

Parodontitis bei Patienten 50+ effizient behandeln

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 abbaubaren Körperfunktionen zusammen, wie verringerte Lernfähigkeit, manuelle Ungeschicklichkeit, nachlassender Geruchs-, Geschmacks- und Tastsinn, verringerte Muskelbeherr-

teren 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

dass Patienten, die manuell putzen, ihre 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

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 –

trierte 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 in-

minzettelchen. 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



Abb. 1: Mit dem PerioChip können tiefe Zahnfleischtaschen effektiv behandelt werden.



Abb. 2 und 3: Die Patienten 50+ sollten von regelmäßigen Prophylaxebehandlungen überzeugt werden, da sie altersbedingte Schwierigkeiten bei der Zahnpflege entwickeln.



schung, 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.

gibt es Patienten, die sich an schleichende Krankheitssymptome gewöhnen, die sie dem Alterungsprozess zuordnen und so entsprechend ihre Ernährungsgewohnheiten ändern. Umso 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-Putzedemo sollte wie zu Hause im Stehen vor dem Spiegel stattfinden. Bei Patienten mit

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 äl-



deutlich verringerter Muskelbeherrschung verweisen Sie darüber hinaus darauf, Sie auf einfache Hilfsmittel wie eine Griffverstärkung für manuelle Zahnbürsten, z.B. zum Selberbasteln mit einem Tennisball. Achten

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 Mundhygiene. 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

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 Sekundenbruchteilen zu applizieren und sie zeitlich nicht stärker zu binden. Alles Weitere erledigt das 33 Prozent hoch konzen-

trierten 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 großgeschrieben

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 Ter-

minzettelchen. 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

PN 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.

PN Adresse

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