

Bilaga F. Abstrakt till Läkaresällskapets riksstämma 2009, sektionen för obesitasforskning.

Kvalitetssäkring av kommersiell viktminskning på franchiseföretag: drop-out och 2-års uppföljning

Erik Hemmingsson,¹ Martin Neovius,¹ Johan Sundström,² Claude Marcus³

¹ Karolinska Institutet, Department of Medicine, Stockholm, Sweden

² Uppsala University, Department of Medical Sciences, Uppsala, Sweden

³ Karolinska Institutet, Division of Pediatrics, Stockholm, Sweden

Bakgrund: Kommersiell viktminskning genom livsstilsförändringar och måltidsersättning är en ökande industri. Resultaten av kommersiella viktminskningsprogram är dock ännu relativt okända, speciellt när det gäller långtidsuppföljning och intention to treat resultat.

Metod: Vagningsdata på 4917 deltagare på Itrims viktminskningsprogram (BMI 31.8 ± 5.2 kg/m²; ålder 46.7 ± 11.9 år, 86% kvinnor) fanns tillgängliga för analys via en elektronisk databas. Deltagarna inkluderades konsekutivt mellan 2004-2007 från 21 center i olika delar av landet. Programmet (1+1 år) består av gruppträffar, motionsträning i cirkel, konditionstester, individuell coaching och hemuppgifter/dagböcker. Medverkan i programmet finansierades av deltagarna (kostnad ca 10,000 kr/år). HT2006 lanserades möjligheten att genomföra ytterligare ett år på programmet för att öka möjligheterna att bibehålla viktminskningen, den sk stabiliseringsfasen.

Resultat: Av de 4917 kunder som startade viktminskningsprogrammet 2004-2007 fullföljde 3390 1-års mätningen, vilket ger en drop-out efter ett år på 31%. Intention to treat analys, med baseline carried forward för saknade data, ger en genomsnittlig viktminskning efter 1 år på 7.3 kg (SD 7.9) (10.6 kg i completers only analys). Av de som startade programmet 2005-2006 (n=1414) valde n=248 (16 %) att genomföra stabiliseringsfasen. Av dessa genomförde 220 deltagare 2-års mätningen (drop-out under andra året: 11%) med en genomsnittlig viktminskning på 10.9 kg jämfört med baslinjen (1-års mätningen carried forward vid saknade data) (-12.3 kg i completers only analys).

Sammanfattning: Kommersiella viktminskningsprogram, där deltagarna själva betalar för sin medverkan, kan ge kliniskt relevanta långsiktiga resultat. En stor andel som ej avslutar behandlingen är ett vanligt problem generellt inom fetmabehandling, och en viktig utmaning för kommersiella aktörer är att få fler att stanna kvar i programmet efter det första året.