

Neue Leitlinie veröffentlicht

Bei der „EuroPerio10“ in Kopenhagen hat die European Federation of Periodontology (EFP) die erste europäische Leitlinie zur Behandlung von Parodontitis im Stadium IV präsentiert.

Die neue Leitlinie ergänzt die im Jahr 2020 publizierte S3-Leitlinie zur Behandlung der Parodontitis der Stadien I bis III. Sie beinhaltet Empfehlungen zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittener Parodontitis, die in einem „Clinical Guideline Workshop“ der EFP unter der Federführung von Prof. David Herrera, Madrid, konsentiert wurden und bei dem auch zahlreiche deutsche Expertinnen und Experten aus allen Bereichen der Zahnmedizin vertreten waren.

„Eine alleinige systematische Parodontistherapie reicht in schweren Fällen nicht aus, um die Dentition zu stabilisieren. Daher ist in der Regel für die orale Rehabilitation eine umfassende multidisziplinäre Behandlung notwendig, die auch prothetische, implantologische und/oder kieferorthopädische Maßnahmen beinhaltet“, erklärt Prof. Moritz Kebschull, Birmingham, Mitglied des Workshop-Organisationskomitees der EFP und Leitlinien-Beauftragter der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO).

Wie schon bei der im Jahr 2020 publizierten S3-Leitlinie zur Behandlung der Parodontitis der Stadien I bis III wird die DG PARO in einem Adolopment-Verfahren die Originalempfehlungen der neuen EFP-Leitlinie durch eine Expertengruppe auf ihre Anwendbarkeit im deutschen Gesundheitssystem hin überprüfen und in Deutschland implementieren.

tas/Quelle: zm online

Unzulässiges Gewinnspiel

Apotheken dürfen Verbraucher nicht mit einem Gewinnspiel dazu verleiten, ihr Rezept bei ihnen statt bei der Konkurrenz einzulösen. Eine solche Werbung beeinflusse die Kunden unsachlich, entschied der Bundesgerichtshof (Az.: I ZR 214/18).

Im konkreten Fall ging es um ein Gewinnspiel der niederländischen Versandapotheke DocMorris, bei dem es als Hauptpreise einen Gutschein für ein Elektrofahrrad im Wert von 2.500 Euro

und je eine elektrische Zahnbürste zu gewinnen gab. Voraussetzung für die Teilnahme an der Verlosung war das Einsenden eines Rezepts.

Dagegen klagte die Apothekerkammer Nordrhein, scheiterte allerdings in erster Instanz. Das Berufungsgericht wiederum verurteilte die Versandapotheke antragsgemäß. Mit der Revision vor dem Bundesgerichtshof wollte DocMorris die Wiederherstellung des Urteils aus erster Instanz erreichen. Die Karlsruher Richter hielten die Revision jedoch für unbegründet. Zwar sei nicht – wie von der Kammer vorgebracht – zu befürchten, dass sich Kunden Medikamente ausstellen lassen, die sie nicht benötigen, nur um an dem Gewinnspiel teilzunehmen. Es sei jedoch nicht auszuschließen, dass Patienten, die ein verschreibungspflichtiges Arzneimittel benötigen, sich dafür entscheiden, das entsprechende Rezept bei DocMorris einzulösen, ohne zu erwägen, dass der Gang zur einer stationären Apotheke wegen der unaufgeforderten persönlichen Beratung ihren Bedürfnissen eher entspreche. Deshalb sei das Gewinnspiel als unzulässig zu bewerten, so die Richter.

tas/Quelle: Wettbewerbszentrale

Richtige Gesprächsführung

Wie man ein Patientengespräch richtig führt, können Zahnärztinnen und Zahnärzte in einem kostenfreien Online-Kurs der Bundeszahnärztekammer lernen.

Mit der aus der Pädagogik stammenden „Teach-Back-Methode“ wird erfragt, ob das Patientengespräch vollständig verstanden wurde. Denn faktisch sind viele Informationen auf dem Heimweg bereits vergessen. In dem Kurs bekommen Praxen eine einfache, aber hocheffektive Gesprächsführung vermittelt, die wissenschaftlich evaluiert ist. Für die Teilnahme gibt es vier Fortbildungspunkte.

Weitere Informationen zur „Teach-Back-Methode“ und zum Kursangebot der Bundeszahnärztekammer finden Interessierte im Internet: www.bzaek-teach-back.de

tas/Quelle: BZÄK