

# Professionelle Empfehlung häuslicher Mundhygieneartikel

Sabrina Dogan

Die professionellen Empfehlungen häuslicher Mundhygieneartikel gehören für uns als Prophylaxeprofis zum dentalen Berufsalltag. Um unsere Patienten bedarfsgerecht, individuell und professionell beraten zu können, ist es wichtig, dass wir uns ständig weiterbilden, informieren sowie die Produkte, welche wir einsetzen, genauestens kennen. Das Wirkungsspektrum, die Inhaltsstoffe, Applikation, Art und Häufigkeit der Anwendung oder eventuelle Kontraindikationen sollten in einer patientenfreundlichen Sprache vermittelt werden. Gerade in der Prophylaxe neigen wir dazu, Fachbegriffe, welche wir über ein hohes Maß an beruflichem Know-how erlernt haben, beispielsweise bei der Motivation und Instruktion, auszusprechen. Mit der Bezeichnung „Gingivitis“ sind unsere fachfremden Patienten zumeist schon

überfordert, nutzen Sie daher besser ein verständliches Vokabular, etwa die Umschreibung „entzündetes Zahnfleisch“. Auch die Entstehung einer Karies kann in einfachster Artikulation erläutert werden: „Sehen Sie Herr/Frau ... auf dem Zahn haften Beläge an. Diese beinhalten Millionen von Bakterien, welche nach einiger Zeit in der Lage sind, Ihren Zahn anzugreifen. Mineralien werden aus der Zahnoberfläche herausgelöst und ein Loch kann entstehen...“. Für derartige Beratungen zur Entstehung, zum Verlauf, zur effektiven Vorbeugung oder Behandlung dieser dentalen Erkrankungen genügen kurze, verständliche Formulierungen. Diese kann unser Patient schnell filtern, und unsere Basisbotschaft kommt an.

Während der Prophylaxesitzung kann der nötige Input in „kleinen Portio-

nen“, also jeweils eine Fachinformation, verbal gefasst in drei bis maximal fünf Minuten erfolgen. In vorhandenen kurzen Pausen, z. B. nach den einzelnen Arbeitsschritten, lässt sich dies leicht umsetzen und im Praxisalltag einbinden. Ausführliche Beratungsgespräche mit einem ausgedehnten Zeitfenster können zusätzlich in getrennter Sitzung geplant werden, wenn es z. B. um eine Beratung und Kostenaufklärung bei parodontalen, konservierenden, chirurgischen oder prothetischen Maßnahmen geht. Die beste Adhärenz können wir erwarten sofern wir es schaffen, Emotionen zu wecken. Hier stellt sich die Frage „Was nimmt unser Patient wahr?“. Alle externen Einflüsse oder eine bestimmte Handlung unsererseits können ihn sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Er wünscht sich ein freundliches, gepflegtes, aufmerksames Personal, eine Zahnarztpraxis mit Wohlfühlatmosphäre, einen wertschätzenden, verständnisvollen Umgang, eine angenehme dentale Behandlung, einen bestimmten Nutzen für die eigene Gesundheit, schöne, gepflegte, helle Zähne, ein gutes Mundgefühl oder eine professionelle Beratung. Positives Informieren und Motivieren in der Zahnarztpraxis kann meiner Meinung nach nur gelingen, wenn wir es gemeinsam schaffen, Gewohnheiten zu ändern. Hierfür müssen die Patienten unsere Zahnarztpraxis und uns als Fachpersonal regelmäßig und positiv gestimmt aufsuchen.

Wie sprechen wir unsere Empfehlungen aus?

Stellen Sie sich selbst die aufgeführten Fragen und beantworten Sie diese patientenfreundlich zur Sicherung der „Take-Home-Message“:

Abb. 1: Ein Beispiel für Applikationsmöglichkeiten von parodur Gel.





© lege artis

Abb. 2: Parodontitis-Phylaxeprodukte parodur Gel und parodur Liquid.

- Warum möchte ich meinem Patienten genau dieses Präparat empfehlen? (Nutzen, Besonderheiten)
- Um welches Präparat handelt es sich? (Zahnpasta, Mundspüllösung, Gel, ...)
- Welchen positiven Nutzen hat die zielführende professionelle oder häusliche Anwendung?
- Wie sollte unser Patient das Präparat häuslich anwenden? (Art der Applikation, Dosis, Dauer)
- Was sollte unser Patient über das Produkt wissen? (Wirkung, Inhaltsstoffe, Fließverhalten, Freisetzungverlauf, Geschmack, Farbe, Kontraindikationen)

### Fazit

Beschreiben Sie Ihrem Patienten das Präparat, das Sie verwenden werden, kurz, und formulieren Sie einen greifbaren Nutzen: „Das Hilfsmittel fördert die Gesundheit Ihrer Mundhöhle, minimiert das Zahnfleischbluten/die vorhandene Entzündung.“ Wenden Sie das empfohlene Mundhygieneprodukt in der Mundhöhle an. Nutzen Sie die „Tell-Show-Do“-Methode mit dem Fokus der intraoralen Maßnahmen und tragen Sie das gewählte Präparat auf. Sprechen Sie häusliche Anwendungsmaßnahmen und die dazugehörige Applikationsform aus. Bei Gel-Produkten kann das lokale Auftragen häuslich beispielsweise mit einem Q-Tip oder einer Einbündelbürste erfolgen. Das

Auftragen aus der Tube mit direktem Schleimhautkontakt oder ein Eintupfen mit dem Finger empfinde ich aus hygienischer Sicht heutzutage als fragwürdig.

Ich hoffe, es ist mir gelungen, Ihnen mit diesem Beitrag einige wertvolle Anregungen für Ihren Berufsalltag übermittelt zu haben. Nun wünsche ich viel Spaß bei der Umsetzung in der Praxis.

Sabrina Dogan  
[Infos zur Autorin]



lege artis  
[Infos zum Unternehmen]



### Kontakt

**Sabrina Dogan**  
Dentalhygienikerin  
Praxis für  
Zahnheilkunde Mauer  
Sinsheimer Straße 1  
69256 Mauer  
Tel.: 06226 1200

**lege artis Pharma GmbH + Co. KG**  
Breitwasenring 1  
72135 Dettenhausen  
Tel.: 07157 56450  
info@legeartis.de  
www.legeartis.de

ANZEIGE

Sie kennen das  
Prophylaxe-Handstück  
und die Polieraufsätze  
von **WHITE CROSS** noch nicht?



Fragen Sie nach unserem Testkit!

## HP-44 M Handstück 4:1

+ 2 Packungen **WHITE CROSS**  
Einweg-Polieraufsätze\* kostenlos!



Perfekte Polierlösungen:  
W&H Proxeo und  
die Einmal-Polier-Aufsätze  
von **WHITE CROSS**  
schnell, schonend,  
RKI-konform und  
kostengünstig

~~418,- €~~  
**299,- €**



\*im Wert von je 79,- €

**white cross GmbH** · Brückenstraße 28 · 69120 Heidelberg  
Telefon 0 62 21 58 60 328 · Telefax 0 62 21 58 84 364  
E-mail: info@white-cross.info · whitecross-shop.de



Praxisorientierte Präventionskonzepte

# 1. Deutscher Präventionskongress DER DGPZM

17. und 18. Mai 2019  
Hilton Hotel Düsseldorf

16  
FORTBILDUNGSPUNKT



ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



## FREITAG, 17. MAI 2019

### HAUPTVORTRÄGE

- 13.00 – 14.00 Uhr Welcome Lunch in der Industrieausstellung
- 14.00 – 14.15 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**  
Eröffnung
- 14.15 – 14.50 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**  
**Einführungsvortrag**  
Prävention in der zahnärztlichen Praxis:  
Was hat sie erreicht?  
Was kann sie noch leisten?
- 14.50 – 15.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 15.30 – 18.00 Uhr **Teilnahmemöglichkeit am:**  
**Podium 1 Seniorenzahnmedizin**  
**Podium 2 Table Clinics**

Bitte kreuzen Sie den von Ihnen gewählten Programmpunkt auf dem Anmeldeformular an.

### Podium 1 Seniorenzahnmedizin

- 15.30 – 16.15 Uhr **Prof. Dr. Hans Jürgen Heppner/Schwelm**  
Der geriatrische Patient in der Zahnarztpraxis
- 16.15 – 17.00 Uhr **Jun.-Prof. Dr. rer. medic. Margareta Halek, MScN/Witten**  
Umgang mit Menschen mit Demenz
- 17.00 – 18.00 Uhr **Dr. Michael Weiss/Essen**  
Organisation der aufsuchenden zahnärztlichen  
Betreuung von Menschen mit Pflegebedarf

### Podium 2 Table Clinics (TC)

- 15.30 – 16.15 Uhr **1. Staffel**
- 16.30 – 17.15 Uhr **2. Staffel**
- 17.30 – 18.15 Uhr **3. Staffel**

- TC 1** HD Medical Solutions
- TC 2** EMS
- TC 3** Dexcel Pharma (PerioChip)

## SAMSTAG, 18. MAI 2019

### HAUPTVORTRÄGE

- 09.00 – 09.15 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**  
Begrüßung
- 09.15 – 10.15 Uhr\* **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**  
Von Zahnbürste bis Mundspüllösung:  
Das A und O der häuslichen Mundhygiene
- 10.15 – 11.00 Uhr\* **Kurzvorträge und Diskussion Praktikerpreis**  
**Moderation: Prof. Dr. Cornelia Frese/Heidelberg**
- 11.00 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 11.30 – 12.10 Uhr\* **Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**  
Professionelles Biofilm-Management in der Praxis:  
Welche Technik, welche Geräte?
- 12.10 – 12.50 Uhr\* **Prof. Dr. Cornelia Frese/Heidelberg**  
Mundgesund bis hundert?!
- 12.50 – 13.35 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 13.35 – 14.15 Uhr\* **Dr. Lutz Laurisch/Korschenbroich**  
Tests zur Bestimmung des individuellen  
Karies- und Parodontitisrisikos: Einsatz und Nutzen
- 14.15 – 15.00 Uhr **Meet and Greet mit Referenten**  
„Hosted by CP GABA“
- 15.00 – 15.20 Uhr **Preisverleihung Praktikerpreis**  
**Dr. Lutz Laurisch/Korschenbroich**
- 15.20 – 16.00 Uhr\* **Prof. Dr. Elmar Reich/Biberach an der Riß**  
Professionelle Prävention in der Praxis:  
Organisation und Ergebnisse
- 16.00 – 16.40 Uhr\* **Prof. Dr. Thorsten M. Ausschil/Marburg**  
Parodontale Nachsorge mit System

\* Vorträge inkl. 5 Minuten Diskussion

www.praeventionskongress.info

## INHALTE TABLE CLINICS

**TC 1** Dipl.-Ing. Dipl.-Inform.  
**Frank Hornung/Chemnitz**

CranioPlan® – 3D-kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie, Okklusionsebene und Inzisalpunkt  
Planung und Herstellung von Zahnersatz und Therapiehilfsmitteln auf Basis der CP®-Analyse (Interimsprothesen, CMD-, Sportler-, Schnarcher- und KFO-Schienen)



**TC 2** DH Annkathrin Dohle/Marburg

GBT, die\* beste PZR aller Zeiten  
Ablauf einer Guided Biofilm Therapy® (GBT®)  
Behandlung, AIR-FLOW® und PIEZON® Technologie,  
offene Diskussion

\* wahrscheinlich



**TC 3** Dr. Gregor Gutsche/Koblenz

Die Präventionsstraße ist mehrspurig.  
Das Ziel der Parodontitisprävention ist der Zahnerhalt in Funktion und Ästhetik – die Wege dorthin können unterschiedlich gestaltet werden. Nach erfolgreicher Parodontitistherapie kann durch strategische Minimierung schädlicher Risikofaktoren (Plaque, Rauchen, Non-Compliance, Co-Erkrankungen) die Situation verbessert werden.  
Was meinen Sie?

**PerioChip®**

**Hinweis:** Entsprechend der Verfügbarkeit werden Ihnen die Table Clinics (Tischdemonstrationen) in einer bestimmten Reihenfolge (Staffel 1–3) bestätigt.

# 1. Deutscher Präventionskongress DER DGPZM



## ORGANISATORISCHES

### HAUPTVORTRÄGE

	Samstag	Freitag + Samstag
Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 28.02.2019)	160,-€	205,-€ zzgl. MwSt.
Zahnarzt	185,-€	235,-€ zzgl. MwSt.
Assistent (mit Nachweis)	109,-€	130,-€ zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,-€	118,-€ zzgl. MwSt.

Mitglieder der DGZ/DGPZM erhalten 10% Rabatt auf die Kongressgebühr (Hauptvorträge).

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

### VERANSTALTER/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-328 | Fax: +49 341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com



### VERANSTALTUNGSORT

Hilton Hotel Düsseldorf  
Georg-Glock-Straße 20 | 40474 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 4377-0  
www.hiltonhotels.de

### WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

DGPZM – Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin  
Universität Witten/Herdecke  
Department für ZMK Lehrstuhl für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin  
Alfred-Herrhausen-Straße 50 | 58448 Witten  
Tel.: +49 2302 926-660  
Fax: +49 2302 926-681  
info@dgpzm.de  
www.dgpzm.de

### WISSENSCHAFTLICHER LEITER

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.

## IMPRESSIONEN



Fotos: © OEMUS MEDIA AG

## 1. Deutscher Präventionskongress DER DGPZM

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

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für den 1. Deutschen Präventionskongress der DGPZM am 17. und 18. Mai 2019 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: [www.praeventionskongress.info](http://www.praeventionskongress.info)

- Freitag  
 Podium (Vorträge)  
 Podium (Table Clinics)  
 Samstag

- ja  
 nein

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

DGZ/DGPZM-Mitglied Teilnahme (Bitte gewünschte Teilnahme ankreuzen.)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter [www.oemus.com/agb-veranstaltungen](http://www.oemus.com/agb-veranstaltungen)) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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