



### Mitmachen und punkten!

	A	B	C
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2018.

DIE PTA IN DER APOTHEKE  
Stichwort: »Mund- und Zahnerkrankungen«  
Postfach 57 09  
65047 Wiesbaden

Oder klicken Sie sich bei [www.diepta.de](http://www.diepta.de) in die Rubrik Fortbildung. Die Auflösung finden Sie dort in zwei Monaten.

Unleserlich, uneindeutig oder unvollständig ausgefüllte Fragebögen können leider nicht in die Bewertung einfließen, ebenso Einsendungen ohne frankierten/adressierten Rückumschlag.

© micha360 / iStock / Getty Images



## MUND- UND ZAHNERKRANKUNGEN

In dieser Ausgabe von DIE PTA IN DER APOTHEKE 09/2018 sind zum Thema zehn Fragen zu beantworten. Lesen Sie den Artikel, kreuzen Sie die Buchstaben der richtigen Antworten vom Fragebogen im nebenstehenden Kasten an und schicken Sie diesen Antwortbogen zusammen mit einem adressierten und frankierten Rückumschlag an unten stehende Adresse. Oder Sie klicken sich bei [www.diepta.de](http://www.diepta.de) in die Rubrik Fortbildung und beantworten den Fragebogen online. Wer mindestens acht Fragen richtig beantwortet hat, erhält in der Kategorie 7 (Bearbeitung von Lektionen) einen Fortbildungspunkt. Dieser wird von den Apothekenkammern Hamburg und Nordrhein (Veranstaltungsnummer 2018-18/PKA) vergeben und gilt in den Kammerbezirken Nordrhein, Hamburg, Baden-Württemberg, Bayern und Thüringen.

### Ihr Fortbildungspunkt zum Thema

Datum

Stempel der Redaktion

### Absender

Name

Vorname

Beruf

Straße

PLZ/Ort

Ich versichere, alle Fragen selbstständig und ohne die Hilfe Dritter beantwortet zu haben.

Datum/Unterschrift

# Mund- und Zahnerkrankungen

Für Ihre Kunden gibt es jede Menge gute Produkte, um Zähne, Zahnfleisch und die Mundschleimhaut gesund zu halten. Aber mal ehrlich: So überzeugend viele Artikel auch sind, man kann schon leicht den **Überblick** verlieren.

**E**inen breiten Raum im Sortiment nehmen schon seit einigen Jahren die Interdentalbürstchen zur Reinigung der Zahnzwischenräume ein. Dabei ist die Auswahl der passenden Größe sehr wichtig: Einerseits soll der Zahnzwischenraum ausgefüllt werden, andererseits darf der Drahtkern den Zahn selbst nicht berühren, auch wenn der Draht bei guten Produkten kunststoffummantelt ist.

Oftmals sind die Kunden schon beim Zahnarzt beraten worden und haben einen Bestellzettel mitbekommen, auf dem ihr passendes Produkt angekreuzt ist. In diesem Fall können Sie noch den Ratschlag geben, von dem entsprechenden Artikel erstmal keine allzu großen Vorräte anzulegen. Denn es kann sein, dass das zu Beginn der Behandlung durch eine Entzündung noch angeschwollene Zahnfleisch wieder abschwilt und der vorhandene Interdentalraum sich etwas vergrößert. Dadurch müssen nach Abschwellung die nächsten Bürstchen etwas größer gewählt werden. Auf diese Weise können Sie nicht nur Ihr Fachwissen zeigen, Sie tun auch etwas für die Kundenbindung an die Apotheke. Denn viele Hersteller vermarkten ihre Produkte zwar auch über Drogeriemärkte, aber dort wird meist nicht das volle Sortiment mit allen Größen und Härtegraden geführt, sondern meistens nur die besonders gängigen Artikel.

Während der Präsentation der Interdentalbürstchen sollten Sie deren besondere Qualität erklären, zum Beispiel, dass der Draht kunststoffummantelt ist und dadurch die Zahnstruktur schont und dass die Etuis wiederverschließbar sind. Selbst Kunden, die ihr Produkt schon länger kennen, wissen oft nicht, dass mitgelieferte Schutzkappen nicht nur der Hygiene dienen, sondern auch als Griffverlängerung eingesetzt werden können.

Kommen Kunden mit klassischen Interdentalbürstchen nicht gut zurecht, können Sie solche mit längerem Griff und in einem günstigen Winkel fest anmontierten Bürstenkopf

vorschlagen. Für diesen Tipp wird Ihnen manch älterer Kunde mit motorischen Problemen, zum Beispiel nach einem Schlaganfall oder bei einer Parkinsonerkrankung, dankbar sein. Aber auch jüngere Kunden mit festen Zahnspangen freuen sich vielleicht über die Erleichterung bei der täglichen Pflege. Als Zusatzverkauf eignen sich passende kleine Badständer, die nicht nur für Ordnung sorgen, sondern auch die Bürstchen und Griffe trocken halten und somit die Hygiene gewährleisten.

Für unterwegs gibt es inzwischen auch kleine „Picker“ aus Silikon mit spezieller Reinigungsfläche. Sie sind sowohl biegsam als auch stabil und bei der Zwischendurchreinigung schonend zu den Zähnen. Dadurch werden sie zu Recht immer beliebter, allerdings sollte man diese Einwegprodukte aus Umweltschutzgründen wirklich nur unterwegs einsetzen und auch die Kunden darauf hinweisen.

**Fein wie Seide** Bei engen Zahnzwischenräumen ist Zahnseide gefragt. Auch hier kennen viele Ihrer Kunden die ganze Vielzahl des breitgefächerten Angebots noch nicht: So gibt es vorgeschchnittene Zahnseide mit einem festen Plastikfaden zum Einfädeln, der in einen flauschigen Mittelteil übergeht und dann in einem Abschnitt mit klassischer Zahnseide endet. Diese Zahnseide-Zuschnitte eignen sich nicht nur für die tägliche Reinigung enger Zwischenräume, sondern sie sind auch bei Implantat- und Brückenträgern sowie Trägern fester Zahnspangen beliebt.

Von immer mehr Firmen gibt es nun auch solche Zahnseide, die bei der Anwendung durch die Feuchtigkeit im Mund ein wenig aufquillt. Dadurch bleiben Essensreste besonders gut haften und können auch aus engen Regionen leicht entfernt werden.

Enthält die Zahnseide zusätzlich Minzaroma, hinterlässt die Anwendung einen erfrischenden Geschmack. Aber auch wirkstoffhaltige Gels werden zur gleichzeitigen Benutzung

mit Zahnseide angeboten. So kann die Zahnseide (aber auch ein Interdentalbürstchen) zur Kariesprophylaxe mit Fluoridgel bestrichen werden. Geben Sie Ihren Kunden den Rat, nach der Anwendung den Mund nicht auszuspülen, damit die Fluoride länger einwirken können. Es sollte aber beim Gebrauch beachtet werden, dass zu viel Fluorid zu einer Schädigung des Zahnes in Form einer Fluorose führen kann. Dies kann passieren, wenn zum Beispiel im Haushalt zusätzlich fluoriertes Mineralwasser und Speisesalz verwendet wird oder zusätzlich regelmäßig fluoridierte Zahnpasta benutzt wird beziehungsweise wenn gleichzeitig Fluorid-Vitamin-D-Kombinationen in Tablettenform eingenommen werden.

Besonders für Kunden mit Zahnfleischerkrankungen sind chlorhexidinhaltige Gele zur Bestreichung der Zahnseide oder der Interdentalbürstchen geeignet, um die Keimzahl im Mund zu regulieren. Beim Verkauf dieser Gele sollten Sie den Hinweis nicht vergessen, dass die Anwendung nur für den Zeitraum während der Behandlung des Zahnfleisches durch den Zahnarzt gedacht ist. Dies gilt übrigens auch für die Verwendung von Mundspüllösungen, die Chlorhexidin enthalten, unter anderem weil Dauergebrauch zur Verfärbung der Zähne führen kann.

**Für Klein und Groß** Auch bei den Zahnbürsten gibt es weit mehr Auswahl als so mancher Kunde denkt. Das Sortiment bietet schon etwas für Ihre kleinsten Kunden, und zwar für Säuglinge im Alter von etwa sechs Monaten, wenn der erste Schneidezahn durchbricht. Hier gibt es kleine Bürstenaufsätze, die sich die Eltern auf die Finger stecken können oder kleine, meist bunte Zahnbürsten mit besonders weichen Härtegraden. Sie können den Eltern den Tipp geben, dass sich der Bürstenhals einiger Marken unter warmem Wasser verbiegen lässt. So lassen sich die hinteren Zähne in kleinen Kindermündern besser erreichen und das mehrmals tägliche Ritual bleibt weitgehend stressfrei. Je nach Alter der Kinder gibt es verschiedene Größen und Motive, wobei diese bei der Kaufentscheidung nicht zu unterschätzen sind. Denn Farbe und Design erhöhen besonders bei Kindern die Motivation zur Benutzung der Zahnbürste. Außerdem senkt die Verschiedenheit die Verwechslungsgefahr innerhalb der Familie. Deshalb ist es durchaus sinnvoll, bei der Bestellung auf die Wünsche hinsichtlich Farbe und Motiv genau einzugehen.

Auch wenn manche Kinder gerne ihre Zähne putzen und der Wunsch nach zunehmender Selbstständigkeit prinzipiell zu unterstützen ist, sollten Eltern so lange bei ihren Kindern die Zähne nachputzen bis Kinder im Schulalter die Schreibrift beherrschen. Erst dann ist die Feinmotorik so weit entwickelt, dass die komplexen Putzbewegungen ausgeführt werden können. Bei zunehmenden Diskussionen zwischen Kind und Eltern kann auf eine elektrische Bürste ausgewichen werden, da diese die Kreisbewegungen von alleine ausführt. Trotzdem sollten die Eltern darauf achten, dass das Kind wirklich jeden Zahn beachtet.

Teenagern mit fest sitzenden Zahnspangen können Sie spezielle Orthodontie-Zahnbürsten zeigen. Diese haben Bürstfelder mit unterschiedlich langen Borsten, wodurch die Drähte und Brackets besser gereinigt werden können. Immer häufiger werden nach erfolgter Zahnstellungskorrektur noch sogenannte Retainer verwendet, um die neue Position der Zähne zu stabilisieren. Auch für diese Phase können Sie diese speziellen Zahnbürsten empfehlen.

Diese sind übrigens auch für Implantatträger gut geeignet. Bei beiden Kundengruppen sind auch sogenannte Einbüschelzahnbürsten beliebt, da sie so schwer erreichbare Zahnflächen gut sauber halten können. Auch hier lässt sich der Winkel des Bürstenkopfes bei den meisten Herstellern unter warmem Wasser nach den eigenen Bedürfnissen verändern oder Sie zeigen Ihren Kunden einfach ein Produkt mit voreingestelltem speziellen Winkel! Liegen Implantathälse frei, sollten Sie Ihre Kunden darauf hinweisen, die Bewegung immer vom Zahnfleisch weg in Richtung Zahnschmelz zu führen, damit keine Bakterien und Beläge in das Zahnfleisch hinein geputzt werden und Ihre Kunden auf Dauer Freude an Ihren doch sehr teuren Implantaten haben.

Für Ihre Prothesenträger-Kunden gibt es Bürsten mit härteren Borsten. Weisen Sie darauf hin, die Prothese nur damit zu reinigen, wenn sich die Prothese außerhalb des Mundes befindet, da sonst das Zahnfleisch verletzt werden kann.

Onkologische Patienten haben nach Strahlen- oder Chemotherapien oft große Probleme mit der Mundschleimhaut. Ihnen können Sie zu Bürstenköpfen mit extrem weichen, dafür aber besonders vielen Borsten raten. Auch Mundspüllösungen sind hier zu empfehlen. Ihre Inhaltsstoffe sind dabei aber genau zu beachten. Vor allem die Wirkstoffe von Kamillenblüten und Ringelblume (*Calendula*) wirken entzündungshemmend und sind hier zu empfehlen. Allerdings sollten Sie die Kunden vor der Abgabe nach etwaigen Allergien gegen Korbblütler befragen. Die sonst wegen ihrer desinfizierenden Wirkung und des erfrischenden Geschmacks beliebten ätherischen Öle wie Eukalyptusöl oder Menthol sind hier nur mit Vorsicht zu empfehlen, da sie die vorgeschädigten Schleimhäute reizen können. Auch ist zu beachten, dass einige Mundspüllösungen apothekenpflichtig sind. In diesem Fall müssen Sie die Beratung an das pharmazeutische Personal weiterleiten.

Kunden, die tagsüber keine Zeit haben, ihre Zähne zu putzen, können Sie Zahnpflegekaugummis anbieten. Diese regen den Speichelfluss an, wodurch die Speisereste nicht so lange auf den Zähnen kleben und hinterlassen zudem einen frischen Geschmack. Einige Personen reagieren allerdings empfindlich auf die enthaltenen Zuckeralkohole und bekommen schnell Durchfall. ■

*Ute Kropp,  
Apothekerin und PKA-Lehrerin*



Kreuzen Sie bitte jeweils eine richtige Antwort an und übertragen Sie diese in das Lösungsschema.

**1. Welche Aussage zu Interdentalbürstchen ist falsch?**

- A. Bei der Anwendung von Interdentalbürstchen kann sich die erforderliche Bürstchengröße im Laufe der Zeit verändern.
- B. Gute Produkte besitzen einen ummantelten Drahtkern.
- C. Um die Kundenbindung zu stärken, sollten Sie Ihren Kunden stets Rabatte anbieten, damit sie immer mehrere Packungen ihrer gewählten Größe kaufen.

**2. Was spricht gegen die Verwendung von „Pickern“ bei der Reinigung von Zahnzwischenräumen?**

- A. Sie sind biegsam und stabil.
- B. Sie sind zu schonend zur Zahnoberfläche.
- C. Es handelt sich um Einwegprodukte.

**3. Für welche Kundengruppen eignet sich vorgeschchnittene Zahnseide mit Einfäderteil besonders?**

- A. Für Kunden mit großen Zahnlücken.
- B. Für Implantat- und Brückenträger.
- C. Für Kleinkinder.

**4. Welcher Ratschlag ist bei der Verwendung von Fluoridgels sinnvoll?**

- A. „Verwenden Sie das Fluoridgel unmittelbar vor dem Trinken zuckerhaltiger Getränke!“
- B. „Spülen Sie den Mund nicht sofort danach aus, so kann das Fluorid länger wirken!“
- C. „Nehmen Sie so viel wie möglich Fluorid auch zusätzlich durch die Ernährung auf!“

**5. Was trifft auf die Verwendung von Chlorhexidin nicht zu?**

- A. Es verringert die Keimzahl im Mund.
- B. Es gibt es in Form von Gelen und Mundspüllösungen.
- C. Es sollte möglichst schon im Kindesalter regelmäßig verwendet werden.

**6. Welchen Ratschlag sollten Sie beim Verkauf von Kinderzahnbürsten nicht geben?**

- A. Kinder sind beim Putzen motivierter, wenn ihnen die Farbe oder das Motiv gefällt.
- B. Kinder müssen lernen, dass Zähneputzen kein Spaß ist und brauchen deshalb keine Mitsprache.
- C. Verschiedene Farben und Motive senken in der Familie die Verwechslungsgefahr.

**7. Wie lange sollten Eltern bei ihren Kindern die Zähne nachputzen?**

- A. Bis die Kinder im Kindergarten das Zähneputzen beigebracht bekommen haben.
- B. Wenn der Wunsch nach Selbständigkeit vom Kind kommt.
- C. Bis die Feinmotorik so ausgeprägt ist, dass sie die Schreibrschrift beherrschen.

**8. Was versteht man unter einer Orthodontie-Zahnbürste?**

- A. Eine Bürste zum Putzen festsitzender Zahnspangen.
- B. Eine Bürste, die gerade aufgestellt werden kann und nicht leicht umfällt.
- C. Eine elektrische Zahnbürste, die piept, wenn die Reinigung beendet ist.

**9. Was trifft auf Mundspüllösungen nicht zu?**

- A. Die Inhaltsstoffe können sehr verschieden sein.
- B. Chlorhexidin-haltige Lösungen sollten nicht auf Dauer verwendet werden.
- C. Alle Mundspüllösungen sind freiverkäuflich.

**10. Worauf sollten Sie bei der Abgabe kamillehaltiger Mundspülungen achten?**

- A. Kamillenblüten sind nahezu wirkungslos.
- B. Es kann zu allergischen Reaktionen kommen.
- C. Die ätherische Öle der Kamille sind sehr scharf.

