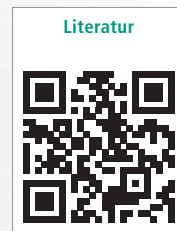


Es ist Zeit für einen Paradigmenwechsel bei der Vorbeugung und Behandlung von Zahnfleischproblemen. Warum sollte eine Gingivitis unbehandelt bleiben und damit die Entwicklung einer Parodontitis riskiert werden? Diese Frage stand im Fokus des interaktiven Symposiums „Gingivitis: The new disease paradigm?“ der vormaligen GSK Consumer Healthcare (jetzt Haleon) anlässlich der EuroPerio10 in Kopenhagen. Weltweit sind fast 750 Millionen Menschen von schwerer Parodontitis betroffen,¹ an milderer Formen leiden bis zu 60 Prozent der globalen Bevölkerung.² Die Erkrankung wirkt sich nicht nur negativ auf die Lebensqualität der Patienten aus, sondern stellt auch eine wirtschaftliche Belastung für die Gesundheitssysteme dar.³



Gingivitis verdient es, ernst genommen zu werden

Warum warten und Gingivitis nicht behandeln?

Es ist höchste Zeit, die Entstehung einer Parodontitis im Keim zu ersticken. In seinem Vortrag auf der EuroPerio10 „Why it is time to change the paradigm to managing gingivitis?“ appellierte Prof. Iain Chapple, PhD (Universität Birmingham) an das Auditorium, das Management der Gingivitis als Primärprävention der Parodontitis in den Mittelpunkt zu rücken. Er ist überzeugt: Gingivitis verdient es, ernst genommen zu werden, und verglich das Krankheitsparadigma mit Diabetes und Krebserkrankungen: Prädiabetes oder präkanzeröse

Läsionen würden sofort therapiert und keinesfalls ein Wachstum der Tumoren riskiert werden. Warum also warten und Gingivitis nicht behandeln? Zudem sei es kosteneffizienter, einer Parodontitis durch ein effektives Management der Gingivitis vorzubeugen, als die Parodontitis zu behandeln.⁴

Entscheidende Faktoren beim Gingivitismanagement

Laut Prof. Filippo Graziani (Universität Pisa) nehmen Patienten das Ausmaß der Entzündung im Mund oft ganz anders

1

Bei jedem Termin dem Zahnfleisch Aufmerksamkeit schenken
Fragen Sie Ihre Patienten aktiv nach Symptomen von Zahnfleischbeschwerden und nutzen Sie das als Ausgangspunkt, um ein Gespräch über Mundhygiene zu beginnen. Die Patienten sollten dazu angeleitet werden, sich über ihre Routine und richtiges Zähneputzen Gedanken zu machen.

2

Sprechen Sie über Ihre Tätigkeiten für die Zahnfleischgesundheit
Erklären Sie bei der Erhebung des Parodontal-Index (PSI), was Sie tun und warum das wichtig ist. Das wird Patienten helfen zu verstehen, dass Sie mehr als nur ihre Zähne überprüfen.

FÜNF TIPPS
für das Patientengespräch zur Zahnfleischgesundheit

3

Den Einsatz erhöhen
Erläutern Sie die möglichen Folgen von Zahnfleischerkrankungen, denn dieses Wissen kann zu einer Verhaltensänderung motivieren. Zugleich bietet es sich an den Patienten zu vermitteln, dass schon kleine Änderungen ihrer täglichen Gewohnheiten einen großen Unterschied machen können.

4

Es ist ein Marathon, kein Sprint
Eine Verhaltensänderung geschieht nicht über Nacht. Beginnen Sie mit den Grundlagen, z. B. zweimal tägliches Zähneputzen und konzentrieren Sie sich dann auf ein oder zwei kleine, erreichbare Schritte. Vergessen Sie nicht, die Vorteile dieser Veränderungen für die Patienten hervorzuheben.

5

Schriftlich festhalten
Patienten vergessen etwa die Hälfte dessen, was Sie ihnen gesagt haben, sobald sie die Praxis verlassen. Damit die Ratschläge nicht in Vergessenheit geraten, vereinbaren Sie kleine, erreichbare Ziele, wie zweimal tägliches Zähneputzen. Bitten Sie Ihre Patienten, diese Ziele aufzuschreiben und setzen Sie dann gemeinsam ein Ziel für den nächsten Termin, z. B. weniger blutende Stellen oder bessere Plaque-Werte.

PM-DE-PAD-21-00059-20210824

Zur Verfügung gestellt von **parodontax**

wahr als an anderen Körperstellen. Die Entzündung des Zahnfleisches dürfe bei der Bewertung der systemischen bakteriellen Belastung jedoch nicht vergessen werden. In seinem Vortrag „New clinical study and insight into gingivitis and treatment of gingivitis“ rückte der Parodontologe aktuelle Erkenntnisse in der Gingivitis-therapie in den Fokus. Zu einem wirksamen Gingivitismanagement zähle neben einer professionellen mechanischen Plaqueentfernung auch die regelmäßige häusliche Mundhygiene sowie eine Lebensstilanpassung unter Kontrolle von Risikofaktoren, deren Erfolg von der Patientenadhärenz abhängig sei. Daher sollte das zahnärztliche Team nicht nur Instruktionen, sondern auch die Motivation vermitteln.

Fünf Tipps für das Patientengespräch

Wie Patienten am besten zu einer Verhaltensänderung motiviert werden können, um langfristige Behandlungserfolge in der Praxis zu erzielen, diskutierten die Experten mit dem Auditorium im Anschluss an ihre Vorträge.

Haleon hat für die Unterstützung der Zahnärzte umfangreiches Material entwickelt, mit dem Sie Patienten zu einer Optimierung ihrer Mundhygiene motivieren können. Dazu zählen fünf Tipps für das Patientengespräch zur Zahnfleischgesundheit:

1. Bei jedem Termin dem Zahnfleisch Aufmerksamkeit schenken
2. Behandlungsschritte erklären
3. Kleine Änderungen machen einen großen Unterschied
4. Eine Verhaltensänderung ist ein Marathon, kein Sprint
5. Ziele vereinbaren und schriftlich festhalten

Mehr Informationen und weitere Patientenmaterialien erhalten Sie auf dem Haleon Healthpartner Portal (vormals GSK Healthpartner Portal) unter <https://www.haleonhealthpartner.com/de-de/patient-care-resources/>

Kontakt

GSK Consumer Healthcare

GlaxoSmithKline Consumer Healthcare
GmbH & Co. KG
a Haleon Company
Barthstraße 4
80339 München
www.haleonhealthpartner.com/de-de/

Wawibox

Die unabhängige Einkaufsplattform

Alles für die Prophylaxe.

Schnell suchen, finden und bestellen.

Kostenlos anmelden auf wawibox.de

- ✓ Aktuelle Preisangebote
- ✓ Freie Wahl der Lieferanten
- ✓ Kostenersparnis beim Einkauf

