

Und es kommt doch auf die Größe an

Eine Anleihe beim chirurgisch tätigen Orthopäden kann ängstliche Implantat-Patienten motivieren

Die Szene ist bekannt: Beim Patienten liegen ideale Voraussetzungen für Implantate vor, er ist eigentlich sehr interessiert und ausreichend liquide – wenn da nicht die Angst vor dem operativen Eingriff wäre. „Herr Doktor, ich weiß nicht, ob ich eine solche Operation vertrage“, „Das ist doch sicher ein gewaltiger Eingriff“, „Ich habe ein schwaches Herz, einen zu hohen oder zu niedrigen Blutdruck“ – und überhaupt ...

Natürlich, wir haben den Patienten umfangreich informiert, ihm sein OPG mit eingezeichneten Implantatpositionen präsentiert, Modelle mit implantatgetragenen Zahnersatz gezeigt, schicke Flyer mitgegeben und Original-Implantate in die Hand gedrückt. Doch es hat alles nix genutzt – die Skepsis bleibt. Dazu ein Hinweis am Rande: Man soll ängstlichen Patienten niemals überdimensionale Implantatmodelle präsentieren; auch wenn man deutlich auf die Vergrößerung hinweist, bleibt die Größe als tatsächliche Dimension haften. Das Original-Implantat wirkt hier wesentlich positiver und führt meist zum Ausruf „So klein?“ Hilfreich wirkt hier auch zum Vergleich ein extrahierter fetter Molar.

Der Autor bekam anlässlich der Konsultation eines chirurgisch tätigen Orthopäden eine Idee – lagen doch dort eine Reihe von Original-Hüft- und Knie-Endoprothesen fein säuberlich in der Glasvitrine. Und vor denen haben die Patienten, die kaum noch laufen können und in der Regel älteren Jahrgangs sind, eigentlich keine Angst, obwohl diese Teile im Verhältnis zum Implantat riesengroße Trümmer sind.

So entstand die Idee, ängstlichen Implantat-Patienten doch diese Teile zu präsentieren. Der Orthopäde spendierte ein ohnehin doppelt vorhandenes Hüftgelenk, unsere Endo-Queen Dr. Doro Simmich organisierte ein Kniegelenk. Man muss halt die richtigen Leute kennen Die beiden Teile liegen zunächst versteckt im Beratungsraum. Aber wenn der Patient aus oben genannten Gründen zaudert, folgt nun rasch der Griff in die Schublade: „Wissen Sie, was das ist?“ Auf das zu meist ratlose Kopfschütteln erklären wir: „Das ist eine Hüftprothese und das eine Knieprothese. Und die lassen sich Patienten einbauen, die wesentlich älter und vielleicht auch gesundheitlich schlechter dran sind als Sie. Auch 90-jährige mit Oberschenkelhalsbruch werden unter Narkose damit operiert.“ Das vermag schon zu beeindrucken, wenn man die

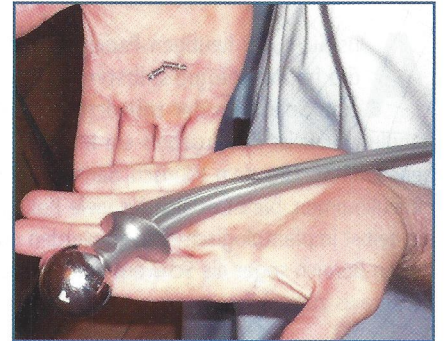


Abb. 3: Ebenfalls beeindruckend ist der Vergleich Hüftprothese und Implantat.

Teile nebeneinander präsentiert oder sogar den Patienten in die Hand gibt. Und dann noch dezent die Information nachschiebt, dass die Einheilquote und Überlebensdauer von Implantaten besser ist als die von Hüftprothesen.

Natürlich ist diese Art der Motivation nicht für jeden Patienten geeignet, gefragt ist hier, wie stets bei der Beratung, Fingerspitzengefühl. Wir auf jeden Fall haben bisher eine positive Resonanz erlebt. Also, auf ins nächste orthopädische Krankenhaus – aber bitte nicht alle auf einmal.

Dr. Michael Cramer, Overath ▼



Abb. 1: Dr. Matthias Stamm mit den „Beutestücken“



Abb. 2: Knieprothese und Implantat im Vergleich