Therapietreue in der Hochdruckbehandlung

Wie steigern Sie die Compliance Ihrer Patienten?

Trotz gut verträglicher und einfach einzunehmender Hochdruckmedikamente ist Non-Compliance das Kardinalproblem der Hochdrucktherapie. Viele Ärzte überschätzen die Therapietreue ihrer Patienten. Wie diese gesteigert werden kann, verriet Compliance-Experte Prof. Rainer Düsing von der Universität Bonn im Gespräch mit Springer Medizin.

MMW: Welche Formen der Non-Compliance gibt es in der Hochdrucktherapie?

Düsing: Wir unterscheiden drei Formen der Non-Compliance oder Non-Adhärenz:

- 1 Die Non-Akzeptanz, d.h. der Patient beginnt die verordnete Therapie überhaupt nicht.
- 2 Die Non-Persistenz, bei der der Patient die Therapie aus eigener Veranlassung und ohne Rücksprache mit seinem Arzt beendet.
- 3 Diese Form der Non-Compliance betrifft die Qualität der Therapieexekution: Hier werden Dosierungen ausgelassen, Therapiepausen gemacht, die Tabletten zu falschen Zeitpunkten eingenommen etc.

MMW: Wie häufig sind diese Probleme?

Düsing: Wir schätzen, dass ca. 5% der Hypertoniker eine Non-Akzeptanz zeigen. Die Non-Persistenz in der Hochdrucktherapie ist exzessiv hoch und liegt in einer Größenordnung von 50% nach wenigen Jahren. Patienten, die ihre Medikamente nur unregelmäßig einnehmen, brechen häufig später die Behandlung ganz ab.

MMW: Welchen Schaden richtet Non-Compliance in der Hochdrucktherapie an?

Düsing: Mehrere Referenzen aus retrospektiven Analysen kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass zwischen Compliance und Reduktion der Endpunkte eine lineare Beziehung besteht. Bei guter Compliance reduziert die Hochdrucktherapie die Schlaganfallinzidenz um etwa 40%. Wenn nur die Hälfte der Patienten die Therapie einnehmen, fällt sie nur um 20%.

MMW: Welche Tipps haben Sie, um die Compliance in der Hypertonithherapie zu erhöhen?

Düsing: Es gibt zwei Gründe für Non-Compliance: Bei etwa 40% der Patienten steht Vergesslichkeit im Vordergrund. Bei 60% liegen überlegte Entscheidungen des Patienten vor, wir nennen das kalkulierte Non-Compliance. Gegen die Vergesslichkeit gibt es viele gute Rezepte: Verknüpfung der Tabletteneinnahme mit Routineaktivitäten, Erinnerungssysteme, z.B. Aufkleber oder Erinnerungs-Mails, Einbindung des sozialen Umfeldes, Aufbau eines medizinischen Betreuungssystems. Im Test sind derzeit interaktive Medikamentenverpackungen, die z. B. mit akustischen Alarmsystemen ausgestattet sind. Eine weitere Idee sind Blisterverpackungen für Patienten, die viele Medikamente einnehmen müssen. Eine gute Strategie besteht auch darin, so genannte „forgiving drugs“ zu verordnen, also Antihypertensiva mit sehr langer Halbwertszeit, bei denen das Auslassen einer Dosis nicht so sehr ins Gewicht fällt.

MMW: Was kann der Arzt gegen die kalkulierte Non-Compliance tun?

Düsing: Die beste Strategie besteht darin, wiederholt die Einsicht in die Krankheit zu fördern, immer wieder die Notwendigkeit der Behandlung zu begründen, den Patienten wiederholt zu schulen und ihn einzubinden, z. B. ihn regelmäßig den Blutdruck messen oder ihn ein Tagebuch führen zu lassen. Voraussetzung ist ein partnerschaftlicher Arzt-Patienten-Dialog sowie die Fähigkeit des Arztes, das patienteneigene Verständnis von Bluthochdruck mit viel Empathie zu erfragen und gemeinsam Strategien gegen die Erkrankung zu vereinbaren.

MMW: Welchen Beitrag zur Complianceverbesserung leisten moderne Antihypertensiva?

Düsing: Durch gute Verträglichkeit, reduzierte Tablettenzahl und tägliche Einmalaufnahme leisten sie einen großen Beitrag. Grundvoraussetzung ist die gute Verträglichkeit: Ein Medikament, das impotent macht, wird nicht eingenommen. Auch die tägliche

NACHGEFRAGT

bei Prof. Dr. med. R. Düsing, Bonn

„Wir Ärzte neigen dazu, die Therapietreue unserer Patienten zu überschätzen.“

Einmalgabe und die Anzahl der Tabletten haben großen Einfluss: Wenn statt einer zwei Tabletten einzunehmen sind, sinkt die Compliance um 25%. Bei drei Tabletten in separater Einnahme statt in Dreifachfixkombination sinkt die Compliance um deutlich über 30%. Das sind wichtige Argumente für Fixkombinationen, die von allen wichtigen Fachgesellschaften aufgegriffen werden. Die europäischen Leitlinien z. B. empfehlen, Fixkombinationen „wenn immer möglich“ zu verordnen.

MMW: Was ist der Sinn des TherapieTreuePreises 2011?

Düsing: Das Thema Compliance ist in der öffentlichen Meinung unterrepräsentiert. Auch wir Ärzte neigen dazu, die Therapietreue unserer Patienten zu überschätzen. Deswegen ist zu begrüßen, dass dieses Problem mehr Aufmerksamkeit erhält. Ich bin gespannt, ob von den niedergelassenen Kollegen nicht noch der eine oder andere Geniestreich verraten wird, wie man in der Praxis die Adhärenz für die Therapie verbessern kann.

■ Interview: Dr. med. Dirk Einecke

TherapieTreuePreis 2011

Haben Sie in Ihrer Praxis Systeme etabliert, um die Compliance Ihrer Hochdruckpatienten zu verbessern? Mit diesen Ideen können Sie sich noch bis zum 15.5.2011 um den TherapieTreuePreis 2011 bewerben, den die Firma Novartis initiiert hat. Zu gewinnen gibt es drei Reisen zum EU-Kardiologie-Kongress Ende August nach Paris. Mitmachen können alle niedergelassenen Ärzte, die Bluthochdruck behandeln. Das Bewerbungsbüro erreichen Sie unter 089 / 59042-1200 oder per E-Mail unter info@therapietreuepreis.de.