



# „DAS ABSTIMMUNGSERGEBNIS ZEIGTE, WO NOCH INFORMATIONSBEDARF BESTEHT“

## 2. Webinar zum Experten Hearing „Vorteile von elektrischen Zahnbürsten“

**JEDER MENSCH PROFITIERT VON EINER ELEKTRISCHEN ZAHNBÜRSTE**

**D**arum ging es: Wissenschaftler und Praktiker aus Europa treffen sich zum Experten Hearing in der Bibliothek des Quintessenz Verlagshauses. Im Rahmen dieses Hearings soll auf der Grundlage evidenzbasierter Daten ein Expertenkonsens entstehen, der Orientierung bietet und von den Praxisteams in ihrer täglichen Patientenberatung und -aufklärung direkt genutzt werden kann.

Bei der wichtigen Zuordnung von Mundhygienehilfsmitteln hinsichtlich verschiedener Patientenmerkmale ging es um die Frage „Welche elektrische Zahnbürste passt zu wem?“ Oder salopp gesagt: Bin ich als Golfamateure mit Profischlägern so erfolgreich wie die Nr. 1 der Golf-Welt?

Elf Statements wurden im Rahmen des Experten Hearings in Berlin erarbeitet und über die Quintessenz-Medien der Fachwelt bekannt gemacht. In einem Webinar berichteten die Dentalhygienikerin Julia Haas und Professor Michael Noack im Mai dieses Jahres von dem Experten Hearing und stellten die elf Experten-Statements zur Abstimmung.

### ABSTIMMUNGSERGEBNISSE ZEIGTEN, WO WISSENSCHAFT NOCH NACHLIEFERN MUSS

Das Spektrum umfasste die Antwortmöglichkeiten von „Stimme überhaupt nicht zu“ bis „Stimme voll und ganz zu“. Ergebnis: Es gibt überwiegend Zustimmung, aber auch mal Zweifel. Die elf Statements entstanden auf der Grundlage evidenzbasierter Informationen. Daher sollte die Abstimmung über diese Statements auch dazu dienen zu erkennen, wo die Wissenschaft noch Informationen nachliefern muss, so DH Julia Haas und Prof. Michael Noack.

Und genau das passierte am 15.10.2024. In einem weiteren Webinar stellten Haas und Noack Studien und Reviews vor (Abb. 1), die bei der Erarbeitung der elf Experten-Statements eine Rolle gespielt hatten.



Abb. 1 Die Referenten des Webinars „Personalisierte Lösungen zur Biofilmentfernung: Welche elektrischen Zahnbürsten passen zu welchen Patientenmerkmalen - Teil 2“, waren die Dentalhygienikerin Julia Haas und der Univ.-Prof. em. Dr. Michael J. Noack.

Dabei wurde noch einmal deutlich: Jeder Mensch profitiert von einer elektrischen Zahnbürste – insbesondere Menschen, die Handzahnbürsten nutzen. Statt immer und immer wieder zu instruieren und zu motivieren, wäre die Praxisempfehlung zum Wechsel von einer Handzahnbürste zur elektrischen Zahnbürste zielführender (Abb. 2a und b).

### NUR ZWEI TECHNOLOGIEN ÜBERZEUGEN WISSENSCHAFTLICH

Nur für die zwei Haupttechnologien von elektrischen Zahnbürsten – die Schalltechnologie von Philips Sonicare und die rotierend-oszillierende Technologie von Oral-B – liegen überzeugende wissenschaftliche klinische Nachweise vor.

Haas und Noack machten dabei auch noch einmal deutlich, dass ein erfolgreiches Putzergebnis immer vom Antrieb und dem Bürstenkopfdesign abhängt. Und da gebe es bekannt-

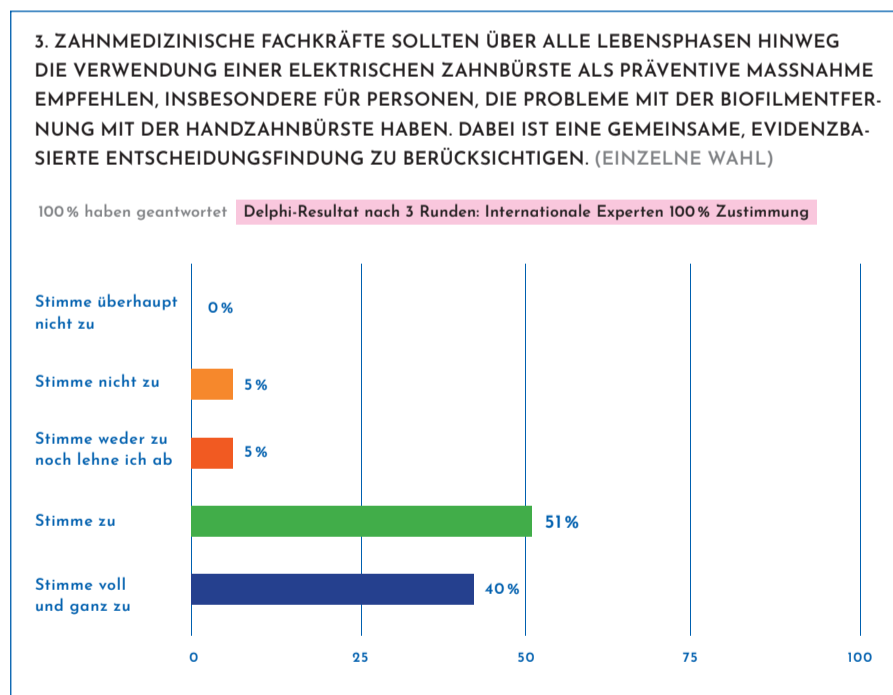
lich bauartbedingte Unterschiede. Die Experten hatten diesbezüglich die Statements Nummer 8 und 9 verfasst: „Rotierend-oszillierende elektrische Zahnbürsten ähneln den Gumminapfelchen zur Politur, die während einer professionellen Zahnreinigung angewendet werden. Diese Technik hat einen erhöhten Instruktionsbedarf, da sie sich vom Putzen mit einer Handzahnbürste unterscheidet.“

„Philips Sonicare Schallzahnbürsten haben ein Bürstenkopfdesign, das einer optimierten Handzahnbürste ähnelt. Deshalb sind sie intuitiv zu verwenden und haben daher tendenziell einen geringeren Instruktionsbedarf.“

Die Frage, weshalb es sich für ein Praxisteam selbst überhaupt lohne, seinen Patienten eine elektrische Zahnbürste, zum Beispiel eine Philips Sonicare, zu empfehlen, beantworteten Haas und Noack so: Man profitiere selbst davon – nicht nur Patientinnen und Patienten. Man spare sich die Zeit, die sonst für immer wiederkehrende allgemeine Instruktion und Motivation aufgewendet wird. Diese könne man dann für individuelle Tipps und zur Zahnreinigung nutzen. Und die Arbeit gestalte sich angenehmer, da die Patientinnen und Patienten mit saubereren Zähnen in die Praxis kämen.

### DER „TÄTER“ IST DIE HANDZAHNBÜRSTE

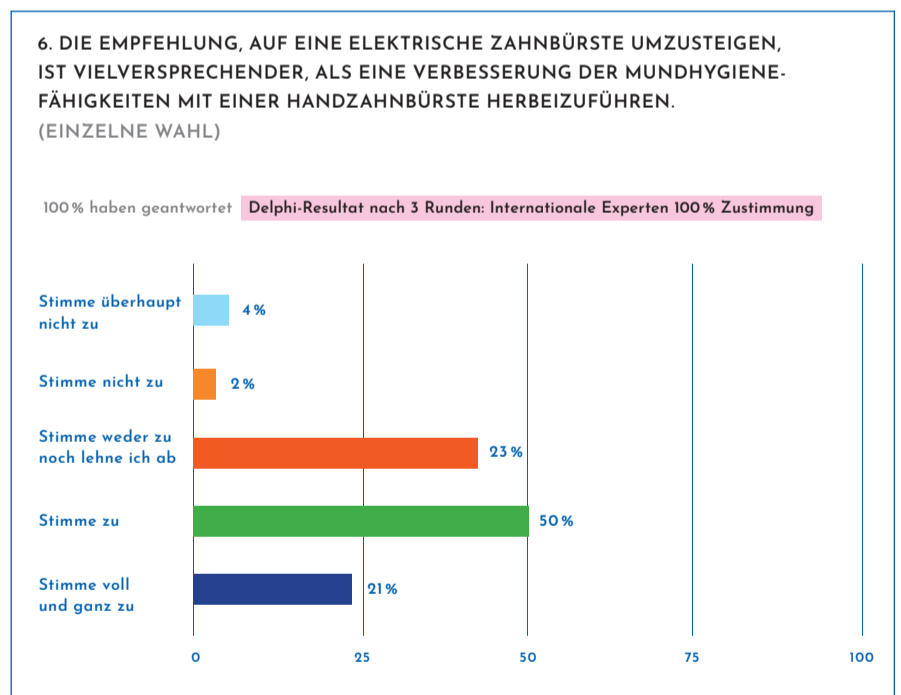
„Schließlich ist der Täter für eine ungenügende Zahnreinigung nicht der Patient, der nicht in der Lage ist, seine Zähne zu putzen – auch nicht das Praxisteam und die Instruktionen –, sondern meist die Handzahnbürste“, so Noack. Diese Aussage bildete die Überleitung zu einer Branchenpremiere: Fabian Urban, Professional Marketing Manager der Philips GmbH Market DACH, präsentierte die Next Generation Sonicare Schalltechnologie (Abb. 3).



Optionen	Antworten
Stimme überhaupt nicht zu	0%
Stimme nicht zu	5%
Stimme weder zu noch lehne ich ab	5%
Stimme zu	51%
Stimme voll und ganz zu	40%

Praxisteams in D: 91% Zustimmung

Abb. 2a Abstimmungsergebnis zur Frage, ob zahnmedizinische Fachkräfte die Verwendung von elektrischen Zahnbürsten empfehlen sollen. Die Empfehlung lautet: Elektrische Zahnbürsten sollen in allen Lebensphasen empfohlen werden.



Optionen	Antworten
Stimme überhaupt nicht zu	4%
Stimme nicht zu	2%
Stimme weder zu noch lehne ich ab	23%
Stimme zu	50%
Stimme voll und ganz zu	21%

Praxisteams in D: 71% Zustimmung

Abb. 2b Abstimmungsergebnis zur Frage, ob empfohlen werden soll, zur Verbesserung der Mundhygiene auf elektrische Zahnbürsten umzusteigen. Die Empfehlung lautet: Der Umstieg auf eine elektrische Zahnbürste ist vielversprechender als die Re-Instruktion.

Mit diesem gezielten Update der innovativen Schalltechnologie wolle man insbesondere den Wechsel von der Handzahnbürste zur elektrischen Zahnbürste unterstützen.

### PHILIPS STELLT NEXT GENERATION DER SONICARE SCHALLTECHNOLOGIE VOR

„Während des Zähneputzens passt das neue, adaptive Magnetsystem die Putzleistung automatisch an den aufgewendeten Putzdruck der Anwender an. So wird den Filamenten des Bürstenkopfes das richtige Maß an Putzleistung auch unter moderatem Putzdruck verliehen. Davon können insbesondere Patientinnen und Patienten profitieren, die von der Handzahnbürste auf eine Sonicare wechseln!“, erläuterte Urban.

Darüber hinaus ist mit der Next Generation die Akkulaufzeit auf 21 Tage erhöht worden, und der optimierte optische Drucksensor reagiert noch präziser.

Um einen Wechsel von der Handzahnbürste auf die Sonicare zusätzlich zu erleichtern, wird die Next Generation Sonicare Schalltechnologie nicht zuerst in den hochpreisigen Modellen verbaut, sondern in den Philips Sonicare Series 5000 bis 7000.

Und damit möglichst viele Nutzerinnen und Nutzer von Handzahnbürsten das Erlebnis einer Zahnreinigung mit Schalltechnologie haben können, können Praxen auch direkt das Sonicare Patiententestprogramm mit einem (Praxis-)Handstück und 60 (Test-)Bürstenköpfen bestellen. Mehr zur Next Generation Philips Sonicare Schalltechnologie finden Fachkreise unter [www.philips.de/c-m-pe/elektrische-zahnbursten](http://www.philips.de/c-m-pe/elektrische-zahnbursten) oder direkt über den zweiten QR-Code.



Abb. 3 Die Next Generation der Sonicare Schalltechnologie von Philips ist mit einem adaptiven Magnetsystem ausgestattet, das die Putzleistung automatisch an den aufgewendeten Putzdruck der Anwender anpasst.

#### WEITERE INFOS UNTER ...

Unter dem Link [quint.link/eh\\_philips](http://quint.link/eh_philips) erhalten Interessierte weitere Berichte zur Diskussion, zu den Ergebnissen und den elf Statements des Experten Hearings „Personalisierte Lösungen zur Biofilmentfernung: Welche elektrischen Zahnbürsten passen zu individuellen Patientenmerkmalen.“ Und auch in den Medien des Quintessenz Verlags: „Quintessence News“, „Team Journal“, „Quintessenz Zahnmedizin“ und „Quintessenz – das Magazin“ finden sich Informationen zu dem Experten Hearing.

Weitere Infos unter [quint.link/eh\\_philips](http://quint.link/eh_philips) oder direkt über den linken QR-Code. Der rechte QR-Code leitet zu Philips.



Quintessenz Verlags-GmbH  
 Ifenpfad 2-4 | 12107 Berlin  
[info@quintessenz.de](mailto:info@quintessenz.de)

EXPERTEN HEARINGS  
 ZU GAST BEI  
 QUINTESSENCE PUBLISHING



# Wir finden Lösungen für Sie

Eine neue Ära von Innovationen ist da

Sie leisten großartige Arbeit. Wir unterstützen Sie dabei. Entdecken Sie ein Team, das sich für den Erfolg von Zahnmedizinern wie Ihnen einsetzt und ein Produktportfolio, das Ihnen hilft Ihre Patienten in den Mittelpunkt zu stellen. Aufbauend auf mehr als 70 Jahren Erfahrung kennen Sie uns als Ihre Problemlöser von 3M. Jetzt sind wir Solventum.

[Solventum.com/de-de](http://Solventum.com/de-de)