



Privatleistungen

Patienten arbeiten häufiger besser mit

Bei Parodontitis hat sich die Behandlung mit dem PerioChip bewährt. Die Patienten sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden und meistens bereit, für diese Leistung selber zu zahlen.

| Dr. Franz Josef Kals

Als Zahnarzt muss man sich den Marktgegebenheiten anpassen und sinnvollen Trends folgen, um seine Praxis rentabel zu führen. Dabei muss man jedoch stets abwägen, welches Präparat medizinisch sinnvoll und vor allem auch patientenfreundlich ist. Oftmals hat man hier die Qual der Wahl. Ein Beispiel: Bei Parodontitisbehandlungen setze ich verschiedene Präparate ein, je nach Schweregrad der Parodontalerkrankung und je nach Allgemeinzustand des Patienten. Grundsätzlich verwende ich während der Behandlung und zur einmaligen Taschenspülung zunächst Chlorhexidin als Spülung. Zur Nachbehandlung finde ich Chlorhexidin in Gelform sehr praktisch. Chlorhexidin gibt es aber auch noch in Chipform als lokal applizierbares Antiseptikum, nämlich den PerioChip. Das ist für den Patienten die komfortabelste Lösung ab einer Zahnfleischtaschentiefe von 5 mm. Die Behandlung mit dem PerioChip findet immer erst nach einer instrumentellen Vorbehandlung statt. Danach erfolgt die Applikation des Chips innerhalb von 30 Sekunden – für den Patienten in der Regel völlig schmerzfrei. Der PerioChip gibt über 7–10 Tage direkt am Entzündungsherd Chlorhexidin frei und löst sich dann vollständig auf. Der Patient muss nichts zur Therapie beitragen außer der üblichen sorgfältigen Mundhygiene. Einzige Nebenwirkung ist ein erfolgreiches Ergebnis: Gesundes, festes Zahnfleisch, kein Zahnfleischbluten, geringere Lockerungsgrade der Zähne. Auf Grund der Tatsache, dass die Behandlung mit dem PerioChip vom Patienten selbst bezahlt werden muss, war bei diesen Patienten die Mitar-

beit im Rahmen der Parodontitisbehandlung wesentlich besser als bei Patienten mit Kassenseleistungen. Doch Vorsicht bei der Preisfindung! Ein zu geringer Preis stellt für den Patienten eine geringe Wertschätzung der Behandlung dar. Unbezahlbar hoch hilft aber auch keinem. Patientenorientierung bedeutet hier, den richtigen Preis zu finden, den die Patienten dann sogar bereitwillig mit ihrer Eigenleistung im Sinne der Mitarbeit ergänzen. Die Einhaltung der Recall-Intervalle ist in meiner Praxis inzwischen Alltag geworden, dank der zufriedenen Patienten.

Die Angst vor Zahnverlust scheint neben dem Selbstzahlen einen großen Faktor für die Motivation der Patienten darzustellen, die Behandlung ernst zu nehmen und mitzuarbeiten. Ich habe PerioChip interessanterweise bisher weit häufiger bei Frauen als bei Männern einsetzen dürfen. Auffallend ist darüber hinaus, dass die Patienten alle im mittleren Alter waren, geringen Zahnverlust und eine relativ hohe Restbezahnung aufwiesen. Allen gemeinsam war die große Angst vor weiterem Zahnverlust. Sie waren daher alle wissbegierig und empfänglich für meine Aufklärung. Ich erkläre allen meinen Patienten mit Gingivitis oder Parodontitis, dass diese Erkrankung zu den Infektionskrankheiten zählt und diese Krankheit nur durch permanentes Behandeln, instrumentell und medikamentös therapiert werden kann. Auch bei Risikopatienten konnte ich in meiner Praxis gute Erfolge erzielen. Patientenorientierung bedeutet hier die Patienten zu motivieren, sich aktiv an ihrer Genesung zu beteiligen und sie weg von der Opferrolle zu bringen. ■



Dr. Franz Josef Kals

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Leserservices auf Seite 73.