

Parodontitis bei Patienten 50+ effizient behandeln

| Barbara Eberle



Parodontitis ist für Männer und Frauen ab 50+ zu einer Volkskrankheit geworden. Jeder Zweite ist davon betroffen. Die Hauptursache für Parodontitis ist in den meisten Fällen – wie bei jüngeren Patienten auch – eine nicht ausreichende Mundhygiene. Doch mit zunehmendem Alter steigt die Anfälligkeit für eine mangelnde Zahnpflege und den daraus resultierenden Zahnfleischerkrankungen.

Diese Anfälligkeit für eine mangelnde Zahnpflege hängt beispielsweise mit altersbedingten abbauenden Körperfunktionen zusammen, wie verringerte Lernfähigkeit, manuelle Ungeschicklichkeit, nachlassender Geruchs-, Geschmacks- und Tastsinn, verringerte Muskelbeherrschung, abnehmende Knochenmasse und verminderter Speichelfluss.

Das Risiko, an Parodontitis im Alter zu erkranken, wird darüber hinaus durch andere Krankheiten beziehungsweise durch die Nebenwirkungen der jeweiligen Medikamente erhöht, zum Beispiel Allgemeinerkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems, Typ-II-Diabetes (Altersdiabetes) oder Osteoporose.

Dies sind nur ein paar allgemeingültige Kriterien, an denen man sich bei der Klientel 50+ orientieren kann. Weiter kann man diese große Zielgruppe nicht über einen Kamm scheren. Letztlich sind es die individuellen Lebensweisen der Patienten, die die Mundgesundheit beeinflussen. Eine größere gefährdete Untergruppe bilden hier sicherlich noch die Raucher.

Das oberste Ziel sollte jedoch für alle Patiententypen eine regelmäßige Prophylaxe sein.

Prophylaxe mit 50+ beginnen?

Als Gesprächseinstieg empfiehlt sich zunächst bei Patienten ab 50+ auf den Zusammenhang zwischen Parodontitis und den systemischen Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall verstärkt zu verweisen. Insbesondere der ältere Patient wird bei diesen sensiblen Themen sehr aufmerksam und lässt sich dadurch stärker involvieren. Auch der diskrete Hinweis auf den im Alter nachlassenden Geruchs- und Geschmackssinn hilft, den Patienten die Dringlichkeit einer ordentlichen Mundhygiene zu verdeutlichen. Denn selbst wenn sie es nicht mehr merken, ihr Umfeld registriert den unangenehmen Mundgeruch.

Ebenso kann man den häufigsten Erkrankungen der älteren Patienten wie Wurzelkaries und Parodontitis mit einer optimalen Mundhygiene begegnen. Es gilt daher gerade, die Patienten 50+ von regelmäßigen Prophylaxebehandlungen zu überzeugen, da sie altersbedingte Schwierigkeiten bei der Zahnpflege entwickeln. Darüber hinaus gibt es Patienten, die sich an schleichende Krankheitssymptome gewöhnen, die sie dem Alterungsprozess zuordnen und so entsprechend ihre Ernährungsgewohnheiten ändern. Umso

Abb. oben: Mit dem PerioChip können tiefe Zahnfleischtaschen effektiv behandelt werden.

wichtiger ist es, dass man dieser Patientengruppe eine hochwertige Systemprophylaxe anbietet und diese an engmaschige Recall-Termine knüpft. Wir empfehlen stets folgenden Behandlungsablauf:

1. Speicheltest durchführen, um die Bakterienbesiedelung einzustufen. Das Ergebnis entscheidet über den Abstand der Recall-Intervalle.
2. Plaque- und Gingiva-Index erheben, um den Zahnfleischartwert des Patienten zu erhalten.
3. Angefärbtes Plaque-Ergebnis für eine Putzanleitung mit dem Patienten nutzen. Hier werden jeweils die persönlichen Putzutensilien des Patienten verwendet. Diese Live-Putzdemo sollte wie zu Hause im Stehen vor dem Spiegel stattfinden. Bei Patienten mit deutlich verringerter Muskelbeherrschung verweisen Sie auf einfache Hilfsmittel wie eine Griffverstärkung für manuelle Zahnbürsten, z.B. zum Selberbasteln mit einem Tennisball. Achten Sie darüber hinaus darauf, dass Patienten, die manuell putzen, ihre

Kariesschutz

durch

Zahnaufhellung*

* ... wenn es die richtige ist.

So günstig kann Zahnaufhellung sein!

Fax-Nr. 0180-1000 790

Ich bestelle

Opalescence PF

Carbamid-Peroxid-Gel € 59,80 pro Kit:

10% __ (Neutral UP 6509) __ (Mint UP 6510)
__ (Melone UP 6511)

15% __ (Neutral UP 6512) __ (Mint UP 6513)
__ (Melone UP 6514)

20% __ (Neutral UP 6515) __ (Mint UP 6516)
__ (Melone UP 6517)

35% __ (Neutral UP 6201) __ (Mint UP 6204)
__ (Melone UP 6207)

trèswhite supreme

Hydrogen-Peroxid-Gel € 59,80 pro Kit:

10% __ (Pfirsich UP 5705) __ (Mint UP 5703)
__ (Melone UP 5704)

Alle Preise zzgl. MwSt. Es gelten die Allg. Geschäftsbedingungen des ausliefernden Dental-Depots.

Praxisstempel

Festnetzpreis 39 ct/min

ZVP 10/08

Die einzigen Zahnaufhellungsgele mit der patentierten PF-Formel für den Kariesschutz!

Zahlreiche wissenschaftliche Studien belegen, dass professionelle Zahnaufhellung mit pH-neutralen Gelen sicher und wirksam durchgeführt werden kann.

Doch nun beginnt eine neue Ära: Zahnaufhellungsgele können Zähne stärken!*

Von Ultradent Products, dem Marktführer auf dem Gebiet der Zahnaufhellung:



trèswhite supreme
in gebrauchsfertigen KombiTrays



Opalescence PF
bequem in individueller Tiefziehschiene

Die Gele mit der patentierten PF-Formel sind in der Lage, dank ihres Gehaltes an Kaliumnitrat und Fluorid die Kariesresistenz des Schmelzes zu stärken.

Mit Opalescence zu ästhetisch schönen Zähnen!

* T. Al-Qunaian: The Effect of Whitening Agents on Caries Susceptibility of Human Enamel. Operative Dentistry, 2005, 30-2, 265-270.*

Mein Dental-Depot:

ULTRADENT
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhoyer Berg 30 · 51149 Köln
Tel 0180-1000 788 · Fax 0180-1000 790 · info@updental.de

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



Abb. 1 und 2: Die Patienten 50+ sollten von regelmäßigen Prophylaxebehandlungen überzeugt werden, da sie altersbedingte Schwierigkeiten bei der Zahnpflege entwickeln.

Putzzeit verlängern, wenn sie altersbedingt langsamer putzen. Oder empfehlen Sie eine elektrische Zahnbürste. Vielen Patienten ist auch das lange Stehen vor dem Spiegel am Waschbecken zu anstrengend, sodass sie nach dem Putzen nicht auch noch zur Zahnseide greifen möchten. Doch auch hierfür gibt es Abhilfe: Man kann mit der Zahnzwischenraumbürste oder der Zahnseide auch beispielsweise am Küchentisch mit Aufstellspiegel bei guten Lichtverhältnissen arbeiten. Der Zeitfaktor spielt bei den älteren Herrschaften in der Regel keine Rolle mehr, denn sie haben die Zeit, sich um ihre Gesundheit zu kümmern. All diese kleinen Tipps sind für Senioren Gold wert, denn sie verhelfen ihnen, ihren Alltag ohne Hilfe Dritter zu bewerkstelligen. Ergebnis: Dankbare wiederkehrende Patienten.

4. Zahnstein per Ultraschall und Scaling entfernen.
5. Verfärbungen, Beläge und Biofilm per Pulverwasserstrahl beseitigen und Aufrauungen polieren.
6. Die Bakterien werden mit einem CHX-Lack vorübergehend reduziert (Biofilmmangement).

7. Zahnfleischtaschen werden idealerweise nicht mit einem Antibiotikum, sondern mit einem lokal applizierbaren Antiseptikum, wie z.B. PerioChip, behandelt. So vermeidet man Resistenzbildungen und Wechselwirkungen mit einem der anderen Medikamente des älteren Patienten.
8. Die Zähne werden fluoridiert.
9. Motivation zur häuslichen Mund-



hygiene. Der letzte Punkt sollte für den Patienten der Hauptpunkt sein, damit er die Verantwortung für seine Mundgesundheit übernimmt und sich nicht auf eine PZR 1x p.a. verlässt.

Zahnärzte kennen diese Zusammenhänge natürlich, doch sind die Patienten auch informiert beziehungsweise sind die Helferinnen im Team geschult, ihre älteren zum Teil gebrechlichen Patienten dahingehend diplomatisch aufzuklären?

Sprechstunde kommt von sprechen!

In unseren Kursen und Coachings legen wir stets einen großen Schwerpunkt auf das Thema Kommunikation und Aufklärung. Es geht einerseits darum, dass das Team miteinander spricht und klare Absprachen trifft, und dass die Patienten umfassend und freundlich aufgeklärt werden. Hinzu kommen die

sogenannten Verkaufsgespräche von Selbstzahlerleistungen – ein heikles Thema für zahlreiche Zahnärzte und Helferinnen. Oftmals fehlt hier die Routine und es stehen Hemmungen im Raum, da man befürchtet, der Patient könnte sich die Behandlung möglicherweise finanziell nicht leisten. Machen Sie sich frei davon und lassen Sie den Patienten selbst entscheiden, wie viel er für seine Mundgesundheit ausgeben möchte. Konzentrieren Sie sich darauf, wie Sie dem Patienten bei der Entscheidungsfindung helfen können. Sprechen Sie mit dem Patienten über die Investition und das Ziel der Behandlung. Erklären Sie das Krankheitsbild wie eine Parodontitis ganz ausführlich und langsam. Achten Sie auch darauf, dass Sie laut genug sprechen – denn auch das Gehör lässt bekanntermaßen nach. Wenn die Patienten erst einmal verstanden haben, worum es geht, fällt es ihnen viel leichter die Verantwortung und die Kosten für die Mundgesundheit zu übernehmen. Ein Beispiel: Ein Patient hat tiefe Zahnfleischtaschen, die Sie mit PerioChip zu behandeln empfehlen möchten. Unser Tipp: Geben Sie ihm Informationsbroschüren und einen Kostenvoranschlag mit nach Hause, damit er sich in Ruhe nochmals mit dem Krankheitsbild sowie mit der Therapie auseinandersetzen kann. Der Hersteller stellt hierfür natürlich Material zur Verfügung, aber auch das Deutsche Grüne Kreuz hat eine neue umfassende Aufklärungsbroschüre zum Thema Parodontitis herausgebracht. So geben Sie dem Patienten Zeit, die Investition zu überdenken und möglicherweise mit engen Vertrauten zu besprechen. Das schafft Vertrauen.

Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch noch die berufstätigen Patienten 50+, die die Zusammenhänge schnell begreifen und an einer sofortigen Behandlung interessiert sind. Diesen Herrschaften ist besser geholfen, den PerioChip sofort in Sekundenschnelle zu applizieren und sie zeitlich nicht stärker zu binden. Alles Weitere erledigt das 33 Prozent hoch konzentrierte Chlorhexidin lokal am Entzündungsherd, wo sich der Chip schließlich innerhalb von sieben bis zehn Tagen vollständig auflöst. Eine äußerst komfortable Lösung.

Man muss bei allen Patienten natürlich immer situationsabhängig entscheiden, welche Maßnahme für den jeweils individuellen Fall richtig ist. Doch allgemein gilt: Aufklärung ist das A und O – man muss nur abwägen, ob die mündliche Erklärung, also das Verkaufsgespräch als solches ausreicht und der Patient in der Situation entscheidungsfähig und entscheidungswillig ist, oder ob man ihm noch Zeit geben muss und die Behandlung auf einen neuen Termin verschiebt.

Service wird groß geschrieben

Jede Zahnarztpraxis sollte sich zukünftig auf ein älteres Publikum einstellen. Schließlich wächst die Zielgruppe der über 60-Jährigen stetig an. Im gleichen Maße steigt auch der altersbedingte Behandlungsbedarf an. Der Trend geht tendenziell weg von der Vollprothese hin zu kombiniertem Zahnersatz. Das klare Ziel ist der langfristige Funktionserhalt jedes Zahnes. Es rückt bei den in die Jahre gekommenen Patienten allmählich ins Bewusstsein, dass Zahnerhalt auch Lebensqualität bedeutet. Genau hier können Sie als Zahnarzt oder HelferIn im Gespräch mit den Patienten ansetzen – insbesondere bei den sogenannten polymorbiden Patienten, die diverse andere Gebrechen haben und die Zahnprobleme im Vergleich zu ihren anderen Erkrankungen für nicht so wichtig erachten. Der Dreh- und Angelpunkt ist die Motivation der Patienten, sich eigenverantwortlich um ihre Mundhygiene zu kümmern und die Wichtigkeit der Recall-Termine zu verinnerlichen. Hierfür ist wie oben erwähnt die Aufklärung, das intensive Gespräch mit dem Patienten wichtig. Doch es kommen noch äußere Rahmenbedingungen hinzu. Helfen Sie Ihren Patienten sich in Ihrer Praxis orientieren zu können, damit sie sich wohlfühlen. Bei den meisten lässt mit 50+ die Sehkraft nach und manch einer vergisst seine Brille. Service bedeutet hier Kleingedrucktes zu vermeiden: angefangen beim Praxisschild über die WC-Beschriftung bis hin zu Visitenkarten und Terminzettelchen. In diesem Zusammenhang sollten Sie darauf achten, dass Sie bei der Erklärung der Therapie z.B. mit PerioChip eine Lupe parat haben. Der Chip ist so klein, dass

der ein oder andere Patient Mühe haben dürfte, ihn zu erkennen. Möglicherweise verzichten Sie auf die Betrachtung des Originalchips und zeigen die Behandlungsmaßnahme anhand von Bildern in einer Broschüre auf. Darüber hinaus sollte das ganze Team die Patienten stets aufmerksam beobachten und ggf. ihre Hilfe sensibel anbieten. Vorsicht: Der eine kann Hilfe gut annehmen, der andere wiederum möchte „unabhängig“ sein. Ein höfliches Miteinander, wozu auch das „in den Mantel helfen“ oder die „Tür öffnen“ gehört, kommt in den meisten Fällen gut an und sorgt für eine gute Atmosphäre. Und nur wo man sich wohlfühlt, kommt man auch wieder hin – Stichwort Compliance durch Service!

Weitere Informationen zu PerioChip erhalten Sie online unter www.dexcel-pharma.de oder www.periochip.de und das aktuelle Seminarprogramm von DENT-x-press finden Sie unter www.dent-x-press.de

tipp.

Die Broschüre „mundgesund – rundum gesund“ zum Thema Parodontitis, ihrer Prävention, Früherkennung und Therapie ist beim Deutschen Grünen Kreuz telefonisch unter 0 64 21/29 31 19 oder online unter www.rundum-zahngesund.de zu bestellen.



kontakt.

DEXCEL® PHARMA GmbH
 Röntgenstraße 1, 63755 Alzenau
 Tel.: 0 60 23/94 80 0
 Fax: 0 60 23/94 80 50
 E-Mail: info@dexcel-pharma.de
www.dexcel-pharma.de

Die Nr. 1 unter den Einteiligen...

**Champions
Implants**

einfach, erfolgreich & bezahlbar

75 €
incl. MwSt.



Vierkant



Tulpenkopf

Champions® sind mehr als Implantate, Sie sind Begeisterung & Philosophie; mehr als 400 Praxiskollegen versorgen mehr als 10.000 Champions allein in Deutschland innerhalb des letzten Jahres.

- erfolgreiche 12-Jahres-Studie 98,5%
- beste Primärstabilität durch kreatales Mikrogewinde
- Knochenkondensation & Implantation in einem minimal-invasiven, flapless-transgingivalen Vorgang (MIMI®)
- sichere Sofortbelastung
- intelligenter Hals-/Kopfbereich für jede Schleimhautdicke
- TOP-ZrO2 oder Ti-, Prep Caps' (zum Zementieren auf Vierkant-C) für Zahnarzt-Hohlkehl-Präparation



Zertifizierte „Champions-Motivation-Kurse“

(15 Punkte) mit Live-OPs & „How-do-you-do“-Workshop in Praxis Dr. Armin Nedjat (bei Mainz)

Kurs-Termine

- 24. + 25. Oktober 2008
- 31. Oktober + 1. November 2008
- 07. + 08. November 2008
- 21. + 22. November 2008
- 05. + 06. Dezember 2008



Entwickler & Referent Dr. Armin Nedjat

Infos zu Kurs & System:

Tel.: 06734 - 6991 / Fax: 06734 - 1053
www.champions-implants.com
info@champions-implants.com