

Zahnheilkunde für **Best Ager**

Überblicksbeitrag. In einer demografisch und sozioökonomisch sehr dynamischen und in vielen Herausforderungen spezifischer werdenden Gesellschaft und Zahnheilkunde bilden die sogenannten „Best Ager“ ein breites Spektrum ab, das Behandler/-innen und Praxisteams vor vielschichtige Herausforderungen stellt. Dieser Beitrag soll über diese einen Überblick geben und darüber hinaus auch spezielle Gesichtspunkte vor allem bei Umgang und Zahnersatz darstellen.

Autor: Dr. med. dent. Roland Krause

56

Ein besonderer Fokus

Wenn der im Volksmund bekannte „Dr. Google“ mit den Keywords „Best Ager“ gefüttert wird, lässt sich das Netz von der Definition des Altersspektrums – Menschen im Alter von 50 bis 65 Jahren – über besondere Ressourcen für den Arbeitsmarkt bis hin zum Neuerfinden des Alterns durchscrollen. Im Zuge der gesellschaftlich-politischen Diskussionen in Deutschland im Hinblick auf Themen wie Fachkräftemangel oder Wohlstand ist dieser Altersgruppe eine immer bedeutendere Rolle beizumessen. Auch bei zahnmedizinischen Einrichtungen lassen sich sehr oft bei den Leistungen auf den Websites separat die „Best Ager“ ausweisen. Zurecht?

Bei der Herangehensweise an dieses Thema ist es zunächst einmal wichtig, sich den persönlichen sowie speziellen zahnmedizinischen Herausforderungen der Best Ager bewusst zu machen.

Im Hinblick auf die persönliche Situation stehen diese Patienten üblicherweise beruflich, wohnlich und familiär fest im Leben, haben finanziell einen guten Überblick und schauen kurz- oder mittelfristig mit einem Auge auf das

Ende des Berufslebens, um diese hier wohlgerne subjektiv anzureißen. Manchmal stecken hinter diesen Patienten jedoch auch ganz andere oder sogar negativ prägende persönliche oder medizinische Geschichten oder Ereignisse – die Lebenserfahrung dieser Patientengruppe ist natürlich bei den persönlichen Faktoren auch zu nennen.

Und hier lässt sich sehr gut die Brücke zu den zahnmedizinischen Herausforderungen schlagen. In der Anamnese ist neben den allgemeinmedizinischen und speziell zahnärztlichen Aspekten nämlich in meinen Augen der persönlichen Situation im Speziellen Rechnung zu tragen. Ein guter Draht zum Patienten und herauszukristallisieren, was dieser im Hinblick auf die zahnmedizinische Versorgung mittel- und langfristig möchte, ist unabdingbar. Denn oft ergeben sich aus den klinischen und röntgenologischen Befunden therapeutisch größere Aufgaben, Konfliktfelder und Diskussionen, die sich auf Basis einer guten Verbindung und persönlichen guten Einschätzung des Patienten effektiver und stressfreier lösen lassen.

Lernen Sie den Patienten und den Menschen kennen

Zu unterscheiden ist natürlich grundsätzlich, ob der Patient bereits länger bei Ihnen in zahnmedizinischer Betreuung ist oder ob er/sie sich als Neupatient vorstellt. Bei Letzterem empfiehlt es sich, neben der persönlichen Situation das „dentale Bewusstsein“ des Patienten – wie bedeutsam ist dem Patienten eine qualitativ gute und langfristige Versorgung – und unter Umständen positive wie negative kritische Punkte bei Vorbehandlern herauszuarbeiten. Vorsicht sollte man hier bei der Einordnung der stets subjektiven Erzählweise der Patienten walten lassen. Hier können perspektivisch die ePA und natürlich ein Konsil mit Vorbehandlern zuträglich für mehr Objektivität sein. Es lassen sich hierbei ggf. bereits „therapie-kritische“ Patienten vorab evaluieren.

Aus Behandlersicht empfehle ich, von Anfang an mit größtmöglicher:

- Unvoreingenommenheit und Offenheit,
- Empathie für die persönliche und sozioökonomische Situation
- und persönlicher und zahnmedizinischer Klarheit vorzugehen. Dies schafft von Beginn an und über die komplette Betreuung hinweg Transparenz und Authentizität, die sich jeder als Mensch und Patient wünscht.



Abb. 1: Fallbeispiel mit Ausgangsbefund – die Fotodokumentation hat klare Vorteile hinsichtlich Verdeutlichung der Therapienotwendigkeit und hinsichtlich der forensischen Dokumentation. Hier ist die komplette Oberkieferversorgung mit Bisshebung geplant.

„Das Ziel eines Behandlers sollte insbesondere bei Best Agern im Sinne der langfristigen Patientenversorgung sein.“

Zur zahnmedizinischen Klarheit gehört eine möglichst präzise Aufklärung mit Fokus auf die anfänglich wichtigen Themen, ohne den Patienten mit Informationen zu überfrachten:

- Evaluierung von kritischen Pfeilerzähnen
- Evaluierung von Therapierisiken
- Praxis- und Therapiekonzept
- Zeitliches Volumen und Einteilung der Behandlungsphasen (Vorbehandlungsphase vs. definitive Versorgung)

Viele Details und auch Nachfragen ergeben sich im Zuge und Laufe der Vorbehandlungstermine, die bei diesen Terminen dann „peu à peu“ kommuniziert werden können. Fokus und Klarheit bei Aufklärung, Kommunika-

tion und Führung des Patienten sind sowohl für die o.g. Parameter sowie effektive Abläufe äußerst wichtig.

Das Ziel eines Behandlers sollte daher grundsätzlich und insbesondere bei Best Agern im Sinne der langfristigen Patientenversorgung und im Sinne der Praxisstruktur ein kooperativer Patient mit dentalem Bewusstsein sein. Deshalb ist die persönliche Auseinandersetzung und Ansprache, wenn Sie so wollen das „Abholen“ des Patienten mit dessen Wünschen, Kritiken und Erfahrungen für die Vorab einschätzung und das Dirigieren des Falles sowie eine gute Behandler-Patienten-Beziehung von zentraler Bedeutung.

Zusammengefasst ist bei der Kennenlernphase des Patienten wichtig:

- Abholen des Patienten: Wo steht er? Welche Erfahrungen bisher? Wo möchte er hin? Was ist ihm wichtig?
- Anamnese: persönlich, allgemeinmedizinisch, speziell zahnmedizinisch
- Diagnostik: klinisch und röntgenologisch
- Klarheit vonseiten des Behandlers: Was ist Ihnen wichtig?
- Therapiephasen klarmachen
- Ausblick geben: grobes zeitliches und finanzielles Volumen sowie eine Vorstellung des Behandlungszieles und/oder der Art(en) des Zahnersatzes
- Präzise Dokumentation

ANZEIGE

Der perfekte Perleffekt.

Das Natur-Perl-System reinigt hocheffektiv und ultrasant bis in die Zahnzwischenräume.

-  86,6 % weniger Plaque
-  sehr niedriger RDA-Wert 28
-  spezielles Doppel-Fluorid-System

Kostenlose Proben

mit Ihrer Praxis-Adresse anfordern:
bestellung@pearls-dents.de,
Betreff: „DFZ“



**NATUR
PERL
SYSTEM**

Abb. 2: Baseline röntgenologische Diagnostik – hier sind Zahnfilme und/oder OPGs der Standard zur Abklärung der endodontischen und parodontalen Situation der Zähne. Eventuell bedarf es bei spezielleren Fragestellungen einer weiterführenden röntgenologischen Diagnostik, zum Beispiel eines DVTs.

Therapiephasen

Baseline Anamnese und Diagnostik

- Anamnestische Besonderheiten herausarbeiten
- Einfluss von Lebensweise und Habits
- Mundhygiene und Compliance einordnen
- Prophylaxeverständnis und dentales Bewusstsein
- Spezielle zahntechnische und zahnmedizinische Risiken evaluieren (z. B. Bissverhältnisse, CMD)
- Klinische und radiologische Diagnostik, ggf. weiterführend durch DVT oder Konsile

Die Aspekte und Tragweite der Kennenlernphase haben wir in den beiden Absätzen zuvor herausgearbeitet, und sie bildet den Grundstein für eine erfolgreiche Vorbehandlung und im Anschluss für die definitive Versorgung des Patienten.

Vorbehandlungsphase/Hygienephase

Für den Erhalt von oralen dentoalveolären Strukturen und Konstruktionen haben die regelmäßige zahnärztliche Kontrolle, Prophylaxe und eine gewissenhafte häusliche Mundhygiene bekanntermaßen einen sehr großen Einfluss neben der Qualität der zahnärztlichen und zahntechnischen Arbeit. Die beste Implantation oder Präparation bringt Ihnen und dem Patienten herzlich wenig, wenn diese nega-

tiven oralen Einflüsse nicht positiv beeinflusst werden können, um mit Nikotinabusus, unzureichender Mundhygiene und unregelmäßigen Zahnarztbesuchen nur einen Auszug zu geben.

In der Vorbehandlungsphase kann hinsichtlich einer „Erziehung“ des Patienten und Verstärken des dentalen Bewusstseins von allen Mitgliedern des Praxisteam maßgeblich Einfluss genommen werden. Natürlich sind Mundhygienefähigkeit und das Ändern von Habits je nach Situation nur bedingt beeinflussbar – lassen Sie diese aber unbedingt in Ihre Risikoevaluierung und das Therapiekonzept des Falles einfließen und machen Sie diese dem Patienten von Anfang an klar! Diese Parameter setzen die natürlichen Grenzen einer konservierenden und prothetischen Versorgung. Genauso wichtig ist es, möglichst früh den finanziellen Spielraum mit dem Patienten zu erarbeiten. Dieser und die vertragszahnärztlichen Rahmenbedingungen setzen wirtschaftliche Grenzen.

Bei Best Agern fallen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes und Parodontitis oft anamnestisch auf. Hinsichtlich des Entzündungszustands des Patienten ist in der Anamnese ein Blick über den Tellerrand oft sehr hilfreich. Denken Sie an die allgemeinmedizinischen Zusammenhänge der Parodontitis!

	TK	KM	TK		KM	KM	KM	KM	KM	KM		TK	TK	TK	
f	Fllg. mo	K WF, WSR	Fllg. mo, od	f	Fllg. od			C V		Fllg. od	f	Fllg. mo, od	Fllg. mo	Fllg. mo	f
8	7	6	5	4	3	2	1	1	2	3	4	5	6	7	8
3		K Impl	f									f	K WF	Fllg.	

Abb. 3: Erstellen eines Therapieplans – Dokumentation der Pfeilerwertigkeiten und evtl. Risiken oder Besonderheiten nicht vergessen. Vorteile für Ihre Struktur und Hilfe, während den Therapiesitzungen nichts zu vergessen.

Bedeutung und Ziele der Vorbehandlungsphase

- Schmerzfreie Vorbehandlungen verbessern das Vertrauen und die Bindung des Patienten
- Eine reiz- und entzündungsfreie sowie hygienische orale Situation schaffen
- Eventuelle Bisslagekorrekturen mit Bisserrhöhung testen (z. B. durch Schiene oder Langzeitprovisorium)
- Compliance testen und stärken
- Überweisung von ersten Rechnungsbeträgen

Planung und definitive Versorgung

Nach der Baseline Diagnostik und der Vorbehandlungsphase ist eine Reevaluation der oralen Situation empfehlenswert. Der parodontale und endodontische Zustand ist klinisch und ggf. auch erneut röntgenologisch zu erfassen, vor allem mit Fokus auf den Pfeilerzähnen des geplanten Zahnersatzes.

„Bei Best Agern lohnt ein anamnestischer Blick über den Tellerrand hinaus.“

Nach Erstellung eines Therapie- sowie Heil- und Kostenplans sollten mit dem Patienten die wirtschaftlichen und terminlichen Aspekte final geklärt sein. In der Regel hat er hiervon bereits nach einer erfolgreichen Kennenlern- und Vorbehandlungsphase eine klare Vorstellung. Über Anpassungen und Neuerungen ist aufzuklären, ebenso empfiehlt sich eine kurze Zusammenfassung der bisherigen Therapieerfolge – ein Lob des Patienten für eine gute Mitarbeit kann natürlich nicht schaden.

Für die Fertigstellung des definitiven herausnehmbaren oder festsitzenden Zahnersatzes sind folgende Punkte nicht zu vernachlässigen:

- Hinzuholen des Zahntechnikers bei der Farbbestimmung oder Anprobe
- Ästhetisches Risiko, Sprechprobe und Profil bei Frontzahnarbeiten beachten
- Zahnersatzkontrolle und Aufklärung über die Bedeutung der Nachsorge!
- Forensische Gesichtspunkte: Röntgenkontrollaufnahmen, optische oder konventionelle Abdrücke speichern/aufbewahren, präzise Dokumentation
- Üben Sie das Ein- und Ausgliedern des Zahnersatzes (wenn notwendig)

Epikrise/Ausblick

Dieser Artikel ist ein sehr persönlicher und subjektiver Überblick über die Herausforderungen bei Best Agern und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wie individuell und auch überraschend die Behandlungstrecke von Patienten – vor allem von lebenserfahrenen und selbstbewussten sowie mündigen Best Agern – sein



Abb. 4+5: Dokumentation während der Behandlung und Abschlussbild nach dem Einsetzen der Frontzahnkronen. Zunächst wurden die Seitenzähne versorgt und damit der Biss angehoben, anschließend erfolgte die Präparation der Frontzähne. Hier im digitalen Workflow mit CEREC und Vollkeramik.

kann, wissen Sie als Kolleg/-innen nur zu gut. Umso wichtiger ist es, möglichst frühzeitig herauszufinden, ob der Patient zu Ihnen als Behandler, Praxis und als Team passt. Dies ist ein Prozess, weshalb die Phasen vor dem Beginn der definitiven Versorgung diesbezüglich neben den zahnmedizinischen Aspekten besonders wichtig sind. Letztendlich können wir den Patienten nur vor den Kopf schauen. Psychologisch nicht zu vernachlässigende Aspekte sind in meinen Augen A) die meistens durch Angst hervorgerufene Unsicherheit oder Emotionalität der Patienten und B) die Tatsache, dass wir Menschen Resonanzwesen sind, die stets ihr Gegenüber in irgendeiner Form spiegeln. Bedenken Sie diese Aspekte bei allen Interpretationen und Beurteilungen während der Behandlungen. Das Arzt-Patienten-Verhältnis in der Zahnmedizin ist ein sehr persönliches, und das kann Fluch und positiverweise Segen zugleich sein. ■

Alle Abbildungen: © Dr. med. dent. Roland Krause



Dr. med. dent. Roland Krause
info@bergischgladbach-zahnarzt.de
www.bergischgladbach-zahnarzt.de