3–5 mm und damit einhergehenden überempfindlichen Zahnflächen zur Prophylaxesitzung vor. In der Prophylaxebehandlung finden unter anderem Produkte der DMG Flairesse Prophylaxeserie Anwendung.



Abb. 1: Die Ausgangssituation. – Abb. 2 und 3: Anfärben der Zähne. – Abb. 4: Der Plaque-Index.

Überblick der Zeitphasen

1. Arbeitsplatzvorbereitung (5 Minuten)

Eine gute Vorbereitung des Arbeitsplatzes spart während der Durchführung der Prophylaxebehandlung Zeit, minimiert die nötig werdenden Greifwege und sichert eine hygienisch einwandfreie Umsetzung, daher ist es ratsam, verschiedene Grundinstrumente oder Basisprodukte vorab gezielt auf die folgende Behandlungsmaßnahme abzustimmen.

2. Patienten „abholen“ (5 Minuten)

Nach einem kurzen Einführungsgespräch, in welchem das Prophylaxepersonal gezielt auf die Wünsche sowie Rückfragen des Patienten eingehen kann, folgt der Check-up des Anamnesebogens. Danach kann mit der Durchführung der Individualprophylaxe begonnen werden.

3. Inspektion der Mundhöhle, Kontrolle der Weichgewebe und Kontrolle des Mundhygienestatus (10–15 Minuten)

Nach einer kurzen Inspektion der Mundhöhle folgt die Kontrolle der Weichgewebe. Hierbei sollten unter anderem die Zungenoberfläche/Unterseite, der Mundboden, der Gaumen, die Umschlagfalte, die Wangeninnenflächen und die Lippen genauer beurteilt werden (Abb. 1). Dann kann mit der Erhebung des Mundhygienestatus begonnen werden, dieser besteht aus Blutungs- und Plaque-Index. Es ist sinnvoll, den Blutungs-Index vor dem Plaque-Index durchzuführen und zu erheben, da die positiven Blutungspunkte vor dem Anfärben der Zähne leichter zu erkennen sind als danach. Das Anfärben der Zähne kann mittels Mira 2 Ton und einem Q-Tip umgesetzt werden (Abb. 2 und 3).

GUM® PerioBalance®

SUNSTAR



Das Nahrungsergänzungsmittel FÜR DAS ZAHNFLEISCH

- Nurch die probiotische Wirkungsweise wird das Gleichgewicht der oralen Mikroflora wieder hergestellt und dadurch die natürlichen Abwehrmechanismen des Mundes gestärkt.
- Enthält Lactobacillus reuteri Prodentis®, die patentierte Kombination von zwei Bakterienstämmen vom Lactobacillus reuteri.¹
- Geeignet für Patienten mit chronischer Parodontitis und immer wieder auftretender Gingivitis.
- Als Ergänzung zu Scaling und Root Planing während der Erhaltungsphase bei der Parodontalbehandlung.^{2,3}
- Um den Nutzen professioneller Zahnreinigung langfristig zu erhalten.



¹ L. reuteri AT CC 55730 und L. reuteri AT CC PTA 5289

² Teughels W et al. Clinical and microbiological effects of Lactobacillus reuteri probiotics in the treatment of chronic periodontitis: a randomized placebo-controlled study. J Clin Periodontol 2013

³ Vivekananda et al. Effect of the probiotic Lactobacilli reuteri (Prodentis) in the management of periodontal disease: a preliminary randomized clinical trial. J Oral Microbiology 2010, 2:5344

Möchten Sie mehr über die Einsatzgebiete von Probiotika erfahren?

Besuchen Sie unser Symposium
im Rahmen der DGP Jahrestagung
in Münster am

20.09.2014

von 10:00 - 11:30 Uhr





Abb. 5: Die Vorpolitur. – **Abb. 6:** Die Vorpolitur mit Minibrush. – **Abb. 7 und 8:** Feinpolitur und Abschlussituation mit dem Reinigungsergebnis. – **Abb. 9 und 10:** Die Intensivfluoridierung.

Es ist ratsam, sich im Prophylaxeteam auf die Durchführung und Dokumentation eines bestimmten Index zu beschränken, um eine bessere Reproduzierbarkeit gewährleisten zu können. Nach dem Auswerten der Indices (Abb. 4) sollten die Befunde kurz mit der Patientin besprochen werden. Eine intraorale Kamera oder ein Handspiegel mit Vergrößerungseffekt können hierbei unterstützen und behilflich sein.

4. Durchführung der Professionellen Zahnreinigung und Politurmaßnahmen (Vor- und Feinpolitur) (30 Minuten)

Mittels maschineller sowie manueller Instrumente werden alle supragingivalen, harten und weichen Zahnbeläge entfernt. In diesem Patientenfall folgt bezüglich der freiliegenden Zahnflächen eine Vorpolitur mit einer weichen Prophylaxebürste und der feinkörnigen DMG Flairesse Prophylaxepaste mit Minzaroma, um leichte

extrinsische Zahnverfärbungen schonend entfernen zu können (Abb. 5). Schachtelstellungen und schwer erreichbare Areale werden mit einer Soft-Minibrush und selbiger Paste nachbearbeitet (Abb. 6).

Danach führe ich eine Feinpolitur durch. Hierzu verwende ich einen feinen Prophylaxekelch und die feinkörnige Prophylaxepaste mit Melonengeschmack (Abb. 7). Das fruchtig frische Aroma punktet bei allen Altersklassen. Die Paste lässt sich sehr gut verarbeiten, sie spritzt und klebt nicht an den Weichgeweben. Die Prophylaxepaste fördert trotz des vorhandenen Fruchtaromas, nicht zusätzlich den Speichelfluss. Es ist eine leichte, angenehme Durchführung der Politurmaßnahme möglich. Zervikalbereiche werden optimal gereinigt und erreicht, ohne dass die Patientin empfindliche Areale im Mund als unangenehm wahrnehmen kann (Abb. 8).



We care for healthy smiles

Immer ein Grund zum Strahlen!

TePe Interdentälbürsten stehen für höchste Effizienz,
Qualität und Komfort bei der Anwendung.
Mit langem oder kurzem Griff, geradem oder gewinkelt
Bürstenkopf, in unterschiedlichen Stärken und Größen –
einfach immer die richtige Empfehlung für Ihre Kunden!

TePe. Das Original.

www.tepe.com

QM-Checkliste

Vorbereitung des Arbeitsplatzes, Basis-Set

- Bestücken der Behandlungseinheit: zwei Luft- und Wasserdüsen, grünes Winkelstück, maschinelle Instrumente, z.B. Schall-/Ultraschallgerät, Airflow/Pulver in diversen Geschmacksrichtungen oder für supra- und subgingival
- Absaugkanülen (groß/klein)
- Mundspülbecher, Papiertaschentuch, Patientenumhang
- Arbeitstray (zwei Mundspiegel klein, eine zahnärztliche Tastsonde, ein Parodontometer oder eine PSI-Sonde, eine zahnärztliche Pinzette, eine anatomische Pinzette, manuelle Instrumente/Scaler/Küretten [nach Vorlieben])
- Wattepellets, Watterollen, Q-Tip, Plaquetfärbelösung im Dappenglas, Watterolle mit Vaseline
- Handspiegel mit Vergrößerungseffekt
- Mundhygienehilfsmittel (Demomodell, Handzahnbürste, elektrische Zahnbürsten, Zahnpasta/Mundspüllösungen, Zahnseide/Flosser, Interdentalbürsten ...)
- Politurmaterialien (Politurkelch, Prophylaxebürstchen, je nach Einsatzgebiet grob und fein)
- Politurpaste (grob, mittel, fein – in diversen Geschmacksrichtungen wählbar)
- Anmischblock/Glasplatte
- Becher im Haltersystem, zum Entsorgen der benutzten Materialien
- Fluorid/CHX-Präparate
- Merkblätter, Aufklärungsmaterialien, Dokumentationsunterlagen, Give-aways ...

5. Mundhygieneinstruktion und Motivation, PSI/Messstatus, Lokalfluoridierung/CHX-Anwendung (10–15 Minuten)

Es folgt die Mundhygieneinstruktion, bei welcher man sich, um die Patienten nicht zu überfordern, auf maximal drei Basics beschränken sollte. Optimal ist es, wenn die häuslich bereits vorhandenen Putzutensilien zu jeder Prophylaxesitzung mit in die Zahnarztpraxis gebracht werden. Dies ermöglicht dem Fachpersonal eine einfache und zweckgemäße Beratung oder auch Umstrukturierung.

Zum Beispiel:

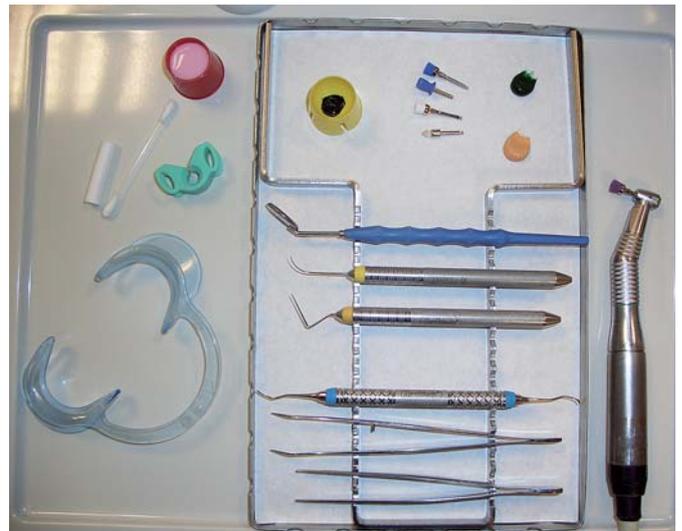
I. Zahnbürste

Handzahnbürste: manuell, weich/soft, mit rezessionsorientierter Putztechnik und Demo am Modell sowie in der Mundhöhle

Elektrische Zahnbürste: Hersteller/Modell erfragen, Soft-Aufsteckbürste, Demo am Modell und in der Mundhöhle (wenn elektrische Zahnbürste anbei)

II. Zahnpasta

Sensitivzahnpasta



III. Interdentalraumpflege

Zahnzwischenraumbürsten anpassen (maximal zwei Größen), Demo mittels Handspiegel und unter Anleitung, Patientin „üben lassen“, Motivation nicht vergessen.

Nach der Motivation und Instruktion kann ein PSI-Index oder ein Sondierstatus erhoben werden. Zum Abschluss der Behandlung folgt eine Intensivfluoridierung der freiliegenden Zahnhalsbereiche mittels DMG Flairesse Fluoridlack (Abb. 9 und 10).

6. Nachrüsten des Arbeitsplatzes (5 Minuten)

Der Arbeitsplatz wird gesäubert, gereinigt und nachgerüstet.

Fazit

Das Durchführen einer perfekten Prophylaxesitzung ist unter Berücksichtigung bestimmter Arbeitsabläufe, gekonnter Umsetzung theoretischer Fachkenntnisse in den praktischen Behandlungsphasen sowie Erkennen des derzeit vorliegenden Mundgesundheitszustandes inklusive der dazugehörigen Dokumentation der intraoralen Befunde einfach umsetzbar.

Unter Berücksichtigung des Hauptanliegens unserer Patientin führen wir individuelle Behandlungsmaßnahmen durch, welche durchaus positiv in Erinnerung bleiben. Dies schafft Vertrauen und fördert zusätzlich auch die Patientenbindung. ■

■ KONTAKT

Sabrina Dogan

Dentalhygienikerin
Praxis für Zahnheilkunde Mauer
Sinsheimer Str. 1
69256 Mauer
Tel.: 06226 1200



Ultrastarke Vector-Power für Schnelligkeit bei der PZR.

Der neue Vector Paro Pro.

- Mit dem kraftvollen Scaler für Top-Speed
- Die wirksame Methode zur nachdrücklichen Entfernung supragingivaler und subgingivaler Auflagerungen
- Zusätzliches Paro-Handstück mit linearer Schwingungsumlenkung für die schonende Recall- und Periimplantitistherapie

Mehr unter www.duerrdental.com



Der neue Vector® Paro Pro.

 DÜRR
DENTAL

Parodontitis- und Periimplantitistherapie: schmerzfrei, minimalinvasiv, effektiv

Wie bewertet eine Dentalhygienikerin das einzige Komplettsystem in der Parodontologie für eine leistungsstarke professionelle Zahnreinigung sowie für eine minimalinvasive Parodontitis- und Periimplantitistherapie? Im Gespräch mit Zahnärztin und Fachjournalistin Dr. Aneta Pecanov-Schröder hebt DH Miriam Heyne aus Stuttgart anschaulich hervor, welche Bedeutung das System Vector Paro Pro innerhalb eines effizienten Prophylaxe-Konzepts hat und wie auch Implantatpatienten in der Nachsorge erfolgreich therapiert werden können.

Dr. Aneta Pecanov-Schröder



■ „Mit dem Vector Paro- und Vector Scaler-Handstück kann ich meine Prophylaxepatienten minimalinvasiv schonend und gleichzeitig effektiv behandeln“, hebt Miriam Heyne ein markantes Merkmal des Vector Paro Pro-Konzepts hervor und betont: „Vibrationen am empfindlichen Dentin entfallen, und durch die fast berührungsfreie Anwendung spürt der Patient keinen typischen ‚Ultraschall‘-Schmerz – das führt zu einer sehr hohen Patientenakzeptanz, ein klarer Vorteil der Behandlung in der Praxis.“

Komplettsystem für den Prophylaxe-Alltag

Die erfahrene Dentalhygienikerin weiß, wovon sie spricht: Sie arbeitet seit rund 15 Jahren mit dem System und führt seit ihrer Referententätigkeit am Zahnmedizinischen Fortbildungszentrum (ZFZ) in Stuttgart mit dem System Schulungen für die Praxis sowie auf Kongressen durch. „Grundsätzlich ist das Ziel, innerhalb der unterstützenden Parodontitis- (UPT-)Therapie bei bis zu vier Sitzungen im Jahr die Wurzeloberfläche zu schonen und möglichst glatt zu hinterlassen. Mit dem Vector Paro-Handstück in Verbindung mit Fluid polish gelingt das. Meine Patienten verspüren während der Behand-

lung keine Schmerzen, unter anderem, weil das Gerät im Vergleich zu anderen Geräten viel weniger Kühlwasser benötigt.“ Das liegt an der linearen Schwingungsrichtung des Paro-Handstücks: Eine Seitwärtsbewegung, wie sie bei herkömmlichen Ultraschallgeräten vorkommen kann, entfällt, und durch die lineare Antriebsmethode ist eine Erhitzung der Instrumente ausgeschlossen. Bei der Patientenmotivation bietet das eine wertvolle Unterstützung, zum Beispiel bei der Nachsorge im Zuge der parodontalen Erhaltungstherapie. Heyne: „Dadurch erleichtere ich ‚Paropatienten‘ mit freiliegenden und empfindlichen Zahnhälsen die Recallsitzung.“

Zum Komplettsystem Vector Paro Pro gehört sowohl das Handstück Paro für eine schmerzarme und minimalinvasive Behandlung der Parodontitis und Periimplantitis als auch das Handstück Scaler für eine effiziente supra- und subgingivale Zahnreinigung. Heyne: „Das Scaler-Handstück verwende ich für die supragingivale Zahnsteinentfernung und setze das Paro-Handstück bei allen subgingivalen Ablagerungen oder Entzündungen ein. Hierbei arbeite ich in der Nachsorge ausschließlich selektiv, Befunde wie ein ‚Bleeding on Probing‘ (BOP) oder das genaue vorherige Sondieren geben mir hier Aufschluss über eine therapeutische Indikation. So vermeide ich Übertherapie und arbeite sehr patientenindi-



Abb. 1a: Das Komplettsystem Vector Paro Pro vereint die Handstücke Vector Scaler für eine effiziente supra- und subgingivale Zahnreinigung... – **Abb. 1b:** ... und Vector Paro für eine schmerzarme und minimalinvasive Behandlung der Parodontitis und Periimplantitis.



Abb. 2a: Beide Handstücke sind leicht zu sterilisieren. – **Abb. 2b:** Die Sterilisationsbox mit perforiertem Boden und Einsatz zur Sterilisation und Aufbewahrung des Handstücks und der Tool-Kits.

viduell.“ Beide einfach sterilisierbaren Handstücke besitzen einen piezokeramischen Antrieb und können mit einer speziellen Hydroxylapatit-Suspension (Vector Fluid polish) betrieben werden. „Medizinische Spülungen wie Chlorhexidin vertragen sich mit dem Gerät sehr gut und ergänzen ein Full Mouth Disinfection-Konzept“, findet Heyne und fügt hinzu: „Die neuen Aufsätze für die subgingivale Instrumentation machen das Scaler-Handstück komplett. Zur Entfernung von Ablagerungen in tiefen Zahnfleischtaschen eignen sich die links- und rechtsgebogenen schlanken Aufsätze und die LED-Beleuchtung im Handstück ist dabei sehr hilfreich, denn sie erleichtert es, jeden Winkel auszuleuchten, ohne dabei Wärme abzugeben.“

Das System gewährleistet eine schnelle, konstant leistungsstarke Anwendung und eine zuverlässige Entfernung des Biofilms bei größtmöglicher Schonung empfindlicher Gewebestrukturen. „So kann ich als Dentalhygienikerin das Vector-Prinzip umfassend anwenden – in Vorbehandlungen, parodontalem Deep Scaling sowie in Erhaltungs- und Prophylaxebehandlungen – und auf diese Weise mein komplettes Spektrum abdecken. Lediglich die supragingivale Politur oder kosmetische Farbbelagsentfernung werden von anderen Geräten bewältigt“, merkt Heyne an. „Die Möglichkeit, die Intensität des Gerätes regulieren zu können, hilft dabei, unterschiedliche Ablagerungen gezielter zu entfernen.“ Zusätzlich erleichtert das drahtlose Fußpedal („Für mich als Linksfüßer hervorragend.“) die Handhabung des Systems in der Praxis.

PAR-Behandlungsablauf in der Praxis

„Im Vordergrund steht der Patient und wir sollten ihn mit unseren idealen Vorstellungen nicht überfordern“, gibt Heyne zu verstehen und verdeutlicht: „Dabei ist der Weg das Ziel. Wir sollten nicht aus den Augen verlieren, dass jeder Patient ein Individuum mit ganz persönlichen Prioritäten ist. Meine Aufgabe als Dentalhygienikerin ist es, ‚Zwischentöne‘ herauszuhören und dann gemeinsam mit meinem Chef ein passendes Konzept für den Patienten zu finden.“

Für eine erfolgreiche Paro-Therapie ist ein auf Kontinuität und Qualität begründetes Behandlungskonzept entscheidend. Dieses umfasst Heynes Erfahrung nach eine Hygienephase zu Beginn. Heyne: „Der Patient wird über Mundhygienemittel aufgeklärt und es werden alle supragingivale Ablagerungen entfernt.“ Nach spezieller Anamnese wird ein konkretes Behandlungskonzept für die Parodontalbehandlung erarbeitet. Heyne: „Das wird oft in Zusammenarbeit mit anderen Medizinern, zum Beispiel Kardiologen, durchgeführt.“ Im Anschluss folgen engmaschige Kontrollen und Remotivation sowie gegebenenfalls eine chirurgisch-korrektive Phase.

In welcher Form der Behandlungsablauf organisiert wird, hängt unter anderem von der Mitarbeiterstruktur der jeweiligen Praxis ab. „Eine Dentalhygienikerin kann alle nicht chirurgischen parodontalen Behandlungen nach Delegation selbst durchführen“, erklärt Heyne, „und nimmt dem Zahnarzt den Hauptteil der parodon-



Abb. 3: Heyne: „Mit wenigen Handgriffen kann ich das Handstück oder den Aufsatz wechseln und meinen Patienten effektiv und dabei schmerzarm und schonend behandeln.“

talen Sanierung ab, während die fortgebildete Prophylaxemitarbeiterin bei Aufklärung und Motivation des Patienten eine große Hilfe sein und für das Debridement im supragingivalen Bereich eingesetzt werden kann.“

Behandlung einer Mukositis und Periimplantitis

„Die Implantatreinigung“, betont die Prophylaxe-Expertin, „ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Prophylaxealltages geworden.“ In diesem Zusammenhang sieht sie die indirekte Therapie einer Mukositis und Periimplantitis als „das perfekte Einsatzgebiet für das Vector Paro-Handstück“. Es würden für die Implantatreinigung zwar viele unterschiedliche Systeme angeboten, so Heyne, jedoch „werden die unterschiedlichen Implantatoberflächen, -gewinde und Schraubverbindungen nicht immer ausreichend erreicht“. Mit den Vector Periimplantitis-Instrumenten werden zugängliche „Poren, Mulden oder Lakunen durch die



Abb. 4: Heyne: „Die karbonfaserverstärkten Kunststoffaufsätze ohne Metallkern eignen sich hervorragend, um Zahnstein am Implantat zu entfernen und dabei die Originaloberfläche des Implantates nicht zu verletzen.“

Streuung des Pulvers optimal gereinigt“, führt Heyne aus und ergänzt: „Die karbonfaserverstärkten Kunststoffaufsätze eignen sich hervorragend, um Zahnstein am Implantat zu entfernen und dabei die Originaloberfläche des Implantates nicht zu verletzen. Empfindliche Strukturen bleiben erhalten. Durch die grazilen Aufsätze wird der Implantatsulkus hierbei geschont und im Vergleich zu Handinstrumenten deutlich weniger überdehnt.“

Fazit für die Praxis

Um einen Patienten effektiv und schonend zu behandeln, bedarf es für eine professionelle Sitzung unterschiedlicher Instrumente. „Beim Vector Paro Pro muss dazu nur mit wenigen Handgriffen das Handstück oder der Aufsatz gewechselt werden“, so Heyne. Gesamt gesehen bietet das neue System ein größeres Einsatzgebiet und sei bedienungsfreundlicher geworden. Heyne: „Mit dem Gerät decke ich einen Großteil meiner Instrumentation ab, aufeinander abgestimmtes Zubehör komplettiert das Prinzip.“

Jede Praxis sollte für sich das richtige Konzept und damit verbunden das richtige Instrument finden, ist Heyne überzeugt. „Ich weiß aus Erfahrung um die Vielfalt der Geräte und kenne Vor- und Nachteile. Der Vector Paro Pro ermöglicht es, einen großen Teil der Prophylaxe, der Paro-Therapie wie auch der Behandlung einer Periimplantitis abzudecken. So kann ich den großen Vorteil nutzen, wenige unterschiedliche Geräte einzusetzen und damit platzsparend zu arbeiten und kann zudem auf einen kompetenten Service des Anbieters zurückgreifen.“

Im Idealfall nehme sich eine parodontologisch ausgerichtete Praxis einen Nachmittag Zeit und lasse sich von einer Fachkraft bei unterschiedlichen Patienten mit dem Vector Paro Pro „an die Hand“ nehmen. Heyne: „Ein Patient kann nur sehr schwer einschätzen, ob ich gut oder fachgerecht gearbeitet habe. Allerdings kann er sehr gut Schmerz beurteilen und bringt seine Erfahrung in Verbindung mit meiner Arbeit. Mit deutlich schmerzarmen Behandlungen, die das indirekte Arbeiten mit Vector Fluid polish und das reduzierte Kühlwasser bewirken, erziele ich eine hohe Patientenakzeptanz. Das verstärkt das ‚Wohlfühlklima‘ für den Patienten und ich bekomme den Lohn und das Lob für meine Mühen unmittelbar von meinen Patienten.“ ■

KONTAKT

DH Miriam Heyne
 Zahnarztpraxis Dr. Peter Weber
 Europastr. 11
 72622 Nürtingen
 Praxis: 07022 31818
 Büro: 0711 69970811



AIR-FLOW MASTER PIEZON[®] → FÜR ERFOLGREICHE **SUB- UND** **SUPRAGINGIVALE** PROPHYLAXE, SCALING INKLUSIVE



EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW[®] ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz

Röntgenalltag pur für die ZMF

Der Röntgenalltag in einer Zahnarztpraxis kann hektisch werden, denn schließlich sollen weder der Patient noch der Chef länger als nötig warten. In dieser Situation können Farben sowohl die Abfolge der nötigen Handgriffe erleichtern als auch die Erfolgssicherheit deutlich erhöhen – mit einem abgestimmten System von rot-gelb-blau-grün-codierten Haltern. Wie das funktioniert, erläutert im Folgenden ZMF Michaela Müller, die als Röntgenassistentin in einer Leipziger Zahnarztpraxis schon über zehn Jahre lang damit gearbeitet hat.

Michaela Müller

■ Jeder, der einmal mitten im Röntgenalltag gestanden hat, weiß es: Geeignete Haltesysteme sind eine wertvolle Hilfe für die richtige Positionierung eines Films oder Sensors im Mund des Patienten und somit unverzichtbar für hochpräzise und verzerrungsfreie Aufnahmen. Allerdings erfordert die korrekte Anwendung ein gewisses Fingerspitzengefühl. Auf der Suche nach einem System, das mir die Anfertigung von Aufnahmen für eine sichere Diagnose bei komfortablem Handling erleichtert, stieß ich 2001 auf die XCP-Röntgenhalter für Filme- und Sensoren.

So arbeite ich nun schon seit über zehn Jahren nach diesem Konzept und bin nach wie vor überzeugt. Am Anfang stand der XCP-Evolution-Komplettsatz. Er umfasst für jede einzelne Aufnahme drei aufeinander abgestimmte Einzelteile: den Halter inklusive Bissplatte, die Zentrierstange bzw. den Arm und den Visierring. Sie sind nach einem Colorsystem gekennzeichnet, das auch die Weiterentwicklungen in den Jahren bis heute durchzieht. Mit diesen ansprechenden Farben für eine funktionelle Codierung verbindet sich ein hoher Wiedererkennungswert und erleichtert das Zusammenfügen. Zum Beispiel ist für eine Aufnahme im Frontzahnbereich alles blau: der Film- oder Sensorhalter, der Pin, über den ich den Halter am Arm befestige, und genauso die Stelle, wo ich den Arm am Ring durchstecken muss. Die Signalfarbe für den Molarenbereich ist Gelb, für die Bissflügelaufnahme Rot und für die Endo-Aufnahme Grün. Dadurch wird das gesamte System selbsterklärend. Die beigefügte Anleitung im Posterformat macht die An-

wendung nahezu spielerisch einfach, sodass es mich zuweilen an Baukastensysteme aus Kindertagen erinnert. Die eingängige Systematik hilft mir dabei, auch an besonders hektischen Arbeitstagen die unterschiedlichen Teile richtig zuzuordnen, korrekt zusammenzufügen und patientenfreundlich einzusetzen – bei Bedarf auch in erstaunlichem Tempo und das Ganze sehr einfach. Das Resultat ist ein schnelles und korrektes Röntgenergebnis.

Sichere Handhabung

Das seit einigen Jahren verfügbare XCP-ORA „Ein Ring & Arm Positioniersystem“ kommt mit nochmals weniger Einzelteilen aus und vereinfacht damit den Aufwand rund um die exakte Fixierung von Röntgenfilmen und Digitalsensoren. Sicher, jede Praxis hat zur richtigen Positionierung ein System, das im Alltag funktioniert. Aber das ganze Equipment ist oft umfangreich, und ich kenne Praxen, daquellen die Schubladen und Autoklaven davor schier über. Mit dem System in unserer Praxis brauche ich statt bisher drei Visierringe und drei Führungsstangen nur noch einen Visierring und eine Führungsstange. Mit diesen beiden Komponenten schaffe ich alles, was für die korrekte Aufnahmetechnik nötig ist. Dazu stecke ich einfach Arm und Ring in unterschiedlicher Weise zusammen und erhalte schnell die passende Konstellation für Frontzahn-, Molaren- und Bissflügel-Aufnahmen. Die Kombination mit allen bei uns vorhandenen Bissblöcken ist unproblematisch.



Abb. 1

Abb. 2

Abb. 3

Abb. 1: Das gesamte XCP-System für Filme auf einen Blick: Wie die einzelnen Teile (Visierring, Arm und Röntgenhalter mit Bissplatte) ineinanderzustecken sind, signalisieren die Farben – blau für den Frontzahnbereich, gelb für die Molaren, rot für die Bissflügelaufnahme und grün für die Endodontie. – **Abb. 2:** Die Sensorhalter eignen sich für alle handelsüblichen Sensoren. – **Abb. 3:** XCP-ORA: ein Ring, ein Arm für Front-, Molar- und Bissflügel-aufnahmen, kompatibel mit allen Film- oder Sensorbissplatten. – Fotos: DENTSPLY RINN



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 4: XCP-DS Fit – für eine gelungene Frontzahnaufnahme: einfach den flexiblen Gummizug in Pfeilrichtung ziehen (passt sich dadurch allen Sensoren Größe 1 und 2 flexibel an), Sensor hineingleiten lassen, Gummizug loslassen. Halter auch für Molar- (gelb) und Bissflügel- (rot) erhältlich. – **Abb. 5:** Dasselbe in Grün – mit diesen Röntgenhaltern funktioniert die Endo-Aufnahme. Die Bissplatte hat eine extra Aussparung, damit dort Platz für die Endofeile ist. – **Abb. 6:** Der Tubus des Röntgengeräts wird nach dem Ring ausgerichtet. – Fotos: DENTSPLY RINN

Mit großer Begeisterung kam vor drei Jahren der neue Universal-Sensorhalter XCP-DS Fit bei uns an. Er passt für alle handelsüblichen Sensoren (Größe 1 und 2), lässt sich schnell und leicht anbringen und garantiert sicheren Halt. Seine Oberfläche ist mit Silikon gepolstert, und die Vorteile merke ich bei vielen Patienten: schleimhautfreundlich, schmerzfrei im Mund platzierbar, der Patient hält still, und die Aufnahme verreißt nicht. Auch beim neuen System entpuppt sich im Alltag der praktische Farbcode als große Hilfe. Einmal gelernt, bleibt der Code jedem Teammitglied im Gedächtnis haften. Das bringt Routine in die Organisationsabläufe – was wichtig ist, da die Röntgenvorbereitung de facto unbewusst abläuft. Es ist eine flexible Einstellbarkeit gegeben, die ein leichtes Einbringen des Sensors mit Schutzhülle ermöglicht und wiederum ein Verrutschen im Mund verhindert. Selbst wenn ich zwischendurch einmal aus dem Zimmer gehe: Der Sensor bleibt nach wie vor akkurat positioniert. Die flexiblen Silikonstripps- oder Hosenträger lassen sich bei Verschleiß unkompliziert auswechseln und jederzeit im Multipack nachbestellen.

Tricks für Einsteiger, Spezialisten und Hygieneverantwortliche

Ein kleiner Tipp für Einsteiger: Man sollte anfänglich darauf achten, dass der Visiering und die Bissplatte wirklich parallel zueinander liegen. Und dann nach dem Zusammenstecken von Stab, Bissplatte und Visiering einmal durch den Visiering durchschauen wie durch ein Fernrohr; wenn die Bissplatte zu sehen ist, es ist perfekt. Mit diesem einfachen Trick lassen sich Anfänger- bzw. Schussfehler vermeiden. Schnell merkt man dann, wie sehr die ergonomische Form der Bissplatten das Einbringen in den Mund erleichtert und wie patientenfreundlich die Positionierung vonstatten geht. Die Visieringe lassen sich mühelos auf die stabilen Metallführungsstangen aufstecken und erlauben dennoch eine korrekte Positionierung des Röntgentubus, ohne zu verrutschen. Ein Tipp für Spezialisten: Dem Endodontiesatz des Systems gebührt eine extra Erwähnung, denn er ist besonders anwender- und patientenfreundlich. Bei Endo-

Röntgenhaltern ist das nicht selbstverständlich. So nimmt dieser Endosatz der Aufnahme den altbekannten Schrecken. Er ermöglicht das Röntgen mit Endofeilen in allen Regionen – also auch im Molarenbereich –, ohne eine sogenannte Maulsperre zu verursachen. Dank der abgerundeten Form lässt sich die Bissplatte schmerzfrei einbringen. Es besteht keinerlei Gefahr, dass der Film oder der Sensor verrutscht – im Gegensatz zu „Klebeversionen-Einmalartikeln“.

Ein Tipp zur Hygiene: Alle XCP-Produkte sind für die Sterilisation im Autoklaven geeignet.

Ich sehe es auf jeden Fall als positiv, dass sich die Produkte mehrfach verwenden lassen, denn es handelt sich um ein hochwertiges Sortiment aus langlebigen und stabilen Einzelteilen. Keine Einwegartikel – das bedeutet auch mehr Umweltfreundlichkeit. Zudem ist alles untereinander kompatibel. Das spart Kosten, weil nicht etwa bei jeder Neuerung separate Komplettsätze angeschafft zu werden brauchen.

Fazit für die Praxis

Das Arbeiten mit den Produkten macht Spaß. Speziell XCP-ORA stellt als Einsteiger-Set oder Erweiterung ein Muss für jede innovative Praxis dar, und die XCP-DS Fit-Produkte (für die Platzierung von Sensoren) haben in unserer Praxis geradezu einen Jubelsturm ausgelöst. Oft sind es gerade die vermeintlichen Kleinigkeiten, die den Alltag wesentlich bestimmen, ihn erleichtern und letztlich für mehr Sicherheit bei Diagnose und Therapie sorgen. Ich freue mich schon auf die nächste Neuheit in diesem Bereich. ■

KONTAKT

DENTSPLY DeTrey GmbH
De-Trey-Straße 1
78467 Konstanz
Tel.: 07531 5830
www.dentsply.de



Wie eine Lotusblüte: Mikro-Hydroxylapatit in Zahncreme

Seit einigen Jahren gibt es Zahncremes auf dem Markt, die behaupten, feine Risse reparieren zu können, die Zähne aufzuhellen und eine zusätzliche Mineralisation angegriffener Zähne zu ermöglichen. Auch bei sensiblen Zähnen sollen diese Zahncremes schnell wirksam sein. Feines Hydroxylapatit oder „flüssiger Zahnschmelz“ hat viele Vorteile, wenn er in Kombination mit Fluorid eingesetzt wird. Folgender Beitrag beleuchtet den Wirkstoff Mikro-Hydroxylapatit näher.

Dr. rer. nat. Frank Schynowski



© Klagyik Viktor

■ Eine Zahncreme, die feines Hydroxylapatit enthält (der Hersteller nennt es Zink-Carbonat-Hydroxylapatit) wurde von der Stiftung Warentest (Zeitschrift test, Heft 11/2013) als mangelhaft bewertet. Die wird allerdings nicht durch das Hydroxylapatit verursacht, sondern liegt an dem fehlenden Fluorid. So schreibt die Stiftung: „Zahncremes ohne Fluoride sind im Hinblick auf Kariesprophylaxe nicht geeignet.“ Das ist richtig, denn kein Wissenschaftler bezweifelt heute noch den Nutzen von Fluorid bei der Kariesprophylaxe. Es ist also kein Fortschritt, wenn in einer Zahncreme dieser Wirkstoff weggelassen wird. Und, Mikro-Hydroxylapatit zusätzlich zu Fluorid? Prinzipiell soll sich das Fluorid mit dem Zahn verbinden, welcher aus Hydroxylapatit besteht. Wenn die Zahncreme nun feines Hydroxylapatit, „flüssigen Zahnschmelz“, enthält, dann müsste sich das Fluorid in der Tube an das Hydroxylapatit anlagern. Genau das tut es auch, und aus diesem Grund wird in den meisten Hydroxylapatit-Zahncremes das Fluorid weggelassen. Die medizinische Zahncreme ApaCare enthält beides – Fluorid und Mikro-Hydroxylapatit. Wie das geht? Ganz einfach: Ein Patent beschreibt, wie man das Fluorid vor der Reaktion in der Tube schützt. Erst wenn die Creme auf die Zähne kommt, kann das Fluorid reagieren. Ein unabhängiges Labor be-

stätigt (Prüfbericht des Instituts Fresenius), dass das freie Fluorid in der Zahncreme auch nach jahrelanger Lagerzeit noch aktiv ist.

Es gibt ein zusätzliches ApaCare-Produkt, welches fluoridfrei ist: ApaCare & Repair. Dieses sollte aber erst nach einer Zahnreinigung mit einer Fluoridpaste eingesetzt werden. Der Zahnschmelzanteil ist in ApaCare & Repair stark erhöht und auf Putzpartikel wird verzichtet. So kann nach vorangegangener Reinigung optimal versiegelt werden.

Was bringt das zusätzliche Hydroxylapatit?

Mikrofeines Hydroxylapatit kann sich in einer hauchdünnen Schicht auf allen Oberflächen anlagern und wird auch durch die Zahnbürste oder Wasser nicht wieder abgespült. Diese Schicht sorgt für die Reduktion von Sensibilitäten, für einen höheren Zahnglanz, hellt die Zähne auf und schützt sie vor einem Säureangriff. In der täglichen Ernährung wird der Zahnoberfläche durch saure Nahrung oder durch die von Mundbakterien gebildete Säure Mineralien entzogen. Es kommt zu Mikroporen und stumpfen Oberflächen, die man besonders vom Verzehr



Abb. 1: ApaCare & Repair und ApaCare Remineralisierende Zahncreme.

Die ganze Welt
der Prophylaxe

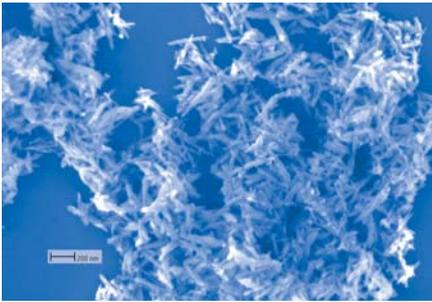


Abb. 2: Rasteraufnahme Nanopartikel.

von Zitrusfrüchten her kennt. Nach dem Essen werden die Mineralien aus dem Speichel ganz langsam wieder in den Zahn eingelagert. Bei häufigem Genuss von Säuren, z.B. in Form von Obst, Salat, Wein oder bei regelmäßigem Genuss süßer Zwischenmahlzeiten (gesüßte Getränke oder Süßspeisen), überwiegt der Verlust an Zahnschmelzmineralien. Es kann zu Zahnabrationen, Gelbverfärbungen und zu

Karies kommen und die Zähne verlieren ihren natürlichen Glanz.

Mikro-Hydroxylapatit ist in ApaCare als flüssiger Zahnschmelz enthalten, was bei jeder Anwendung als Zahnpaste, Pflegepaste, Polierpaste oder Zahnbalsam zu einer Schutzhülle aus Hydroxylapatit führt. Am effektivsten ist die Wirkung, wenn auf die Zähne nach dem Putzen mit ApaCare Zahncreme die Intensiv-Zahnpflegepaste ApaCare & Repair aufgetragen oder der Mund mit ApaCare Liquid Zahnbalsam gespült wird.

Und: Die Mikro-Apatitkristalle lösen sich im Körper in seine Bestandteile Kalzium und Phosphat, welche die natürlichen Bausteine unseres Körpers sind, wieder auf. Die offenen Kanälchen im Zahnbein werden durch regelmäßige Anwendung oberflächlich mit Mikro-Apatitkristallen verschlossen und versiegelt, Missempfindungen und Sensibilitäten gehen rasch zurück. Nach außen funktioniert die Mikro-Hydroxylapatit-Schutzschicht ähnlich einer Lotusblüte und verleiht den Zähnen eine wasser- und schmutzabweisende Oberfläche. Bakterienbeläge und Farbstoffe perlen ab.

In Studien geprüft

In dem renommierten Fachmagazin „Journal of Dentistry“ wurde eine an der Charité in Berlin durchgeführte In-vitro-Studie veröffentlicht, bei welcher Zahncremes mit Nano-Hydroxylapatit mit einer Aminfluorid-Zahncreme verglichen wurden.* Dazu wurden entmineralisierte Rinderzahnpräparate für zwei und fünf Wochen in artifiziellen Speichel eingelegt (nach ISO 11609) und zweimal täglich mit einer Bürste und der jeweiligen Zahncreme für fünf Sekunden gebürstet (Gesamtkontaktzeit 2 x 120 s/d). Das Ergebnis: Unter diesen Bedingungen zeigt Mikro-Hydroxylapatit bezüglich Dentin und Schmelz eine signifikant höhere Mineralisation gegenüber der Aminfluorid-Zahncreme. Zahlreiche klinische In-vitro- und In-vivo-Studien zeigen, dass mit Nano-Hydroxylapatit ähnlich hohe Remineralisationsraten zu erzielen sind wie mit Fluorid. Aber nur die Kombination ist tatsächlich besser: ApaCare enthält beides, Fluorid und Mikro-Hydroxylapatit. In Kombination kann die Remineralisation nach einer In-vitro-Studie** fast verdoppelt werden (Zunahme der Vickershärte um 90 % gegenüber nur Fluorid). Zusätzlich reduziert nHA Sensibilitäten und hellt die Zähne auf. ■

* Kielbassa et al. J Dent. 2011 Jun; 39 (6): 430–7. Epub 2011 Apr 8.

** M. Y. Kim et al., Key Engineering Materials, 330–332 (2007) pp. 1347–1350.

■ KONTAKT

Dr. rer. nat. Frank Schynowski
Lebensmittelchemiker
Geschäftsführer Cumdente GmbH
Paul-Ehrlich-Straße 11, 72076 Tübingen
Tel.: 07071 97557-21
www.cumdente.com



Bewährte Interdentalbürsten zum fairen Preis!



- hochwertige, seit über 20 Jahren bewährte und beliebte Interdentalbürste
- Halter und Bürste in einem – für eine bequeme Handhabung
- hochwertige Tynex®-Borsten, 6 verschiedene Stärken, 2 Griffvarianten („classic“ mit starrem und „flex“ mit flexiblen Griffteil)
- alle Interdentalräume, auch im Molarbereich, sind einfach zu erreichen
- kunststoffummantelter Draht, daher auch z.B. für Implantate geeignet
- ab 0,25 €/Stück

Proximal Grip classic



Proximal Grip flex



**Jetzt Muster
anfordern!**

08102-7772888

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Rosenheimer Straße 4a
85635 Höhenkirchen
Online-Shop: www.dentocare.de
E-Mail: info@dentocare.de

Go's und No-Go's in der Praxisgestaltung

Ein jeder Praxisbesitzer sowie solche, die gerade eine neue Praxis gründen, stehen vor der Herausforderung, etwas am Erscheinungsbild der Praxis zu verändern. Wahrscheinlich wurde die Praxis einmal von einem älteren Kollegen übernommen und erst mit der Zeit fällt auf, dass der Raum nicht optimal genutzt wird, geschweige denn gestaltet ist. So stört man sich schon lange an den mittlerweile leicht verbleichten Lehrpostern im Wartezimmer, steht dem großzügig aufgebauten Anmeldebereich zunehmend kritischer gegenüber und ist schon lange der Ansicht, dass ein Tapetenwechsel dringend angebracht ist ...

Bianca Beck

■ ... auch die Aufteilung der Räume entspricht in manchen Praxen nicht mehr den heutigen Anforderungen und dem Praxiskonzept. Kurzum: Am gesamten Erscheinungsbild der Zahnarztpraxis muss sich etwas ändern. Doch stellt sich zu Beginn einer solchen Neugestaltung die Frage: Wie sieht die optimale Praxisgestaltung überhaupt aus? Worauf muss man achten, was ist im Trend und wovon lässt man lieber die Finger? Noch wichtiger ist, dass das Design für das man sich dann ent-

schieden hat, auch funktional ist. Denn eine modern gestaltete Praxis mit vielen leeren Flächen bringt nichts, wenn jene Gestaltung ansonsten unpraktisch ist. Beim Umbau oder auch Neubau einer Praxis gibt es also vieles zu beachten. Und dies geht weit über die Frage, ob die Wandfarbe zukünftig weiß oder cremefarben sein soll, hinaus. Im Folgenden wird ein Überblick darüber gegeben, in welchen Bereichen erfahrungsgemäß oft falsche Investitionen getätigt werden und die wichtigsten Punkte im Zusammenhang mit der richtigen Praxisgestaltung aufgezeigt.

Empfangsbereich – bitte mit Diskretion

Ein zentraler Ort einer jeden Zahnarztpraxis ist der Empfangsbereich. Nicht selten ist es in den Zahnarztpraxen der Fall, dass dieser sehr großzügig gestaltet ist und viel Raum in Anspruch nimmt. Die Rezeption alleine benötigt oftmals schon viel Platz. Des Öfteren ist der Anmeldebereich auch nicht klar von den anderen Räumlichkeiten abgegrenzt. Jene Variante mag offen und modern auf die Patienten wirken, allerdings ist sie von wenig Nutzen. Ein so großer Anmeldebereich und Rezeption ist in der Regel völlig überflüssig; hier soll der Patient lediglich begrüßt, verabschiedet und künftige Termine vereinbart werden. Bei einem gut durchdachten Praxissystem findet sich im Empfangsbereich sogar kein Telefon mehr. Dadurch herrscht Ruhe und die Mitarbeiterin kann sich voll und ganz dem Patienten widmen. So greift man optimalerweise auf solche Methoden zurück, bei denen ein gesonderter Raum für die Annahme und Bearbeitung von Telefonaten eingerichtet ist. Solche kleinen „Call-center“ in den Praxen können auch mit fachlich weniger geschulten Personal besetzt werden und tragen zur verbesserten Nutzung der personellen Ressourcen bei. Ein besonders wichtiger Aspekt bei der Vermeidung von allzu großen Empfangsbereichen ist die Diskretion, denn die Erfahrung zeigt, dass diese leider zu oft nicht



Pro-Tip[®] TURBO

gewahrt werden kann, weil entweder gleich mehrere Patienten auf einmal angenommen werden oder der Empfang nicht von der restlichen Praxis abgegrenzt ist.

Backoffice nicht vergessen

Von einem großen Anmeldebereich sieht man auch zugunsten eines großzügigeren Backoffices ab. Hier wird extra Raum für die Abrechnung zur Verfügung gestellt. Da diese den Mitarbeiterinnen durch ihre steigende Komplexität immer mehr Zeit und Konzentration abverlangt, ist ein ruhiger Bereich hierfür in der heutigen Zeit unabdingbar. In jenem Backoffice wäre auch der Raum für das besagte Callcenter, welches das Telefon am Empfang ablöst. Ein Vorteil: Die Praxis wäre durchgängig erreichbar.

Der Wartebereich biete viele (Gestaltungs-)Möglichkeiten

Es gibt viele Möglichkeiten, den Wartebereich einer Praxis zu gestalten. Dabei gibt es Aspekte, die von der Klientel abhängen, aber auch solche, die allgemein beachtet werden sollten. So gilt es generell, von Werbung auf fest installierten Flatscreens abzusehen, denn diese vermittelt dem Patienten den Eindruck, dass man nur verkaufen möchte, und hat den Effekt, dass dieser schnell abschaltet. Möchte man auf einen Fernseher im Wartebereich nicht verzichten, bietet es sich daher eher an, Dokumentationen laufen zu lassen oder das Praxisteam vorzustellen.

Nicht selten findet man in den Praxen heute noch Zahnposter und ähnliches zur Wandgestaltung. Ich denke, wir sind uns alle einig, dass diese allerdings überhaupt nicht mehr dem ästhetischen Raumverständnis von heute entsprechen. Im besten Fall soll in der Praxis eine Art Wohnzimmeratmosphäre herrschen, bei welcher der Patient sich entspannen kann. Zu diesem Zweck ist es ratsamer, Bilder aufzuhängen, welche nichts mit Zahnheilkunde zu tun haben. Hier kann man z.B. mit mehreren Künstlern zusammenarbeiten und so für Abwechslung in der Praxis sorgen.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass der Kinderbereich in vielen Praxen ein entscheidender Punkt ist. Bei Praxen, welche sich auf Kinderzahnheilkunde spezialisiert oder grundsätzlich viele Kinder als Patienten haben, empfiehlt es sich zum Beispiel, diesen vom restlichen Wartebereich abzugrenzen. Optimalerweise durch eine Glaswand, um dem Aufsichtsbedürfnis der Eltern nachzukommen. Das mindert den Lärmpegel im Wartebereich, wodurch für andere Patienten eine angenehmere Atmosphäre entsteht.

Auf Barrierefreiheit achten

Zur allgemeinen Gestaltung und Aufteilung der Praxis kommt der Aspekt der Barrierefreiheit hinzu. Ein Thema, welchem sich in Zeiten einer alternden Gesellschaft keine Zahnarztpraxis mehr verschließen kann, denn der demografische Wandel ist da. Im Zusammenhang mit ihm gibt



Die RKI-Richtlinien fordern einen **hygienisch einwandfreien Spritzenansatz für jeden Patienten:**

Pro-Tip Turbos sind hygienische Einwegansätze für fast jede Funktionsspritze, die mittels eines Adapters einfach und schnell angebracht werden.



Pro-Tip Turbo Ansätze gewährleisten:

- ✓ Einfache und endgültige Beseitigung des Infektionsrisikos
- ✓ Einfache Anwendbarkeit
- ✓ Hervorragenden Zugang dank abgewinkeltem Design
- ✓ Beste Funktionalität
- ✓ Optimale Luft-/Wassertrennung durch 2-Kanal-System
- ✓ Sicheren Halt auf dem Adapter dank Bajonettverschluss
- ✓ Kosten- und Zeitersparnis, da die aufwendige Aufbereitung entfällt

Wir führen Ihnen Pro-Tip Turbo gerne in der Praxis vor.
Einfach anrufen und Termin vereinbaren.

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN
TEL.: 021 71/70 66 70 • FAX: 021 71/70 66 66
www.loser.de • e-mail: info@loser.de

es bei der Praxisgestaltung vieles zu beachten. So ist es ratsam, die sanitären Räumlichkeiten generell breit und geräumig zu gestalten. Somit trägt man dem gesteigerten Platzbedarf von Rollstuhlfahrern und Patienten mit Gehhilfen im Allgemeinen Rechnung. Das Gleiche gilt natürlich auch für Behandlungs- und Beratungsräume sowie für den Wartebereich. Bei Letzterem sollte darauf geachtet werden, dass die Sitzgelegenheiten auch wieder zu einem guten Aufstehen geeignet sind. Der Zugang zur Praxis sollte auch für Menschen mit einer gesteigerten Immobilität geeignet sein. Dies erreicht man unter anderem durch die Vermeidung von Stufen in und vor der Praxis oder durch das Anbringen von alternativen Rampen, Aufzügen oder auch einem Treppenlift. Besonders komfortabel sind automatische Schiebetüren, welche sich mittels einem Sensor öffnen und von alleine wieder schließen. Solche eignen sich vor allem auf den Toiletten.

Der Behandlungsraum

Der Behandlungsraum ist in jeder Praxis ein zentraler Ort. Hier verbringen der Patient und viele Mitarbeiterinnen in der Regel die meiste Zeit – hier wird behandelt. Hier sollte vor allem darauf geachtet werden, dass die Behandlungsräumlichkeiten hell genug sind. Spezielle Lampen erzeugen angenehmes Tageslicht, was für eine wohlige Atmosphäre sorgt. Weiterhin sollten die Türen breit genug sein und der Behandlungsraum selber genügend Manövrierfläche für Rollstuhlfahrer und Abstellfläche für Rollatoren bieten. Einen guten und geordneten Eindruck machen hier freie Flächen. Instrumente und sonstiges Behandlungszubehör sollten nicht offen herumliegen.

Broschüren als Werbung nutzen

Flyer und Broschüren sind vom Prinzip her eine gute Sache. Allerdings hat es erfahrungsgemäß häufig wenig Erfolg, wenn diese im Wartebereich oder am Empfang ausgelegt werden. Zum einen schenken die Patienten diesen wenig Beachtung, da sie sich in der Regel nicht angesprochen fühlen. Zum anderen entsteht durch das Auslegen von Flyern häufig Unordnung, wenn diese von Kindern durcheinandergebracht werden. Sinnvoller ist es, Broschüren und Flyer gezielt im Zusammenhang mit einer speziellen Beratung und Behandlung auszuhändigen. Des Weiteren ist es ratsam, auf Dauer Flyer mit eigenem Logo und den Worten der Praxis zu haben. So macht man Werbung in der eigenen Sache und nicht für andere Anbieter.

Bitte keine Vitrinen!

Oft sieht man zur Auslage von Artikeln, welche die Praxis verkauft, Vitrinen in den Räumlichkeiten der Zahnarztpraxen. Hiervon ist allerdings entscheidend abzuraten. In der Praxis hat sich nämlich gezeigt, dass der Verkauf durch diese nur unwesentlich angekurbelt wird. Die Zahnpflegeartikel müssen dem Patienten gezielt und in-

dividuell angeboten werden. Hierfür benötigt man allerdings keine Vitrine zur Ausstellung. Diese nimmt meistens nur Platz weg und ist ein störender Staubfänger. Ein solcher macht unnötig Arbeit, was wiederum wertvolle Zeit in Anspruch nimmt, die später an anderer Stelle fehlt.

Eine Homepage ist Pflicht

Dass ein seriöser Internetauftritt heute für jedes Unternehmen und so auch für jede Zahnarztpraxis ein Muss ist, möchte man meinen. Viel zu oft ist dies aber noch nicht der Fall. Dabei sollte sich eine Praxis diesem Thema ausführlich widmen, denn immer öfter trifft der Patient zuerst auf die Homepage und schon hier zeigt sich, ob er sich für eine Praxis entscheidet oder nicht. Es ist wichtig, dass jener Onlineauftritt professionell und gut strukturiert ist, damit sich jede Zielgruppe zurechtfindet. Von günstigen oder gar kostenlosen Angeboten sollte man dabei Abstand nehmen, denn diese eignen sich vielleicht für das persönliche Urlaubstagebuch im Netz, bei Weitem aber nicht als Homepage einer modernen Zahnarztpraxis. Hier lohnt es sich, zu investieren.

Fazit

Für eine moderne Zahnarztpraxis gibt es heute viele Kriterien, an denen sie sich messen lassen muss. Das gilt auch für die Praxisgestaltung. Dabei reicht es von kleinen Dingen, wie der Auslage der klientelgerechten Zeitschriften im Wartezimmer bis hin zu qualitätsentscheidenden Kriterien, wie der Gewährleistung der Diskretion am Empfang. Doch bei all den genannten Aspekten, die eine Praxis richtig oder auch falsch machen kann, sollte stets bedacht werden, dass eine modern eingerichtete und schön aufgemachte Zahnarztpraxis noch kein kompetentes Team macht. Natürlich trägt der erste gute Eindruck der äußeren Erscheinung dem Umstand Rechnung, dass ein Patient als Laie andere Kriterien zur Bewertung anlegt als jemand vom Fach. Jedoch verfliegt auch jener Moment und es passiert noch viel, bis er auf den behandelnden Arzt trifft. Er hat bis dahin viel Umgang mit den Mitarbeiterinnen und hier passieren leider allzu häufig Fehler. Diese lassen den guten ersten Eindruck schnell schwinden und sorgen für eine große Menge an Karteileichen. Daher gilt: Das Erscheinungsbild ist sehr wichtig, aber das gut geschulte Praxisteam ist entscheidend! ■

■ KONTAKT

Bianca Beck
beck+co.
marketing, coaching, training
Postfach 25, 55586 Meisenheim
Tel.: 06753 124800
bianca.beck@beckundco.info
www.beckundco.info





Schulungen
ProKonzept®
MPBetreibV
Hygiene
Dokumentation
Beratung



Entspannt in die Zukunft: ProKonzept® für Zahnärzte

ProKonzept® für Zahnärzte – exklusiv von dental bauer – ist die optimale Hilfe für Ihre Praxis. Es unterstützt Sie bei der Umsetzung der gesetzlichen Verordnungen und Richtlinien und lässt sich in vorhandene QM-Systeme integrieren. Mit ProKonzept® bieten wir eine professionelle Dienstleistung mit praxisnahen und schnell umsetzbaren Lösungen an.

- Beratung bei der Umsetzung von Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften der Berufsgenossenschaft
- Fit für die Praxisbegehung
- Regelmäßige Schulungen und Unterweisungen des Personals in der Praxis
- Konzepte für die Bereiche Hygiene, Arbeitssicherheit, Dokumentation, Geräte- und Röntgenmanagement
- Recall der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen
- Bestandsverzeichnis nach MPBetreibV §8 im Rahmen des Gerätemanagements
- Dokumentation der sicherheitstechnischen Kontrollen
- Unterstützung von Profis und Rechtssicherheit durch regelmäßige Updates

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
E-Mail: tuebingen@dentalbauer.de

[www.
dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG

31. Oktober 2014
Novotel Düsseldorf City West

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten



Programm 2014
PRÄVENTIONS- UND
MUNDGESUNDHEITSTAG



FORTBILDUNGSPUNKTE
8
FORTBILDUNGSPUNKTE

0277173

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG 2014 in Düsseldorf

Am 31. Oktober 2014 findet in Düsseldorf unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg, Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg und Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten erstmals der „PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG“ statt. Anspruch der Veranstaltung ist es, auf neue Weise erstklassige wissenschaftliche Vorträge mit breit angelegten praktischen Möglichkeiten und Referentengesprächen zu kombinieren.

Mit dem PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG soll vorrangig das bereits qualifizierte Praxispersonal (ZMF, ZMP, DH) erreicht werden. Die Themenauswahl ist daher nicht als allgemeiner Überblick gestaltet, sondern behandelt spezialisiert und vertiefend ausgewählte fachliche Fragestellungen. Darüber hinaus ist es Ziel der Veranstaltung, nicht nur in Bezug auf die Inhalte, sondern auch im Hinblick auf den organisatorischen Ablauf Neues zu bieten. Um die Themenkomplexe vertiefend behandeln zu können und um einen möglichst hohen praktischen Programmanteil zu erreichen, ist die Anzahl der Vorträge und der Hauptreferenten zugunsten von Table Clinics (Tischdemonstrationen) reduziert worden. Dabei ist die Themenstellung „Prävention und Mundgesundheit“ jedoch bewusst weit gefasst, um auch den über die reine Prävention hinausgehenden Fragestellungen Rechnung zu tragen zu können.

Table Clinics (Tischdemonstrationen) und Ausstellung

Zentraler Bestandteil der Veranstaltung sind die thematischen Table Clinics (Tischdemonstrationen). Sie bieten die Gelegenheit, den Teilnehmern verschiedene Themen in ihrer praktischen Relevanz und Umsetzung näher zu bringen. In einer kurzen einleitenden PowerPoint-Präsentation werden die fachlichen Grundlagen für das Thema des Tisches gelegt sowie Studien und Behandlungskonzepte vorgestellt. Die Teilnehmer sollen die Gelegenheit haben, mit Referenten und Kollegen zu diskutieren sowie Materialien und Geräte in der praktischen Handhabung zu erleben. Das Ganze findet in einem rotierenden System in vier Staffeln statt, wodurch die Teilnahme an mehreren Table Clinics möglich ist. Die Teilnehmer melden sich bereits vorab für die gewünschten Table Clinics an. Die Teilnehmerzahl ist auf einhundert begrenzt.

Programm (Freitag, 31. Oktober 2014)

Wissenschaftliche Vorträge

- 09.00 – 09.05 Uhr Eröffnung
- 09.05 – 09.45 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**
Zahnpasta – Ein Kosmetikum mit medizinischer Wirkung
- 09.45 – 10.25 Uhr **Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg**
Systematik der Parodontitis-Behandlung im Praxisteam
- 10.25 – 10.30 Uhr Diskussion
- 10.30 – 11.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

Table Clinics (TC)

- 11.00 – 11.40 Uhr 1. Staffel
- 11.50 – 12.30 Uhr 2. Staffel
- 12.30 – 13.30 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 13.30 – 14.10 Uhr 3. Staffel
- 14.20 – 15.00 Uhr 4. Staffel
- 15.00 – 15.20 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

Wissenschaftliche Vorträge

- 15.20 – 16.00 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**
Mundschleimhaut unauffällig. Oder vielleicht doch nicht?
- 16.00 – 16.40 Uhr **Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**
Nachsorge beim Parodontitis-Patienten (UPT) – Recall mit System
- 16.40 – 16.45 Uhr Abschlussdiskussion

Table Clinics (TC) in der Dentalausstellung

Die Referenten betreuen unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien, Techniken sowie praktische Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt, bei denen die Teilnehmer/-innen die Gelegenheit haben, mit den Referenten und anderen Teilnehmer/-innen zu diskutieren und Fragen zu stellen. Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einer Tischdemonstration teilnehmen können (also insgesamt vier) und kreuzen Sie die von Ihnen gewählten Table Clinics auf dem Anmeldeformular an.



Programm | Freitag, 31. Oktober 2014

Table Clinics (TC)

- TC 1  Sabine Hiemer/Dresden
So wird Interdentalraumpflege zum Erlebnis – einfach, soft und praktisch
- TC 2  Daniela Wiedemann/Ellwangen
Ein starkes Team: Fluorid und Chlorhexidin
- TC 3  Dipl.-Ing. Hugo R. Hosefelder/Mörfelden-Walldorf
Prof. Dr. Ady Palti/Kraichtal
Echte Prävention und effektive, bewegungslose Zahnreinigung mit Emmi-dent Ultraschall – Ursachen der reinigenden, prophylaktischen und therapeutischen Wirkungen
- TC 4  Adina Mauder/Berlin
Patientenbindung und Umsatzsteigerung – mit AIR-FLOW® zur effizienten Prophylaxe-Behandlung!
- TC 5  Marcus van Dijk/Duisburg
Medizinische Früherkennung in der Prophylaxe
- TC 6  Dr. Jeroen Deenen/Utrecht (NL)
Ronnie Hendriks/Utrecht (NL)
Praxis- und Hygiene-Erleichterung für die ZFA

Table Clinics 7 und 8 finden nur in den ersten beiden Staffeln (11.00 – 11.40 Uhr und 11.50 – 12.30 Uhr) statt (Theoretischer Vortrag und Diskussion).

TC 7 Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten
Häusliche Mundhygiene: Myslerien und Fakten

TC 8 Prof. Dr. Thorsten M. Ausschill/Marburg
Neues aus der Welt der Zahnaufhellung und Darlegung der aktuellen Gesetzeslage

Table Clinics 9 und 10 finden nur in den letzten beiden Staffeln (13.30 – 14.10 Uhr und 14.20 – 15.00 Uhr) statt (Theoretischer Vortrag und Diskussion).

TC 9 Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg
Pulverstrahl in der Prophylaxe:
Ganz so einfach ist es doch nicht!

TC 10 Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
Antibakterielle Mundhygieneprodukte – was, wann, wie?

HINWEIS: Nähere Informationen zum Programm und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.mundgesundheitsstag.info

Organisatorisches

Kongressgebühren

Freitag, 31. Oktober 2014 (Wissenschaftliche Vorträge und Table Clinics)

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 31. Juli 2014)	150,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,- € zzgl. MwSt.
Assistenten mit Nachweis	99,- € zzgl. MwSt.
Helferinnen	99,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,- € zzgl. MwSt.

*Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten und beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.

Bis zu 8 Fortbildungspunkte.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg, Prof. Dr. Torsten M. Ausschill/Marburg,
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

Veranstaltungsort

Novotel Düsseldorf City West

Niederlasser Lohweg 179 | 40547 Düsseldorf | www.novotel.com

Das Novotel Düsseldorf City West ist durch seine Lage im Business Center Seestern ideal für Geschäftsreisende. Aber auch Familien fühlen sich hier wohl. Das Hotel ist bequem über die nur 800 Meter entfernte Autobahn erreichbar. Vom Hauptbahnhof Düsseldorf benötigen Sie maximal 15 Minuten bis zum Seestern. Zur Messe und zum Flughafen sind es rund 6 Kilometer. Flanieren Sie auf der Kö im Stadtzentrum oder besuchen Sie die schöne Düsseldorfer Altstadt. Zur LTU Arena fahren Sie ca. 10 Minuten.

Zimmerbuchungen im Veranstaltungshotel und in unterschiedlichen Kategorien



Tel.: 0211 49767-20, Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu oder www.prime-con.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 9. September 2014. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG 2014

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für den PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG am 31. Oktober 2014 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:

- | | |
|---|--|
| Table Clinics | |
| <input type="checkbox"/> 1 Sunstar | <input type="checkbox"/> 6 DUX Dental |
| <input type="checkbox"/> 2 Ivoclar Vivadent | <input type="checkbox"/> 7 Prof. Zimmer |
| <input type="checkbox"/> 3 emmi ultrasonic | <input type="checkbox"/> 8 Prof. Ausschill |
| <input type="checkbox"/> 4 EMS | <input type="checkbox"/> 9 Priv.-Doz. Petersilka |
| <input type="checkbox"/> 5 Hager & Werken | <input type="checkbox"/> 10 Prof. Arweiler |

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

- | | |
|---|--|
| Table Clinics | |
| <input type="checkbox"/> 1 Sunstar | <input type="checkbox"/> 6 DUX Dental |
| <input type="checkbox"/> 2 Ivoclar Vivadent | <input type="checkbox"/> 7 Prof. Zimmer |
| <input type="checkbox"/> 3 emmi ultrasonic | <input type="checkbox"/> 8 Prof. Ausschill |
| <input type="checkbox"/> 4 EMS | <input type="checkbox"/> 9 Priv.-Doz. Petersilka |
| <input type="checkbox"/> 5 Hager & Werken | <input type="checkbox"/> 10 Prof. Arweiler |

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

PRAXISSTEMPEL

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG erkenne ich an.

DATUM/UNTERSCHRIFT

E-MAIL (Bitte angeben!)

Praktische Übungen zum Überwinden psychologischer Hürden in der Praxis

Wahrnehmung und Emotionen steuern

© PHOTOCREO Michal Bednarek

Die aktuelle Artikel-Reihe befasst sich mit praktisch umsetzbaren Übungen im Umgang mit psychisch auffälligen Patienten in der Zahnarztpraxis. Es ist hilfreich, möglichst schnell zu erkennen, welcher Ansatz der sinnvollste ist, um gemeinsam mit den Patienten eine entspannte Behandlung durchführen zu können. Auffälligkeiten treten im Verhalten, in den Gedanken und in körperlichen Reaktionen auf. In der heutigen und abschließenden Ausgabe werden Tipps gegeben, mit welcher Herangehensweise alle Bereiche positiv beeinflusst werden können.

Dr. Lea Höfel

■ In den vorangegangenen Ausgaben des Dentalhygiene Journals wurden Übungen für die einzelnen Bereiche vorgestellt. Eine genaue Zuordnung der Wirkweise ist nicht immer möglich, da jeder Bereich auch zugleich auf die anderen wirkt. Verändert ein Patient beispielsweise sein Verhalten, indem er pünktlich zum Zahnarzttermin erscheint, anstatt wie üblich in letzter Minute anzurufen, um abzusagen, beeinflusst er damit gleichzeitig seine Gedanken und seine körperlichen Reaktionen. Verändert er primär seine Gedanken bezüglich eines Zahnarztbesuches, hat dies möglicherweise im Verhalten zur Folge, dass er regelmäßig Termine einhält oder körperlich weniger schwitzt. Genau voneinander zu trennen sind die Bereiche nicht. Es ist jedoch sinnvoll, zu erkennen, in welchem Bereich der Patient bisher hauptsächlich seine Ängste bemerkte, um dann dort gezielt anzusetzen. Ist sich der

Zahnarzt nicht sicher, welcher Bereich vorherrscht oder möchte er noch eine weitere Übung im Hinterkopf haben, ist es zielführend, Hilfestellungen zu kennen, die alles mit einbeziehen. Dadurch beeinflussen Sie positiv die Wahrnehmung und Emotionen, was letztendlich in jedem Gespräch die ausschlaggebenden Faktoren sind.

Ergebniskino

In komplizierten oder scheinbar erschreckenden Situationen neigen Patienten gern dazu, den Weg der Zahnbehandlung in den Fokus zu stellen anstelle der erfolgreichen Zahnbehandlung am Ende des Weges. Diese Programmierung des Gehirns scheint bei allen Menschen gleich zu sein. Kaum jemand sieht bei dem Gedanken an eine heiße Tasse Tee im Winter den Prozess vor sich. Wie das Wasser gekocht werden muss, die Tasse aus dem Schrank geholt wird, die Teedose oder der Teebeutel bereitgestellt wird, wie der Tee in die Tasse kommt, um dann mit Wasser übergossen zu werden. Nein, die meisten Menschen sehen eine heiße Tasse Tee vor sich: das Ziel. Menschen mit Redeangst sehen sich schwitzend vor einer Menschenmenge stehen, zitternd, stotternd und fast der Ohnmacht nahe. Menschen ohne Redeangst sehen sich erstens lächelnd und zweitens meist am Ende ihrer Rede. Ein Navigationsgerät im Auto wird Sie keinen Meter lotsen können, solange Sie nicht den Zielort eingegeben haben. Diesen Mechanismus können Sie sich in der

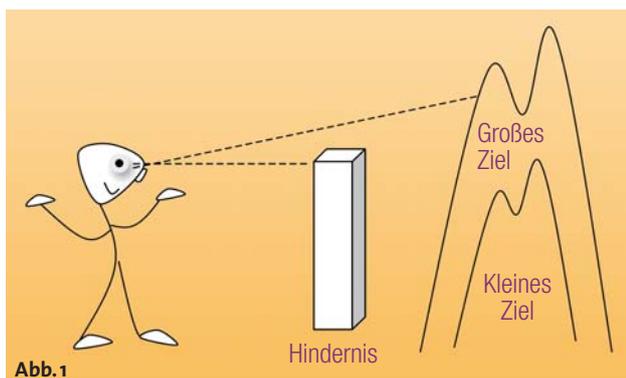


Abb. 1



Abb. 2a



Abb. 2b

Zahnarztpraxis bei schwierigen oder ängstlichen Patienten zunutze machen. Reden Sie über das Ergebnis der Zahnbehandlung. Die Patienten sollten nicht zu lange im Prozess hängen bleiben, denn das suggeriert Schwierigkeiten. Lassen Sie sich genau schildern, wie sich die Person die gesunden oder schönen Zähne vorstellt. Machen Sie die Bilder größer als ursprünglich von der Person angedacht. Kleine Ziele können schnell durch Hindernisse verdeckt werden. Große Ziele sind auch dann noch sichtbar (Abb. 1). Sie erreichen mit dieser Form der Kommunikation, dass der emotionale Wert einer erfolgreichen Zahnbehandlung sprichwörtlich ins rechte Bild gerückt wird. Der Patient verliert sich weniger im Was und Wie, sondern erfährt gleich den vorteilhaften Effekt.

Wahrnehmungssalat

Vielen Menschen hilft es, sich ihrer Wahrnehmungen einmal genauer bewusst zu werden. Bei jeder Erfahrung sind alle Sinne beteiligt, die es dem Organismus ermöglichen, Dinge zuzuordnen, abzuspeichern und aufzurufen. Jeder Wahrnehmungskanal spielt dabei seine eigene Rolle. Sich dessen bewusst zu werden und bei Bedarf zu ändern, kann helfen, Situationen gelassener wahrzunehmen. Gehen wir beispielsweise einmal davon aus, dass ein Patient in der Vergangenheit negative Erfahrungen beim Zahnarztbesuch gemacht hat. In der Erinnerung ist dies ein einziger großer Wirrwarr von negativ behafteten Sequenzen. Vielleicht ist es auch nur ein einzelner Moment,

ANZEIGE

PEELVUE⁺

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



- ✓ Validierungssystem: u.a. Schließvalidatoren sowie eine Validierungsanleitung
- ✓ Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2
- ✓ Erfüllt die RKI Anforderungen

Steril und sicher, geht auch einfach und preiswert!

Gratis Probestück und Validierungsanleitung anfragen: info@dux-dental.com



DUX Dental
 Zonnebaan 14 • NL-3542 EC Utrecht
 The Netherlands
 Tel. +(31) 30 241 0924 • Fax +(31) 30 241 0054
 Email: info@dux-dental.com • www.dux-dental.com


 "like" us on
facebook
www.facebook.com/DUX-Dental-EU

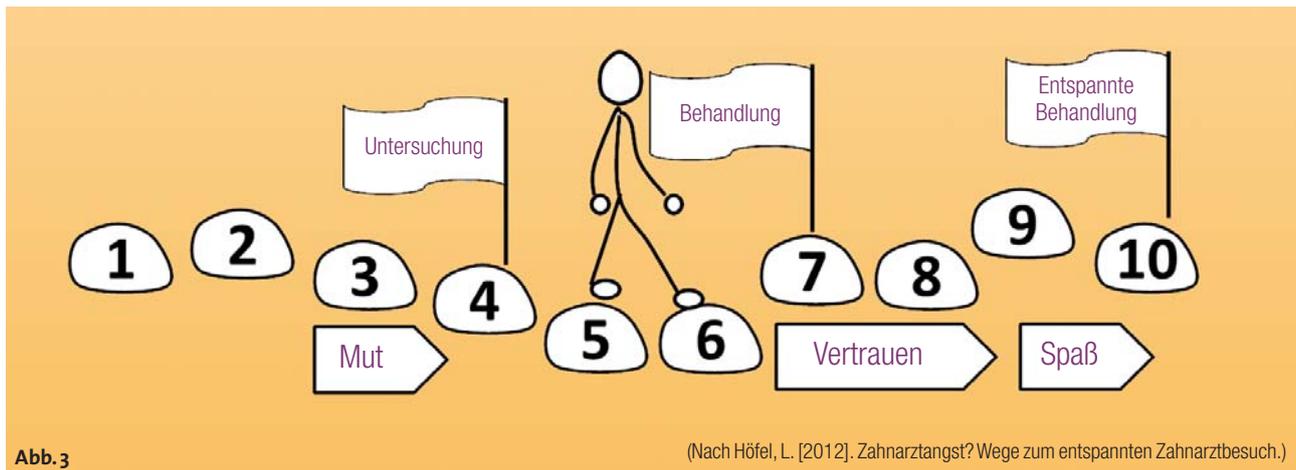


Abb. 3

(Nach Höfel, L. [2012]. Zahnarztangst? Wege zum entspannten Zahnarztbesuch.)

der erschreckend klar wiederkehrt, sobald der Patient an einen Zahnarztbesuch denkt.

Eine Herangehensweise kann sein, die Sequenz aus dem Blickwinkel der Wahrnehmungskanäle zu analysieren (Abb. 2a und b).

- Was hat der Patient gesehen?
- Was hat der Patient gehört?
- Was hat der Patient gefühlt?
- Was hat der Patient gerochen?
- Was hat der Patient geschmeckt?

Jede Wahrnehmung für sich genommen ist meist weniger schlimm als ein Wahrnehmungssalat aus allen Bereichen. Die Erinnerung hat sofort weniger Macht, weil sie auseinandergenommen und sortiert wird. Darüber hinaus kann der Patient auch darauf achten, welche Wahrnehmung den stärksten Einfluss auf die negative Bewertung hatte. Vielleicht der Anblick des Bohrers? Dann könnte der Patient in Zukunft die Aufmerksamkeit auf die Geräusche richten. Oder waren die Geräusche das Schlimmste? Dann ist es an der Zeit, beim nächsten Zahnarztbesuch die Bilder an der Wand zu betrachten. Sobald der große Schrecken Zahnarztbesuch in kleinere Details aufgeteilt wird, kann das eine positive Auswirkung auf das Gesamterleben haben.

Ressourcenaktivator

Bei vielen Menschen ist zu beobachten, dass sie in schwierigen Situationen nur die Alternativen „kann ich“ oder „kann ich nicht“ im Kopf haben. Ein Patient mit Zahnbehandlungsangst steht häufig auf der Seite „kann ich gar nicht“. Ein Patient, der in jeder Beratung die hinterhältige Herangehensweise eines Zahnarztes vermutet, der nur ans Geld denkt, steht auf der Seite „ist unbezahlbar“. Hier ist es hilfreich, den Personen näher zu bringen, dass sie sich schrittweise in die gewünschte Richtung bewegen können. Es ist kein Entweder-oder. Der Angstpatient kann sich von extrem ängstlich, über ängstlich zu wenig ängstlich entwickeln. Der miss-trauische Patient kann sich von stark abwehrend, über abwehrend zu kooperativ entwickeln.

Überlegen Sie mit Ihren Patienten gemeinsam, wo die Personen auf einer Skala von 1–10 momentan stehen. Und woran würde die einzelne Person erkennen, dass sie beim nächsten Schritt angekommen ist? Vielleicht verändert sich das Gefühl, vielleicht verhält sie sich anders, vielleicht ist sie körperlich entspannter. Was braucht die Person dann für den nächsten Schritt? Welche Fähigkeiten braucht sie? Bei der Zahnbehandlungsangst nennen viele Patienten an erster Stelle Mut. Sicherlich war die Person in ihrem Leben schon einmal mutig. Lassen Sie sich ein paar der Situationen nennen. Als nächstes nennen viele Vertrauen. Auch hier wird es Situationen gegeben haben, in denen die Person schon einmal vertraut hat. Zusätzlich können Sie fragen, was der Patient oder die Patientin denn genau braucht, um vertrauen zu können. Und mit all diesen schon vorhandenen Ressourcen kommen sie auf der Skala Schritt für Schritt voran. Fragen Sie immer wieder, was sich ändert, sobald die Person einen Skalenpunkt weitergekommen ist. Machen Sie ihr bewusst, welche Verbesserungen sich einstellen und woran sie das merkt. Ein schrittweises Herantasten an das erwünschte Ziel unter Einbeziehung der eigenen Ressourcen ermöglicht häufig eine zufriedenstellende Behandlung (Abb. 3).

In allen Übungen geht es letztendlich darum, zu schauen, wie es eine Person bisher machte, beispielsweise Angst zu haben oder kompliziert im Umgang zu sein. Jeder Mensch hat seine eigenen Strategien, sodass auf jede Person anders reagiert werden sollte. Was bei der einen Patientin wunderbar funktioniert, kann beim nächsten Patienten das genaue Gegenteil bewirken. Einen einfachen Anhaltspunkt liefern dort die Beobachtungen über Verhalten, Gedanken und körperliche Reaktionen. Auf diese Bereiche einzugehen gibt zum einen persönliche Sicherheit und hilft zum anderen, dass sich Ihre Patienten wohlfühlen. ■

■ KONTAKT

Dr. Lea Höfel
Tel.: 08821 9069021
hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de
www.weiterbildung-zahnheilkunde.de



Aktion
zum Kick-off:
**JETZT
KOSTENLOS
INSERIEREN**



Le_rstelle sucht
Auszubildenden



jetzt informieren



in Kooperation mit: **ZAHNLÜCKEN**
ALLE FREIEN STELLEN DER ZAHNHEILKUNDE

» Neu: Jobbörse auf ZWP online

Schnell und einfach – Mitarbeiter oder Traumjob unter www.zwp-online.info/jobsuche finden

LOSER

Sicherheit für die Mehrfunktionsspritze

Infos zum Unternehmen



Mit Pro Sleeve ist nun ein kompletter hygienischer Schutz für die Mehrfunktionsspritze verfügbar. Die transparenten Einweghüllen ermöglichen neben den Pro-Tip Einwegansätzen eine sichere und hygienische Ausstattung der Spritzen und bieten einen zuverlässigen Schutz für Behandler und Patient. Die kostengünstigen Schutzhüllen passen auf alle Funktionsspritzen und werden zusätzlich zu den Pro-Tip Turbo Einwegansätzen an der Arzt- und Helferinnenseite angebracht. Sie können einfach über die Spritze gezogen werden und decken den Handgriff während der Behandlung zuverlässig ab. Die als semikritisch B eingestufte Multifunktionsspritze ist eines der am meisten kontaminationsgefährdeten Übertragungsinstrumente in der Praxis. Mit Pro Sleeve und Pro-Tip Turbo trifft der Behandler eine wirkungsvolle Maßnahme, die Richtlinien des RKI umzusetzen und das Risiko einer Kreuzkontamination zu beseitigen. Der Patient wird die hygienische Ausstattung der Spritze als vorbeugende und achtsame Maßnahme seines Behandlungsteams zur Infektionsprophylaxe wahrnehmen.

LOSER & CO GmbH
Tel.: 02171 706670
www.loser.de

TePe

Qualität im innovativen Look

Die bekannte TePe-Qualität und gewohnte Produktvielfalt präsentiert sich ab sofort im neuen Design: klar, farbenfrohen und dynamisch. Mit dem Re-Design signalisiert der Mundhygienespezialist seinen Anspruch, auch in Zukunft Qualitätsmarke Nr. 1 bei der Prophylaxe zu sein. Dank des frischen und modernen Looks sind die Produkte für Patienten in Drogerie oder Apotheke zukünftig noch schneller zu erkennen. Die Farben der überarbeiteten Verpackungen entsprechen dabei der bewährten Farbcodierung der Interdentalbürsten. Mit den neuen Verpackungen beweist das Unternehmen ein untrügliches Gespür für ein trendiges, nordisches Design. Das Gestaltungskonzept wurde in Kooperation mit der schwedischen Agentur Neumeister entwickelt. Die Materialien der Produkte und Verpackungen wurden dabei sorgfältig nach Umweltgesichtspunkten ausgewählt und sind zu 100 Prozent recyclebar. Viele Verpackungen sind zudem wiederverschließbar und eignen sich damit auch zur Aufbewahrung der Produkte.

Infos zum Unternehmen



TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH
Tel.: 040 570123-0
www.tepe.com

Omnident

Einheit mit Free-Flow-Technologie

Das AIR-FLOW S1 ist die ideale Einheit für jeden Hygieniker. Mithilfe eines Strahls aus Luft, Pulver und Wasser entfernt das Gerät Zahnbelag, weiche Ablagerungen und Oberflächenverfärbungen aus Gruben, Furchen, Zahnzwischenräumen und von glatten Zahnoberflächen. Ab jetzt enthält es das Originalhandstück für einen besseren Zugang, eine längere Düse für einen präziseren Strahl und die Free-Flow-Technologie für einen verstopfungsfreien Betrieb. Die Einheit spart im Vergleich zum Gumminapf Zeit und gestattet dem Zahnarzt, mehr Patienten zu behandeln und fördert somit den Geschäftsaufbau der Praxis. Die in der Plaque vorhandenen Bakterien sind die Ursache für Gingivitis, Parodontitis und Karies. Die Entfernung von Zahnbelag beugt der Bakterienvermehrung vor und dämmt folglich die Gefahr für Zähne und Zahnfleisch ein. Ein Luft-Pulver-Gemisch wird einem Wasserstrahl zugeführt und auf die Zahnoberfläche gelenkt, um Plaque und Ablagerungen an Zähnen schnell und schmerzfrei zu entfernen. Die Free-Flow-Technologie optimiert den aerodynamischen Luft- und Pulverstrom und erhöht so die Zuverlässigkeit.

Omnident Dental-Handelsgesellschaft mbH
Tel.: 06106 874-0
www.omnident.de

Infos zum Unternehmen



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Dent-o-care

Polieren – RKI-konform, innovativ und wirtschaftlich



Mit den neuen ProAngle-Aufsätzen bietet die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH ein innovatives Poliersystem zu sehr attraktiven Konditionen. Dank der patentierten Innenkonstruktion und dem abgewinkelten Getriebe sorgt der Einweg-Aufsatz für eine reibungslose, effiziente, hygienische und RKI-konforme Prophylaxebehandlung. Der im stumpfen Winkel angeordnete Kopf vermindert die Belastung für Hand und Handgelenk. Der neu entwickelte ProAngle SuperCup wirkt dank innen angeordneter Lamellen und außen in Spiralform verlaufenden Leisten als wirksamer Spritzschutz. Es gibt dabei viele

verschiedene Varianten, darunter auch spezielle Kinder-Aufsätze. Zum Ausprobieren gibt es ein Testpaket mit allen verschiedenen Aufsätzen, einem Proxeo-Handstück und einer Proxyt-Polierpaste. Das Angebot ist zusammen mit vielen anderen Neuheiten und Aktionsartikeln im Dent-o-care-Onlineshop unter www.dentocare.de zu finden.

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Tel.: 08102 7772888
www.dentocare.de



interessanté

Parodontitis-Prophylaxe: Zähneputzen reicht nicht

Umfassende Prävention ist die Herausforderung der Zukunft. Deshalb: Zähneputzen allein reicht nicht. Waterpik®, der amerikanische, weltweit tätige Mundhygienegeräte-Hersteller, beschäftigt sich seit über einem halben Jahrhundert mit der Frage, wie jeder Einzelne seine Zähne und sein Zahnfleisch besser erhalten und gesund erhalten kann. Die Lösung fand das Unternehmen schließlich mit der Erfindung der Munddusche.

Heutzutage ist die Munddusche ein vielfach genutztes Mundhygienegerät zusätzlich zum Zähneputzen mit unterschiedlichen Düsenaufsätzen je nach Notwendigkeit. Mittlerweile zählen die Produkte von Waterpik® zu den weltweit meistverkauften. Hinzu kommt, Waterpik® ist die einzige Mundduschenmarke der Welt, deren Mundduschen den Nutzen auf die Zahngesundheit durch mehr als 50 wissenschaftliche, evidenzbasierte Forschungsarbeiten signifikant belegen kann.



interessanté GmbH
Tel.: 06251 932-810
www.interessante.de



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Aktionsbündnis gesundes Implantat

ImplantatPass App

Die neue ImplantatPass App des Aktionsbündnis gesundes Implantat ist ab sofort im App Store erhältlich. Die App dient als digitale Erweiterung des erfolgreichen gedruckten ImplantatPass für Sicherheit & Pflege, und motiviert zur Vereinbarung und Wahrnehmung von Zahnarztterminen sowie zur gründlichen Pflege der Implantate zu Hause.



Die App beinhaltet, neben einer Terminfunktion zur Implantatprophylaxe in der Praxis und Informationen zu den eigenen Implantaten, Hinweise zur Implantatpflege, ein Ärzteverzeichnis mit Suchfunktion, individuelle Produktempfehlungen und viele weitere Features. Im persönlichen Tagebuch können Patienten ihr Implantat im zeitlichen Verlauf bewerten und kontrollieren und diese Angaben ihrem Behandler per E-Mail schicken.

Durch die App erhalten Patienten mit Zahnimplantaten einen Leitfaden für die gewissenhafte und regelmäßige Pflege dieser Investition in ihre Gesundheit. Dadurch soll die Anlagerung pathogener bakterieller Beläge am Implantat reduziert und die Prävention periimplantärer Erkrankungen gefördert werden. Die ImplantatApp ist für iOS kostenlos im App Store verfügbar.

Aktionsbündnis gesundes Implantat
Tel.: 01577 1828136
www.gesundes-implantat.de

Cumdente



Flüssiger Zahnschmelz jetzt auch als Zahnlack

Flüssiger Zahnschmelz hat sich in der Prophylaxe und Therapie von Initialkaries und empfindlichen Zahnhälsen bewährt. Nano-Hydroxylapatit kann die Remineralisationswirkung von Fluorid verstärken.* ApaCare Zahnlack mit 20 % Hydroxylapatit kann die Mineralisationswirkung zeitlich signifikant verlängern.

Der Zahnlack wird idealerweise nach der PZR aufgetragen oder gezielt bei empfindlichen Zahnhälsen oder zur Therapie von Initialkaries eingesetzt. Als Basis dient Schellack, ein natürlicher Lack, der in der Mundhöhle quillt und so den Mineralstoffwechsel möglich macht. Alle Inhaltsstoffe sind natürlichen Ursprungs und können nach dem Ablösen unbedenklich verschluckt werden.

* Kim MY, Kwon HK, Choi CH, Kim BI: Combined Effects of Nanohydroxyapatite and NaF on Remineralisation of Early Caries Lesions. Key Engineering Materials 330–332, 1347–1350 (2007).

Cumdente GmbH
Tel.: 07071 9755721
www.cumdente.com

WRIGLEY

Kaugummikauer haben ein Herz für Zähne

Wer Kaugummi kaut, pflegt seine Zähne besser. Morgens und abends Zähneputzen, regelmäßige Prophylaxe beim Zahnarzt, maximal vier zuckerhaltige Snacks pro Tag und zur Speichelstimulation zwischendurch zuckerfreien Kaugummi kauen: Diese Kernempfehlungen zur Kariesprophylaxe legen Experten ihren Patienten besonders ans Herz. Wie es mit der Umsetzung aussieht, untersuchte eine aktuelle Online-Umfrage.* Eindeutiges Ergebnis: Kaugummikauer sind besonders prophylaxebewusst. Wer angab, mindestens einmal täglich einen Kaugummi zur Zahnpflege zu kauen, befolgte auch andere Prophylaxeempfehlungen signifikant häufiger, wie etwa das Zähneputzen oder die Verwendung von Zahnseide.

Pluradent

Wischtuchsystem - ready to use

Plurawipes Wet sind gebrauchsfertige Wischtücher zur sofortigen Anwendung. Sie ermöglichen eine sichere und zeitsparende Schnelldesinfektion und Reinigung von alkoholbeständigem medizinischen Inventar sowie Flächen aller Art. Dabei sind die bereits gebrauchsfertigen Wischtuchrollen besonders praktisch: Einfach den Standbeutel öffnen, in den Feuchttuchspender platzieren und die gebrauchsfertigen Mikrofaser-Wischtücher entnehmen. Diese sind bereits in 2,2 Liter VAH-gelisteter (Verbund für Angewandte Hygiene) Schnelldesinfektion getränkt. Damit entfällt die zeitaufwendige Dosierung des Desinfektionspräparates sowie die Befüllung und Aufbereitung des Feuchttuchspenders. Zudem werden auch Dosierfehler beim Ansatz der Desinfektionsflüssigkeit vermieden. Die weiche und grif-

fige Mikrofaser-Qualität der großformatigen Plurawipes Soft garantiert in Kombination mit der alkoholreduzierten Schnelldesinfektion Plurazid Sensitiv einen großen Komfort bei der Anwendung. Zudem sind die Plurawipes Wet platzsparend, da die Lagerung von schweren Kanistern mit Desinfektionsflüssigkeit sowie der trockenen Tuchrollen entfällt. Die vorgetränkten Wischtücher gibt es in den exklusiven Duftnoten ocean, green apple, fruit und neutral.

Infos zum Unternehmen



Pluradent AG & Co KG
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de



Speichel sorgt für natürlichen Kariesschutz. Kaugummikauen fördert also eine gute Zahnpflege. Ein Grund mehr für Zahnärzte, ihren Patienten den Tipp zu geben, zwischendurch und unterwegs regelmäßig zum Kaugummi zu greifen, vor allem nach dem Mittagessen oder einem Snack, wenn Zähneputzen nicht möglich ist. Wie effektiv diese Prophylaxemaßnahme ist, belegen zahlreiche Studien: Das Kauen von zuckerfreiem Kaugummi steigert den Speichelfluss bis um das Zehnfache des Ruhewertes. Speichel schützt vor Karies, indem er Nahrungsreste wegpült, Plaque-Säuren neutralisiert und den Zahnschmelz mit wichtigen Mineralstoffen versorgt.

* Repräsentative Online-Umfrage von TNS Infratest unter 2.000 Männern und Frauen in Deutschland im Alter von 16 bis 65 Jahre im März 2013

WRIGLEY GmbH
Tel.: 089 66510-0
www.wrigley-dental.de

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EMS

Einladung zum „Air-Flow-Dialog“

Mit einer ganz besonderen Fragebogenaktion spricht der Prophylaxe-Spezialist EMS praktizierende Zahnärzte sowie Dentalhygienikerinnen auf den im Herbst stattfindenden regionalen dentalen Fachmessen an und bedankt sich für jede Teilnahme mit zwei Flaschen Air-Flow Pulver. In rund zehn Minuten sind die 21 Fragen rund um das Biofilm-Management sowie Air-Flow schnell beantwortet. Fürs Mitmachen erhält die Zahnarztpraxis von EMS je eine Flasche Air-Flow Pulver Plus und Air-Flow Pulver Classic Comfort im Wert von zusammen 47 Euro. Über die Fragen hinaus bekommt der Besucher auf dem Messestand viele nützliche Informationen zu 30 Jahren Air-Flow, klinische Evidenz, zu Produkten und die Vision des Prophylaxe-Spezialisten. Wer für den Besuch auf dem Messestand keine Zeit hat, kann die Fragen auch elektronisch unter www.airflow-dialog.de beantworten. Das Unternehmen lädt jede Zahnarztpraxis ein, die neuen Pulver im Rahmen dieser Aktion selbst einmal auszuprobieren.



EMS Electro Medical Systems GmbH
Tel.: 089 427161-0
www.ems-dent.com

Infos zum Unternehmen



Procter & Gamble

Das Duo für ein effektives Biofilm-Management

Für ein effektives Biofilm-Management sind sowohl die mechanische Plaqueentfernung als auch die chemische Biofilmkontrolle von entscheidender Bedeutung. Aus diesem Grund bieten Oral-B und blend-a-med auf beiden Gebieten überzeugende Hilfsmittel auf dem letzten Stand der Wissenschaft an. Schon Anfang des Jahres brachte die Einführung des Oral-B CROSS ACTION-Bürstendesigns auf mechanischer Seite einen gewaltigen Fortschritt. Mit der neuen PRO-EXPERT „Tiefenreinigung* Aktivgel“ werden jetzt wieder Maßstäbe in puncto chemischer Plaquekontrolle gesetzt. Die innovative Zahncreme verbindet die besondere Wirkstoffkombination aus stabilisiertem Zinnfluorid und löslichen Mikroaktivkugeln jetzt in Gel-Form und mit intensivem Minzgeschmack. Seit dem 1. August 2014 ist sie für zahnärztliche Praxen selbstverständlich zum Vorzugspreis erhältlich.

* bekämpft Plaque selbst zwischen den Zähnen

Procter & Gamble Germany GmbH
0203 570570 (Service-Center-Walzer)
www.dentalcare.com



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



AKTIONSBÜNDNIS gesundes Implantat

Implantate brauchen Pflege.

Die Partner des Aktionsbündnisses setzen sich für die Prävention periimplantärer Erkrankungen ein – für eine nachhaltige Implantologie mit zufriedenen Patienten!

Motivieren Sie Ihre Patienten zur Prophylaxe!

- » Unsere Broschüre „Implantate brauchen Pflege“ enthält detaillierte Informationen zur Implantatprophylaxe
- » Unser „ImplantatPass für Sicherheit & Pflege“ erinnert an Kontrolltermine und enthält individuelle Pflegetipps
- » Die neue „ImplantatPass App“ bietet umfangreiche Funktionen für Patienten, z.B. das Implantat-Tagebuch und Termin-Erinnerungen



**Jetzt kostenlos im
App-Store downloaden**



www.gesundes-implantat.de
E-Mail: info@gesundes-implantat.de
Tel.: +49 (0) 341 – 99 99 76 - 43



DUX Dental

Einhaltung der Sterilisationsanforderungen leicht gemacht

Selbstklebebeutel sind weltweit das am häufigsten verwendete Verpackungssystem für Sterilgut. PeelVue+ selbstklebende Sterilisationsbeutel erfüllen sowohl die gesetzlichen Vorschriften und RKI-Richtlinien als auch die Vorgaben der aktualisierten DGSV-Leitlinie für die Validierung der Siegelprozesse nach DIN EN ISO 11607-2. Während bei der maschinellen Verpackung auf die korrekte Bedienung der Maschine, die Instandhaltung, Kalibrierung und Wartung geachtet werden muss, ist bei der validierbaren Selbstklebebeuteln auf das ordnungsgemäße Verschließen der Beutel zu achten. Das Validierungssystem der



Selbstklebebeutel von DUX Dental umfasst u.a. Schließ-Validatoren (eindeutige Klebmarkierungen), die die exakte Klebposition der Verschlusslasche mit Dreiecken anzeigen sowie eine schriftliche Validierungsanleitung. Diese zeigt Schritt für Schritt auf, wie die Selbstklebebeutel validierbar anzuwenden sind und unterstützt die Praxis zudem bei der Umsetzung des gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsmanagementsystems.

Eine Validierungsanleitung finden Sie unter www.dux-dental.com

DUX Dental
Tel.: 0800 24146121
www.dux-dental.com

TEOXANE

Neu: Kreuzvernetzte Hyaluronsäure für den intraoralen Bereich

Mit PERIOSYAL®, einem Hyaluronsäure-Präparat für den inneren Mundbereich, haben die TEOXANE Laboratories eine neue Produktreihe entwickelt. Damit wird erstmals bei TEOXANE Hyaluronsäure therapeutisch in der Mundhöhle eingesetzt – im medizinischen wie im ästhetischen Bereich. Die Reihe unterstützt die Parodontaltherapie und -chirurgie, hilft bei Periimplantitis und bei der Regeneration der Papillen, der Zahnfleischdreiecke zwischen Zähnen. PERIOSYAL® umfasst zwei injizierbare Hyaluronsäureprodukte: PERIOSYAL® FILL und PERIOSYAL® SHAPE. PERIOSYAL® FILL ist für den rein medizinischen Bereich entwickelt. Es fördert die Regeneration des Zahnfleisches und kann sogar eine Alternative zur Operation darstellen. Angewendet wird es bei leichter bis schwerer Gingivitis (Zahnfleischentzündung) und Parodontitis (Zahnbettentzündung), zur Ergänzung einer Parodontalbehandlung sowie zur Verbesserung und Stabilisierung von leichter bis schwerer Zahnmobilität. Dem Patienten bietet es eine sofortige Hilfe: es reduziert den Schmerz, lindert Blutungen und Entzündungen. PERIOSYAL® SHAPE korrigiert Papillenverlust ohne invasiven Eingriff und wird ausschließlich im ästhetischen Bereich angewendet. Für beide Produkte wird die Technologie des Resilient Hyaluronic Acid™ genutzt. Das Gel steigert Wundheilungsprozesse, besitzt eine hohe Kohäsivität und ist optimal kreuzvernetzt, verbindet sich dadurch mit dem umliegenden Gewebe und verlängert den Effekt der Behandlung.



TEOXANE
Deutschland GmbH
Tel.: 08161 14805-0
www.teoxane.com

ACTEON

Neues Fluoreszenz-Konzept für die Prophylaxe



Für eine noch wirkungsvollere und nachhaltige Behandlung hat der Prophylaxespezialist ACTEON jetzt ein Fluoreszenz-Konzept formuliert: Erkrankte Bereiche werden klar identifiziert und lassen sich eindeutig von gesundem Gewebe unterscheiden – das kommt nicht nur der Behandlungsplanung, sondern auch der Patientenkommunikation und -motivation zugute. Fluoreszenz ist eine Lichtemission, die bei der Beleuchtung von Molekülen in einem normalerweise stabilen Aggregatzustand mit einer Lichtquelle innerhalb des UV-Spektrums oder des sichtbaren Spektrums entsteht. Dieses Licht ist unterschiedlich gefärbt und ermöglicht somit eine klare Identifikation der unterschiedlichen Gewebe. Das Fluoreszenz-Konzept beinhaltet drei Schritte für die Prophylaxebehandlung: 1. Diagnostik und Kommunikation mit der Fluoreszenztechnologie der Intraoralkamera SoproCare, 2. die gewebeschonende Ultraschallbehandlung mit dem Newtron P5XS B.LED und 3. die Politur mit dem Airpolisher-Handy Air-N-Go.

ACTEON Germany GmbH
Tel.: 02104 956510
www.de.acteongroup.com

Paro-Kurs mit Quietschen, Motivation und Spaß

Im April fand im Karl-Häupl-Institut in Düsseldorf ein zweitägiger Kurs zum Thema Parodontitis/Periimplantitis statt – ausgebucht und bunt zusammengewürfelt aus Zahnärzten/-innen, ZMFs, ZMPs, Fortgebildeten und erfahrenen Assistentinnen. Überraschend dabei war, dass zwar einige Teilnehmer die hellgrünen/dunkelgrünen/grauen „Sticker“ kannten (Abb. 1) und sie in den Schubladen der Praxis liegen hatten, aber die Erfahrungen fehlten. Im Kurs wurde mit vielen praktischen Übungen gearbeitet. Alle Kursteilnehmer erhielten Soft-Picks in den drei Größen. Zuerst wurde am Phantomkopf geübt (Abb. 2). Dann erfolgten die Übungen mit und an den Kursteilnehmer selbst. Die Anwendungsanleitung lautet wie folgt: Halten Sie als Rechtshänder Ihre Hand, als ob Sie einen Blumenstrauß verschenken (Abb. 3). Legen Sie diese Hand mit den Fingern an Ihr Kinn (Abb. 4). Nehmen Sie nun mit Ihrem Daumen und Ihrem Zeigefinger das Soft-Pick in die Hand und führen Sie es mit Gefühl – und Augen zu – hin und her (Abb. 5a–c). Nach der Anwendung kamen die folgenden Fragen auf:

Was spüren Sie? Was hören Sie? Was fängt im Mund an zu laufen? In den einzelnen Gruppen wurden dann die folgenden Fragen gemeinsam erarbeitet und geklärt: Wie werden Soft-Picks eingesetzt? Was können sie und was nicht? Welche Vorteile haben sie? Welche Zielgruppe wird damit angesprochen? Welche Motivation gibt es? Welchen Zusatznutzen haben sie? Wie oft sollte man diese benutzen? Womit sind sie zu vergleichen?

... und es gab Antworten auf alle Fragen

Die Antworten waren schnell gefunden und ausgetauscht: Das Handling im Sitzen oder Stehen ohne Spiegel zu üben, war der erste Tipp. Das Gefühl sei entscheidend, so die Teilnehmer. Ebenfalls sei es wichtig, die Soft-Picks auch zwischendurch einsetzen zu können – und da ist man meist ohne Spiegel. Betont wurde dabei auch, dass manuell Ungeschickte keine Schäden an Zahnfleisch oder Schleimhaut anrichten können, da kein Metalldraht ins Produkt integriert ist. Die ideale Zielgruppe sind Paro- und Periimplantitispatienten, Patienten mit „Patchwork“-Gebissen (Gold, Keramik, Kunststoff) sowie KFO-Patienten und Zahnseide-Ablehner. Hervorragender Nebeneffekt, gerade für Patienten mit Oligosialie, sei die Stimulanz der Speichelfließrate, das Ankurbeln der Remineralisation, Neutralisation, Abpufferung von Säuren und des Durchspülens. Und diese Effekte nützen allen Patientengruppen.

Einig waren sich ebenso alle beim guten Preis-Leistungs-Verhältnis: 40 Stück in einer Verpackung, also für 40 Tage, für weniger als 4 Euro. Ein guter Start also, um Patienten zu motivieren, mehr als die Zahnbürste zu benutzen. Da die Soft-Picks als Einmalartikel genutzt werden, müssen diese weder ausgespült, getrocknet noch weiter aufbe-



Anwendungsvorteile

1. Das Handling wird geübt und es gibt keine Anfängerschäden. Der Patient sieht, ob er richtig oder falsch ist, denn der Stick knickt ab, wenn das Handling oder die Kraft nicht passen.
2. Die Motivation wird angekurbelt – es quietscht, wenn die elastischen Borsten die Plaque entfernt haben. Der Patient hat so ein direktes Feedback. Damit lernt der Patient, dass es manchmal nicht mit einem Hin und Her getan ist, um gesunde Interdentalräume zu haben, denn dieser ist abhängig von Speichelfluss, -qualität und Oberflächenbeschaffenheit.
3. Das „Trennen“ (Einmalartikel) wird geübt. Der geringe Verbrauch von Interdentalraumbürsten deutet darauf hin, wie viele Patienten wohl leider mit defekten, abgenutzten Borsten in ihrem Mund „arbeiten“.
4. Die Speichelfließrate wird angeregt.
5. Der Col (interdentale Sattel) wird stimuliert und die Durchblutung angeregt, welche die „Kräftigung“ des interdentalen Zahnfleisches fördert.

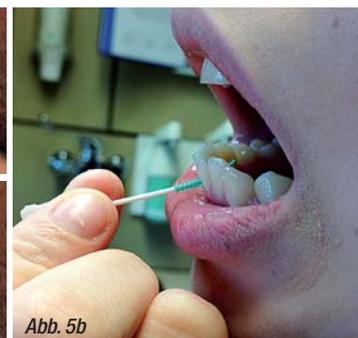
wahrt werden. Die Artikel werden hygienisch einwandfrei und inklusive eines kleinen Etuis verpackt.

Soft-Pick = Interdentalraumbürste?

Die Frage, ob das Soft-Pick mit einer Interdentalraumbürste gleichzusetzen ist, wurde unterschiedlich diskutiert – und das ist auch richtig so, denn es gibt kein Interdentalraumhilfsmittel, das von allen Patienten als perfekt empfunden wird. Jeder Patient kann mithilfe seiner Zahnarztpraxis sein Lieblingshilfsmittel finden. Das Beste ist dabei das, was der Patient mit Hingabe, Zeiteinsatz und Überzeugung nutzt. Die Empfehlung lautet dabei stets, es selbst auszuprobieren und dann mit Ihren Patienten.



Sunstar Deutschland GmbH
Tel.: 07673 88510855
www.sunstarGUM.de



Schall oder Ultraschall: eine Geschmacksfrage

Dorothee Holsten

Ein essenzieller Bestandteil der PZR ist die gründliche und schonende Befreiung des Gebisses von hartnäckigen Ablagerungen. Technische Hilfsmittel erleichtern diese Behandlung. Komet fährt in der Prophylaxe zweigleisig: Für die maschinelle Entfernung von supra- und subgingivalem Zahnstein und Belägen stehen neben den bekannten SonicLine Schallspitzen SF1–4 neuerdings auch PiezoLine Ultraschallspitzen zur Verfügung. Wo liegen die Unterschiede in der praktischen Anwendung? DH Simone Tekaat, Praxis Dr. Yazdani in Münster, ist mit beiden Produktlinien vertraut.



DH Simone Tekaat

1989 Ausbildung zur Zahnarthelferin. Sie absolvierte 2000 die Aufstiegsfortbildung zur ZMP und 2009 die Aufstiegsfortbildung zur Dentalhygienikerin in Münster. Ihr Hauptaufgabenbereich: PAR-Behandlung, Prophylaxe, Röntgen, Chirurgische Assistenz

zen der SonicLine von Komet. Das erlaubt mir ein präzises, zügiges und ermüdungsfreies Vorgehen und schont gleichzeitig die Zahnhartsubstanz und das umliegende Weichgewebe. Nach der maschinellen Grobdepu-

ration mit Schall greife ich für die taktile Nachbearbeitung zu Handinstrumenten. Seit ein paar Wochen haben wir nun auch die Spitzen der neuen PiezoLine von Komet im Einsatz, arbeiten also auch mit Ultraschall.

Frau Tekaat, stellen Sie uns bitte kurz das Prophylaxekonzept der Praxis am Theater in Münster vor!

Unser Ziel ist es, die Prophylaxe für jeden Patienten individuell nach dem neuesten Erkenntnisstand umzusetzen. Mit Fortbildungen und wissenschaftlichen Studien halten wir uns auf dem aktuellen Stand. In der Praxis Dr. Yazdani arbeitet meine Kollegin als ZMF und ich als DH in zwei Prophylaxeräumen. Unser Konzept in Kürze: Nach der Anamnese erfolgt die Kontrolle des intraoralen Befundes. Gezielt schauen wir nach Besonderheiten und ermitteln den Behandlungsbedarf. Dazu gehören der Parodontalbefund, Ermittlung des Plaque-Index mittels Anfärbung sowie die Empfehlung zur Durchführung der Mundhygiene bei gleichzeitiger Motivierung des Patienten. Dann erfolgen die eigentliche Zahnreinigung und Fluoridierung. Jeder Patient sollte die Praxis mit sauberen Zähnen, einem tollen Frischegefühl im Mund und einem Recall-Termin verlassen.

Welche Behandlungstechniken möchten Sie gerne hervorheben?

Zuerst den Parodontalbefund, denn mir imponiert die Zahl jedes Mal: Wir finden, zwei Messstellen pro Zahn reichen nicht aus. Mit einer PA-Sonde messe ich routinemäßig sechs Punkte rund um den Zahn herum, was beim normal bezahnten Patienten 168 Messungen inklusive BOP-Wert bedeutet! Um die Zeit möglichst effektiv zu nutzen, übernimmt die Dokumentation meiner Messungen meist eine Helferin. Außerdem arbeiten wir seit 2010 mit den Schallspit-

Bitte beschreiben Sie uns das Instrumentieren mit Schall und Ultraschall etwas genauer!

Mit den graziilen Scalerspitzen SF1–3 der SonicLine für das supragingivale Arbeiten bin ich im Alltag sehr vertraut. Für den subgingivalen Bereich, wo Plaque bis in 9 mm tiefen Taschen vollständig entfernt werden muss, gibt es die gerade Universalspitze SF4.

Aber meine absoluten Favoriten sind die nach links (SF4L) bzw. nach rechts (SF4R) gebogenen Versionen. Sie geben mir ein gutes Gefühl, lassen mich zügig arbeiten und ohne Angst, den Zahn oder das Zahnfleisch zu beschädigen. Die PiezoLine umfasst hingegen fünf Scaler. Scaler A.EM1 entfernt supragingivalen Zahnstein in allen Quadranten. Scaler B.EM1 wurde speziell zur Behandlung supragingivalen Zahnsteins auf lingualen Oberflächen und für Zementreste konzipiert – klappt wunderbar! Bei geringer Leistungseinstellung konnte ich mit dieser Ultraschallspitze auch dünne Ablagerungen auf den Kauflächen entfernen. Dann gibt es eine flache Spitze (C.EM1) für stark supragingivalen Zahnstein an den Labialflächen der Frontzähne oder für Zementreste, sie habe ich ebenfalls mit einem guten Gefühl eingesetzt. P.EM1 dient der Entfernung von supra- und subgingivalem Zahnstein oder subgingivalen Konkrementen in allen Quadranten, insbesondere den interproximalen Ka-



Abb. 1 und 2: Die lange Periospitze SF4 ist bestens geeignet für die subgingivale Reinigung. Mit den nach links (SF4L) bzw. rechts (SF4R) gebogenen Varianten ist eine optimale Anpassung an die Zahnform gegeben.

vitäten und im Sulkusbereich. Besonders prima fand ich die Ultraschallspitze PS.EM1, mit der ich neben der Entfernung von supra-gingivalem Zahnstein und subgingivalen Ablagerungen von den Wurzeloberflächen auch die Taschen spülen konnte. Fünf weitere Ultraschallspitzen decken sämtliche parodontalprophylaktischen Indikationen subgingival ab.

Auf was müssen Sie bei der Anwendung der beiden Produktlinien achten?

Der wohl größte Unterschied der beiden Produktlinien: Die Sonic-Line Schallspitzen müssen nicht in einer fixen Position zum Zahn gehalten werden, die PiezoLine Ultraschallspitzen hingegen schon. Sie müssen immer tangential zur Zahnoberfläche stehen.

Das hängt damit zusammen, dass man mit Schall ja rundum aktive, elliptische Schwingungen erzeugt, mit Ultraschall hingegen zwei-seitig linear arbeitet. Ich gehe beim Einsatz beider Spitzen mit leichtem Druck vor. Es fällt sofort auf: Sobald man die Spitzen mit stärkerer Anpresskraft ansetzt, verringert sich die Schwingung. Da muss man anfangs ein wenig Gefühl für entwickeln. Es versteht sich von selbst, dass vor dem Ansetzen an den Zahn die Spitzen mit ausreichend Spraykühlung in Betrieb genommen werden müssen. Das stelle ich sowohl bei Schall als auch bei Ultraschall durch eine Durchflussmenge von mindestens 50 ml/min sicher. Beim Spitzenwechsel gibt es für alle Ultraschallspitzen der PiezoLine einen Drehmomentschlüssel dazu, das finde ich sehr praktisch. Zu Verwechslungen kann es eigentlich nicht kommen, da die Bestellnummer bei allen Komet-Spitzen durch eine Lasermarkierung deutlich erkennbar ist. Eine einzige Kontraindikation gibt es übrigens für Ultraschall: Patienten mit Herzschrittmacher. In solch einem Fall greife ich eben zu den SonicLine-Spitzen.

Sie kommen mit beiden Produktlinien also gleich gut zurecht?

Beide Produktlinien erlauben ein präzises, zügiges und entspanntes Arbeiten bei gleichzeitiger Schonung von Zahnhartsubstanz und Weichgewebe. Für welche Technik sich der Anwender entscheidet? Ich würde sagen: Geschmacksache und eine Frage der vorhandenen technischen Ausstattung.

Sie spielen auf die Art des Antriebs an. Was muss man darüber wissen?

Die Ultraschallspitzen der PiezoLine funktionieren mithilfe piezoelektrischer Antriebe, konkret durch die Nutzung eines EMS-Gerätes (Anmerk. der Redaktion: oder des Titanus® E der Firma Tekne Dental). Die SonicLine läuft über ein luftbetriebenes Schallhandstück. Wir arbeiten mit dem SF1LM von Komet, um im System zu bleiben.

Welche Spitze ist Ihr persönlicher Favorit?

Viele Kolleginnen kennen ja bestimmt dieses Phänomen, dass man im Alltag immer wieder zu einer Lieblingsspitze zurückgreift. Das ist für mich die SF4L bzw. SF4R aus der SonicLine. Ich bin einfach ein großer Fan dieser stark gebogenen Formen. Vielleicht hänge ich so an dem Instrument, weil wir einfach viele Patienten mit tiefen PA-Taschen behandeln!

Wie erkennen Sie denn, wann eine Spitze abgestumpft ist?

Um den Abnutzungsgrad der Spitzen festzustellen, gibt es eine Prüfkarte. Wenn das Arbeitsteil mehr als 2 mm abgenutzt ist, sollte die Spitze durch eine neue ersetzt werden. Ich will keinen Instrumentenbruch riskieren. Auf der Rückseite der Prüfkarte befindet



Abb. 3 und 4: Für die supra- und subgingivale (bis 2 mm Tiefe) Zahnsteinentfernung empfehlen sich die Scalerspitzen SF1–SF3.

sich übrigens eine Übersicht, bei welcher Leistungsstufe welche Indikation erlaubt ist. Diese Extras mag ich an Komet. Unser Aufbereitungsposter im Steriraum drückt das wohl am besten aus: Jeder kann sich durch einen schnellen Blick mal eben vergewissern – eine schöne und praktische Hilfe für das ganze Team.

Was würden Sie sich für die individuelle Prophylaxe noch wünschen?

Bei Komet erkennt man hinter jedem Produkt einen Systemgedanken, deshalb kommt mit jeder Bestellung auch die entsprechende Herstellerinfo bzw. gibt es entsprechende Broschüren. Darin blättere ich schon mal gerne. Ich wünsche mir für unsere Praxis noch die Sterilisationskassetten für Schall- und Ultraschallspitzen. Auf meiner Wunschliste steht auch der Spüladapter, der die validierte Aufbereitung ermöglicht. Ich denke, das Gesamtpaket des Zubehörs vereinfacht die Praxisabläufe und das Qualitätsmanagement und gibt noch mehr Sicherheit bei Überprüfungen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Zahnarztpraxis Dr. Yazdani
Neubrückenstraße 12–14
48143 Münster
Tel.: 0251 46180
praxis@dryazdani.de

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
info@kometdental.de
www.kometdental.de



Das Potenzial von Glasionomermaterialien

Prof. Dr. Sevil Gurgan ist seit mittlerweile über 30 Jahren an der Fakultät für Zahnmedizin der Hacettepe Universität in ihrer Geburtsstadt Ankara tätig. Hier wurde sie 1995 zur Professorin berufen, leitete im weiteren Verlauf bis 2011 die Abteilung für Zahnerhaltung und agierte von 2008 bis 2012 als Vize-Präsidentin der Universität. Im Rahmen ihrer Forschungsarbeit untersucht Gurgan unter anderem das zweistufige, aus einer Glasionomerkomponente und einem Kompositlack bestehende Füllungssystem EQUIA (GC, Bad Homburg) – gemäß Gebrauchsanweisung des Herstellers unter anderem bei Restaurationen der Klasse I, unbelasteten Restaurationen der Klasse II und kaudruckbelasteten Restaurationen der Klasse II (sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidalraumes trägt) anwendbar und für diese Indikationen über die GKV abrechnungsfähig. Im folgenden Kurzinterview steht sie uns Rede und Antwort zum Potenzial von glasionomerbasierten Restaurationskonzepten für die moderne Zahnheilkunde.

Frau Prof. Gurgan, wie schätzen Sie das gegenwärtige Potenzial von Glasionomermaterialien ein und welche Schlüsse können Sie aus Ihrer bisherigen Forschungsarbeit zum glasionomerbasierten Restaurationssystem EQUIA ziehen?

Bis vor einigen Jahren waren für den praktizierenden Zahnmediziner die Auswahlmöglichkeiten bei den Restaurationmaterialien beschränkt. So galt beispielsweise Amalgam lange Zeit als gut funktionierendes Füllungsmaterial, das in einem breiten Spektrum zum Einsatz kam. Über die Jahre hinweg wurden zahnfarbene Materialien entwickelt, die verbesserte physikalische Eigenschaften und eine optimierte Farbgebung aufwiesen. Auch die Öffentlichkeit verlangt zunehmend nach nichtmetallischen, ästhetischen Alternativen, was sich unter anderem im Rückgang von Amalgamrestaurationen widerspiegelt. Als Material der Wahl im posterioren Bereich gilt heutzutage Komposit. GIZ wiederum sind in der präventiven Zahnheilkunde sowie in der Kinderzahnheilkunde sehr verbre-



Prof. Dr. Sevil Gurgan

tet, unter anderem aufgrund ihrer chemischen Haftung an der natürlichen Zahnschubstanz und ihrer Fluoridfreigabe. Sie werden vor allem für einflächige Versorgungen und bei nichtkariösen zervikalen Läsionen verwendet und gelten darüber hinaus als geeignete Materialien für die ART-Technik (Anm. d. Red.: Atraumatic Restorative Treatment). Während ihre klinische Leistungsfähigkeit anfangs nicht optimal – vor allem für den Einsatz im posterioren Bereich – bewertet wurde, haben GIZ seit ihrer Einführung in den 1970er-Jahren viele Modifikationen erfahren und waren Gegenstand zahlreicher klinischer Untersuchungen.

Welche Auswirkungen haben diese Ergebnisse auf die zukünftige tägliche Arbeit in der zahnärztlichen Praxis?

Die Einführung von GIZ war unter anderem mit der Hoffnung verbunden, es würde nun ein Material vorliegen, das Amalgam ersetzen könnte. Besonders für Europa war dies ein interessanter Aspekt, da Amalgam hier in den 1990er-Jahren immer weniger Berücksichtigung fand und viele Amalgamfüllungen mit GIZ-Versorgungen ersetzt wurden. Die voranschreitenden Studien und klinischen Untersuchungen zu Glasionomermaterialien zeigen die Verwendungsmöglichkeit der Materialgruppe für den Seitenzahnbereich auf. Im Vergleich zu Kompositen ist die Haftung von GIZ an der natürlichen Zahnschubstanz weniger empfindlich gegenüber der angewandten Verarbeitungstechnik, zumal die Leistungsfähigkeit der GIZ-Füllung mit der Zeit zunimmt. Aufgrund der zahlreichen Vorteile könnte sich GIZ für mich als ein zuverlässiges Füllungsmaterial entpuppen, vor allem für eine auf adhäsiven Techniken basierende minimalinvasive Zahnheilkunde.

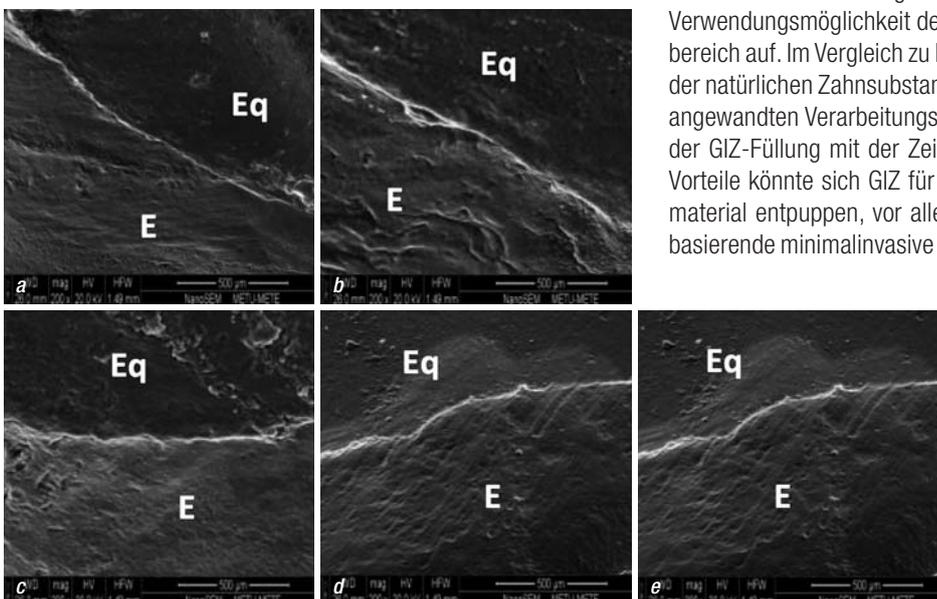


Abb. 1a–e: Marginale Adaptation – Auswertung unter dem Rasterelektronenmikroskop anhand von Aufnahmen der Negativ-Repliken (Polyvinylsiloxan-Abdrücke)

- a) Baseline (x200),
- b) 12 Monate (x200),
- c) 24 Monate (x200),
- d) 36 Monate (x200),
- e) 48 Monate (x200)

E: Enamel, Eq: EQUIA.

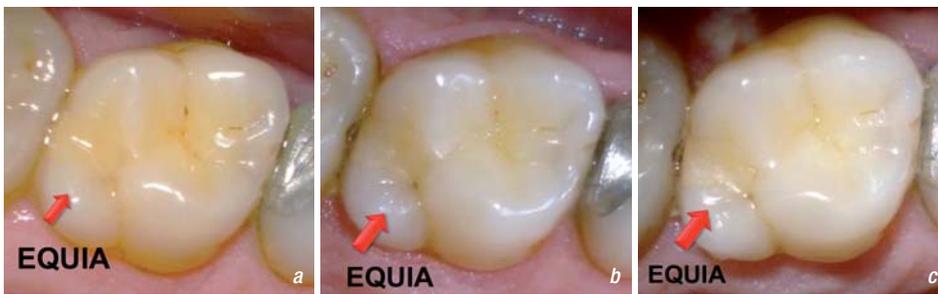


Abb. 2a–c: EQUIA-Versorgung im Vergleich
 a) ab Baseline,
 b) nach 24 Monaten und
 c) nach 48 Monaten.



Für welche Kavitätenklassen und Altersgruppen würden Sie einem Zahnarzt die Verwendung von GIZ empfehlen?

GIZ haben viele klinische Anwendungsgebiete und erfuhren – wie bereits angesprochen – über die letzten Jahre hinweg erhebliche Materialverbesserungen, sodass sie sich für den Einsatz im Milchzahngebiss und bei permanenten Versorgungen empfehlen. Als konkrete Einsatzbereiche können unter anderem genannt werden: Fissurenversiegelung, Klasse V-Restaurationen, als Basismaterial

zum Dentinersatz, für provisorische Versorgungen im Rahmen der Karieskontrolle, als temporäres Restaurationsmaterial im Sinne einer endodontischen Zugangskavität, zum Ausblocken von Unterschnitten bei der Kronen- und Onlaypräparation, zur Reparatur von Kronenrändern mit subgingivaler Karies, endodontischen Wurzelperforationen und externen Wurzelresorptionen sowie posterioren Restaurationen bei permanenten Zähnen. Mit anderen Worten eignen sich GIZ für Restaurationen bei Patienten mit hohem Kariesrisiko, Restaurationen im Milchzahngebiss, zur Versorgung von älteren Patienten sowie beim Einsatz von minimalinvasiven Techniken.

Info

Zum anfangs genannten glasionomerbasierten EQUIA-System präsentierte Gurgan auf einem IADR-Kongress Ende 2013 zudem vielversprechende Zwischenergebnisse einer Langzeituntersuchung,¹ welche die gute klinische Performance von EQUIA-Restaurationen im Vergleich zu Komposit über einen Zeitraum von 48 Monaten aufzeigten. Dies ähnelt den Resultaten früherer Studien: Gurgan verwies in ihrer Präsentation auf Ergebnisse von Basso et al. zur Eignung von EQUIA als langlebiges Restaurationsmaterial in posterioren Kavitäten² (Einschränkungen siehe Herstellerangaben). Von Basso liegen weitere Ergebnisse vor, denen zufolge EQUIA über den Zeitraum von zwei Jahren gute Überlebensraten in Kavitäten der Klassen I, II und V zeigt.³ Darüber hinaus konnte eine weitere, von Gurgan angeführte, Untersuchung zum Coating-Effekt zeigen, dass EQUIA Coat die Glasionomerkomponente EQUIA Fil gegen Abrasion schützt.⁴ Glasionomerbasierte Füllungskonzepte können demnach ein Schritt auf dem Weg in die Zukunft einer modernen Zahnheilkunde sein, die vermehrt auf zahncolorierte Füllungsmaterialien und minimalinvasive Therapiemöglichkeiten fokussiert – Ansprüche, denen die Dentalindustrie unter anderem mit innovativen Konzepten wie dem EQUIA-System begegnet.



Können Sie genauer auf die Vorteile für den Patienten eingehen?

Glasionomerbasierte Füllungssysteme bieten die Vorteile eines thermischen Ausdehnungskoeffizienten ähnlich dem der natürlichen Zahnhartsubstanz, eine physikalisch-chemische Haftung an der Zahnhartsubstanz, geringere Schrumpfungswerte sowie ein reduziertes Auftreten von Randspalten. Des Weiteren zeichnen die Materialien die Fähigkeit zur Remineralisierung der Zahnschmelze infolge der Fluoridfreisetzung und eine mögliche Verminderung des Auftretens von Sekundärkaries aus. Die Patienten erhalten somit eine biokompatible Seitenzahnrestauration, die neben den genannten Vorteilen auch eine zufriedenstellende Ästhetik aufweist.

Frau Prof. Dr. Gurgan, vielen Dank für das Gespräch!

Prof. Dr. Sevil Gurgan
 Hacettepe University – School of Dentistry
 06100 Ankara, Türkei
 sgurgan@hacettepe.edu.tr

ANZEIGE

parodur Gel & parodur Liquid

Parodontitisprophylaxe für die Praxis und zu Hause



NEU

Einstieg – Aufstieg – Studium – so lautet die Devise der *praxis*Hochschule Köln und dem der Hochschule angeschlossenen *praxis*Dienste-Institut für Weiterbildung.

In den vergangenen Ausgaben wurde bereits der Studiengang „Dentalhygiene und Präventionsmanagement (B.Sc.)“ präsentiert. Hier sind die Absolventen eigenständig arbeitende Spezialisten für Prävention und Prophylaxe und können innerhalb der Zahnarztpraxis Prophylaxeabteilungen aufbauen, leiten und managen.

Vielleicht liegt Ihnen aber auch das Organisieren und Optimieren von Prozessen und Strukturen? Mitarbeiterführung und Themen rund um Betriebswirtschaft und Management sind Ihr Steckenpferd? Dann ist der Studiengang Management von Gesundheits- und Sozialeinrichtungen die perfekte Möglichkeit, im Bereich Praxismanagement und -führung Fachwissen zu erlangen und mit einem akademischen Abschluss zum Bachelor of Arts zu krönen. So werden Sie zu einer unverzichtbaren Kraft für professionell organisierte Zahnarztpraxen und andere Gesundheitseinrichtungen.



ZIELGRUPPE

(Fach-)Abiturienten, MFA, ZFA, Gesundheits- und Krankenpfleger, Physiotherapeuten, Sozialversicherungsfachangestellte u.a.



REGELSTUDIENZEIT

6 Semester



STUDIENBEGINN

Sommer- und Wintersemester



BEWERBUNGSFRISTEN

siehe www.praxishochschule.de



ABSCHLUSS

Bachelor of Arts

Aufbau des Studiengangs

Das Studium Management von Gesundheits- und Sozialeinrichtungen beginnt mit einem Einführungsmodul, in welchem die Grundlagen des selbstständigen Lernens und der Selbstorganisation vermittelt werden. Auf dieses Einführungsmodul folgen die drei Einführungsveranstaltungen in den Kernbereichen VWL, Gesundheitssystem, BWL, Recht und Management. Sie bilden die methodischen und inhaltlichen Grundlagen, auf denen in den Folgesemestern aufgebaut wird.

Mit diesen speziell auf das deutsche Gesundheits- und Sozialsystem zugeschnittenen Modulen werden die Studierenden Schritt für Schritt an ihre verantwortungsvolle berufliche Aufgabe herangeführt.

Im fünften und sechsten Semester werden mit dem Forschungs- und Praxisprojekt theoretische und praktische Fähigkeiten systematisch miteinander verknüpft. Im Praxismodul müssen die Studierenden ihr Wissen aus den vorausgegangenen Semestern rekapitulieren, auf einen konkreten Business-Case anwenden und einen vollständigen Businessplan schreiben wird.

Abgeschlossen wird der Studiengang mit einer Bachelor-Thesis und einem anschließenden Kolloquium, in welchem die Absolventen die Forschungsmethodik und Ergebnisse der Thesis vor einem Expertengremium verteidigen.



praxisHochschule
University of Applied Sciences

IHRE BERUFLICHE ZUKUNFT

Zukünftige Arbeitsorte nach Abschluss dieses Studiums sind:

- » Arzt- und Zahnarztpraxen
- » MVZ
- » Krankenhäuser
- » Pflegeeinrichtungen
- » andere Gesundheits- und Sozialeinrichtungen

Die Absolventen des Studiengangs Management von Gesundheits- und Sozialeinrichtungen verfügen über fundierte Kenntnisse zu allen betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Aspekten einer Gesundheits- und Sozialeinrichtung. Sie können mit diesen Kompetenzen und Kenntnissen in vielen Bereichen der Organisation und Verwaltung, z.B. einer Zahnarztpraxis, Verantwortung übernehmen sowie ein Team leiten.

In der ambulanten Versorgung können sie beispielsweise helfen, durch professionelle Recall-Systeme die Patientencompliance zu verbessern und den Arzt bzw. Zahnarzt bei der Teilnahme an innovativen Versorgungsformen wie Disease-Management-Programm, integrierten Versorgungsverträgen und ähnlichen Projekten unterstützen. Des Weiteren können Sie Verantwortung für das Qualitätsmanagement, Abrechnungsfragen und sonstige organisatorische Belange übernehmen.

Die Delegation nicht ärztlicher Tätigkeiten spielt vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels im Gesundheitssystem eine immer wichtigere Rolle. Die Ausbildung von Managern für das Gesundheits- und Sozialwesen ist daher ein wichtiger Beitrag zu unserem zukünftigen Gesundheitssystem.

DURCHSCHNITTliche PRÄSENZZEIT AN DER HOCHSCHULE

pro Woche:



12,5 h/Woche an der Hochschule



min. 15 h/Woche beim praxisPartner

Parallel zu ihrem Studium (im Schnitt ca. 1,5 Präsenztage pro Woche oder 1 Woche pro Monat) arbeiten die Studierenden die restliche Zeit bei ihrem *praxis*Partner. Dieser trägt in der Regel auch die Studiengebühren von 450 € im Monat.

Modulübersicht **B.A. MANAGEMENT VON GESUNDHEITS- UND SOZIALEINRICHTUNGEN**

Creditpunkte	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
3	Einführung Einführung und Lernstrategien	Gesundheits- und Sozialpolitik	Kommunikation Kommunikation und Konfliktmanagement	Management Prozessentwicklung in Gesundheits- und Sozialeinrichtungen	Ethik im Gesundheits- und Sozialwesen	Dienstleistungs- und Patientenorientierung Patientencoaching
6	Zeitmanagement / Selbstorganisation		Gruppendynamik und Teamkultur			
9	Personliche Kompetenz und Sozialkompetenz		Management	Präsentation und Rhetorik		BGB und Arbeitsrecht
12	Rechtliche und strukturelle Grundlagen des deutschen Gesundheits- und Sozialsystems	Strategisches Marketing für Gesundheits- und Sozialeinrichtungen		Führung und Personal in Gesundheits- und Sozialeinrichtungen Gruppendynamik		
15					Prävention und Gesundheitsförderung	Management Qualitätsmanagement in Gesundheits- und Sozialeinrichtungen
18	Allgemeine BWL Einführung in die BWL	BWL Strategisches Controlling Externes Rechnungswesen	Management Qualitätsmanagement in Gesundheits- und Sozialeinrichtungen	Change-management		
21					Investition und Finanzierung	Mikroökonomik Wettbewerb
24	Kosten und Leistungsrechnung	Mikroökonomik Wettbewerb	Mikroökonomik Marktversagen	Rechtliche Grundlagen neuer Behandlungs- und Organisationsformen		
27					Mikroökonomik Grundlagen	Mikroökonomik Wettbewerb
30	Mikroökonomik Grundlagen	Mikroökonomik Wettbewerb	Mikroökonomik Marktversagen	Rechtliche Grundlagen neuer Behandlungs- und Organisationsformen		

Noch wenige Studienplätze frei – Nächster Eignungstest: 1. Oktober 2014

KONTAKT

Sitz der Hochschule:
 praxisHochschule Köln
 Neusser Str. 99, 50670 Köln
 www.praxishochschule.de

Zentrale Karriere- und Studienberatung/Administration:
 Brückenstraße 28, 69120 Heidelberg
 Tel.: 0800 7238781
 Fax: 0800 7240436
 studienservice@praxishochschule.de
 Facebook: www.facebook.com/praxisHochschule

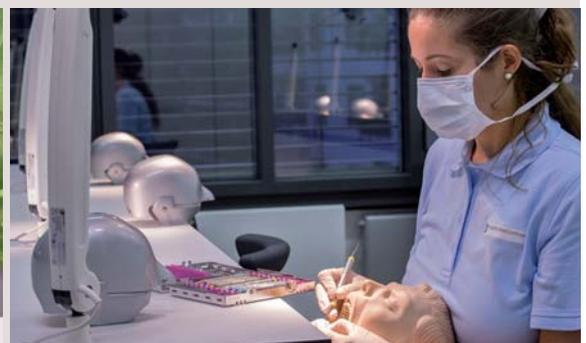
Infos zum Unternehmen



WEITERE INFORMATIONEN

Informationen zu allen Studiengängen, Bewerbungsverfahren und Finanzierungsmöglichkeiten unter studienservice@praxishochschule.de oder unter der kostenfreien Karriere- und Studienhotline 0800 7238781.

Die praxisHochschule ist Teil der Stuttgarter Klett Gruppe. Mit ihren 61 Unternehmen an 36 Standorten in 14 Ländern ist die Klett Gruppe ein führendes Bildungsunternehmen in Europa. Die 2.878 Mitarbeiter in den Unternehmen der Gruppe erwirtschafteten im Jahr 2013 einen Umsatz von rund 449,9 Millionen Euro. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.klett-gruppe.de





Update Kariesprophylaxe

2. CP GABA Prophylaxe-Symposium

Unter dem Motto „Update Kariesprophylaxe: Was gibt es Neues? Was hat sich verändert?“ lud der Spezialist für Mund- und Zahnpflegeprodukte CP GABA im Juni zum 2. Prophylaxe-Symposium ins E-Werk nach Köln ein. Rund 200 Teilnehmer sind der Einladung gefolgt, um sich über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und Trends zu informieren und

nützliche Tipps für die tägliche Praxis zu bekommen.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Johannes Einwag, Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums Stuttgart (ZfZ Stuttgart), erlebten die Teilnehmer einen facettenreichen Nachmittag mit spannenden Vorträgen, mitreißenden Referenten und lebhaft

ten Diskussionen in einer außergewöhnlichen Location. Die Leiterin von Scientific Affairs bei CP GABA, Dr. Marianne Gräfin v. Schmettow, begrüßte den vollen Saal im E-Werk, bevor Professor Einwag mit seinem Vortrag zum Thema „Wirksamkeit von Fluoriden in der Kariesprophylaxe“ das Symposium startete. Einwags Fazit war klar und brachte es auf den Punkt: Fluoride sind wirksam und sicher. Sie haben eine zentrale Bedeutung für die Mundgesundheit und gehören in jede Praxis und jeden Haushalt. Ulrike Kremer, ZfZ Stuttgart, knüpfte nahtlos an den Vortrag ihres Vorredners an und beleuchtete die praktische Seite der häuslichen und professionellen Fluoridprophylaxe. „Zähneputzen – jeder kennt es, doch wer kann es wirklich?“ Das war Untersuchungsschwerpunkt von Tobias Winterfeld, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Justus-Liebig-Universität Gießen. Die Ergebnisse stellte er im Rahmen seines Vortrages vor. Den letzten Vortrag des Symposiums widmete Prof. Dr. Markus Altenburger vom Universitätsklinikum Freiburg dem Thema „Fluoride plus X – Neue Ansätze zur Prävention von Karies“.



Dr. Michael Warncke, Senior Scientific Project Manager CP GABA, und Prof. Dr. Johannes Einwag, ZfZ Stuttgart.



Dr. Marianne Gräfin v. Schmettow, Leiterin Scientific Affairs CP GABA, eröffnete das 2. Prophylaxe-Symposium.

Quelle: CP GABA GmbH

Heilmittelwerbegesetz

Krankengeschichten auf der Praxiswebsite – was ist erlaubt?

Nach der Novellierung des Heilmittelwerbegesetzes dürfen Ärzte und Zahnärzte mit Krankengeschichten, Vorher-Nachher-Bildern, Dankeschreiben und Empfehlungen von Patienten werben. Das aber immer unter einer Bedingung: Die Werbung darf nicht missbräuchlich, abstoßend oder irreführend sein. Wer auf seiner Praxiswebsite Krankengeschichten wiedergeben möchte, so Jan J. Willkomm, Fachanwalt für Medizinrecht aus Leipzig, müsse sich zum Bei-

spiel darüber im Klaren sein: Nur mit dem Einverständnis der Patienten, deren Krankheitsverläufe geschildert werden, kann eine solche Werbung zulässig sein. Mehr noch: Die persönlichen Daten müssen anonymisiert werden.

„Tabu ist es somit erst recht, mit bekannten Persönlichkeiten als ‚Galionsfiguren‘ zu werben.“ Zudem dürfe der Best-Practice-Bericht nicht so ausführlich sein, dass er Patienten zu einer falschen Selbstdiagnose verleite. „Das neue HWG

hat die Arztwerbung deutlich liberalisiert – die Tücke liegt im Detail“, so der Rechtsanwalt. „Ärzte und Zahnärzte müssen sich heute gründlich darüber informieren, was gestattet ist. Nur so verschenken sie das wertvolle Werbeinstrument Internet nicht und halten trotzdem kritischen Blicken von Kollegen, Berufsorganisationen und Wettbewerbsbehörden stand.“

Quelle: Medizinrechtsanwälte e.V.

Kongresse, Kurse und Symposien



MUNDHYGIENETAG 2014 DENTALHYGIENE START UP

26./27. September 2014

Veranstaltungsort: Düsseldorf
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.startup-dentalhygiene.de



GOZ-Seminar mit Iris Wälter-Bergob

10. Oktober 2014

Veranstaltungsort: Konstanz
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.oemus.com



Fachdental Südwest – Fachmesse für Zahnarztpraxen und Dentallabors

10./11. Oktober 2014

Veranstaltungsort: Stuttgart
Tel.: 0711 18560-0
Fax: 0711 18560-2440
www.messe-stuttgart.de/fachdental



55. Bayerischer Zahnärztetag

23.–25. Oktober 2014

Veranstaltungsort: München
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.bayerischer-zahnaerztetag.de



Präventions- und Mundgesundheitsstag 2014

31. Oktober 2014

Veranstaltungsort: Düsseldorf
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
www.oemus.com

Zeitschrift für Parodontologie und präventive Zahnheilkunde

DENTALHYGIENE JOURNAL

Impressum

Verleger:
Torsten R. Oemus

Verlag:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de
www.oemus.com

IBAN DE20 8607 0000 0150 1501 00
BIC DEUTDE8LXXX
Deutsche Bank AG, Leipzig

Verlagsleitung:
Ingolf Döbbbecke
Tel. 0341 48474-0
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)
Tel. 0341 48474-0
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Tel. 0341 48474-0

Redaktionsleitung:
Georg Isbaner, M.A.
Tel. 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Stellv. Redaktionsleitung:
Carla Senf, M.A.
Tel. 0341 48474-335
c.senf@oemus-media.de

Layout:
Sandra Ehnert
Tel. 0341 48474-119

Korrektorat:
Ingrid Motschmann
Frank Sperling
Tel. 0341 48474-125

Druck:
Silber Druck oHG
Am Waldstrauch 1
34266 Niestetal

Erscheinungsweise:

Das Dentalhygiene Journal – Zeitschrift für Parodontologie und präventive Zahnheilkunde – erscheint 2014 mit 4 Ausgaben. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Beiträge auf Formfehler und fachliche Maßgeblichkeiten zu sichten und gegebenenfalls zu berichtigen. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Grafik/Layout: Copyright OEMUS MEDIA AG





waterpik®

Mundduschen

... denn Zähneputzen allein reicht nicht!



- doppelt so wirksam wie Zahnseide
- entfernen 99,9% des Plaque-Biofilms
- mit über 50 wissenschaftlichen Studien
- Waterpik® – die Nr. 1 unter den Mundduschen

Für die Zahnarztpraxis: Kostenlose Patienten-Flyer und günstige Staffelpreise direkt von


intersanté GmbH
Wellness, Health & Beauty

Berliner Ring 163 B
D-64625 Bensheim
Tel. 06251 - 9328 - 10
Fax 06251 - 9328 - 93
E-mail info@intersante.de
Internet www.intersante.de



Power to the Powder!

Omniflow® S1

Omniflow S1 – Das neue Pulverstrahl-
reinigungsgerät von OMNIDENT für die
professionelle Entfernung von Zahn-
ablagerungen. Das platzsparende
Tischgerät zeichnet sich durch einfache
und intuitive Bedienbarkeit aus. Luft-
und Wasserdruck lassen sich stufenlos

regeln. Die Free-Flow-Technologie
sorgt für einen verstopfungsfreien Be-
trieb. Anschlüsse: Wasserdruck von 1,0
bis 5,0 bar. Luftdruck von 4,5 bis 7,0
bar. 230 – 240 VAC (50 – 60 Hz).

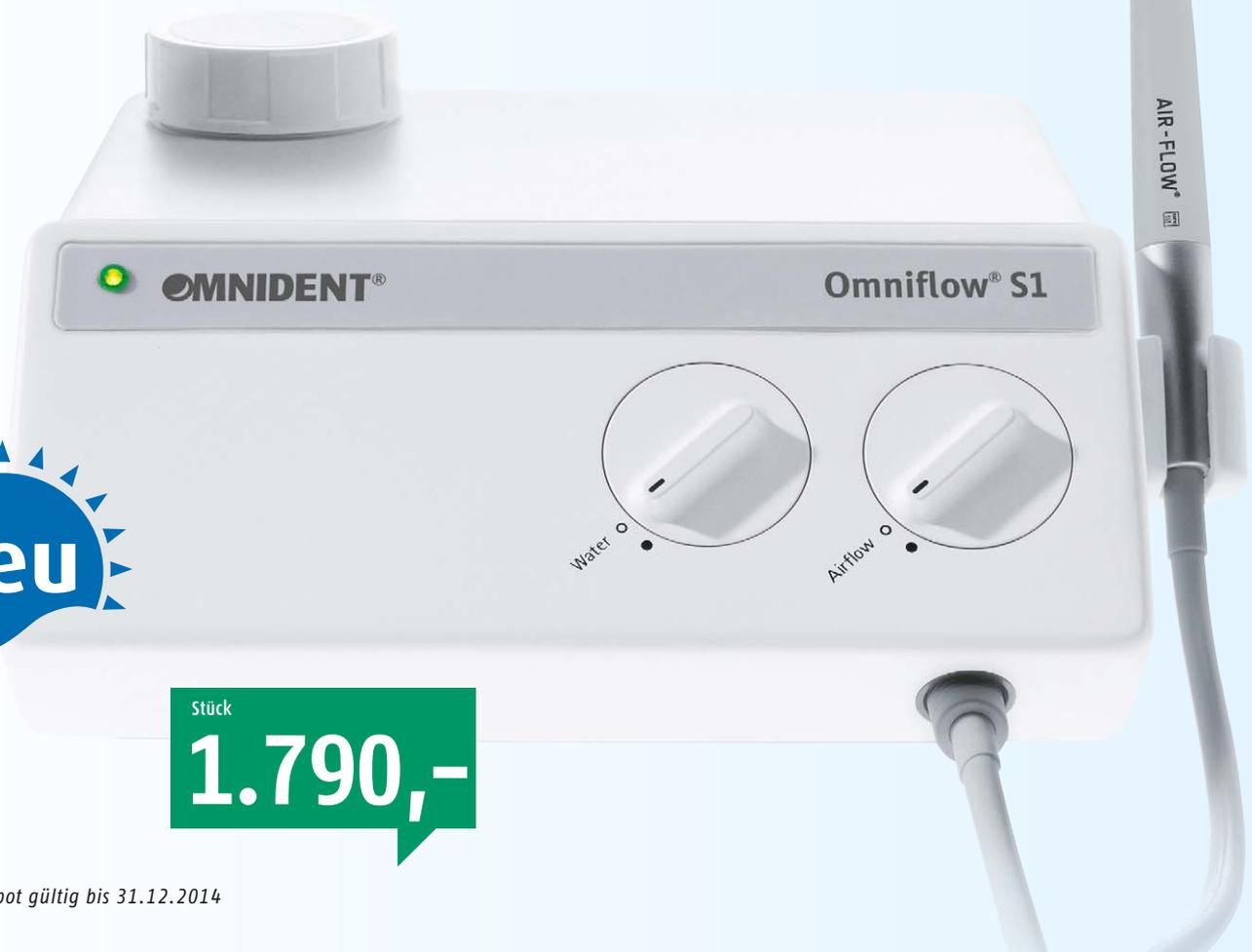
111628



Omniflow S1 Steuerkonsole inkl. Wartungsset mit
Reinigungsnadeln und Dichtungen, Handstück
grau 120°, Handstückschlauch mit beidseitiger
Steckkupplung, Wasserschlauch, Druckluftschlauch
(jeweils mit geräteseitiger Schnellverschlusskup-
plung), Fußschalter, 1 x 300 g Omniflow lemon
Prophylaxepulver, Zubehör

Stück

1.790,00



Stück
1.790,-