

# Point Seminars startet neues Kursprogramm

*In diesen Tagen erscheint das brandneue Kursprogramm der Point Seminars GmbH. Zum ersten Mal stellt Piet Troost sein Point-Team aus dem Point-Center als Referententeam vor. Das Programm konnte dadurch um hochaktuelle Themen wie Ästhetik, Endodontie und Implantologie erweitert werden.*

## | Piet Troost, Zahnarzt-Trainer

**Herr Troost, Sie sprechen in Ihrem neuen Kursprogramm vom neuen Point-Konzept. Was meinen Sie damit?**

Meine Kollegen Dr. Hubert Amschler, Dr. Harald Streit und Dr. Dr. Claus Neckel und ich entwickeln das Point-Konzept ständig weiter. Ziel ist ein umfassendes Total Quality Management, mit dem sich die Zahnärzte und Zahntechniker ab September 2005 zertifizieren lassen können. Die Philosophie von Point richtet sich dabei ausschließlich nach den Grundbedürfnissen unserer Patienten. Und diese heißen: langlebig, unsichtbar und bezahlbar.

Uns geht es nicht um „Qualität um jeden Preis“, denn damit ignoriere ich einen der wichtigsten Faktoren in der Zahnmedizin von heute und morgen: die Ökonomie. Das Point-Konzept realisiert hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen.

**Wie wollen Sie das schaffen, welche Strategien haben Sie, dies zu erreichen?**

Wir arbeiten seit vielen Jahren intensiv daran, die gesamten Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis zu verbessern. Die größten Zeitfresser befinden sich außerhalb des Patientenmundes. Aufdeck- und Abdeckzeiten der Assistenz, die Ergonomie am Behandlungsstuhl, farbcodierte Trays bis hin zur vierhändigen Techniken am Mund sind wesentliche Erfolgsfaktoren, mehr Qualität in kürzerer Zeit zu schaffen. Wir haben in verschiedenen Pilotpraxen Zeitmessungen durchgeführt. Wir wollten es zunächst selber nicht glauben, aber in einer gewöhnlichen Präparationssitzung für

eine dreigliedrige Brücke ist mit dem Point-Konzept eine Zeiteinsparung von bis zu 41% Prozent möglich. 41% Prozent! Wir erkannten allzu deutlich, dass viel Zahnärzte die Möglichkeiten einer konsequenten Praxisorganisation bei weitem nicht ausschöpfen. Diese Erkenntnisse fließen alle in unsere Point-Seminare ein, sodass der Zahnarzt sofort davon profitieren kann.

**Was sollte Ihrer Meinung nach der Zahnarzt tun, um dieselben Effekte in seiner Praxis zu erzielen?**

Einer der größten Einsparpotenziale für den Zahnarzt ist sein Diagnose- und Therapiekonzept. Allein die Umstellung auf die klassische Quadrantensanierung – im Sinne von Prof. Motsch – erspart dem Zahnarzt über 38.000 Euro pro Jahr! Das muss man sich auf der Zunge zergehen lassen. In unseren Seminaren stellen wir leider fest, dass keine drei Prozent (!) der Zahnärzte eine Vorgehensweise in Quadranten konsequent umsetzen. Hier liegt einer der größten Einsparmöglichkeiten für die Zahnarztpraxis. Doch viel wesentlicher ist der Effekt bei unseren Patienten: weniger Termine, effektivere Behandlung und vor allem ein zielorientierter Behandlungsplan.

**Was verstehen Sie unter einer zielorientierten Patientenführung genau?**

Ohne Konzept repariere ich als Zahnarzt lediglich. Die Behandlungsplanung und somit die Terminplanung werden von der



Piet Troost,  
Zahnarzt-Trainer