

Patienten nehmen ihre Mundgesundheit und schöne Zähne immer ernster. Dabei sind die meisten von der Eigenwirksamkeit in der Prophylaxe überzeugt, glauben also, selbst entscheidend zum Erreichen dieses Ziels beitragen zu können (Abb. 1). Deshalb fallen Tipps und Angebote seitens der Praxis hierzu auf fruchtbaren Boden, selbst wenn sie Geld kosten, das die Krankenkassen den Patienten nicht oder nur teilweise rückerstatten. Dr. Paul Schuh, Leiter der Abteilung für Dentalhygiene der implaneo Dental Clinic, erklärt im Prophylaxe Journal, warum sich Vorbeugen sowohl für den Patienten als auch für die Praxis lohnt.



Vorbeugen bei der Prophylaxe lohnt sich für Praxis und Patienten

Eine Kosten-Nutzen-Analyse

Dr. Paul Schuh

Gesundheit genießt zu Recht einen hohen Stellenwert in unserer Gesellschaft. Das System der gesetzlichen Krankenkassen ist ein starker Beleg

dafür. Doch auch sinnvolle Leistungen, die über jene der Kassen hinausgehen, zahlen sich aus, gesundheitlich und finanziell für Patient und Praxis.

Milliardenkosten durch Zahnschäden

Ein Beispiel sind Zahnerkrankungen: Karies und Parodontitis sind zwar auf dem Rückmarsch, aber nach wie vor die größten Bedrohungen für die Mundgesundheit. So beliefen sich z. B. die Ausgaben für Kariesbehandlungen Schätzungen zufolge im Jahr 2012 in Deutschland auf ca. 8,2 Mrd. Euro. Karies kann auch ein Vorläufer für Gingivitis sein, die wiederum in eine Parodontitis übergehen oder bei einer bestehenden Parodontitis den Verlauf beschleunigen kann. Dass die Mundgesundheit sich dennoch in den letzten 30 Jahren verbessert hat, ist sicherlich ganz wesentlich ein Ergebnis von intensivierten Maßnahmen zur Kariesprophylaxe auf Gruppen- und Individualebene in die-

Selbstwirksamkeitsüberzeugung zur eigenen Zahngesundheit

„Wie viel kann man selbst tun, um die Gesundheit seiner Zähne zu erhalten oder zu verbessern?“



86,0 %
Kinder



85,5 %
jüngere Erwachsene

„sehr viel“
oder „viel“



75,6 %
jüngere Senioren



70,3 %
ältere Senioren



Abb. 1: Besonders Kinder und jüngere Erwachsene zeigen ein großes Interesse daran, ihre Mundgesundheit selbst in die Hand zu nehmen, wie die DMS V zeigt. Foto: © BZÄK/KZBV

NEU



ZWEI PROBLEME, EINE SPEZIELLE TÄGLICHE ZAHNPASTA



**SCHMERZ-
EMPFINDLICHE ZÄHNE?**

**ZAHNFLEISCH-
PROBLEME?**

+ 63 %
stärkere Reduktion der
Schmerzempfindlichkeit*¹

**+ Fortwährende
Verbesserung**
der Schmerzempfindlichkeit
über 24 Wochen²

+ 40 %
Verbesserung der
Zahnfleischgesundheit³



Tägliche Duo-Effekt-Zahnpasta

Klinisch nachgewiesene Reduktion von Schmerzempfindlichkeit
und Verbesserung der Zahnfleischgesundheit

Bietet alle Vorteile einer täglichen Zahnpasta

*Prozentuale Verbesserung des Schiff-Score verglichen mit einer normalen Fluorid-Zahnpasta nach 8 Wochen, Test 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta vs. Kontrollzahnpasta nur mit Fluorid. Die Unterschiede des taktilen Schwellenwerts für die Testzahnpasta im Vergleich zu reiner Fluorid-Zahnpasta betragen 7,5g nach 4 Wochen und 27,2g nach 8 Wochen.

¹Studie durchgeführt mit 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta; Messung von Schiff-Score sowie Bewertung mittels DHEQ-Fragebogen.

²Prozentuale Verbesserung des Blutungsindex nach 24 Wochen, Test 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta vs. Kontrollzahnpasta nur mit Fluorid. Die Studie belegte auch eine Verbesserung um 19 % beim modifizierten Gingiva-Index für die Test-Zahnpasta vs. Kontrollprodukt in Woche 24. Beide Werte stellen Indikatoren für eine Verbesserung der Zahnfleischgesundheit dar.

1. Parkinson CR, et al. Am J Dent. 2015; 28: 190-196. 2. 204930. GSK data on file. April 2017. 3. RH01515. Clinical study report. GSK data on file.



Abb. 2: Auf einen Blick – der 7-Punkte-Plan der Leitlinie zur Kariesprophylaxe. Foto: © DGZ

ser Zeit. Beigetragen haben dazu der zunehmende Gebrauch fluoridhaltiger Zahnpasta durch jeden Einzelnen, aber auch die Fissurenversiegelung bei Kindern und Jugendlichen mit erhöhtem Kariesrisiko durch den Zahnarzt.

Sinnvolle Prophylaxeangebote

Als wichtigste Vorsorgeangebote gegen Karies und Parodontitis stehen aufseiten der Praxis der regelmäßige Check beim Zahnarzt – inklusive individueller Folgemaßnahmen im Bedarfsfall – sowie die PZR. Aufseiten des Patienten sind der regelmäßige Gebrauch fluoridhaltiger Zahnpasta, die Einschränkung des täglichen Zuckerkonsums und das Kaugummikauen zur Speichelstimulation nach Mahlzeiten die wirksamsten Mittel. So empfiehlt es die aktuelle Leitlinie zur Kariesprophylaxe (Abb. 2). Doch wie profitieren nun Praxis und Patient von diesen Maßnahmen gesundheitlich und finanziell?

In der Praxis: Zahnarztcheck und PZR

Regelmäßige professionelle Reinigung und Prophylaxe sind die Grundpfeiler der Zahngesundheit für Zähne und Implantate von der Jugend an bis ins hohe Alter. Patienten sollten dafür, neben dem täglich zweimaligen Zähneputzen, zwei- bis viermal im Jahr je eine Stunde zur professionellen Zahnreinigung in die Praxis kommen. Das Ergebnis: Karies und Parodontitis haben

kaum eine Chance. Die Dentalhygiene beseitigt aggressive Bakterien in den Zahnbelägen und unter dem Zahnfleisch. Diese verursachen Schäden an Zähnen, Implantaten und am Knochen. Die Patienten werden durch Mundhygieneinstruktionen geschult, um das tägliche Reinigen der eigenen Zähne mit Zahnbürste, Zahnseide etc. so gut wie möglich gestalten zu können. Je besser der Patient reinigt, desto größer kann man das Intervall für die professionelle Zahnreinigung einstellen. Dennoch sollte auch der vorbildlich selbst reinigende Patient ein- bis zweimal im Jahr zur PZR und zum zahnärztlichen Check kommen. Das fördert die Patientenbindung und ist zudem eine gute Einnahmequelle für jede Praxis. Somit lohnt es sich für den Patienten und die Praxis.

Parodontitis- und Kariesprophylaxe durch Routinekontrollen gewährleisten

Die parodontale und kariogene Früherkennung bei der professionellen Zahnreinigung wird durch Routinekontrollen, wie z. B. das Vermessen der Zahnfleischtaschen an jedem Zahn und Implantat an sechs Stellen, gewährleistet. Gut geschultes Personal weist den Zahnarzt bereits auf kariöse Läsionen, undichte Füllungs- oder Kronenränder hin. Daraufhin werden im Rahmen der zahnärztlichen Kontrolle, falls erforderlich, Röntgenbilder angefertigt oder konservierende bzw. prothetische Leistungen geplant. Das Ziel ist immer,

die notwendigen Eingriffe so gering wie möglich zu halten. Dadurch spart der Patient langfristig bei gleichzeitiger Gesunderhaltung seiner Zähne und Implantate. Es gibt Hinweise aus verschiedenen Studien¹⁻³, wonach Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, verschiedene Krebsformen und Frühgeburten durch die bakterielle Belastung einer Parodontitis gefördert werden. Die Beachtung der systemischen Wechselwirkungen bringt somit dem Patienten nicht nur zahnmedizinisch, sondern für seine Allgemeingesundheit einen erheblichen Vorteil. Dieser Service ist für eine moderne Praxis heutzutage quasi ein „Must-have“ geworden.

Selbstwirksamkeit beginnt in der Zahnarztpraxis

Auch zu den Maßnahmen, die in die Eigenverantwortung und Zeit des Patienten fallen, sollte bereits in der Praxis animiert werden. Geeignet dafür ist der Abschluss des Recall- bzw. PZR-Termins, an dem man den Patienten auf die wichtigsten selbstständigen Tätigkeiten hinweist, wobei man ihm/ihr idealerweise Produktproben (fluoridhaltige Zahnpasta, zuckerfreien Kaugummi etc.) überreicht. Seit Neuestem geben die federführenden Fachgesellschaften Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung e.V. (DGZ) und Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde e.V. (DGZMK) die Kariesprophylaxeleitlinie mit den genannten Empfehlungen auch kostenlos als Patientenleitlinie heraus. Man kann diese in der Praxis auslegen und den Patienten als Erinnerung mit auf den Nachhauseweg geben. Dass ein Patient gern bereit ist, auch selbst für seine Zahngesundheit Geld auszugeben, zeigt bereits der Kauf von Zahnpasta und Zahnbürste für den täglichen Bedarf, auf den wohl niemand verzichtet. Solche Produkte, wie auch Zahnseide, Zahnpflegekaugummi etc., können deshalb auch direkt in der Praxis im eigenen Prophylaxeshop angeboten werden. Die freie Abgabe in Form von „Give-aways“ hat den Vorteil, dass sie als kleine uneigennütige Geste eher noch stärker wahrgenommen und beachtet werden. Vor allem dann, wenn der Patient so-



Patientenleitlinie und WOHP-Praxisposter kostenfrei bestellen

Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP) unterstützt Zahnarztpraxen mit zahlreichen kostenfreien Informationsmaterialien. Zudem können zuckerfreie Kaugummis zur Zahnpflege zum Vorzugspreis erworben werden. Unter www.wrigley-dental.de kann die DGZ-Patientenleitlinie „7 grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen“ ab sofort kostenlos als Faltposter zur Auslage in der Praxis bestellt werden. Außerdem gibt es den 7-Punkte-Plan der Leitlinie zusätzlich als WOHP-Praxisposter. Als Aufmacher und Motivation dient hier der Tipp, nach den Mahlzeiten zuckerfreien Kaugummi zu kauen.

wieso schon von Vorsorgemaßnahmen – sei es in der Praxis oder durch ihn selbst – überzeugt ist. So oder so: Eine Praxis, die Prophylaxe großschreibt, wird stärker frequentiert, tut etwas für ihre Patientenbindung und wird gerne weiterempfohlen.

Vertrauen zahlt sich aus – auf beiden Seiten

Aus meiner eigenen Praxiserfahrung weiß ich, dass schöne und gesunde Zähne ganz wesentlich zur Lebensqualität und zum Selbstwertgefühl der Patienten beitragen. Wenn ich Vorsorgeangebote mache und ihren Sinn und Zweck gut erkläre, werden sie in den allermeisten Fällen gern angenommen. Es stärkt das Vertrauensverhältnis und

die Patientenbindung, wenn klar wird, dass ich als Zahnarzt eine Erkrankung lieber verhindere, anstatt sie zu behandeln. Beides kann Zeit und Geld kosten. In die Prophylaxe investieren beide Seiten aber sicher viel lieber. Hinzu kommt der finanzielle Vorteil für den Patienten: Viel mehr Geld, als er jetzt selber für die Vorsorge ausgibt, spart er höchstwahrscheinlich ein, wenn er teure Zusatzleistungen (z. B. Implantate) erst später oder eingeschränkt in Anspruch nehmen muss. Vielleicht braucht er aber auch nie ein Implantat. Das ist unser gemeinsames Ziel. Je aufgeklärter unsere Patienten sind und je geschulter unsere Dentalhygiene ist, desto besser lassen sich im Zuge der Früherkennung größere Eingriffe verhindern.

Dr. Paul Schuh
[Infos zum Autor]

Literatur

Kontakt

Dr. Paul Leonhard Schuh
implaneo GmbH MVZ
Richard-Strauss-Straße 69
81679 München
p.schuh@implaneo.com

Wrigley Oral Healthcare Program
Mars GmbH
Biberger Straße 18
82008 Unterhaching
Tel.: 089 665100
www.mars.com/germany/de

ANZEIGE

parodur Gel & parodur Liquid

Für Ihre **Risikopatienten** zur Parodontitisprophylaxe in der Praxis und zu Hause

gut und
bewährt

Das Original

www.legeartis.de

lege artis Pharma GmbH + Co. KG, D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0, Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de