

Patricia Ried

Neue Serie

Erfolgsmodell – wirkungsvolle Prophylaxe ist eine Herausforderung für die Zahnarztpraxis

Teil 3: Die Prophylaxe erfolgreich für sich nutzen

Es ist offensichtlich, dass die Prophylaxe zunehmend an Bedeutung gewinnt und von Patienten auch immer öfter in Anspruch genommen wird. Die Nachfrage ist also da, doch wie sieht es mit dem Angebot aus? Besitzen Ihre Mitarbeiter das nötige Know-how, um all Ihren Patienten eine auf sie abgestimmte Behandlung (Abb. 1) bieten zu können? Lesen Sie im letzten Teil dieser Serie, wann es sich sowohl für die Zahnarztpraxis als Arbeitgeber als auch für die Mitarbeiter als Arbeitnehmer lohnt, in Fortbildungen zu investieren und worauf Sie dabei unbedingt achten sollten.

Den Trend nicht verpassen – wettbewerbsfähig bleiben

Die Prophylaxe ist ein wichtiger Bestandteil in der modernen Zahnmedizin und wird diese in Zukunft noch stärker mitbestimmen. Es ist daher nur konsequent, die Praxis in diesem Bereich von Beginn an möglichst gut aufzustellen. Zum einen wachsen allgemein die Ansprüche und Erwartungen der Patienten, was Qualität und Service einer Praxis anbelangt. Zum anderen werden aufgrund des steigenden wirtschaftlichen Drucks Privatleistungen wie die PZR immer wichtiger, um rentabel arbeiten zu können.

Frühzeitig vorsorgen und Mitarbeiter schulen

Das nötige Fachwissen für eine gut laufende Prophylaxe erlangen Sie nur durch Fortbildung. Dabei spielt nicht nur die Qualität in der Behandlung an sich eine große Rolle, sondern auch, dass das gesamte Manage-

ment in sich stimmig sein muss (Praxis-Philosophie, Behandlungskonzept [Abb. 2 und 3], Qualitätsmanagement, Kommunikation der Mitarbeiter untereinander sowie zwischen Mitarbeitern und Patienten bzw. Zahnarzt etc.). Es versteht sich von selbst,

dass all dies nicht in einem einmaligen Zwei-Stunden-Seminar abgedeckt werden kann, sondern in regelmäßig stattfindenden Kursen Schritt für Schritt erlernt werden muss.



Abb. 1: Patienten mit Abrasionen und Rezessionen (Mc Call-Girlande) bedürfen einer individuellen Behandlung

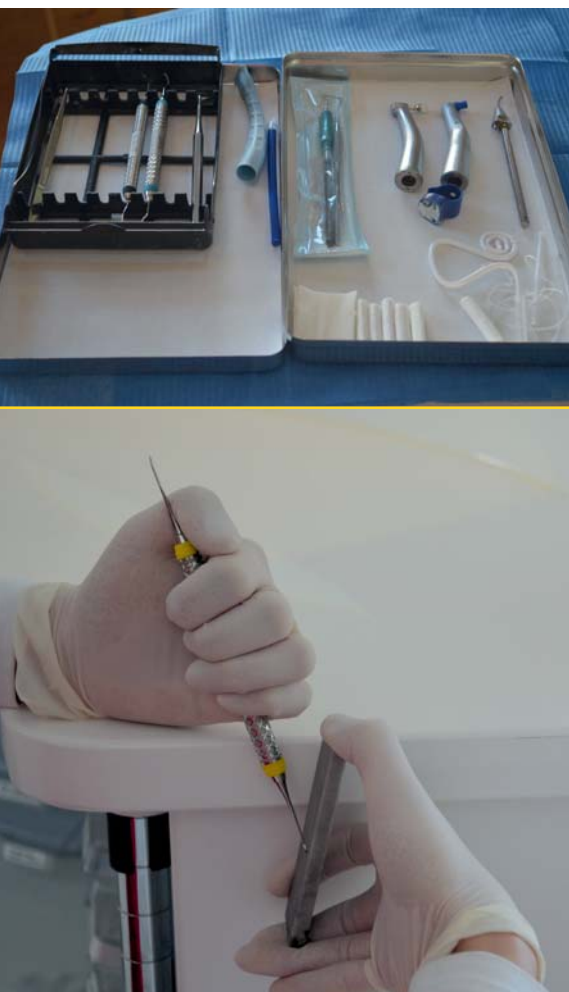


Abb. 2 und 3: Das Behandlungskonzept schließt die Vorbereitung des Trays ebenso ein wie das Schleifen der Instrumente

Welche Fortbildung ist eine sinnvolle Investition?

Nun gibt es aber Fortbildungsmöglichkeiten wie Sand am Meer. Doch welche sind später für die Praxis auch rentabel? Prinzipiell sollten Kurse immer inhaltlich aufeinander abgestimmt sein. Das ist mit dem Besuch einer „Fortbildung“, die von Herstellern angeboten wird, nicht umsetzbar. Hier wird weder objektiv über Vor- und Nachteile von Geräten oder Materialien gesprochen noch erhalten Sie Erkenntnisse aus wissenschaftlich fundierten und Firmen-unabhängigen Studien. Solche Veranstaltungen sind nur interessant, wenn Sie bereits auf sehr hohem Niveau arbeiten und sich über Neuigkeiten auf dem Markt informieren möchten. Ansonsten bauen Sie lieber auf die jahrelange Erfahrung von

neutralen Fortbildungsinstituten und Akademien, welche möglichst das gesamte Spektrum der Prophylaxe abdecken. Dadurch, dass solche Kurse meist jährlich wiederkehrend angeboten werden, haben Sie die Möglichkeit, auch neu eingestellte Mitarbeiter auf den gleichen Informationsstand zu bringen wie die bereits geschulten, ohne dass Wissenslücken entstehen oder andere Theorien und Meinungen aufkommen. Der erneute Besuch der gleichen Fortbildung Jahre später hilft auch altes Wissen wieder aufzufrischen. Das ist die Grundvoraussetzung für einen stimmigen Alltag, denn das Team muss eine Sprache sprechen.

Was sich in der Theorie nett anhört, scheitert oft an der Umsetzbarkeit

Würden Sie einem Vertreter glauben, der sein Gerät noch niemals selbst an einem Menschen angewendet hat? Wählen Sie daher auch immer wieder Kurse mit Referenten aus, die von ihren persönlichen Berufserfahrungen berichten und wie sie aus Fehlern gelernt haben. Jeder hat klein begonnen, hat Misserfolge wegstecken oder seine Meinung ändern müssen.

Es ist zwar lohnenswert, sich von einem Vertreter den neuesten Stand der Technik erklären zu lassen, aber beziehen Sie sich besser auf das Wissen von Experten, welche entweder selbst schon seit Jahren behandeln oder in diesem Bereich wissenschaftlich tätig sind. Sie benötigen einerseits die Expertise des Praktikers, der ganz genau weiß, welche Anschaffung sich auf Dauer lohnt, weil sie den Arbeitsalltag tatsächlich erleichtert und nicht bloß das Zimmer schmückt. Dieses auf eigenen Erfahrungen aufgebaute Wissen lässt sich von den Kursteilnehmern auch praktisch leichter umsetzen. Dagegen liefern wissenschaftlich tätige Referenten neueste Erkenntnisse aus der Forschung, was wichtig ist, um auf dem neuesten Stand zu bleiben. Achten Sie darauf, dass Kurse nur in kleinen Gruppen stattfinden. Das ist optimal, um jeden Teilnehmer auf seinem jeweiligen Niveau betreuen zu können. Auch hat sich gezeigt, dass im intimen Kreis sehr viel schneller eine angenehme und damit auch

lernfreudige Atmosphäre entsteht, in der man sich auch traut, Fragen zu stellen.

Vom Zuhörer zum Referenten werden

Wenn Sie nach einem Kurs das neu Gelernte auch für Ihre Kolleginnen aufarbeiten, verhindern Sie, dass Sie Inhalte bereits am nächsten Tag vergessen haben. Teilen Sie bei der nächsten Teambesprechung Ihr Wissen, z. B. in Form eines kleinen Referates, mit Ihren Kolleginnen. Zum einen behalten Sie selbst das neu Erlernte viel besser, zum anderen müssen Sie ohnehin etwaige Veränderungen mit allen Beteiligten absprechen, damit alle in Ihrer Praxis den gleichen Informationsstand haben und die Patienten entsprechend aufklären. **pi**

Patricia Ried

Dentalhygienikerin
Bahnhofweg 5
89331 Burgau
Mobil: 0152/24680280
E-Mail: mail@patriciaried.de
www.patriciaried.de



Patricia Ried, die Autorin dieses Beitrages, ist DH und Praxismanagerin. Sie hat eine eigene Fortbildungseinrichtung und leitet die Prophylaxe-Abteilung bei Dr. Forstner in Burgau/Schwaben (Foto: Privat)