



# Zahnärztliche Assistenz

OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · No. 1/2017 · Leipzig, 7. Juni 2017



Kinder in der Praxis

29

ZFZ-Sommer-Akademie

34

Erfrischend lecker

36

## Was sind Azubis „wert“?

ZFA trotz unterdurchschnittlicher Vergütung weiter unter den Top 10 Ausbildungsberufen.

Die Redewendung „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ scheinen Arbeitgeber hierzulande besonders wörtlich zu nehmen.

Im Schnitt lagen die tariflichen Ausbildungsvergütungen in Deutschland 2016 bei 854 Euro im Monat. Trotz der hohen Nachfrage nach Zahnmedizinischen Fachangestellten liegt deren Vergütung unter dem Durchschnitt. Für die Auswertung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) wurden 181 Berufe in Westdeutschland und 151 Berufe in Ostdeutschland bezüglich ihrer Entlohnung verglichen. Die Ausbildung zur ZFA ist nur im Mittelfeld zu finden. Auszubildende, die nach Tarif bezahlt werden, erhalten im Schnitt im ersten Lehrjahr 750 Euro, im 2. 790 Euro und im 3. Lehrjahr 840 Euro. Für Auszubildende, die nicht nach Tarif bezahlt werden, sieht es noch schlechter aus: Sie erhalten in

der Regel nur 730 Euro im 1., 770 Euro im 2. und 820 Euro im 3. Lehrjahr. Während in anderen Berufsfeldern die Lohnschere zwischen Ost und West noch deutlich zu erkennen ist, gibt es bei der Ausbildung zur ZFA nur geringe regionale Unterschiede.

Fast schon überraschend, dass der Berufswunsch „Zahnmedizinische Fachangestellte“ dennoch auch 2016 unter den Top 10 der Ausbildungsberufe zu finden ist. Dies zeigt die Analyse des BIBB aus der Erhebung zur Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Mit weiblichen Auszubildenden wurden 2016 die meisten Ausbildungsverträge in den kaufmännischen Berufen – Kauffrau für Büromanagement, im Einzelhandel, im Groß- und Außenhandel sowie Industriekauffrau –, als Medizinische und Zahnmedizinische Fachangestellte, Verkäuferin und Fachverkäuferin im

Lebensmittelhandwerk sowie als Hotelfachfrau und Friseurin abgeschlossen. Bei den Männern lagen nach dem Kfz-Mechatroniker, der Elektroniker, der Kaufmann im Einzelhandel, der Industriemechaniker, der Anlagenmechaniker Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, der Fachinformatiker, der Verkäufer, die Fachkraft für Lagerlogistik sowie der Kaufmann im Groß- und Außenhandel beziehungsweise der Kaufmann für Büromanagement auf den weiteren Plätzen.

Die Ranglisten lassen keinen weiteren Rückschluss auf die bei den Jugendlichen „beliebtesten“ Berufe zu, da eine Ausbildungsentscheidung auch immer in Verbindung mit dem vorhandenen Platzangebot gesehen werden muss. ■

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung/ ZWP online

**Facts:** Gemäß der Rangliste 2016 der Ausbildungsberufe nach Neuabschlüssen in Deutschland entschieden sich bundesweit 12.780 Personen für eine Lehrstelle als Zahnmedizinische Fachangestellte. Damit kletterte der Berufswunsch ZMF im Vergleich zum Vorjahr in der Rangliste um eine Position nach vorn.



ANZEIGE

## Tabuthema Mundgeruch: So sag ichs dem Patienten

Neue Website für ZFA/ZMP/DH.

Ab sofort ist die neue Website [www.halitisofortbildung.de](http://www.halitisofortbildung.de) online: Hier können Dentalfachkräfte sowohl ausführliche Vorträge als auch kompakte 2-Minuten-Interviews zur Fortbildung „Halitosis – Wie sage ich es meinem Patienten?“ abrufen.

Dabei wird neben den wissenschaftlichen Grundlagen – Ursachen, Prävalenz, Therapie – zu Halitosis auch die Relevanz der ZFA in der Praxis dargestellt. Eine Kommunikationstrainerin erläutert, wie man sensible Fragen diskret-empathisch und zugleich selbstsicher anspricht. „Gerade im Umgang mit heiklen Themen wie Mundgeruch kommt insbesondere Prophylaxe-Assistentinnen und Dentalhygienikerinnen eine wichtige Rolle als vertraute Ansprechpartnerin in der Praxis zu“, so Dr. med. dent.

Sebastian Michaelis, Gründungsmitglied und im Vorstand des Arbeitskreises Halitosis der DGZMK. Daher bietet die Fortbildungswebsite allen ZFAs, ZMPs und DHs maßgeschneidertes Basiswissen und handfeste Tipps zum Thema taktvolle Halitosisansprache. ■

Quelle: MEDA Pharma GmbH & Co. KG



minilu Academy

## ZFAntastisch!

Die neue minilu Academy bietet Fortbildung, die wirklich weiterbringt:

- besuche kostenlose **Live-Webinare** mit Top-Referenten zu aktuellen Themen
- schaue Dir vergangene Webinare im **On-Demand-Bereich** an
- erfahre in kurzen **Video-Tutorials**, wie Du kleine Reparaturen und Wartungsarbeiten in der Praxis selbst durchführen kannst

Das alles und noch viel mehr findest Du auf: [minilucademy.de](http://minilucademy.de)

Werde meine Freundin!

[minilu.de](http://minilu.de)  
... macht mini Preise



Sylvia Gabel

Referatsleiterin für Zahnmedizinische Fachangestellte im Verband medizinischer Fachberufe e.V.  
+49 2261 5074273  
www.vmf-online.de



## Tag der Zahngesundheit

### Liebe Leserinnen,

jedes Jahr hat der 25. September für unsere Berufsangehörigen eine besondere Bedeutung. 1991 wurde dieses Datum erstmals dem Tag der Zahngesundheit gewidmet. Ein Aktionskreis aus Organisationen der Zahnärzteschaft und Krankenkassen hat ihn ins Leben gerufen.

Seitdem dient er dazu, besonders auf die Vorsorge, Zahngesundheit und die Förderung von Eigenverantwortung hinzuweisen. Der Aktionskreis bestimmt auch den Leitgedanken und koordiniert die Maßnahmen und Aktionen dazu. In diesem Jahr steht dieser Tag unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – Gemeinsam für starke Milchzähne“. Es geht darum, zu zeigen, wie wichtig Milchzähne sind. Nicht nur, dass verlorene oder kariöse Milchzähne die korrekte Zuordnung der bleibenden Zähne erschweren. Sie sind auch sehr wichtig für die Sprachentwicklung.

Zu den wichtigsten Akteuren an diesem Tag gehören die Zahnmedizinischen Fachangestellten, auch wenn sie – leider – in den offiziellen Reden zu diesem Tag kaum eine Rolle spielen. Aber wir beschäftigen

uns mit unseren kleinen Patienten und erklären den Großen, in diesem Fall den Eltern, wie man Milchzähne gesund und sauber erhält. Wir begleiten unsere Arbeitgeber in Kindergärten und wir sind es, die den Mädchen und Jungen dort erklären, wie man Zähne putzt und sich zahngesund ernährt.

Viele ZFA haben im Laufe der Jahre ein Konzept dazu entwickelt, das in den Kitas sehr gut ankommt. Unterstützung erhält man oft vom Gesundheitsamt, z. B. mit Materialien, Zahnbürsten und Zahnpasta. In vielen Praxen wird der Tag der Zahngesundheit gelebt, und dort finden praxisinterne Aktionen statt, etwa Zahnbürstentausch „alt gegen neu“, Informationsabende über Zahnputztechniken. Auch eine Veranschaulichung, wie viel Stückchen Würfelzucker sich in Ketchup und Limo verstecken, kommt gut an. Das gestaltet unseren Praxisalltag interessant, und Azubis bringen sich gerne mit ihren Ideen ein. Lassen Sie uns jetzt kreativ werden und den Tag der Zahngesundheit 2017 planen. ■

Herzliche Grüße  
Sylvia Gabel

### Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich)

Wir bitten um Verständnis, dass – aus Gründen der Lesbarkeit – auf eine durchgängige Nennung der männlichen und weiblichen Bezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf Männer und Frauen.

## Zahnärztliche Assistenz

### IMPRESSUM

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

**Verleger**  
Torsten R. Oemus

**Verlagsleitung**  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw.  
Lutz V. Hiller

**Chefredaktion**  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (ji)  
V.i.S.d.P.  
isbaner@oemus-media.de

### Verlags- und Urheberrecht

Zahnärztliche Assistenz ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht 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. 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, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des 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.

**Redaktionsleitung**  
Majang Hartwig-Kramer  
(mhk)  
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

**Redaktion**  
Kerstin Oesterreich (keo)  
k.oesterreich@oemus-media.de

**Anzeigenverkauf  
Verkaufsleitung**  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
hiller@oemus-media.de

**Projektmanagement/  
Vertrieb**  
Stefan Thieme  
s.thieme@oemus-media.de

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**  
Lysann Reichardt  
l.reichardt@oemus-media.de

**Layout/Satz**  
Stephan Krause

**Lektorat**  
Marion Herner  
Ann-Katrin Paulick

**Erscheinungsweise**  
Zahnärztliche Assistenz  
erscheint 2017 mit  
2 Ausgaben

**Druckerei**  
Vogel Druck  
und Medienservice GmbH  
Leibnizstraße 5  
97204 Höchberg

## Mandelfrucht als Alleskönner

### Verzehr von Mandeln schützt vor Zahnverlust und Karies.

Sie ist nicht nur ein bewährtes Mittel im Kampf gegen Krebs, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Gicht oder Arthritis: Laut Forschern schützt die indische Mandel (Terminalia chebula) auch Zähne und Zahnfleisch und stellt ein alternatives antimikrobielles Mittel in puncto Mundgesundheit dar.

Die Terminalia chebula tötet demnach Keime im Mund und beugt der Entstehung von Plaque und Parodontitis sowie Mundtro-

ckenheit und Mundgeruch vor, berichten die Forscher. Dafür rückte man im

Zuge der wissenschaftlichen Untersuchung der Mandel zu Leibe und prüfte den Ethanolgehalt der Frucht, welcher eine antibakterielle Wirkung auf das Keimwachstum hat, und belegte auf diesem Wege ihre Wirksamkeit bei der Behandlung und Prävention von Parodontalerkrankungen. Weitere Untersuchungen seien jedoch erforderlich, so die Forscher. ■



© Nataly Studio/shutterstock.com

Quelle: ZWP online

## Praxispersonal als Marketingfaktor

### Bedeutung des Internets stark rückläufig.

Ist der Internet-Hype vorbei? Jahrelang betrachteten Ärzte die Präsenz ihrer Praxis im Internet als wichtigstes Marketing-Instrument. Doch nun zeichnet sich eine Trendwende ab: Seit 2013 haben Internet-Maßnahmen, wie die eigene Praxishomepage oder die Teilnahme an Verzeichnissen und Portalen, drastisch an Bedeutung verloren (2013: 83,6 Prozent, 2016: 60,4 Prozent). Dies zeigen die Studien aus der Reihe „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit“, die die Stiftung Gesundheit jährlich veröffentlicht. Gewonnen hat dagegen ein sehr traditioneller Wert: Das Praxispersonal als Marketingfaktor hat in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt und liegt mit 57,1 Prozent nur noch knapp hinter dem rückläufigen Internet-Wert.

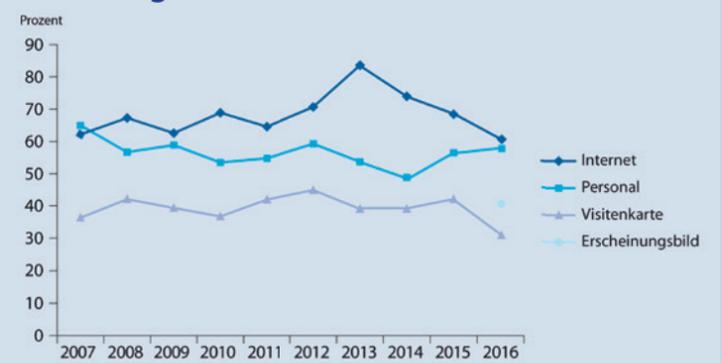
„Die Ergebnisse zeigen, wie fundamental wichtig die persönliche Interaktion im Praxisalltag noch immer

ist“, bilanziert Stefanie Woerns, Vorstandsmitglied der Stiftung Gesundheit. Dass Ärzte derzeit vermehrt auf klassische Werte setzen, könne mit einer allgemeinen Verunsicherung

durch die zunehmende Digitalisierung und Technisierung in der Patientenversorgung zusammenhängen. ■

Quelle: Stiftung Gesundheit

### Bedeutung der wichtigsten Marketingmaßnahmen im Zeitverlauf



Quelle: Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2016, Stiftung Gesundheit.

## ZWP Designpreis 2017: Blickfang gesucht

Bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2017 um den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“.

### Anmeldung



Was schön ist, will gesehen werden! Das gilt für über den Laufsteg getragene Kreationen ebenso wie für die Räumlichkeiten, in denen wir uns täglich bewegen. Will Ihre Praxis gesehen werden? Dann zeigen Sie uns, welches Ambiente Sie sich für Ihre tägliche Arbeit geschaffen haben! Begeistern Sie die Jury der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis und bewerben Sie sich als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2017. Ob individuelles Design, stilvolles Interieur, unverwechselbare Farbgebung oder einzigartige Architektur: Die Kriterien, um sich als Titelanwärter zu qualifizieren, sind vielfältig. Das kann der Empfangsbereich sein, der durch außergewöhnliche Lichteffekte besticht, der Behandlungsraum, der Ästhetik, Form und Zweck

ideal in Einklang bringt, oder das Wartezimmer, das sich durch individuelle Details auszeichnet. Ihr ausgeklügeltes Gesamtkonzept könnte genau das sein, was uns überzeugt!

Der Gewinner, „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2017, erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive.

Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2017. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org).

Wann bewerben auch Sie sich? Wir freuen uns darauf. ■

### Kontakt

**OEMUS MEDIA AG**  
Stichwort: ZWP Designpreis 2017  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-120  
E-Mail: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



© JZhu/Shutterstock.com



# Der Schlüssel zum Erfolg in der Prophylaxe

Prophylaxe in der Zahnmedizin bedeutet die Anwendung von Maßnahmen, die das Entstehen oder die Verschlechterung von Krankheiten der Zähne und des Zahnhalteapparates verhindern. Von Bernita Bush Gissler RDH, BS, Lommiswil.

Vorsorge und frühzeitiges Erkennen – zwei triftige Gründe für einen Prophylaxetermin. Axelsson, Lindhe und viele andere haben in den 1970er-Jahren oralen Krankheiten den Kampf angesagt. Sie zeigten uns den Weg und erläuterten die Notwendigkeit, diesen Weg gehen zu müssen. Neueste klinische Studien und systematische Reviews bestätigen dies und ergänzen die Kenntnisse mit aktuellen Forschungsergebnissen.

Gewachsenes medizinisches Wissen sowie die Entwicklung von Medikamenten und Therapien sorgen dafür, dass Menschen heute länger leben. Die Herausforderung, die orale Gesundheit der Bevölkerung ab dem 60., 70. sogar 80. Lebensjahr aufrechtzuerhalten, wird immer größer. Die Patienten von heute unterscheiden sich von jenen von vor 20 Jahren. Die Menschen haben eine höhere Lebenserwartung, in hohem Alter mehr Zähne und sogar Implantate. Sie bringen unter Umständen aber auch medizinische Voraussetzungen mit, die eventuell die Prophylaxe/kausale Behandlung beeinträchtigen können.

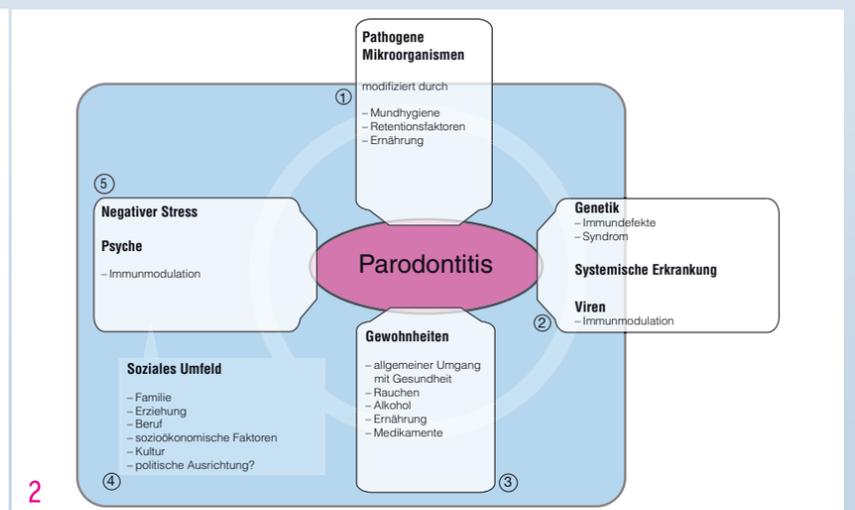
Der erste Schritt ist die Anamnese und eine vorsorgliche Untersuchung zum frühzeitigen Erkennen von krankhaften Zuständen und medizinischen Risikofaktoren. Durch eine gründliche Recherche der Krankengeschichte bekommen wir Hinweise, u. a. zu Medikamenteneinnahmen und systemischen Krankheiten, die den Weg zum Behandlungsplan oder zu anderweitigen Empfehlungen weisen.

## Karies

Wissenschaftliche Fakten zeigen die Ursachen von Karies auf: Bekannt als chronische Infektionskrankheit, wel-



Abb. 1: König-Modell, 1971. – Abb. 2: Ätiologie der Parodontitis-Interaktion zwischen Zahnplaque und Wirt.



che als multifaktorieller Prozess der Demineralisation zum irreversiblen Verlust der Zahnhartsubstanz führt. Das König-Modell, 1971, zeigt die Faktoren, die bei der Entstehung von Karies ins Spiel kommen. Mühlemann, 1967; Baehni P, 1983; Axelsson/Lindhe, 1987 sprachen über die spezifische Plaquehypothese, dass die Speichelmenge, der pH-Wert und die lokalen Faktoren das Kariesrisiko erhöhen.

In der Praxis werden die Maßnahmen ergänzt, Mundhygieneinstruktion erteilt, Empfehlungen gemäß des klinischen Befundes gegeben. Auch die Industrie hat darauf reagiert und Mundhygiene-Hilfsmittel, d. h. Produkte, die gezielt auf die Prophylaxe ausgerichtet sind und auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basieren, auf den Markt gebracht. Die Zahnpasten, Gels, Lacke, Spülungen usw. wirken plaque- und karieshemmend, remineralisieren Schmelz und dämpfen Entzündungen des Weichgewebes

ein. Produkte, die patientengerecht eingesetzt sind, unterstützen die häusliche Pflege. Die sichtbaren und spürbaren Verbesserungen des Weichgewebes motivieren die Patienten zum Weitermachen.

## Prophylaxekonzept

Als nächster Schritt soll in der Praxis ein Prophylaxekonzept entwickelt werden, um die aus der gründlichen Anamnese resultierenden Erkenntnisse in eine Strategie umzusetzen. Das Konzept funktioniert nur, wenn die Patienten individuell informiert und betreut werden. Jene Patienten, die zu den Hochrisikogruppen gehören, bedürfen dabei einer besonderen Aufmerksamkeit.

Zu den in der Literatur genannten Kariesrisikogruppen gehören Kinder, Jugendliche ab 14 Jahren und Senioren. Bei Kindern und Jugendlichen ist es äußerst wichtig, Ernährungsberatung/Lenkung in die Prophylaxe einzubeziehen. Frühzeitige Mund-

hygieneinstruktionen für Kinder, die Anleitung zur selbstständig durchführbaren häuslichen Pflege – unter Einbezug der Eltern – gehören in ein umfassendes Konzept.

Auf einem Public Health-Niveau kann sogar Gruppenprophylaxe in Schulen oder Heimen für Patienten organisiert werden, die keinen oder nur eingeschränkten Zugang zur Prophylaxe haben.

Bei der Konzepterarbeitung sind viele Aspekte in Betracht zu ziehen: Zahnstellung, schlechte Gewohnheiten, Eigenmotivation und die Entwicklung des Bewusstseins der jungen Patienten. Senioren mit erhöhtem Kariesrisiko benötigen ebenfalls Ernährungsberatung/Lenkung. Speziell bei ihnen sind Speichelmenge und -qualität, Medikamenteneinnahme, motorische und Sehfähigkeiten zu berücksichtigen. Wenn diese Faktoren bei der Kariesprophylaxe-Strategie Beachtung finden, ist man bereits auf Erfolgskurs.

Teammitglied entsprechend seiner Ausbildung und Kompetenz abgestimmt sein sollten. Im Plenum werden die zu empfehlenden Mundhygieneartikel bestimmt und Informationen über dessen Anwendungen ausgetauscht.

## Team playing

Wenn das ganze Team an einem Strang zieht und den Patienten von den Praxisstrategien überzeugen kann, dann ist der letzte Schritt erreicht und der Erfolg bald in Sicht.

## Erfolg – das positive Ergebnis einer Bemühung

Das Team bemüht sich umfassend darum, dass die Ziele bzw. das Praxis-konzept kommuniziert und verstanden werden. Der Weg zum Erfolg kann erst dann beginnen, wenn die Patienten vom Konzept überzeugt und motiviert sind. Erfolg definiert sich vor allem dann, wenn die Patienten über Jahre hinweg verbesserte und stabile orale Verhältnisse aufweisen. Natürlich werden nicht alle Patienten „compliant“ sein oder sich überzeugen lassen. Für das Team besteht die ständige Herausforderung, sich weiterzubilden und die Behandlungen nach neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen und entsprechenden ihrer Kompetenzen durchzuführen.

Die UPT ist ein Leben lang zu beachten und notwendig, um die orale Gesundheit der Patienten zu erhalten. Die Kombination aller Faktoren kann zum Erfolg führen. Das ist auch die Grundlage, auf der es gelingt, Prophylaxemaßnahmen des UPT-Termins in den Vordergrund zu rücken und der Kausaltherapie einen nachfolgenden Rang einzuräumen.

Der Schlüssel zum Erfolg in der Prophylaxe liegt in Ihrer Hand. ■

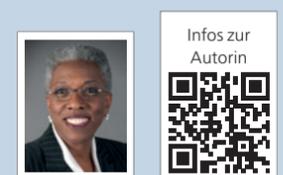


Abb. 3: Das Team. – Abb. 4: Die beitragenden Faktoren zum Erfolg.

## Parodontalerkrankungen

Die wissenschaftliche Forschung liefert ebenfalls Erkenntnisse, die multifaktoriellen Ursachen von Parodontalerkrankungen betreffend, und unterscheidet dabei chronische und aggressive Formen. Der „Haupttäter“ befindet sich wiederum im Biofilm. Der Verlauf der Parodontitiden kann und wird durch Risikofaktoren wie die Mikroflora, Genetik, Rauchen, systemische Erkrankungen, Arzneimittel usw. beeinflusst. Diese Faktoren müssen im Prophylaxekonzept und in der Behandlungsstrategie berücksichtigt werden. Im Fokus der Parodontitisprophylaxe der unterstützenden Parodontistherapie (UPT) stehen der Istzustand, die medizinischen und nichtmedizinischen Risikofaktoren. Vom Praxisteam werden die professionelle mechanische Plaqueentfernung (PMPR; ggf. selektive subgingivale Instrumentation), eine individuelle Mundhygieneinstruktion mit den entsprechenden Hilfsmitteln und adjuvante Therapien durchgeführt.

Ein Praxisteam-Konzept, welches auf Wissen und Evidenz basiert, trägt zum Erfolg der Prophylaxe bei. Selbstverständlich ist die Fähigkeit, dass das Team die Patienten zu motivieren vermag, ein großer Teil des Erfolgs. Wichtig sind formulierte Strategien mit konkreten Zielsetzungen, wobei die Aufgabenbereiche auf jedes



## Kontakt

**Bernita Bush Gissler**  
RDH, BS  
Sonnenrainweg 5  
4514 Lommiswil  
Schweiz  
bbush@solnet.ch

## Von „Zahnputzschule“ bis Laserschwert

In seinem Fachbuch „Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ erläutert Henning Wulfes, Initiator der academia • dental, die wesentlichen Faktoren bei der Behandlung von Kindern.

Auf die Ankündigung eines Zahnarztbesuches reagieren Kinder selten mit Vorfreude. Denn kaum ein Kind setzt sich wirklich gerne auf den Zahnarztstuhl und öffnet den Mund. Dabei können schon einige wenige, bewusst auf das kindliche Erleben abgestimmte Verhaltensweisen von Eltern und Praxisteam dazu beitragen, dass kleinere Patienten Vertrauen gewinnen, sich so die Behandlungsbereitschaft erhöht und der Zahnarztbesuch als positive Erfahrung erlebt wird. Hierbei spielen auch raumgestalterische Komponenten und das Ambiente der Praxis eine große Rolle. In der vorliegenden Ausgabe der „Zahnärztlichen Assistenz“ stellen wir Ihnen einen Buchausschnitt vor.



### Beginn Buchauszug

#### Leistungsschwerpunkt: Kinder- und Jugendzahnheilkunde

In der Kinderzahnmedizin sind sowohl für Prävention, Prophylaxe als auch für die Behandlung eigenständige Therapieformen sowie eine auf die Bedürfnisse von Kindern ausgerichtete Ausstattung gefordert. So kommen im Milch- und Wechselgebiss für Restaurationen spezielle Sanierungstechniken zur Anwendung. Kindertypische komplizierte Unfälle mit erheblichem Behandlungsumfang stellen eine große Herausforderung dar. Erfahrungen in der psychologischen Behandlungsführung mit Kindern zählen zu den besonderen Anforderungen, die an das ganze Behandlerteam gestellt werden. Dabei gilt es, die Bedürfnisse und Eigenheiten eines Kindes zu erfassen, um Ängsten keinen Raum zu geben. Idealerweise erhalten die Eltern kleiner Kinder bereits vor ihrem ersten Besuch in der Praxis ein Informationsschreiben mit einigen Verhaltenstipps:

- Nicht unbewusst Angst erzeugen: Negatives oder Äußerungen wie „Es tut überhaupt nicht weh“ oder „Du musst keine

Angst haben“ unbedingt vermeiden

- Keinen Druck aufbauen: „Wenn du den Mund weit aufmachst und stillhältst, gibt es eine Überraschung.“ Besser kleine Belohnung für Tapferkeit ohne Vorankündigung (Praxisbesuch bleibt positiv in Erinnerung!)
- Nicht ständig auf das Kind eintreten, die Gesprächsführung während der Behandlung dem Praxisteam überlassen. Dies ist darin geschult, mit den Ängsten der Kinder umzugehen.

Schon im Empfangsbereich zeigt sich der Unterschied: Der Tresen ist für die Kleinen entsprechend abgesenkt (alternativ Treppeinstufe) – Augenkontakt ist sofort möglich. In einem speziellen Spiel- und Wartebereich (ggf. mit Themenecken, kreativem Spielzeug, Malutensilien, Touchscreen Kindercomputer, Bällebad etc.) können die Kinder nach Herzenslust spielen. Das Sitzangebot ist auf ihre Größe abgestimmt. Sie gewöhnen sich so schnell ein und fühlen sich bereits nach wenigen Minuten in der Praxis wohl. Die Helferin begrüßt das Kind auf Au-

genhöhe und begleitet es an der Hand ins Sprechzimmer mit seinem bunten, kindgerechten Behandlungsstuhl oder -liege. So betreten sie dies entspannter und ohne Ängste. Das auf die Bedürfnisse von Kindern ausgerichtete Ambiente und der „spielerische“ Behandlungsablauf, indem der junge Patient in die Handlung einbezogen wird (z.B. Rollenspiele mit Handpuppe), bieten eine entspannte Atmosphäre.

Die zahnärztlichen Behandlungsinstrumente erhalten kindgerechte Bezeichnungen:

- UV-Lampe = Laserschwert
- Füllungsmaterial = Knete
- Betäubung = Schlafsaft

Die Zahnfee nimmt sich der eingeschlafenen Zähne an (weggezaubert = Extraktion). Die erforderlichen zahnärztlichen Maßnahmen werden dabei zur Nebensache.

Läsionen an der Milchzahndentition erfahren eine adäquate Versorgung (Füllung, Wurzelbehandlung etc.). Die Behandlungsinstrumente sind so positioniert, dass die kleinen Patienten sie nicht sehen können. Die Kinder werden

durch spannende kindgerechte DVDs oder Hörspiele (Zahngeschichten, Fantasiereisen) von der Behandlung abgelenkt. Das Angebot lässt sich um Kinderhypnose oder eine Lachgassedierung (Beispiel USA) erweitern.

Indem die Kinder sich beim Verlassen der Praxis aus einer „Schatzkiste“ bedienen dürfen, behalten sie den Besuch mittelfristig in guter Erinnerung.

Eine „Zahnputzschule“ ist Bestandteil dieses Praxiskonzeptes. Viele auf Kinderzahnheilkunde ausgerichtete Praxen sehen in der Behandlung von Zahnfehlstellungen einen weiteren Schwerpunkt. Sich diesem Thema in Kindergärten und Schulen zu widmen, verdient besondere Anerkennung.

Da sich das Vertrauen der Kinder nur mit hohem Zeiteinsatz gewinnen lässt, stellt sich die Frage nach der Wirtschaftlichkeit. Indem geschulte Mitarbeiter die psychologische Behandlungsvorbereitung übernehmen, gewinnt ein entsprechendes Konzept an wirtschaftlicher Effizienz. Die Kinderzahnheilkunde

kann ebenfalls dazu dienen, die Patientenkiel einer übernommenen Praxis „zu verjüngen“. Allgemeinpraxen, die spezielle Kindersprechstunden anbieten, profitieren davon, dass oftmals die Eltern ebenfalls die Praxis wählen. Darüber hinaus erkennen Eltern zunehmend, wie wichtig die regelmäßigen Vorsorgeuntersuchungen ihrer Kinder sind. Wer bereits in frühester Jugend positive Erfahrungen mit zahnärztlichen Behandlungen machte, geht ein Leben lang angstfrei zum Zahnarzt.

### Buchauszug Ende

### Aktion

„Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ ist ein Ratgeber für Zahnärzte, Praxismitarbeiter in Leitungsfunktion sowie Existenzgründer und vermittelt Tipps und Denkanstöße, mit denen sich Praxisabläufe optimieren lassen. Leserinnen der „Zahnärztlichen Assistenz“ erhalten das Fachbuch zum Angebotspreis von **nur 39 Euro statt 49 Euro (UVP)**. Dazu einfach eine Mail mit dem Bestellcode „Zahn39“ an [vertrieb@bego.com](mailto:vertrieb@bego.com) senden. ■



Henning Wulfes. Die patientenorientierte Zahnarztpraxis. Marketingstrategien • Praxismanagement. ISBN 978-3-9809111-3-9, Deutsch.



Infos zum Autor

## Die australische Zahnfee bezahlt am meisten

Am 22. August feiert die ganze Welt den Tag der Zahnfee – und ihre Spendierhosen.



Laut einer aktuellen Umfrage der australischen Mundgesundheitsmarke Jack n' Jill mit 1.000 Eltern zahlt die Zahnfee in Down Under die höchsten Preise für verlorene Milchzähne. Bekamen heutige El-

tern als Kind in den 1980er-Jahren noch magere 91 Cent pro Zahn, ist mittlerweile der Wert eines Zahnes um 289 Prozent gestiegen.

Über bis zu 43 Dollar pro Zahn dürfen sich australische Kinder freuen, wenn sie einen Milchzahn verlieren. Die Zahnfee scheint in Australien besonders spendabel zu sein, dass Milchzähnen solch hoher Wert beigemessen wird. Der durchschnittliche Milchzahn-Preis liegt jedoch „nur“ bei 2,62 Dollar.

Die kleine Studie fand ebenfalls heraus, dass der Preis eines Milchzahns abhängig ist von verschiede-

nen Faktoren. Wohnort und Geschlecht spielen ebenso eine Rolle wie die Geburtsreihenfolge bei Geschwistern. So bekommen Sandwichkinder in der Regel weniger als ihre jüngeren und älteren Geschwister. Auch Mädchen bekommen durchschnittlich mehr für ihre Milchzähne als ihre älteren Geschwister, vor allem wenn diese männlich sind.

Am 22. August wird alljährlich mit dem „Tag der Zahnfee“ an einen alten Brauch erinnert: Wenn einem Kind ein Milchzahn ausfällt und es diesen unter das Kopfkis-

sen oder in ein Glas neben dem Nachttisch legt, ersetzt die Zahnfee den Zahn nachts durch eine Überraschung. Die Fabelgestalt aus dem britischen und amerikanischen Volksglauben ist demnach eine schwer beschäftigte Frau, die unermüdlich um das Wohl von Kindernündern bemüht ist und den Kleinen die Angst vor dem Zahnwechsel nehmen soll. Um dies zu würdigen, wird ihr Ehrentag mit verschiedenen Aktionen gefeiert (siehe Editorial S. 26). ■

Quelle: ZWP online

# Notfall: Kreislaufstillstand in der Zahnarztpraxis

Tobias Wilkomsfeld, Dozent für Notfallmedizin, erklärt, welche Schritte zur Ersten Hilfe im Falle eines Kreislaufstillstandes gehören und wie Sie als Team richtig reagieren.

Der plötzliche Kreislaufstillstand stellt eine der häufigsten Todesursachen in Europa dar. Je nachdem, wie der plötzliche Kreislaufstillstand definiert wird, betrifft er zwischen 350.000 und 700.000 Menschen pro Jahr. Mit unverzüglich eingeleiteten Wiederbelebensmaßnahmen hat das Praxisteam die Chance, die Überlebensrate des Patienten zu verdoppeln oder sogar zu vervierfachen. Um einen Notfallpatienten bestmöglich zu versorgen, kommt es darauf an, den Kreislaufstillstand schnell zu erkennen, um zügig den Rettungsdienst zu rufen und die Reanimation einzuleiten. Als Leitsymptome sind die fehlende Reaktion und die nicht normale Atmung zu nennen.



## Erkennen der Situation

Doch wie reagiert man richtig auf diesen Notfall? Zunächst muss geprüft werden, ob der Patient bei Bewusstsein ist. Rütteln Sie ihn hierzu

leicht an den Schultern und setzen Sie einen Schmerzreiz durch Reiben der Fingerknöchel auf dem Brustbein aus. Machen Sie die Atemwege frei. Überstrecken Sie den Kopf des Patienten und kontrollieren Sie durch Sehen, Hören und Fühlen die Atmung. Dieser Vorgang sollte nicht länger als zehn Sekunden dauern.

## Notruf auslösen

Ein Notruf über die 112 muss in jedem Falle abgesetzt werden. Im Zweifel gilt: Lieber einmal zu oft anrufen. Informieren Sie daher möglichst zeitgleich weitere Praxismitarbeiter über den Notfall, damit Arzt und Notfallsausrüstung schnellstmöglich beim Patienten eintreffen. Sollten Sie Zweifel haben, ob eine normale Atmung vorliegt, beginnen Sie mit der kardiopulmonalen Reanimation (CPR). Da der Untergrund möglichst hart sein sollte, muss der Patient für die Herzdruckmassage vom Behandlungsstuhl auf den Boden gehoben werden.

## Herzdruckmassage

Bevor Sie mit der eigentlichen Herzdruckmassage beginnen, entkleiden Sie den Oberkörper des Patienten und legen beide Hände über-

einander auf das untere Drittel des Brustbeins. Mit gestreckten Armen üben Sie nun mit den Handballen 100 bis 120 Mal pro Minute kräftigen Druck aus: Der Brustkorb sollte jedes Mal etwa fünf bis sechs Zentimeter hinabgedrückt werden. Ein geübter Helfer sollte die Herzdruckmassage nach 30 Kompressionen für zwei Beatmungen unterbrechen. Es folgen 30 Kompressionen und wieder zwei Beatmungen. Im Idealfall übernimmt ein Helfer die Herzdruckmassage, ein anderer die Beatmung. Um die Wirksamkeit der Thoraxkompressionen kontinuierlich hoch zu halten, sollte nach zwei Minuten ein Helferwechsel stattfinden.

## Einsatz: Defibrillator

Die Beatmung kann durch einen Beatmungsbeutel maximal effizient gestaltet werden. Hierzu wird der Beutel direkt mit einer Leitung und dem Druckminderer der Sauerstoffflasche verbunden und der Flow auf 12–15 l/min eingestellt. Verfügt die Praxis über einen Defibrillator (AED), sollte dieser von einem weiteren Mitarbeiter geholt und angeschlossen werden. Die Herzdruckmassage unterbrechen Sie nur auf Anweisung des Gerätes,

## TERMINE 2017

- 15. September, Leipzig
- 29. September, Berlin
- 13. Oktober, Essen
- 3. November, Wiesbaden

denn dieses erkennt auch, ob ein Kammerflimmern vorliegt und einen elektrischen Impuls notwendig macht. Des Weiteren leitet der AED den Reanimierenden Schritt für Schritt an. Dadurch kann eine Reanimation und die damit verbundene Stresssituation deutlich erleichtert werden. Alle Maßnahmen müssen so lange ausgeführt werden, bis der Rettungsdienst übernehmen kann oder der Patient wieder selbstständig reagiert und atmet. ■



## Kontakt

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-380  
Web: [www.oemus.com](http://www.oemus.com)  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)

### THORAXKOMPRESSION



- Druckpunkt unteres Drittel Sternum
- Drucktiefe zwischen 5 und 6 Zentimeter
- Vollständige Brustkorbentlastung
- Druckfrequenz: 100–120/min

### BEATMUNG



- Beatmungsbeutel mit Sauerstoffflasche verbinden (Flow 12–15 l/min)
- Kopf überstrecken
- Maske mit C-Griff dicht auf Patientengesicht setzen
- Brustkorb sichtbar anheben
- Maximal 10 Sekunden Zeit für zwei Beatmungen
- Wenn kein Beatmungsbeutel vorhanden und keine Mund-zu-Mund-Beatmung durchführbar: Nur Thoraxkompressionen!

### VERHÄLTNISS THORAXKOMPRESSION : BEATMUNG



30 Herzdruckmassagen : 2 Beatmungen

### HANDLUNGSABLAUF



► Keine Reaktion und keine normale Atmung ► Notruf 112 ► 30 Thoraxkompressionen ► 2 Beatmungen ► Herzdruckmassage und Beatmung im Verhältnis 30:2 ► Sobald ein Automatisierter Externer Defibrillator eintrifft – einschalten und Anweisungen folgen.

# Beste Übersicht im kleinen Patientenmund

Vor allem das Arbeiten im kleinen Mundraum und das geringere Durchhaltevermögen von Kindern während des Eingriffs bedeuten eine große Herausforderung.

Im Vergleich zu erwachsenen Patienten legen Kinder bei zahnärztlichen Behandlungen deutlich weniger Geduld an den Tag, daher müssen Eingriffe zügig und möglichst

stressfrei erfolgen. Um die Arbeit an den kleinen Patienten zu erleichtern, wird in der Salzburger Kinderzahnordination von Dr. Dinah Fräble-Fuchs und ihren Kolleginnen mit speziellen

Verhaltensführungstechniken gearbeitet. Auch das gesamte Ordinationskonzept ist kindgerecht gestaltet. Standardisierte Abläufe und eine festgelegte Auswahl an Instrumenten sorgen beispielsweise dafür, dass sich die Behandlerin voll und ganz auf die Kommunikation mit dem kleinen Patienten sowie seine Bedürfnisse konzentrieren kann.

## Zügiges und effizientes Arbeiten

Eine besondere Herausforderung in der Kinderbehandlung bedeutet das Arbeiten im kleinen Mundraum. „Bei unseren kleinen Patienten arbeiten wir – natürlich physiologisch bedingt – auf sehr engem Raum. Daher muss das verwendete Instrumentarium sicher, einfach und schnell in der Handhabung sein. Für die Kinder selbst sind ein harmloses Aussehen der Instrumente und ein leises Geräusch ganz wesentlich“,

erklärt Dr. Dinah Fräble-Fuchs. Bei der täglichen Arbeit verwendet die Zahnmedizinerin die Mikroturbine TK-94 L von W&H und zeigt sich vor allem von den ergonomischen Eigenschaften überzeugt. „In Kombination mit den Kurzschaftbohrern bietet der kleine Turbinenkopf eine große Platzersparnis, was die Arbeit im Kindermund enorm erleichtert. Besonders wichtig ist für die Ärztin eine gute Sicht auf die Behandlungsstelle, um die Eingriffe rasch und effizient durchführen zu können. Ziel jedes Eingriffs ist es, die Behandlungsdauer so kurz wie möglich zu halten und die jungen Patienten keiner unnötigen Stressbelastung auszusetzen. „Die Mikroturbine sorgt für eine sehr gute Ausleuchtung des Arbeitsfeldes. Durch das LED+ am Instrumentenkopf habe ich beste Sicht auf das Behandlungsareal, sehe deutliche Kontraste im Mund

und kann somit zügig arbeiten. Ein zusätzliches Plus ist das 5-fach-Spray, das für eine optimale Kühlung sorgt und mich beim sicheren Eingriff unterstützt“, erklärt die Salzburger Zahnmedizinerin weiter. Gute Lichtqualität an der Behandlungsstelle zählt bei den Kinderzahnärztinnen zu den wesentlichen Anforderungen an das Praxis-Instrumentarium. Neben der TK-94L kommt auch die Synea Vision Turbine TK-97 L zum Einsatz. Ausgestattet mit einem 5-fach-Ring-LED+ sorgt sie für eine schattenfreie Ausleuchtung der Behandlungsstelle. Dank des schlanken Designs, des geringen Gewichts sowie des kleinen Turbinenkopfs ist sie wie die Mikroturbine für den Einsatz in der Kinderzahnheilkunde ideal. „Wir verwenden die W&H Turbinen in unserer Praxis, da sie unsere Anforderun-



Mit der Mikroturbine TK-94L profitiert Dr. Dinah Fräble-Fuchs stets von bester Übersicht im kleinen Patientenmund.

Fortsetzung auf Seite 31 ►

### ← Fortsetzung von Seite 30

gen an Ergonomie, Leistung und Lichtqualität bestens erfüllen. Im Zuge unserer Arbeit mit den Kindern haben wir mit den schlanken W&H Instrumenten ausschließlich positive Erfahrungen gesammelt“, so Dr. Fräble-Fuchs.

### Symbiose aus Funktionalität und Ergonomie

Die Zahnmedizinerin verweist darauf, dass Karies die häufigste Erkrankung des Mundraumes bei Kindern ist. Milchzähne weisen einen geringeren Mineralisationsgrad auf, was zu einem rascheren Vorschreiten von Karies führt. Durch das vergleichsweise große Pulpa-kavum müssen häufiger Vital-amputationen und Wurzelbehandlungen durchgeführt werden. „Für die Diagnosestellung ist das Anfertigen von Röntgenbildern essenziell. Klinisch werden 90 % der Fälle an Zwischenraumkaries bei Milchzähnen übersehen. Der Grund hierfür ist in der opaken Farbe der Milch-



In der Salzburger Ordination fühlen sich die Kinder sichtlich wohl und schenken Dr. Dinah Fräble-Fuchs und ihren Kolleginnen vollstes Vertrauen.

zähne zu suchen, die ein Durchschimmern der kariösen Läsion in den allermeisten Fällen verhindert.“ Nach Angaben von Dr. Fräble-Fuchs führt eine Nichtbehandlung speziell im Seitenzahnbereich häufig zu einem Stützonenverlust. Analog zu bleibenden Zähnen könne fortge-

schriftene Karies zu Schmerzen, Schwellungen und Infektionen führen. Bei chronischen Milchzahnentzündungen würden darüber hinaus mögliche Schäden am entsprechenden bleibenden Zahnkeim – der sogenannte Turnerzahn – hinzukommen. Um hier eine gezielte und

schonende Therapie für den Zahnerhalt zu gewährleisten, ist der Einsatz von Instrumenten, die eine gute Übersicht im kleinen Patientenmund bieten, entscheidend. Neben den ergonomischen Eigenschaften und dem leichten Gewicht zeigt sich Dr. Fräble-Fuchs von den

Vorzügen der W&H Mikroturbine auch in Sachen einfacher Pflege, Zuverlässigkeit und hoher Wertbeständigkeit sowie Langlebigkeit überzeugt. „Die Mikroturbine hat sich bisher als robust und langlebig erwiesen. Bis heute gab es keinen Reparaturfall“, äußert sich die Ärztin zufrieden. Lediglich hinsichtlich des Angebots an Kurzschaftbohrer-Formen würde sie sich künftig ein noch breiteres Angebot wünschen, um von der Platzersparnis der W&H Mikroturbine bei weiteren Anwendungen zu profitieren. ■



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

### Kontakt

**W&H Deutschland GmbH**

Tel.: +49 8682 8967-0

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

## Einsatz einer Lupenbrille während der Prophylaxe

Dentalhygienikerin Sabrina Dogan erklärt die wichtigsten Anwendungsmöglichkeiten des vielseitigen Hilfsmittels.

Die dentale Prophylaxe ist ein wichtiger Bestandteil vieler Praxiskonzepte. Eine Mundgesundheitsprechstunde und das Arbeiten auf höchstem Niveau erfordern den gezielten Einsatz speziell ausgewählter Hilfsmittel. Für die Prophylaxefachkraft sowie den Praxisinhaber gilt dabei: „Wer gut sieht, kann gezielter, besser und effektiver behandeln.“ Für den Einsatz einer geeigneten Lupenbrille in der Prophylaxesitzung gibt es daher gute Gründe.

Das Arbeiten mit Lupenbrille bringt viele Vorteile für den Patienten und die zahnärztliche Fachkraft mit sich. Zum einen ist durch die verbesserten Sichtverhältnisse ein äußerst exaktes Agieren möglich, zum anderen werden krankhafte Befunde in der Mundhöhle durch eine Mehrfachvergröße-

rung frühzeitig erkannt; sie können daher gezielt, minimalinvasiv und substanzschonend behandelt werden.

Eine spezielle Vergrößerungstechnik steigert somit die Behandlungsqualität. In der Prophylaxesitzung genügt eine 2,5-fach vergrößerte Darstellung, für den Zahnarzt bietet sich in Abhängigkeit des Arbeitsschwerpunktes eine 3,5- bis 8,0-fache Vergrößerung an.

Mithilfe der Lupenbrille finden auch Aspekte zur Arbeitshaltung und Sitzposition vereinfacht Anwendung. Beispielsweise wird der Behandler durch die verbesserte Visualisierung und einen steileren Neigungswinkel automatisch eine ergonomische, aufrechte Sitzposition während der Behandlungsmaßnahme einnehmen. Dies minimiert Haltungsschäden und beugt

Folgeerkrankungen der Muskulatur sowie des Skelettsystems vor. Auch ein geeigneter Arbeitsabstand von mindestens 30 Zentimetern stellt sich mit einer individuell angepassten Lupenbrille fast von selbst ein.

Durch qualitativ hochwertige optische Systeme sowie eine maximale Schärfentechnik/Tiefenschärfe wird das menschliche Auge während der Behandlungsmaßnahme geschont und die Diagnostik in der Mundhöhle des Patienten ist um ein Vielfaches einfacher und genauer.

### Einsatzbereiche

Die Lupenbrille kann beispielsweise zu folgenden diagnostischen Maßnahmen und Behandlungen eingesetzt werden:

- Diagnostik und Erkennen einer Initialkaries
- genaueres Beurteilen von Karies, Wurzelkaries und Erosionen
- gezielte Diagnostik bei Füllungs-rändern, Kronenrändern und iatrogenen Reizfaktoren
- Endodontie
- Diagnostik von Schmelzrisse-n oder Frakturen
- in der Prophylaxesitzung zum gezielten Visualisieren von Zahnstein oder Zahnverfärbungen sowie

zum Messen der Sondierungstiefen und Rezessionen

- Beurteilung der Weichgewebe
- Sichtkontrolle von Prophylaxeinstrumenten (Handinstrumente wie Scaler oder Kurette), beispielsweise nach dem Aufschleifen
- bei der Präparation von neuem, hochwertigem Zahnersatz
- bei längeren Behandlungssitzungen mit großem zeitlichen Umfang und langer Behandlungsdauer.

### Auswahlkriterien

Bei der Auswahl der richtigen Lupenbrille sind einige Kriterien zu beachten. Zuallererst sollte die Brille individuell auf den jeweiligen Behandler eingestellt und angepasst oder, bei der Nutzung durch mehrere Praxismitglieder, individuell anpassbar und variabel einstellbar sein. Eine Auslegung für den Praxisalltag aus hygienischer Sicht ist Voraussetzung, aus diesem Grund muss eine gute Reinigung und Pflege leicht umsetzbar sein und den hygienischen Anforderungen entsprechen.

Die Lupenbrille sollte mit Beachtung der Sehstärke des Behandlers einen Arbeitsabstand von mindestens 30 Zentimetern herbeiführen

und dabei anfangs eine 2- bis 3,5-fache Vergrößerung nicht überschreiten. Insgesamt darf die Brille nicht zu schwer sein, ein guter Tragekomfort und eine Fixiermöglichkeit am Hinterkopf durch ein Arbeitsband sind ebenso wichtig wie weiche Unterlagen aus nachgiebigen Materialien, beispielsweise im Bereich der Kontaktstellen/Auflageflächen, an der Nase und hinter den Ohren. Nicht zuletzt darf die Lupenbrille die gewöhnliche Arbeitsweise nicht negativ beeinträchtigen und muss den Behandler unterstützen, indem sie ein großes Sehfeld erzeugt und nicht die Sicht einschränkt.

### Wartung

Bezogen auf die Reinigung einer Lupenbrille kann mit gewöhnlichen Reinigungstüchern, die mit Reinigungsmitteln getränkt sind, gearbeitet werden. Auch trockene Stofftücher, welche mit Wasser befeuchtet werden, können zum Einsatz kommen. Um ein Verkratzen der Linsen zu vermeiden, empfiehlt sich die Lagerung in einer vom Hersteller mitgelieferten Transportbox mit weicher Innenauskleidung. Bei groben Einschränkungen des Sehfeldes oder negativen Auswirkungen, bezogen auf die Optik oder Größenwiedergabe, sollte eine Kontrolle durch den Hersteller Abhilfe schaffen. ■



1



2

**Abb. 1:** Lupenbrille mit Beleuchtungselement in der praktischen Anwendung während einer Prophylaxebehandlung. – **Abb. 2:** Lagerungs- und Transportbox mit weicher Innenauskleidung (Inhalt: individualisierte Lupenbrille personenbezogen mit Adapter für ein Beleuchtungselement, Firma SurgiTel).



Infos zur Autorin

### Kontakt

**Sabrina Dogan**

Dentalhygienikerin und Praxismanagerin  
Praxis für Zahnheilkunde Dr. W. Hoffmann  
und Dr. K. Glinz

Sinsheimer Straße 1  
69256 Mauer

# Der Nutzen der Gehirnforschung in der Prophylaxesitzung

Psychologe und Mentaltrainer Herbert Prange zeigt, wie sich aus der Gehirnforschung nützliche Beratungsstrategien für die erfolgreiche Patientencompliance ableiten lassen.



Eine bahnbrechende Erkenntnis in der modernen Gehirnforschung ist: Alle Informationen, die wir wahrnehmen, werden im limbischen System (Zwischenhirn) mit Emotionen aufgeladen. Es gibt im Großhirn keine Information ohne Emotion (s. u. a. Ernst Pöppel, Geheimnisvoller Kosmos Gehirn). Diese Emotionen gehen entweder in Richtung „gut für mich“ oder in Richtung „schlecht für mich“. Gut für mich bedeutet „hin zu“ – Nähe aufbauen, Freude zeigen. Schlecht für mich heißt „weg von“ – Achtung, Gefahr, Angst, Skepsis.

## Glücksbotenstoff Dopamin

Der bereits erwähnte Ernst Pöppel, Gehirnforscher aus München, meint, dass unser ganzes Gehirn für die Suche nach dem Schönen gebaut wurde, für das „Hin zu“-Programm. Das Leid müssten wir nicht suchen, denn es würde sowieso hinter jeder Ecke auf uns warten. Wenn wir im „Hin zu“-Programm sind, schüttet das Gehirn den Botenstoff Dopamin aus. Er macht wach, aktiviert uns und lenkt die Aufmerksamkeit auf alles, was uns nützlich erscheint und den nächsten Moment oder unser ganzes Leben verschönern könnte. Dopamin lässt uns nach Lösungen suchen, wenn wir Probleme sehen und sorgt für gute Laune – daher auch die Bezeichnung Glücksbotenstoff (s. Stefan Klein, Die Glücksformel). Wie können wir die Produktion von Dopamin anheizen? Neben vielen kleinen gibt es zwei große und einfache Möglichkeiten: Neugierde wecken und Vorfreude erzeugen.

## Die Macht der Bilder

Die zweite große Erkenntnis der Gehirnforschung ist: Wir haben ein Bildergehirn (s. Gerald Hüther, Die Macht der inneren Bilder). Wir denken in Bildern, unsere Millionen unbewusst emotional aufgeladenen Signale erzeugen ständig innere Bilder. Folglich wäre es von Vorteil, wenn Sie Ihre Kommunikation mit sprachlichen Bildern oder Fotos an-

reichern. Es gibt Rhetoriktrainings, in welchen das bildhafte Sprechen trainiert wird. Als andere Möglichkeit sollten in der Praxis von jedem Patienten Mundaufnahmen im Überblick und mit der Intraoralkamera gemacht werden – bei der Erstbefundung und im Behandlungsverlauf.

## Klartext

Die dritte große Erkenntnis ist: Wir haben im Gehirn eine sogenannte Verhaltensblockade, die einen Gedanken daran hindern soll, sogleich in die Tat umgesetzt zu werden. Menschen mit einer schwachen Verhaltensblockade sind häufig überschuldet. Wir durchdringen

ten optimal ist, so wäre die Frage: Was tun, damit es so bleibt? Die Antwort könnte lauten: Regelmäßig zur Prophylaxe kommen. Wenn aber beim Patienten Plaque, Zahnstein oder gar Blutungen festzustellen sind, sollten Sie so vorgehen:

## Erster Schritt: der Befund

Sie zeigen dem Patienten das Röntgenbild und fragen ihn, ob er wissen möchte, was die hellen und dunkleren Flecken auf dem Bild bedeuten, und ob er wissen will, was genau Ihre Untersuchung mit der Sonde und die sonstigen Untersuchungen wie Plaque- und Sichtbefund ergeben haben. Mit „möchten

ihm die Risiken, beispielsweise: „Die Parodontitiselemente belasten Ihr Immunsystem immer stärker, sie gefährden Ihr Herz-Kreislauf-System, sie sorgen bei Frauen auch für Fehlgeburten, bei Männer manchmal für Impotenz.“ Sie zeigen auf den Patientenmund, der vielleicht schon vor Entsetzen offensteht, bei Männern meist mehr als bei Frauen. „In Ihrem Mund breiten sich die Keime weiter aus, sie verursachen weitere Karies, schwere Schäden am Zahnfleisch und letztlich den Verlust von Zähnen. Außerdem kann Mundgeruch hervorgerufen oder zusätzlich unterstützt werden.“

vier Monate zu mir – das ist das Erfolgsrezept.“

Das Gespräch darf insgesamt nicht länger als sechs Minuten dauern. Sie werden sich wundern, wie schnell Ihre Informationen in dieser kompakten Form gegeben werden können. Sie dürfen auf keinen Fall abschweifen oder etwas näher erläutern. Auch dürfen keine Zwischenfragen des Patienten zugelassen werden, was Sie mit klaren Gesten verhindern können. Wichtig ist, dass Sie dieses Gespräch kurz halten, da sich das Gehirn nur maximal sieben Minuten auf ein Thema konzentrieren kann.

In meinen Vorträgen demonstriere ich dieses Gespräch und empfehle immer, dass die Teilnehmer sich an dieses Drehbuch halten. Es lohnt sich, denn der Patient stellt anschließend kaum Fragen, da alle Teile seines Gehirns bedient wurden – das Katastrophenmodul, das Lösungsmodul und das Handlungsmodul.

Wie können wir nun Vorfreude, den zweiten Dopamin-Pusher, erzeugen? Sie könnten Ihre Terminerinnerung folgendermaßen formulieren: „Sehr geehrte Frau Meier, ich möchte Sie an Ihren nächsten Prophylaxetermin am Donnerstag um 14 Uhr erinnern, damit Sie sich heute schon auf uns freuen können. Denn Sie wissen: Prophylaxe macht gesünder und attraktiver.“

Bei der Begrüßung dürfen Sie auch Ihre Patienten fragen, ob sie sich auf den Termin gefreut haben. Wenn nicht, so nehmen Sie dies zum Anlass, Ihre Patienten zwei Tage vorher per SMS, Mail oder Sprachnachricht daran zu erinnern. ■

„Nach neuester Gehirnforschung ist es nicht korrekt, nur das glorreiche Ziel darzustellen, sondern es ist besser, auch die Katastrophe, das Leid, die schlechten Gefühle, die wir meiden wollen, anzusprechen.“

diese Blockade dann, wenn wir beide Emotionsrichtungen aktivieren. Wir müssen erfassen, was wir vermeiden wollen, welche Katastrophe verhindert werden soll UND welches Schöne wir mit unserer Entscheidung erwarten dürfen. Beides gehört zusammen, unser Gehirn aktiviert unser Handlungsprogramm immer im „Weg von“ und im „Hin zu“. Nach neuester Gehirnforschung ist es nicht korrekt, nur das glorreiche Ziel darzustellen, sondern es ist besser, auch die Katastrophe, das Leid, die schlechten Gefühle, die wir meiden wollen, anzusprechen. Wir entscheiden unser Verhalten zumindest unbewusst immer im „Weg von“ UND „Hin zu“.

Die erfolgreichste Beratungsstrategie sieht nun folgendermaßen aus. Der erste Schritt besteht in der Befundung des Istzustandes. Wenn die Mundpflege des Patien-

Sie wissen“ wird die Neugierde geweckt und die Dopaminproduktion im Gehirn angekurbelt. Wenn der Patient sich jetzt vorbeugt, zeigt er, dass er neugierig ist. Er ist jetzt aufmerksamer und merkt sich Ihre Worte wesentlich besser. Dann stellen Sie mit wenigen Worten die Lage dar. Zeigen Sie ihm die Großaufnahmen und verweisen auf Plaque und andere Details, aber alles nur kurz und bündig.

## Zweiter Schritt: die Risikoanalyse

Fragen Sie den Patienten (nach einer kleinen Atempause und einem problematisch wirkenden Gesichtsausdruck), was mit seinen Zähnen passiert, wenn keine Behandlung erfolgt. Der Patient muss in die Situation gebracht werden, sich mit dieser Katastrophenfrage auseinanderzusetzen. Erläutern Sie

## Dritter Schritt: die Rettung, die Behandlung

„Damit wir die Katastrophe verhindern und Sie wieder einen gesunden Mund mit einem frischen Atem haben, möchte ich mit Ihnen folgendermaßen vorgehen.“ Ihr Behandlungsvorschlag sollte danach kurz und eindeutig formuliert werden. Zeigen Sie dem Patienten Vorher-Nachher-Bilder von anderen Patienten, auf denen natürlich nur deren Mund zu sehen ist. Zunächst das Erstbefund-Bild: „Auf diesem Bild sehen Sie einen Mund – vergleichbar mit ihrem Zustand.“ Dann das Nachher-Bild: „So sieht der Mund des Patienten nach einem Jahr aus und so (das dritte Bild) nach zwei Jahren. Der Patient kommt seit drei Jahren alle

## Kontakt

**Herbert Prange**  
Carrer Pinar 11/7  
07183 Costa de la Calma  
Islas Baleares/Spainien  
info@herbertprange.com  
www.herbertprange.com



# Emotionale Intelligenz – Patienten besser verstehen

Häufig stoßen Zahnärzte und ihre Praxismitarbeiter an ihre Grenzen, wenn sie mit anspruchsvollen Patienten im Praxisalltag zu tun haben. Manchmal hilft es, Hintergründe für Verhaltensmuster zu verstehen und so eine bessere Kommunikation mit herausfordernden Patienten zu ermöglichen. Ein Beitrag von Patrizia Hoppe.

Jeder Mensch vereint verschiedene Formen der Intelligenz in sich – eine davon ist die emotionale. Gerade diese ist für das Einfühlungsvermögen und die gegenseitige Empathie ganz entscheidend und kann helfen, potenzielle Konflikte zu umschiffen.

In der Regel können Menschen schwerpunktmäßig einem Verhaltenstypus zugeordnet werden.

Wir unterscheiden die „roten“ von den „grünen“ und den „blauen“ Intelligenztypen.

Die „grünen“ arbeiten vermehrt mit dem Stammhirn, das heißt, sie berufen sich auf ihre Erfahrungen in ihrer Bewertung von Situationen.

Die „roten“ Menschen reagieren mit einer direkten Einordnung in Positiv oder Negativ. Sie haben ihren Schwerpunkt im Zwischenhirn.

Die „blauen“ reagieren emotional mit dem Großhirn. Sie bevorzugen logische Begründungen.

Haben Menschen einen großen Anteil **grün**, sind dies Kontaktmenschen. Sie streben nach menschlicher Nähe.

Vereinigen Menschen einen großen Anteil **rot** in ihrer emotionalen Intelligenz, dann hat man meistens dominante Menschen vor sich, welche nach Überlegenheit streben.

Ein großer Anteil **blau** zeigt sich bei häufig distanziert wirkenden Menschen. Sie bevorzugen einen bestimmten Sicherheitsabstand zu ihrem Gegenüber.

## Wie verhalten sich die unterschiedlichen Typen in den Beziehungen zu anderen Menschen?

**Grüne** Menschen besitzen ein Gespür für andere,

sie strahlen große Empathie aus und erfreuen sich meistens allgemeiner Beliebtheit.

**Rote** Menschen strahlen eine natürliche Autorität aus und neigen zum Wettbewerb.

**Blaue** Menschen üben sich (unbewußt) in Zurückhaltung. Sie wirken distanziert und verschlossen.

## Wie orientieren sich die drei Typen in der Zeit?

**Grüne** Menschen sind rückwärtsgewandt. Sie rufen häufig die Vergangenheit in Erinnerung. Sie sind oft unpünktlich. Vertrautes gibt ihnen Sicherheit; sie handeln gerne aus Erfahrung. Radikale Veränderungen verunsichern sie.

**Rote** Menschen leben im Hier und Jetzt. Sie strotzen vor Aktivität und Dynamik und handeln impulsiv und direkt.

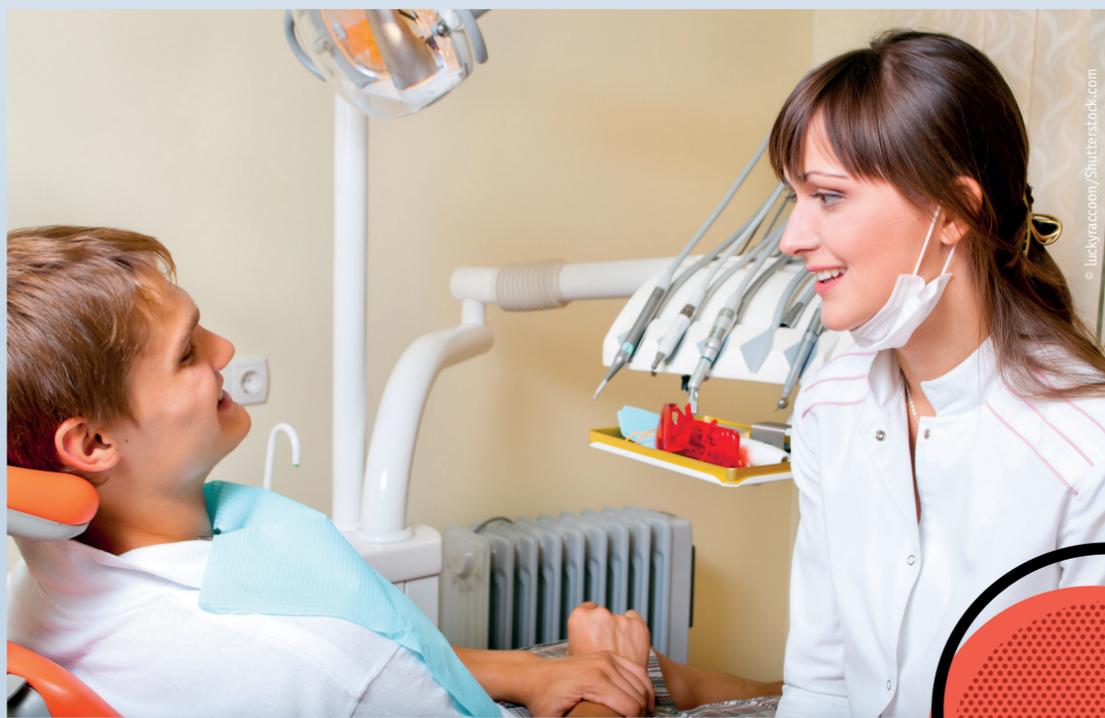
Die **Blaue** sind sehr bedacht. Sie sind zukunftsorientiert, schätzen planvolles Handeln und streben nach Fortschritt. Häufig erscheinen sie überpünktlich zu Terminen.

## Wie denken und arbeiten die verschiedenen Intelligenztypen?

Die **Grünen** erspüren Situationen. Sie verfügen über gute Intuition und Fingerspitzengefühl. Sie können sich gut auf ihr Bauchgefühl verlassen und auf den ersten Eindruck. Meist sind sie sehr fantasievoll und kreativ in Lösungsfindungen.

Die **Roten** begreifen Situationen. Sie denken praktisch und erkennen direkt, was machbar ist und was nicht. In ihrer Arbeitsweise sind sie flexibel und neigen zum improvisieren.

Die **Blaue** sind Perfektionisten. Sie verfügen über ein systematisches, analytisches Denken und können Situationen gut abstrahieren. Dadurch können sie schwierigen



Dank einer typgerechten Ansprache klappt auch mit der konfliktfreien Patientenkommunikation.

gen Situationen mit „kühlem Kopf“ begegnen.

## Was ist die Erfolgsstrategie der drei Typen?

**Grüne** sind sympathisch. Man mag sie auf Anhieb. Sie erzählen gerne und konkretisieren kaum.

**Rote** sind mitreißend und werden bewundert. Ihr Lieblingsspruch ist: „Hoppla! Jetzt komm ich.“ Ihr Auftreten ist forsch.

**Blaue** überzeugen durch wohlüberlegte Argumentation. Sie sind sehr nachdenklich und können dadurch ganz kompliziert sein. Häufig werden sie trotzdem still verehrt.

## Wie verhalten sich die Typen bei Terminen in der Praxis?

Die soften **Grünen** kommen häufig zu spät zu Terminen und haben stets zahlreiche Gründe

parat, warum sie es wieder nicht geschafft haben, (pünktlich) zum Termin zu erscheinen.

Die impulsiven **Roten** sind in der Regel pünktlich und dulden keine Wartezeiten. Sie sind fordernd. Die Behandlung soll sofort starten.

Die ernsthaften **Blaue** erscheinen zu Terminen meistens zu früh. Sie akzeptieren Wartezeiten, wenn diese nachvollziehbar begründet wurden.

## Woran erkennt man äußerlich den Intelligenztypus?

### Mimik:

**Grün:** ausgeprägt, freundlich  
**Rot:** dominant, bestimmend  
**Blau:** wirkt undurchsichtig, gibt sein Innenleben nicht preis

### Augenkontakt:

**Grün:** sanfter Blick  
**Rot:** fixierender Blick  
**Blau:** ausweichender Blick

### Gestik:

**Grün:** einladend, fließend  
**Rot:** lebhaft, unruhig  
**Blau:** angespannt (verschränkte Arme, knetende Finger)

### Körperhaltung:

**Grün:** entspannt  
**Rot:** dominant, steht gerne, gestreckter Kopf, Umherlaufen  
**Blau:** angespannt

### Anfangsängste:

**Grün:** Spaßvogel  
**Rot:** „Das packen wir schon!“  
**Blau:** wortkarg, unlocker

### Persönlicher Kontakt:

**Grün:** kommt Ihnen entgegen  
**Rot:** kommt sofort zur Sache  
**Blau:** meidet Kontakt, bleibt distanziert

## Wie verhalten sich die drei Typen in Therapiegesprächen?

**Grüne** Patienten entscheiden sich für Behandlungspläne erst nach Rücksprache z. B. mit dem

Partner. Sie legen Wert auf eine Bestätigung, eine zweite Meinung. In der Beratung brauchen sie in erster Linie ein Sicherheitsgefühl.

**Rote** Patienten entscheiden sich spontan. Wenn die Behandlung konkreten Nutzen aufweist, sind sie sofort zu begeistern. Sie schätzen im Beratungsgespräch eine überlegene Ausstrahlung (Selbstsicherheit) des Gesprächspartners.

**Blaue** Patienten sind zögerlich und wägen Für und Wider ausgiebig ab. Sie fragen viel nach und brauchen Details, um eine Entscheidung zu fällen. Sie beeindruckt Perfektion, gut darstellbar mit Modellen oder ggf. anhand von Beispielen ähnlicher Behandlungsfälle.

Jeder Mensch vereint Anteile aus den drei beschriebenen Typen – doch Schwerpunkte und dominierende Eigenschaften lassen jeden Menschen überwiegend einem der drei Typen zuordnen.

Hat man die Unterschiede für sich herausgearbeitet, gelingt es sehr gut, sein Gegenüber einzuordnen und besser zu verstehen. Diese kurze Analyse erleichtert uns dann den zwischenmenschlichen Umgang und hilft uns ganz nebenbei auch, uns selbst etwas besser zu verstehen. ■

Infos zur Autorin



## Kontakt

**Patrizia Hoppe**

Zahnärztin und Fachkundeführerin  
am Walter-Eucken-Berufskolleg Düsseldorf



Gut wer sie hat, besser, wer sich fortwährend weiterbildet: Eine ausgeprägte emotionale Intelligenz hilft schließlich nicht nur im Beruf weiter.

## Sommer-Akademie 2017

Kleine Unterschiede, große Konsequenzen: ZFZ Stuttgart fokussiert die Individualität in der Behandlung.

Mit regelmäßig ca. 1.000 Teilnehmern und über 50 Dentalausstellern in den vergangenen Jahren hat sich die Sommer-Akademie längst als größte Teamveranstaltung im deutschsprachigen Raum etabliert. Am 7. und 8. Juli lädt das Zahnmedizinische Fortbildungszentrum (ZFZ) Stuttgart erneut zur traditionellen Fortbildungsveranstaltung im Forum Ludwigsburg ein – diesmal in Zusammenarbeit mit dem Gender Dentistry International e.V. Beliebt

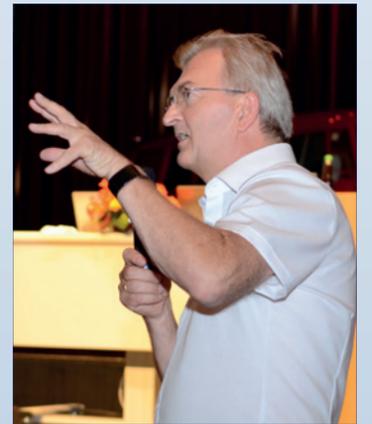
für seine abwechslungsreichen und praxisnahen Fachevents lautet das Motto in diesem Jahr „Der kleine Unterschied“ und legt den Themenschwerpunkt damit auf die Individualität jedes einzelnen. Allzu oft wird sich im Praxisalltag bei der Betrachtung dieser „Individualität“ im Wesentlichen auf unterschiedliche Erkrankungsrisiken fokussiert: Patient mit erhöhtem Kariesrisiko, Patient mit erhöhtem Parodontitisrisiko, Patient mit erhöhtem Mund-

krebsrisiko. Die Sommer-Akademie 2017 geht in ihrer Fragestellung viel weiter, u. a. mit diesen Themen:

- Brauchen Frauen und Männer möglicherweise unterschiedliche zahnärztliche Betreuung allein aufgrund ihres unterschiedlichen Geschlechts?
- Brauchen Senioren möglicherweise andere zahnärztliche Betreuung allein aufgrund ihres höheren Alters?
- Brauchen Patienten mit bestimmten Allgemeinerkrankungen möglicherweise andere zahnärztliche Betreuung allein aufgrund der Allgemeinerkrankung?

Zur Beantwortung der Fragen wurde das beliebte Fachevent unter der Leitung von Prof. Dr. Johannes Einwag (Direktor ZFZ Stuttgart) wie im Vorjahr um einen „Vor-Kongress“ ergänzt und Experten aus den unterschiedlichsten Fachgebieten eingeladen: Neben der Medi-

zin und der Zahnmedizin kommen diese aus dem Marketing, der Kommunikation, der Soziologie und sogar aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz! Wer sich jetzt fragt, was das alles mit dem Helferinnen-Alltag zu tun haben soll, wird von den Antworten der Referenten mehr als überrascht sein. Wie es sich für die 24. Ausgabe der Sommer-Akademie gehört, sind alle Vorträge in ein vielfältiges Rahmenprogramm eingebettet, das jede Menge Überraschungen bereithält. Ein buntes Sommerfest mit Barbecue am Freitagabend rundet die Veranstaltung ab und so lohnt der Besuch in Ludwigsburg allemal. Interessierte DHs können zudem die Chance nutzen und die Reise mit der Teilnahme an der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH), die unmittelbar vor der Sommer-Akademie am 6. und 7. Juli stattfindet, verknüpfen. ■



Prof. Dr. Johannes Einwag, Direktor ZFZ Stuttgart, führt wie immer durch die Veranstaltung.

### Kontakt:

**Zahnmedizinisches Fortbildungszentrum Stuttgart**  
Herdweg 50  
70174 Stuttgart  
Tel.: +49 711 2271655  
m.flohr@zfz-stuttgart.de  
www.zfz-stuttgart.de



## Von Prävention bis Therapie: DHs treffen sich in Ludwigsburg

Die diesjährige Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen findet in Kooperation mit der ZFZ-Sommer-Akademie statt.



Am 6. und 7. Juli findet im Hotel Nestor in Ludwigsburg die mittlerweile 23. Jahrestagung für Dentalhygieniker/Innen statt. Unter dem Motto „Prävention und unterstützende PA-Therapie – Neues und Bewährtes“ will die Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH) wieder „über den deutschen Tellerand“ schauen und so neue Anregungen für die Praxis geben.

Im Anschluss an die jährliche Mitgliederversammlung am Donnerstagmittag startet die Tagung mit der Präsentation der Ergebnisse der Multicenterstudie „Prophylaxe periimplantärer Erkrankungen“, an der viele DGDH-Mitglieder mitgewirkt haben. Prof. Dr. Jo-

hannes Einwag wird die mit Spannung erwarteten Ergebnisse vorstellen und bei anschließenden Fragen ausführlich Rede und Antwort stehen.

Anschließend befasst sich Prof. Dr. Dr. Adrian Kasaj mit dem wichtigen Thema „Was tun bei parodontalen Resttaschen“ und wird den Prophylaxespezialistinnen sicherlich viele neue Anregungen mitbringen. Bevor im Anschluss die traditionelle Abendveranstaltung startet, gibt Dentalhygienikerin Miriam Heyne aus Stuttgart noch einen Überblick zu den Neuigkeiten von der diesjährigen Internationalen Dental-Schau.

Am Freitag wird es wieder international. Prof. Mogens Kilian, DMD, D.Sc., D.h.c., aus Dänemark macht den Auftakt mit einem spannenden Vortrag zum oralen Mikro-

biom. Danach bearbeitet Mário Rui Araújo, PhD Candidate, M. Psych., BSDH, RDH, aus Portugal das Thema Instruktion und Motivation, bevor zum Abschluss Grace Park, BOH (Otago), RDH, RDT, aus Neuseeland in ihrem Vortrag „The Past, Present and Future of the Dental Profession in New Zealand“ eine Zeitreise durch den Berufszweig unternimmt. Für die Übersetzung der Vorträge ist selbstverständlich gesorgt. ■

Programm und Anmeldeformular stehen unter [www.dgdh.de/fortbildungen](http://www.dgdh.de/fortbildungen) zum Download bereit.

### Kontakt:

**Deutsche Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V. (DGDH)**  
Tel.: +49 5144 92779  
www.dgdh.de

ANZEIGE



## TEAM DAY der praxisHochschule Köln

1./2. Dezember 2017  
praxisHochschule Köln

Thema:  
Prophylaxe

**praxisHochschule**  
University of Applied Sciences

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.team-day.koeln](http://www.team-day.koeln)

Fax an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum TEAM DAY der praxisHochschule Köln zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Praxisstempel / Laborstempel

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig · Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-308  
event@oemus-media.de

ZA 1/17

OEMUS MEDIA AG

## Mundhygiene in Hamburg

Über 200 begeisterte Teilnehmer beim MUNDHYGIENETAG Anfang Mai.



Unweit der Reeperbahn und mit Blick auf den Hamburger Hafen fand am ersten Mai-Wochenende unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Stefan Zimmer der MUNDHYGIENETAG erstmalig in Hamburg statt. Nach den Erfolgen der Veranstaltungsreihe in den letzten drei Jahren in Düsseldorf, Wiesbaden, Berlin, Marburg und München konnten in der Hansestadt weit über 200 Zahnärzte, DHs und Prophylaxeassistentinnen begeistert werden, ihr Wissen in Vorträgen, Weiterbildungen und einer umfangreichen Industrieausstellung im Bereich der häuslichen Mundhygiene upzudaten.

Kaum ein Bereich der Zahnmedizin ist kontinuierlich mit so vielen Neuerungen konfrontiert wie die häusliche Mundhygiene. Zahnpasten und Zahnbürsten mit neuen Wirkversprechen, neuartige Hilfsmittel für die Reinigung der Interdentalräume, Empfehlungen für Risikopatienten und die stete Diskussion um den Sinn oder Unsinn von Mundduschen. Wer soll da noch den Überblick behalten? Der Patient als Verbraucher kann das definitiv nicht leisten und ist daher auf die kompetente Beratung von Zahnärzten und Fachpersonal angewiesen. Den aktuellen Stand des Wissens vermitteln hierfür die MUNDHYGIENETAGE 2017.

Eröffnet wurde das wissenschaftliche Programm des Hauptkongresses am Samstag von Prof. Dr. Stefan Zimmer mit gleich zwei Vorträgen, in welchen er zunächst über Elektrozahnbürsten und anschließend zur Zahnpasta als Allzweckwaffe in der oralen Prävention sprach.

Auch die weiteren Referenten gaben mit ihren Vorträgen einen Überblick über das breite Spektrum der häuslichen Prophylaxe. Ebenfalls zwei Vorträge hielt Priv.-Doz. Dr.

Gregor Petersilka. Zunächst widmete er sich den Zusammenhängen zwischen Mundhygiene und Parodontitis, als letzter Referent des Tages setzte er sich zudem mit supra- und subgingivaler Irrigation und der Leistung von Mundduschen auseinander.

Darüber hinaus erfuhren die Teilnehmer von Priv.-Doz. Dr. Mozhgan Bizhang, wo die Zahnbürste nicht ausreicht und besondere Hilfsmittel für Interdentalraum- und Zungenpflege notwendig sind, sowie von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, wo die häusliche Prophylaxe welchen Risikopatienten zu empfehlen ist. Die Vortragsreihe wurde abgerundet durch Prof. Dr. Thorsten M. Auschill, welcher über die Infiltrationstherapie zur Behandlung fluorotischer Veränderungen sprach.

Die parallel bzw. als Pre-Congress laufenden Seminare zu den Themen Hygiene und Qualitätsmanagement boten eine vom eigentlichen Thema des Hauptkongresses abweichende zusätzliche Fortbildungsoption. Im Seminar von Christoph Jäger erfolgte die Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB). Im 20-Stunden-Kurs von Iris Wälter-Bergob wurden die Teilnehmer als Hygienebeauftragte weitergebildet und qualifiziert, durch den Einsatz des DIOS HygieneMobils als Highlight war eine besonders praxisnahe Ausbildung möglich.

Die Pausen zwischen den Vorträgen wurden von den Besuchern intensiv genutzt, um sich mit den Teilnehmern der anderen Kongresse rege auszutauschen oder die Industrieausstellung zu besuchen und sich über die neuesten Produkte zu informieren.

Der nächste MUNDHYGIENETAG 2017 findet am 29. und 30. September in Berlin statt und erwartet die Teilnehmer ebenfalls wieder mit spannenden, praxisnahen Vorträgen. ■

Informationen zum Programm und Anmeldungen unter [www.mundhygienetag.de](http://www.mundhygienetag.de)

### Kontakt

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.mundhygienetag.de](http://www.mundhygienetag.de)

Infos und Anmeldung



# TePe®

Made in Sweden

## Mut zur Lücke.



**Wer gesunde Zähne hat, hat gut lachen.**

Interdentalbürsten von TePe sorgen für die besonders effektive und schonende Reinigung der Interdentalräume.

## Gut zur Lücke.

### TePe Interdentalbürsten

- Ideal für die tägliche Anwendung
- In 9 Größen/Farben
- Kunststoffummantelter Draht und optimale Borstenanordnung
- Auch für Zahnspangen, Brücken und prothetische Versorgungen



Hier geht es zum Spot:  
[tepe.com/gutzurluecke](http://tepe.com/gutzurluecke)

In Deutschland  
Die Nr. 1  
Meistverkaufte Interdentalbürste

## Es grünt so grün: Begrünung für die Praxisräume

Pflanzen werten jede Zahnarztpraxis auf – und verbessern ganz nebenbei das Raumklima.

Angesichts der Tatsache, dass die Deutschen durchschnittlich rund 20 Prozent ihres Lebens am Arbeitsplatz verbringen, sollte dieser auch entsprechend harmonisch ausgestaltet sein. Doch nicht nur für einen selbst, auch für die Patienten stellen Grünpflanzen optisch angenehme Farbtupfer dar und sind ein ideales Designelement, das Ruhe ausstrahlt, Stress entgegenwirkt und sogar die Aufregung vor der Behandlung reduzieren kann. Topf- und Zimmerpflanzen oder auch Blumensträuße lassen die sonst manchmal kühl-funktional wirkende Praxis im Nu zum Wohlfühlort avancieren.

### Treffsichere Alleskönner

Selbst arbeitsplatztypische Beschwerden wie beispielsweise trockene Haut oder Erkältungen lassen sich deutlich mindern, wie eine



© Media photos/Shutterstock.com, © venimo/Shutterstock.com

norwegische Studie herausfand. Grund dafür sei der positive Nebeneffekt der Pflanzen als natürlicher „Klimaregler“: Sie sind in der Lage, aus der verbrauchten Luft Schadstoffe zu filtern und den Sauerstoffgehalt in der Umgebungsluft signifikant zu erhöhen. Gleichzeitig verbessern sie die Luftfeuchtigkeit, was zur wichtigen Befeuchtung der oberen Atemwege führt, und sind in der Lage, Lärm zu dämpfen sowie die Staubbelastung zu verringern.

Formaldehyd beispielsweise ist ein klassischer Raumluftschadstoff, der in unserem Alltag überall Verwendung findet. Häufig wird die Substanz als Bindemittel in Span- und Sperrholzplatten, Leimen und Lacken eingesetzt, aber auch in Kosmetika, Reinigungsmitteln, Papier und Textilien wird Formaldehyd zugesetzt, etwa zur Des-

infektion oder Konservierung. Gerade die typischen Gerüche einer Zahnarztpraxis, ein Mix aus Desinfektionsmitteln und anderen Arbeitsstoffen, machen sich oft schon vor dem eigentlichen Betreten der Räume bemerkbar und sorgen gerade bei Angstpatienten automatisch für Nervosität. Eine geschickt arrangierte Begrünung verleiht dem Empfangsbereich oder Wartezimmer somit nicht nur ein strahlendes und angenehmes Flair, sondern dient gleichzeitig der Verbesserung des Raumklimas.

### Der grüne Daumen

Die Gewächse können dabei ganz nach Gusto ausgewählt werden – nur pflegeleicht sollten sie sein. Die Wohlfahrtswirkung der Zimmerflora ist schließlich keine Einbahnstraße. Und wer hat im hektischen Praxisalltag schon fortwährend Zeit, sich mit dem Umtopfen und Düngen der grünen Schützlinge zu beschäftigen? Immergrüne Pflanzen sind daher grundsätz-

### Top 10 dekorative Schadstofffresser

- **Bogenhanf** produziert überproportional viel Sauerstoff und ist weitgehend resistent gegen Schädlingsbefall – pflegeleicht
- **Chrysanthemen** sind hervorragende Luftentgifter und sorgen mit ihren prächtigen Blütenfarben für tolle Farbtupfer
- **Drachenbaum** absorbiert sehr gut Formaldehyd, Trichlorethylen und auch Benzol, auch für eher dunkle Standorte gut geeignet
- **Efeutute** kann sehr gut Kohlenmonoxid und Benzol abbauen, auch bei geringen Lichtverhältnissen
- **Einblatt** entfernt besonders gut Trichlorethylen und ist zudem auch noch schön anzuschauen
- **Grünlilie** absorbiert enorm viel Kohlendioxid und ist somit optimal für Räume, in denen sich viele Menschen aufhalten
- **Homalomena** filtert bestens Ammoniakverbindungen aus der Luft
- **Nachtfalterorchidee** blüht bei hoher Luftfeuchtigkeit und filtert verlässlich das giftige Xylol aus der Raumluft
- **Weihnachts- und Osterkaktus** nehmen nachts Kohlendioxid auf und geben im Gegenzug viel Sauerstoff ab – tolle Blütenpracht
- **Zyperngras** 90 Prozent des zur Verfügung stehenden Wassers werden in Wasserdampf umgewandelt – anspruchslos in der Pflege

### Gut zu wissen:

Als Dekoration oder Verschönerung der betrieblichen Räume sind Grünpflanzen steuerlich abzugsfähig, da diese vom Finanzamt als Büro- und Praxismöbel gewertet werden. Ob frische Schnittblumen oder Topfpflanzen spielt dabei keine Rolle. Wichtig ist jedoch, dass auf der Quittung oder der ausgestellten Rechnung eine genaue Bezeichnung und eventuell auch ein Dekorationsgrund (Ostern oder Weihnachten) vermerkt ist.

lich besser geeignet als Blühpflanzen. Bei allen Topfpflanzen besteht allerdings die Gefahr, dass die Blumenerde von Bakterien und Pilzen oder gar Insekten befallen wird. Nicht völlig keimfrei, aber deutlich weniger belastet sind da Hydrokulturen. Gießen, Überprüfen auf Schimmelbefall und Entstauben sind so oder so ein Muss, nicht nur aus hygienischer Sicht. Kranke oder vernachlässigte Pflanzen geben schließlich kein gutes Bild in der Praxis ab, denn bewusst oder unbewusst schließen die Patienten da-

raus automatisch auf die Qualität der zahnmedizinischen Betreuung.

Damit die grünen Helfer ihre volle Kraft entfalten können, sollte zudem der Standort passend zu den Pflegeanforderungen der Pflanze gewählt sein. Eine Pflanze, die viel Licht braucht, kann ihre luftreinigende Funktion beispielsweise erst dann voll entfalten, wenn sie am Fenster steht. Welche Zimmerpflanzen für Praxen geeignet sind, weil sie das Raumklima nachweislich verbessern, lesen Sie hier. An die Pflanztöpfe, fertig, los! ■

### Geeiste Kefir-Erbsen-Suppe mit Minze

Für 4 Portionen ca. 1 kg Erbsenschoten auspülen (ergibt ca. 300 g Erbsen) und in kochendem Salzwasser mit 1 TL Zucker circa 15 Minuten garen. In Eiswasser abschrecken und ganz abkühlen lassen. Einige Erbsen zum Garnieren beiseitestellen. Inzwischen 600 ml Kefir im Gefrierfach circa 30 Minuten anfrieren lassen. Erbsen, Kefir und 150 g Sauerrahm fein pürieren. Mit Salz, Pfeffer und grüner Chilisoße abschmecken. Restliche Erbsen und gehackte Minze darübergeben und servieren. (201 kcal pro Portion)



© Danzel/Shutterstock.com

### Antipasti-Sandwich

1 Ciabatta-Brötchen halbieren, eine Hälfte mit 1 EL Ziegen-Frischkäse, die andere mit 1 EL schwarzer Olivenpaste (Tapenade) bestreichen. 50 g in Essig marinierte Antipasti (z. B. Artischockenherzen, Paprika) aus dem Glas in einem Sieb abtropfen lassen, evtl. zerkleinern. 2 in Öl marinierte, getrocknete Tomaten in Streifen schneiden, mit 1 Handvoll Rucolasalat und Antipasti auf der unteren Brötchenhälfte verteilen. Obere Hälfte daraufsetzen, Sandwich fest in Butterbrotpapier einwickeln und in einer Lunchbox transportieren. (425 kcal pro Portion)



© saismity/Shutterstock.com

### Erdbeer-Lassi mit Sauerampfer

Für 4 Portionen Lassi (indisches Joghurtgetränk) 250 g Erdbeeren waschen und entkernen sowie 1 reife Banane in Stücke schneiden. Alles fein pürieren und in 450 g Joghurt (1,5 % Fett) untermixen. ½ Zitrone auspressen. 1 walnussgroßes Stück Ingwer schälen, Ingwersaft mit der Knoblauchpresse zum Zitronensaft geben. Saftmix erhitzen, 1 EL Zucker darin auflösen, mit 150 ml kohlenstoffhaltigem Mineralwasser aufgießen und kurz mit dem Erdbeer-Joghurt verrühren. 1 Bund Sauerampfer (ca. 40 g) waschen, in feine Streifen schneiden. Anschließend unter das Lassi heben und in 4 Gläsern servieren. (110 kcal pro Portion)



© Liliya Kandrashevich/Shutterstock.com

# „Das böse Buch für Zahnärzte“

Ein tolles Geschenk für jeden Chef mit Humor.

Welche ZFA kennt sie nicht, die schier endlose Liste an Vorurteilen gegenüber Zahnärzten? Doch genau mit diesen Klischees seitens der Patienten räumen die Comedy- und Kabarettautoren Linus Höke, Peter Gitzinger und Roger Schmelzer in ihrer Lektüre „Das böse Buch für Zahnärzte“ jetzt auf – und schaffen ganz einfach neue. So bringen sie mit viel Humor auf 96 Seiten nicht nur Patienten, sondern auch die von ihnen oft gefürchteten „Zahnklempner“ zum Lachen. Es wird von den ersten Zahnbehandlungen durch Mammutritte in der Steinzeit erzählt und wie diese schließlich



durch den Vorschlaghammer ersetzt wurden oder aber wie im Mittelalter Kuhmist und Zuckermasse zu Füllmaterial nach der Geburtsstunde des allseits beliebten Zahnbohrers avancierten. Gleichzeitig wagen die Autoren einen Blick in die Zukunft der Zahnmedizin. Darüber hinaus sind Horrorgeschichten für Zahnärzte, Wissenswertes rund um die Zahnmedizin oder ein Interview mit Graf Dracula eine humorvolle Abwechslung für die Mittagspause oder den gemütlichen Feierabend nach einem anstrengenden Praxistag. ■

www.lappan.de

# Per App zum Ernährungscoach

Neue Qualifizierung der Aktion Zahnfreundlich e.V.

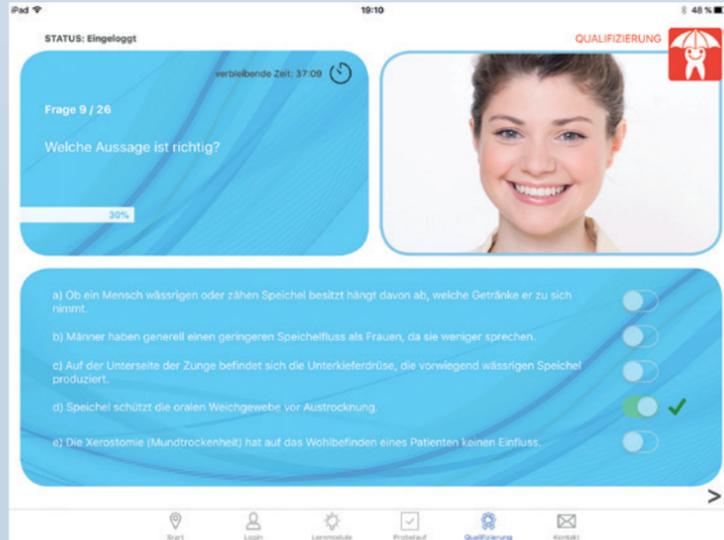
Weil Ernährungsberatung und Ernährungslenkung heute zum Prophylaxeprogramm jeder Zahnarztpraxis gehören sollten, hat die Aktion Zahnfreundlich e.V. eine Qualifizierungs-App entwickelt, die sich speziell an das zahnärztliche Team

wendet. Ziel ist es, Fachwissen rund um die Zusammenhänge zwischen Ernährung und Zahngesundheit zu vermitteln und nicht nur die Lernfreude des Praxisteam zu fördern, sondern auch die Freude an der Ernährungsberatung. In drei Modulen

beleuchtet die Zahnfreundlich-App u.a. Zucker und Zuckerarten, die Lebensmittelkennzeichnung, Erosionen, Vitamine, Probiotika und die Bedeutung des Speichels. Spontan können der eigene Kenntnisstand dazu anhand von 26 Fragen überprüft und Wissenslücken mit den Inhalten der Zahnfreundlich-App geschlossen werden.

Rund ein Jahr haben die Vorbereitungen für dieses E-Learning-Programm in Anspruch genommen, bei dessen erfolgreichem Abschluss die Teilnehmer mit einer Qualifizierungs-Urkunde als „Experten oder Experte für zahnfreundliche Ernährung“ ausgezeichnet werden.

Die kostenfreie App ist für ZMPs und Fachangestellte sowie Azubis das ideale Lernformat: mobil, orts- und zeitunabhängig, nur auf dem eigenen iPhone oder iPad bzw. Smartphone oder Android-Tablet zu nutzen – so macht auch Lernen Spaß. ■



Quelle: Aktion Zahnfreundlich e.V.

ANZEIGE

## Razgovor hrvatski?

Der Sommer steht vor der Tür und mit ihm die Reisezeit. Falls im Ausland ein Besuch beim Zahnarzt nötig wird, hilft die Verständigung mit Englischbrocken und der beherzten Zuhilfenahme von Händen und Füßen oft nicht weiter. Wie mag es da erst Patienten gehen, die hierzulande auf zahnmedizinische Hilfe angewiesen und der deutschen Sprache nicht mächtig sind? Deshalb

unterstützt Sie die Zahnärztliche Assistenz regelmäßig mit einer kleinen Vokabelliste – diesmal: Deutsch-Kroatisch.

Kroatisch für die Praxis

aufbohren	bušilica
Adresse/Anschrift	dresa
Backenzahn	kutnjaka
Druckstelle	modrica
Karies	karijes
Krankenkasse	dravstveno osiguranje
Mund	usta
Mund öffnen/schließen	otvorena usta/ blizu usta
Loch	rupa
Oberkiefer	Gornja čeljust
Unterkiefer	Donja čeljust
Parodontose	parodontoze
prophylaktisch	profilaktičan
Reparatur	popravak
Schneidezahn	incizor
Schmerzen	bolove
Spritze	špric
Wurzelkanalbehandlung	liječenje korijenskog kanala
Zahnschmerzen	zubobolja
Er hat Zahnschmerzen.	On ima zubobolju.
Zahnarzt	stomatolog
einen Zahn ziehen	izvaditi zub
den Zahn füllen	ispuniti zub
der faule Zahn	trule zub
Zahnbelag	plaketa
Zahnfleisch	desni
Zahnfleischentzündung	zapaljenje desni
Zahnfüllung	punjenje zuba
Zahnwurzel	korijen zuba
Zahnlücke	praznina
Zahnbürste	četkica za zube
Zahnersatz	proteza
Zahnkrone	kruna
Zahnpflege	dentalne higijene
zahnlos	bez zuba

## SOMMERAKADEMIE 2017

in Zusammenarbeit mit Gender Dentistry International

7./8. Juli 2017  
Forum Ludwigsburg

### Der kleine Unterschied



Jetzt anmelden auf [zfv-stuttgart.de](http://zfv-stuttgart.de)



## Absorber mit optimaler Feuchtigkeitskontrolle

Directa AB mit neuer Produktlinie.

Mit DryDent® startet Directa eine Produktlinie von Speichelabsorbentien mit optimaler Feuchtigkeitsregulierung und großem Komfort. Mit den Absorbentien DryDent® Parotid und DryDent® Sublingual in Kombination mit gewöhnlichen Speichelsaugern wird die Feuchtigkeitsregulierung signifikant verbessert.

DryDent® Parotid enthält keine Bindemittel und hat sehr weiche Kanten, die der Mundschleimhaut keinen Schaden zufügen. Die Patienten berichten über das komfortable Gefühl einer seidenweichen Oberfläche. Es ist dabei absolut formbeständig und erleichtert

einen freien Behandlungsraum auch für längere Zeit.

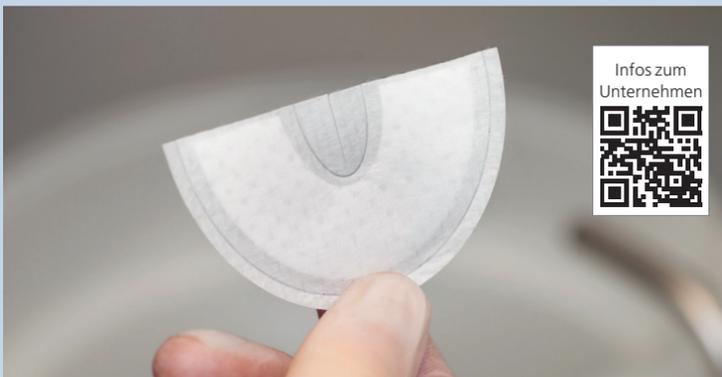
DryDent® Sublingual verringert die Verletzung der Mundschleimhaut. Das absorbierende Material wird durch ein neues Verfahren gewebt, das ein Gefühl einer seidig weichen Oberfläche ergibt. Ein über diesem Speichelabsorber platzierter Speichelabsorber minimiert Schmerzen, Geräusche und hat eine beruhigende Wirkung durch reduzierte Schluckreflexe. ■

### Kontakt

**DIRECTA AB**

Tel.: +49 171 5308153

www.directadentalgroup.com



## minilu Academy bildet

Kostenlose Live-Webinare mit Dental-Spezialisten.

Praxisnah, effizient, kostenfrei – mit den qualitativ hochwertigen Fortbildungsangeboten der minilu Academy des Online-Händlers minilu.de wappnen sich Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) sowie Zahnärzte für den Praxisalltag. Top-Experten der Dentalbranche vermitteln in Live-Webinaren Wissen aus Theorie und Praxis, in großer Themenvielfalt und auf dem neuesten Stand der Wissenschaft.

In den kostenlosen Online-Seminaren der minilu Academy können Teilnehmer den renommierten Referenten nicht nur über eine Chatfunktion

live Fragen zu ihrer Präsentation stellen, sondern sich auch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland austauschen.

### Alle Webinare jederzeit online

Der besondere Vorteil der Webinare: Eine Anreise zu einem Veranstaltungsort entfällt, für die Teilnahme genügt eine Internetverbindung. Vergangene Webinare können jederzeit online im „on demand“-Bereich abgerufen werden – auch auf mobilen Endgeräten wie Tablets und Smartphones.

### Gewusst wie – dank Video-Tutorials

Wie man kleine Reparaturen, Wartungsarbeiten, die perfekte Abformung oder labortechnische Arbeiten durchführt, erfahren ZFA online in Video-Tutorials der minilu Academy. Die Sympathiefigur minilu vermittelt Fachwissen und gibt regelmäßig Tipps zum Praxisalltag und Anwendungshilfen zu Produkten. Interessierte registrieren sich für Live-Webinare auf [www.minilucademy.de](http://www.minilucademy.de). So setzen Dental-Fachkräfte zum Wissensvorsprung an – mit einem Fortbildungstool, das wirklich weiterbringt. ■

### Kontakt

**minilu GmbH**

Tel.: 0800 5889919

www.minilu.de



## Mut zur Lücke – gut zur Lücke

TePe startet prominent besetzte Aufklärungskampagne.

Eine regelmäßige und gründliche interdentale Mundhygiene gehört zu den wichtigsten, aber oft vernachlässigten Maßnahmen zur Vorbeugung von oralen Erkrankungen. Plaquebildung, aber auch Karies und Zahnfleischentzündungen wie Gingivitis und Parodontitis kann mit hochwertigen, effizienten und individuellen Interdentalbürsten vorgebeugt werden. Obwohl eindeutige Studienergebnisse zeigen, dass sie nachweislich das beste Mittel zur Zahnzwischenraumreinigung sind, kaufen nur ca. 8 Prozent der Deutschen Interdentalbürsten.

TePe reagiert auf dieses beunruhigende Defizit mit einer großangelegten Aufklärungskampagne. Als prominentes Testimonial konnte mit Jürgen Vogel einer der erfolgreichsten und beliebtesten deutschen Schauspieler gewonnen werden. Nicht zuletzt sein Markenzeichen – seine auffälligen Zahnlücken – und sein gesunder Lebensstil machen den sympathischen sowie sportlichen Charakterdarsteller zum idealen Gesicht der Kampagne.

Das Hauptaugenmerk der Aufklärungskampagne „Mut zur Lücke – gut zur Lücke!“ ist auf die Etablierung und Verbesserung interdentaler Reinigung sowie präventiver



Zähne zeigen: Kampagnengesicht Jürgen Vogel steht für einen unprätentiösen, aber sehr gesundheitsbewussten und selbstverantwortlichen Umgang mit seinen Zähnen.

Zahnpflege gerichtet. Als effektivste Hilfsmittel für die gründliche Reinigung der Zahnzwischenräume gelten Interdentalbürsten. Ihnen wird TePe mit Anzeigen in den reichweitenstärksten bundesdeutschen Medien und einem

Online-Spot besondere Aufmerksamkeit widmen. ■

### Kontakt

**TePe D-A-CH GmbH**

Tel.: +49 40 570123-0

www.tepe.com

## So einfach kann strahlen sein

Mit Opalescence Go wird die Zahnaufhellung professionell und vielfältig.



Opalescence Go ist ein vielfältig einzusetzendes, professionelles Zahnaufhellungssystem: Zum Einstieg in die Zahnaufhellung, zur Ergänzung einer In-Office-Behandlung, zur Auffrischung – Opalescence Go ist stets genau das Richtige. So sind nach einer Prophylaxe-Sitzung viele Patienten dankbar, wenn ihre Zähne nicht nur sauber, sondern auch strahlender werden. Ein oder zwei Opalescence Go UltraFit Trays kön-



nen die PZR zur „Prophylaxe plus“-Behandlung machen; dies ist oft der Einstieg in eine umfassendere Aufhellungsbehandlung. Die vorgefertigten, gebrauchsfertigen UltraFit Trays sind bereits mit einem 6%igen H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-Gel befüllt. Die Folie des Innentrays auf der Zahnreihe formt sich nach wenigen Minuten ideal an, bleibt während der 60–90-minütigen Tragezeit formstabil und sitzt sicher und komfortabel. Bereits nach wenigen Anwendungen sind

Aufhellungserfolge zu sehen. Als beliebte Aromen stehen Mint oder Melone zur Auswahl.

Opalescence Go erspart Laborarbeiten und kann für den Patienten besonders preisgünstig kalkuliert werden. So ist es möglich, mehr Patienten zu hellen, schönen Zähnen zu verhelfen – und der Praxis zu zahnbewussten, treuen Patienten. ■

### Kontakt

**Ultradent Products GmbH**

Tel.: +49 2203 3592-15

www.ultradent.com/de

## Rock die Karies

Johnny M., der singende Zahnarzt aus Österreich.



Manche sagen, der Rhythmus des Bohrens hat ihn zum Rock'n'Roll gebracht, doch eigentlich wurde ihm die Liebe zur Musik bereits in die Wiege gelegt: Dr. Johannes Mühlbacher, niedergelassener Facharzt für ZMK in Linz, begann früh Gitarre zu spielen und hat bereits während der gesamten Studienzeit im Duo mit einem Medizinkollegen im Rampenlicht gestanden. Doch gehobene Tanzmusik und Rock'n'Roll nur nachzuspielen, war ihm bald zu wenig, und er verspürte die nötige Kreativität, um eigene Songs zu schreiben.

### The Toothbreakers

Inzwischen tauscht er als Johnny M. regelmäßig die Praxisräume mit den Konzerthallen Österreichs und gibt mit seiner Band The Toothbreakers erdigen, ehrlichen und echten Smallrock zum Besten. Johnny M. hat auch zwei Rock/Pop-CDs komponiert sowie produziert und arbeitet national wie international mit prominenten Musikern zusammen. Von verschiedenen Liveauftritten abgesehen, liegt neben seiner Zahnarztpraxis der Schwerpunkt auf der

Komposition und Produktion von Musikstücken.

### Zahnputzlieder

„The singing dentist“ schrieb bereits während seiner Ausbildungszeit an der Universitätszahnklinik Innsbruck 1997 drei Zahnputzlieder, die vor allen Dingen Kinder zwischen drei und zehn Jahren zur täglichen Zahnpflege animieren sollten und auf CD veröffentlicht wurden. 2016 entstand in Kooperation mit keinem geringeren als dem Bassisten und Produzenten der Robbie Williams Band, Jerry Meehan aus London, eine englische Ausgabe des ersten Zahnputzliedes von Johnny M. mit dem Titel „Brush Your Teeth“. Hörproben dazu gibt es direkt auf der Praxisseite [www.der-zahnarzt-linz.at](http://www.der-zahnarzt-linz.at) oder auch unter [www.johnnym.at](http://www.johnnym.at). ■

### Dr. Johannes Mühlbacher

Boschweg 2b  
4020 Linz, Österreich  
Tel.: +43 732 650123  
[dr.muehlbacher@utanet.at](mailto:dr.muehlbacher@utanet.at)  
[www.dr-muehlbacher.net](http://www.dr-muehlbacher.net)

## Die Zahnpasta-Diät

Putzen für die gute Figur? Eine japanische Erfindung machts möglich.

Schokolade ist nicht nur schädlich für die Zähne, sondern auch für die Hüfte. Wer sowohl auf ein kariesfreies Gebiss als auch eine schlanke Linie wert legt, kann in Zukunft die neue Schoko-Minz-Zahnpasta be-

nutzen. Die Idee der Entwickler aus Japan ist, dass statt zur Schokolade zur Zahnpasta gegriffen wird. Dabei soll sowohl der Appetit auf Süßes befriedigt und gleichzeitig etwas für die Mundhygiene getan werden.

Minzöl sorgt dabei für einen frischen Atem, der Schokogeschmack im Abgang für das gute Gefühl, etwas Süßes gegessen zu haben. Wie effektiv die Diät mit der Zahnpasta ist, wurde noch nicht getestet, einen Versuch ist es aber allemal wert. Momentan ist die Schoko-Minz-Zahnpasta nur über einen japanischen Onlineshop für knapp 15 Euro zu haben. Sollte sich dieser neue Diät-Trend durchsetzen, lässt der europäische Verkaufsstart aber sicher nicht mehr lange auf sich warten. ■

Quelle: ZWP online

## Zahnärztliche Assistenz

Jetzt mitmachen und gewinnen!\*



Einkaufsgutschein  
im Wert von  
**200 €**

**mano med**

Manufacturer Of Medical Goods

Mit manomed wird  
Praxis-Shopping  
ganz preisbewusst



Keinen Stress mehr mit der Warenwirtschaft und bei der Bestellung von Praxismaterial auch noch Geld sparen? Die Zahnärztliche Assistenz und manomed machen es möglich! Alle Leser des Heftes haben bis Anfang Juli die Chance, einen Gutschein für die Bestellung auf der Online-Plattform [manomed.com](http://manomed.com) zu gewinnen. Leere Regale, fehlendes Material und zeitaufwendige Katalogbestellungen haben damit ab sofort ein Ende.

### Einfach sparen

manomed bietet ein komplettes Sortiment von nicht erklärungsintensiven Verbrauchsmaterialien, die in Produktqualität und -leistung den Markenprodukten in nichts nachstehen, bei gleichzeitig günstigeren Preisen.

Dazu einfach auf der Website [manomed.com](http://manomed.com) aus der sortierten Übersicht über alle Artikel und Angebote das benötigte Verbrauchsmaterial auswählen und bequem mit nur einem Klick zu fairen

Preisen bestellen. Anschließend wird die Ware schnell und direkt in die Praxis geliefert.

### Gewinnchancen

Als Sommerbonus verlost manomed einen 200 Euro Einkaufsgutschein für Ihre Bestellung. Für eine gut gefüllte Praxiskasse – mitmachen lohnt sich ohne Zweifel! Außerdem verschenken wir zusätzlich drei Mal das aktuelle Jahrbuch Prävention & Mundhygiene 2017. Für die Teilnahme am Gewinnspiel scannen Sie einfach den oben stehenden QR-Code und füllen Sie das Formular vollständig aus oder schreiben Sie uns eine E-Mail mit dem Betreff „Zahnärztliche Assistenz 1/17“ und Ihren vollständigen Kontaktdaten sowie die Anschrift Ihrer Zahnarztpraxis an [za-redaktion@oemus-media.de](mailto:za-redaktion@oemus-media.de). Die Gewinner werden per Zufall unter allen Einsendern ermittelt und per E-Mail benachrichtigt. Teilnahmeschluss ist der 7. Juli 2017.

Starten Sie mit der Zahnärztlichen Assistenz voll durch! Mit ein wenig Glück können Sie schon bald nach Herzenslust für Ihre Praxis shoppen oder im neuen Präventions-Jahrbuch stöbern.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg! ■

OEMUS MEDIA AG  
Redaktion  
Zahnärztliche Assistenz

\* Teilnahmebedingungen: Teilnehmer können alle Mitarbeiter von Zahnarztpraxen aus Deutschland unter Angabe ihrer persönlichen Kontaktdaten. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Adressen werden ausschließlich zum Zweck des Gewinnspiels verwendet. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder gegen andere Sachpreise eingetauscht werden. Mit der Teilnahme am Gewinnspiel stimmt der Teilnehmer den Teilnahmebedingungen zu.

## Druckfrisch: Jahrbuch Prävention & Mundhygiene 2017 erschienen

Jetzt direkt die Neuauflage des Kompendiums bestellen.

Vorbeugen ist besser als heilen – das ist allgegenwärtig und unwidersprochen, und auch die aktuellen Studien belegen den Paradigmenwechsel von der Restauration zur Prävention. Mit dem Jahrbuch Prävention & Mundhygiene 2017 legt die OEMUS MEDIA AG die 3. überarbeitete und erweiterte Auflage des aktuellen Kompendiums zu den Themen Prävention und Mundhygiene vor und wird damit der Bedeutung der Themen für die tägliche Praxis gerecht.

Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie widmen sich im Jahrbuch Prävention & Mundhygiene den Grundlagen und weiterführenden Aspekten dieses Fachgebietes und geben Tipps für den Praxisalltag. Zahlreiche wissenschaftliche Beiträge, Anwenderberichte und Fallbeispiele dokumentieren das breite Anwendungsspektrum. Relevante Anbieter stellen ihre Produkt- und Servicekonzepte vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen und aktuellen Überblick über Geräte, Materialien, Instrumente und Mundpflegeprodukte. Das Kompendium

wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an alle, die in den Themen Prävention und Mundhygiene eine vielversprechende Chance sehen, das eigene Leistungsspektrum zu erweitern.

Sichern Sie sich Ihre Ausgabe auf einer der folgenden Fortbildungsveranstaltungen:

- 7. MUNDHYGIENETAG, 29./30. September, Berlin
- Prophylaxe – Team Day der praxisHochschule, 1./2. Dezember, Köln

Oder bestellen Sie das Jahrbuch Prävention & Mundhygiene 2017 zum Preis von 49 Euro (zuzügl. MwSt. und Versand) online im OEMUS-Shop oder unter angegebener Kontakt. ■

### OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
[grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Leseprobe



Onlineshop



# MUNDHYGIENETAGE 2017



## TERMIN

29./30. September 2017 in Berlin  
Maritim Hotel Berlin

## WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.mundhygienetag.de

## HAUPTVORTRÄGE

Samstag, 30. September 2017

09.00 – 09.10 Uhr	Eröffnung
09.10 – 09.50 Uhr	<b>Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten</b> Elektrozahnbürsten
09.50 – 10.30 Uhr	<b>Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten</b> Zahnpasta – Die Allzweckwaffe der oralen Prävention
10.30 – 11.15 Uhr	Pause/Besuch der Industrieausstellung
11.15 – 12.00 Uhr	<b>Priv.-Doz. Dr. Mozghan Bizhang/Witten</b> Wo die Zahnbürste nicht ausreicht: besondere Hilfsmittel für die Pflege von Interdentalräumen und Zunge
12.00 – 12.45 Uhr	<b>Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg</b> Häusliche Prophylaxe bei Risikopatienten: Was empfehle ich wem?
12.45 – 13.15 Uhr	<b>Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg</b> Gut geputzt und dennoch krank? Weshalb Mundhygiene und Parodontitis (nicht) zusammenhängen
13.15 – 14.30 Uhr	Pause/Besuch der Industrieausstellung
14.30 – 15.15 Uhr	<b>Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg</b> Infiltrationstherapie zur Behandlung fluorotischer Veränderungen
15.15 – 16.00 Uhr	<b>Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg</b> Supra- und subgingivale Irrigation: Was kann die „Munddusche“ wirklich leisten?
16.00 – 16.15 Uhr	Abschlussdiskussion

## SEMINAR QMB

Freitag, 29. September 2017

09.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pausen)

### Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten QMB

Christoph Jäger/Stadthagen

### Kursinhalte

QM-Grundwissen | Grundlagen der QM-Dokumentation | Änderungen der QM-Richtlinie vom 7.4.2014 | Verantwortung und Organisation | Haftungsentlastung durch wichtige Mitarbeiterbelehrungen | Weitere wichtige Punkte

- ✓ Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test
- ✓ inkl. umfassendem Kursskript

## SEMINAR HYGIENE

29./30. September 2017

Freitag: 12.00 – 19.00 Uhr (inkl. Pausen)

Samstag: 09.00 – 19.00 Uhr (inkl. Pausen)

### Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

Iris Wälder-Bergob/Meschede

### Kursinhalte

Einführung in die Hygiene | Einführung in die Grundlagen der Bakteriologie und Mikrobiologie | Berufsbild und Aufgaben von Hygienebeauftragten in der Zahnarztpraxis | Grundlagen und Richtlinien in der Hygiene, Unfallverhütungsvorschriften | Hygienepläne | Hygienemaßnahmen bei übertragbaren Krankheiten (IfSG) | Abfall und Entsorgung | Instrumentenkunde | Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten | Räumliche und organisatorische Aspekte des Aufbereitungsraumes | Händedesinfektion | Anforderungen an den Betrieb von Reinigungs- und Desinfektionsgeräten (RDG) | Erstellen von Verfahrens- und Arbeitsanweisungen zur Aufbereitung | Aufbereitung von Praxiswäsche | RKI/BfArM/KRINKO 2012 | Medizinproduktegesetz (MPG) | Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) | Desinfektionspläne | Funktion und Aufbewahrung hygiene-relevanter medizinisch-technischer Geräte und Instrumente/Gerätebuch

- ✓ 20-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis
- ✓ Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test
- ✓ inkl. umfassendem Kursskript

## ORGANISATORISCHES

### Veranstaltungsort

Maritim Hotel Berlin  
Stauffenbergstraße 26 | 10785 Berlin | Deutschland  
Tel.: +49 30 2065-0 | www.maritim.de

### Zimmerbuchungen in den Veranstaltungshotels und in unterschiedlichen Kategorien

#### PRIMECON

Tel.: +49 211 49767-20 | Fax: +49 211 49767-29  
info@prime-con.eu | www.prim-con.eu

Maritim Hotel Berlin: Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel

### KONGRESSGEBÜHREN

#### Hauptvorträge am Samstag

Zahnarzt	185,- € zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis)/Helferin	109,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,- € zzgl. MwSt.

### SEMINARE

#### Seminar QMB

Kursgebühr	109,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,- € zzgl. MwSt.

#### Seminar Hygiene

Zahnarzt	275,- € zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis)/Helferin	224,- € zzgl. MwSt.
Teampreis (ZA + ZAH)	448,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (beide Tage pro Person)*	118,- € zzgl. MwSt.

\* Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten (umfasst Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung).

### Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com



**Wissenschaftliche Leitung:** Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

### 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 16 Fortbildungspunkte

Hinweis: Nähere Informationen zu den Seminaren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



## Jahrbuch Prävention & Mundhygiene

Über 150 Seiten Inhalt | aktuelle Gesamtübersicht deutscher Prophylaxemarkt | Grundlagen/Parodontologie Hygiene und Desinfektion | Kariesdiagnostik | Parodontitis- und Periimplantitistest | Versiegelungsmaterialien | Fluoridierungsmittel | Elektrische Zahnbürsten und Mundduschen | Vorstellungen Anbieter A bis Z  
Alle Teilnehmer/-innen erhalten das Jahrbuch *Prävention & Mundhygiene 2017* kostenfrei.



## MUNDHYGIENETAGE 2017

Anmeldeformular per Fax an  
**+49 341 48474-290**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für den **MUNDHYGIENETAG 2017** melde ich folgende Personen verbindlich an (Bitte Zutreffendes ausfüllen bzw. ankreuzen!):

29./30. September 2017 in Berlin

Online-Anmeldung unter: [www.mundhygienetag.de](http://www.mundhygienetag.de)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

- Hauptvorträge (Samstag)  
 Seminar QMB (Freitag)  
 Seminar Hygiene (Freitag + Samstag)  
Kongressteilnahme

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

- Hauptvorträge (Samstag)  
 Seminar QMB (Freitag)  
 Seminar Hygiene (Freitag + Samstag)  
Kongressteilnahme

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2017 erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail.)