

Der Fall des Monats

Bei welchem Ulcus sollte man „shaven“?

Die Shave-Therapie als schichtweise, tangentielle Nekrosektomie und Fibrosektomie chronischer Ulcerationen mit einseitiger Spalthautdeckung gehört zu den modernen ulkuschirurgischen Verfahren. Bereits 1956 führte Hynes Shave-Therapien bei plastisch-chirurgischen Eingriffen (chronische Strahlendermatitis u. a.) durch. Quaba, ebenfalls Plastischer Chirurg, setzte 1987 das „layered shaving“ erstmals bei therapieresistenten Ulcera cruris venosum ein. Wissenschaftlich etabliert wurde das Verfahren aber durch Schmeller und Mitarbeitern in den Jahren 1994 bis 1999. Seitdem haben einige spezialisierte Arbeitsgruppen reichhaltige Erfahrungen gesammelt, welche „Ulcer“ für diese Methode besonders geeignet sind, wie Dr. med. Hans-Joachim Hermanns in diesem Fall des Monats vorstellt.

Wann soll man „shaven“? Hier ist der Begriff der Therapieresistenz wichtig. Ulcera, die nach optimaler konservativer Vorbehandlung keine Heilungstendenz innerhalb von 3 Monaten zeigen oder nach 1 Jahr nicht abgeheilt sind, sollten einem operativen Verfahren zugeführt werden. Hier spielt die zeitliche Entwicklung, verbunden mit dem therapeutischen Misserfolg, aber nicht die Genese der Ulceration eine Rolle. Lokalbefund, Größe der Ulceration und Keimspektrum sowie Resistenzentwicklungen (MRSA, Pseudomonas aeruginosa) sind bei der Entscheidungsfindung und für das Ergebnis in der Regel zweitrangig.

Ulcus cruris venosum



Abbildung1: Ulcus cruris venosum

Dieses Krankheitsbild stellt den größten Anteil der Ulcerationen an unteren Extremitäten und ist bisher am besten durch Studien belegt. Die Shave-Therapie kann hier mit allen refluxausschaltenden Verfahren (Varizenchirurgie, endovenöse Therapie, Schaumsklerosierung) kombiniert



Dr. med. Hans-Joachim Hermanns

werden. Die besten Langzeitergebnisse werden bei Ulcera bedingt durch eine primäre Varikosis erzielt. Liegt ein postthrombotisches Syndrom oder eine Leitveneninsuffizienz anderer Genese vor, steigt die Wahrscheinlichkeit eines Rezidivulkus an. Langzeitergebnisse mit 70-80 % kompletter Abheilungsrate bei Nachbeobachtungszeiten bis zu 84 Monaten sind aber bisher mit keinem anderen Verfahren erzielt worden. Eine begleitende Kompressionstherapie ist obligat.

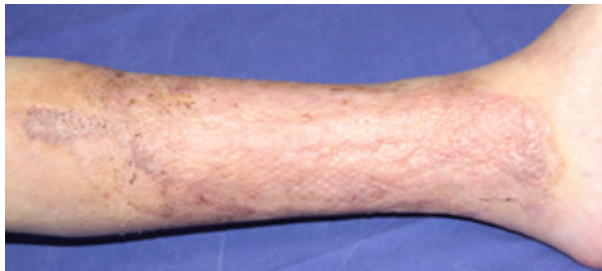


Abbildung 2: Frühergebnis nach Shave-Therapie

Ulcus cruris mixtum

Ist eine chronisch venöse Insuffizienz mit einer arteriellen Verschlusskrankheit unterschiedlicher Ausprägung („symptomatisches Stadium IIa-b“) kombiniert, besteht durch die Shave-Therapie eine einfache Möglichkeit, Ulcerationen ohne vorherige Revaskularisation zur Abheilung zu bringen. Ist die venöse Erkrankung führend und besteht keine kritische Beinischämie sind gleiche Abheilungsraten wie bei Patienten mit einem UCV zu erwarten (Obermayer, Hermanns).

Sonderformen

Da die Shave-Therapie kein krankheitsspezifisches, sondern ein symptomatisches Verfahren darstellt, ergeben sich vielfältige weitere Möglichkeiten zur Behandlung chronischer Wunden jeder Lokalisation. Gute Ergebnisse konnten bisher bei Ulcera folgende Grunderkrankungen erzielt werden:

Ulkus in Narbenregionen (Verbrennung, Verätzung), als Folge von neurologischen Erkrankungen (Poliomyelitis, Beinparese, spastische Spinalparese), Ulcera bei massiver Adipositas ohne vaskuläre Grunderkrankung, Kapillaritis alba-Ulkus, subakuten Vaskulitiden und Pyoderma gangränosum. Hier ist der Langzeiterfolg abhängig von einer begleitenden Therapie der Grunderkrankung.

Fazit

Mit der Shave-Therapie steht ein einfaches und risikoarmes Verfahren zur Behandlung von chronischen Wunden und Ulcerationen zur Verfü-

gung, dessen Anwendungsbereich weit über dem des Ulcus cruris venosum hinausgeht. Entscheidend für den Therapieerfolg sind eine frische Wunde ohne Granulationsgewebe und die simultane Meshgraft-Plastik. Sie führt neben der Verkürzung des Heilungsprozesses zur raschen Schmerzfreiheit und Besserung der allgemeinen Lebensqualität. Da der gefäßmedizinisch tätige Spezialist häufig Anlaufstelle für Wunden unterschiedlicher Grunderkrankungen ist, muss er sich als „Wundarzt“ auch mit der Behandlung nicht vaskulärer Ulcerationen auseinandersetzen.

Quelle:

Dr. med. Hans-Joachim Hermanns, Praxis für Gefäßmedizin & Helios Klinik Hüls, Neue Linner Str. 86, 47799 Krefeld, E-Mail: hermanns@gefaessmedizin.info

Wussten Sie schon ...

... dass Sie ein Einzelprodukt verordnen können?

Die neuen Hilfsmittelrichtlinien, die der Gemeinsame Bundesausschuss im Oktober 2008 beschlossen hat, räumen dem Arzt bei der Verordnung von Hilfsmitteln mehr Handlungsspielraum ein. Denn im Rahmen seiner Therapiefreiheit und -hoheit kann der Arzt entscheiden, dass ein spezielles Hilfsmittel erforderlich ist und eine spezifische Einzelproduktverordnung durchführen. Zwar muss er dies nicht schriftlich erklären, aber um Nachfragen durch die Krankenkassen und damit Mehrarbeit in der Praxis zu

vermeiden, ist es - besonders bei zu genehmigenden Hilfsmitteln - empfehlenswert, die Einzelproduktverordnung auf dem Rezept zu begründen. Ein Grund für eine Einzelproduktverordnung kann beispielsweise sein, dass nur ein bestimmtes Produkt die für die Behandlung medizinisch notwendigen funktionalen Eigenschaften besitzt oder dass der Arzt bei einer spezifischen Indikation mit einem Produkt die besten Erfahrungen gesammelt hat.

Aktuelles aus der Gesundheitspolitik

- ✓ **Bonus ohne Nachweis:** Gewährt eine gesetzliche Krankenkasse Normalgewichtigen und Nichtraucher einen Bonus und verzichtet dabei auf einen ärztlichen Nachweis, ist dies nicht wettbewerbswidrig. Zu diesem Ergebnis kommt das Landessozialgericht (LSG) Hessen in seinem Beschluss vom 18. März 2010
- ✓ **Arzneimittelausgaben:** Die Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) lagen im Januar 2010 netto, das heißt nach Abzug der Hersteller- und Apothekenabschläge, jedoch ohne Berücksichtigung von Patientenzuzahlungen und Rückflüssen aus Rabattverträgen, bei rund 2,314 Mrd. Euro. Das entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 38,6 Mio. Euro (-1,6 %).

Industrieticker

COMPRESSANA INTRA kombiniert physiologisch und anatomisch wirksame Gestricke mit hoch-effizienten Silberfasern. COMPRESSANA INTRA findet Anwendung bei sensibler, strapazierter und entzündeter Haut und gestattet zudem die Fixierung von Wundauflagen. Kompressionsstrümpfe sowie Bandagen können in Kombination mit INTRA auch von Patienten mit besonders empfindlicher Haut getragen werden. Ränder und Nähte, falls vorhanden, sind äußerst aufwändig und flach gestaltet und dadurch auf der Haut kaum spürbar. Dies macht COMPRESSANA INTRA auch für Diabetiker geeignet. Silberionen bekämpfen wirksam Gerüche, wirken antimikrobiell und fördern den Temperatur- und Feuchtigkeitsausgleich. Bei Verwendung in Doppellage werden der Fuß sowie das Bein vor Reibung geschützt. Blasenbildung und wunde Stellen werden so vermieden. Weitere Informationen erhalten Sie bei **COMPRESSANA GmbH**, Pommernstraße 1a, 93073 Neutraubling, Tel. 09401/92260, E-Mail: info@compressana.de oder unter www.compressana.de.

Zugegeben: es war längst überfällig, dass sich **SIGVARIS**, der Schweizer Hersteller und Spezialist für medizinische Kompressionsstrümpfe, mit einem neuen Auftritt an seine Fachhandelskunden richtet. Rund um die Produktlinien wurde im vergangenen Jahr bereits alles auf den neuen Stand gebracht. Eigenständige Kommunikations-Kampagnen, im aktuellen Corporate Design, erzeugten einen starken Auftritt. Nun wird das komplette Sortiment in einem neuen Katalog präsentiert. Mit übersichtlicher Produktlinien-Positionierung, die ein schnelles Zurechtfinden ermöglicht und so das Handling für die Nutzer wesentlich vereinfacht. Weitere Tools runden die Ansprache ab und

erleichtern den Versorgungs-Alltag. Positiver Nebeneffekt des nun präsenteren Auftrittes ist die weitere Stärkung des Images der Marke SIGVARIS im deutschen Markt. Im Sortiment hat SIGVARIS nun auch eine Hautpflegelotion namens LEG CARE mit wertvollen und auserlesenen Inhaltsstoffen wie Urea, Aloe Vera und Nachtkerzenöl. Sie verträgt sich optimal mit den hochwertigen medizinischen Kompressionsstrümpfen von SIGVARIS, das Auftragen vor dem Anlegen ist unbedenklich. „Es macht absolut Sinn, getreu unserem Slogan LIFE FOR LEGS unser Angebot an Zusatzartikeln mit einem Hautpflege-Produkt zu komplettieren, denn so bekommt der Kunde alles aufeinander abgestimmt aus einer Hand.“, bemerkt Dr. Gerecke, Geschäftsführer und Marketingleiter von SIGVARIS in Deutschland. Die LEG CARE ist im Fachhandel bereits erhältlich. Mehr Informationen unter www.sigvaris.de



Folgen des Diabetes wie Durchblutungs- und Nervenstörungen zeigen sich besonders häufig an den Füßen. Durch das eingeschränkte Schmerzempfinden können Verletzungen, Druckstellen

und Pilzkrankungen zu gefährlich offenen Wunden führen. Die Gilofa® Med Spezialsocke für Diabetiker von **Ofa Bamberg** wirkt dem mit Hilfe von eingewebten Silberfäden entgegen. Die antimikrobielle Wirkung des Silbers bekämpft schädliche Bakterien, Keime und Hautpilze. Nahtlos und ohne Gummifäden im Gestrick schneidet die Spezialsocke nicht ein und beugt Druckstellen vor. Fußpflege bei jedem Schritt. Der hohe Baumwollanteil sorgt für ein extra-weiches Tragegefühl. Der besondere Clou: Silber wirkt wärmeaus-

gleichend. Die Füße bleiben im Sommer kühler und im Winter kuschelig warm. Weitere Informationen zu Gilofa Med unter: www.ofa.de, Tel: 0951/6047-333 oder kundenservice@ofa.de

Preisgekrönter Marktstart für SacroLoc® SacroLoc® und ManuLoc® sind, stellvertretend für das neue Design der Loc®-Produktfamilie der **Bauerfeind AG**, mit dem iF product design award 2010 ausgezeichnet worden. SacroLoc® geht damit sogar preisgekrönt an den Start: Denn diese neu entwickelte Orthese ist erst seit Januar 2010 im Handel erhältlich. Beide Orthesen zeigen die ideale Verbindung von Form und Wirkung, die das neue Design der Loc®-Produktfamilie ausmacht. Die iF Auszeichnungen, die seit 1953 vergeben werden, zählen weltweit zu den wichtigsten Designpreisen. Mehr als 5.000 Wettbewerbsbeiträge jährlich aus knapp 50 Ländern bestätigen dies eindrucksvoll. Der Wettbewerb fungiert als eine wichtige Plattform, um über eine international besetzte Experten-Jury eine fundierte Einschätzung zur Designqualität der eigenen Produkte zu erhalten.



Sie wünschen sich **Zeiterparnis im Patientengespräch** ohne Qualitätsverlust und zugleich **mehr Compliance** bei Ihren Venenpatienten? Der Ratgeber „Alles Wissenswerte zum Kompressionsstrumpf“

kann Ihnen diesen Wunsch erfüllen. Patientengerechte medizinische Informationen und schnelle Lösungen für die kleinen Alltagsprobleme mit der Kompressionsversorgung fördern das Verständnis für die Kompressionstherapie und die Bereitschaft die Kompressionsversorgung

regelmäßig zu tragen. Daneben profitieren Ihre Venenpatienten von Tipps für Beruf und Freizeit sowie praktischen Übungen. Ihr persönliches Exemplar des Ratgebers „Alles Wissenswerte zum Kompressionsstrumpf“ können Sie kostenfrei bei **medi GmbH & Co. KG**, Jasmin Brunner, Medicusstraße 1, 95448 Bayreuth, Telefon 0921 912-1381, Fax 0921 912-370, E-Mail: j.brunner@medi.de bestellen oder besuchen Sie uns unter www.medi.de/arzt.

Deutscher Venentag 2010: Kampagne gegen die Volkskrankheit Venenleiden mit BSN-Jobst: Samstag, 24. April 2010, wird ganz im Zeichen der Venengesundheit stehen. Denn im Rahmen des Deutschen Venentages veranstaltet die Deutsche Venen-Liga an diesem Tag in Zusammenarbeit mit der **BSN-JOBST GmbH** bundesweit kostenlose Aktionen rund um das Thema Venen. Insgesamt 56 Sanitätshäuser beteiligen sich bei dieser bundesweiten Aufklärungskampagne mit kostenlosen Venenfunktionsmessungen, Beratung zum Thema Venengesundheit und Information rund um venengesunde Trendsportarten. Denn es bestehen Aufklärungs- und Handlungsbedarf: In Deutschland sind rund 22 Millionen Menschen von einer Venenerkrankung betroffen. Deshalb liegt das Problem - aber auch die Chance - in der Früherkennung. Der Informationsbedarf ist groß, Krampfadern und Venenleiden sind eine Volkskrankheit. Nach aktuellen Statistiken leiden 90 Prozent der Erwachsenen in Deutschland unter Veränderungen im Venenbereich. Jedes Jahr sterben circa 30.000 Menschen an einer Lungenembolie, eines der größten Risiken des unbehandelten Krampfaderleidens. Durch den Deutschen Venentag, bei dem BSN-JOBST bereits zum 5. Mal offizieller Partner ist, soll eine höhere Sensibilität in der Bevölkerung für die Venengesundheit geschaffen werden.