



# Wie viel Fortbildung braucht der Zahnarzt?

*Fortbildung als gezielte Vertiefung existierender bzw. als Erwerb neuer Kenntnisse und Fähigkeiten ist eine strategische Praxisentscheidung. Mit ihr werden nicht nur die Leistungsqualität, sondern auch die unternehmerische Grundsatzperspektive einer Zahnarztpraxis bestimmt. Fortbildung ist Gegenwarts- und Zukunftssicherung. Wie viel Fortbildung braucht ein Zahnarzt – diese Frage beantwortet Klaus-Dieter Thill.*

| Dipl. -Kfm. Klaus-Dieter Thill

**Z**ahnärztliche Fortbildung bezieht sich auf das gesamte unternehmerische Handeln, angefangen bei medizinischen Themen über das Praxismanagement bis hin zu Kommunikationstechniken. Je besser die Fähigkeiten des Zahnarztes in allen Bereichen sind, in denen er nicht delegieren oder ausgliedern kann, desto

- höher ist die Dienstleistungsqualität,
- größer sind Patientenbindung und -gewinnung,
- ausgeprägter ist das Praxisimage und desto
- besser ist der wirtschaftliche Erfolg.

Eine Verbesserung der Fähigkeiten hat in der Konsequenz immer einen monetären Nutzen, da eine Aktions-Reaktions-Beziehung induziert wird:

**Beispiel 1:**  
Ein Ausbau implantologischer Fähigkeiten erweitert das Leistungsangebot, steigert den Patientenzulauf und damit den Gewinn.

**Beispiel 2:**  
Eine Professionalisierung der Führungsfähigkeiten optimiert die Mitarbeiterzufriedenheit und erhöht dadurch die Arbeitsproduktivität mit der Folge einer Gewinnsteigerung.

**Beispiel 3:**  
Ein Ausbau der Kommunikationsfähigkeiten verbessert die Patientenansprache, spart Zeit und steigert die Nachfrage nach höherwertigen Angeboten als auch den Gewinn.

In Anbetracht der geschilderten Vorteile mag man versucht sein, Fortbildungsentscheidungen nach dem Motto „Viel hilft viel“ zu treffen. Doch der strategischen Bedeutung der Fortbildung kann man nur durch ein strategisches Planungsverfahren gerecht werden. In zwei Schritten wird es umgesetzt:

## Schritt 1: Am Anfang Portfolio ...

Am Anfang des Planungsverfahrens steht eine Fortbildungs-SWOT-Analyse. SWOT ist die Abkürzung für „strength“ (Stärken), „weakness“ (Schwächen), „opportunities“ (Chancen) und „threats“ (Bedrohungen). Zunächst geht es darum, den gegenwärtigen Status der zahnärztlichen und unternehmerischen Fähigkeiten zu bestimmen. Hierzu werden Stärken und Schwächen in Listenform gesammelt (Spalte 1). Anschließend wird jeder Stärke und Schwäche durch Ankreuzen danach kategorisiert (Spalten 2 und 3), ob sie eine hohe (geringe) Bedeutung (Auswirkung) für den (auf den) Praxiserfolg hat

## **kontakt:**

### **IFABS**

Homberger Straße 18  
40474 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/45 13 29  
Fax: 02 11/45 13 32  
E-Mail: ifabs@vodafone.de

### **Gegenwärtiger Fähigkeiten-Status**

<b>Stärken (1)</b>	Hohe Bedeutung für den Praxiserfolg <b>Kernstärken (2)</b>	Geringe Bedeutung für den Praxiserfolg <b>Randstärken (3)</b>
• •		
<b>Schwächen</b>	Große Auswirkung auf den Praxiserfolg <b>Kernschwächen</b>	Geringe Auswirkung auf den Praxiserfolg <b>Randschwächen</b>
• •		

Tab. 1