

Interview

Unternehmer, Erfinder, begnadeter Zahnarzt und Motivator

Im Rahmen seiner Fortbildungen begeistert der charismatische Gründer von Ultradent Products, USA, Dan Fischer, Zahnärzte mit seiner ansteckenden enthusiastischen Art und zeigt, dass der Horizont des Zahnarztes über die 32 Zähne hinausgehen sollte. Im Interview mit der DZ zeigt Dan Fischer, wie Zahnmediziner aus dem täglichen Trott herausfinden können.

Herr Dr. Fischer, Ihre Veranstaltung trägt einen durchaus provokanten Titel. Was kann aus zahnärztlicher Sicht denn wichtiger als zweiunddreißig Zähne sein?

Es ist eigentlich absolut offensichtlich, wenn wir darüber nachdenken: Es sind die Patienten. Sie sind weit wichtiger als die 32 Zähne, die sie mit sich herumtragen. Mit den Inhalten unserer Vortragsreihe wollen wir die Teilnehmer ein Stück weit daran erinnern, dass es hervorragende Menschen sind, die sich auf unserem Behandlungsstuhl befinden. Sie kommen mit fantastischen und einzigartigen Charakteren sowie den unterschiedlichsten Wünschen und Bedürfnissen zu uns. Und genau diese müssen wir uns anhören und im Rahmen der Behandlung befriedigen.

Der Frust vieler deutscher und auch im Ausland praktizierender Zahnärzte ist momentan groß. Trotzdem sind Sie der Meinung, dass Zahnärzte auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Freude an ihrem Be-

ruf haben können. Geben Sie uns bitte einen Einblick, was der Zahnarzt tun kann, um diese Freude zurückzugewinnen.

Wir leben nun mal nur einmal, und wenn wir tatsächlich in unserem Beruf kein bisschen Spaß mehr empfinden können, dann sollten wir mit Sicherheit die Branche wechseln. Aber wenn wir unseren Beruf einmal analysieren, darüber nachdenken, warum wir uns für Zahnmedizin entschieden haben, und diese Reise zurückmachen, entdecken wir unter Umständen die Antworten auf einige unserer Fragen. Auch die Fähigkeit, wie Kinder stets fragend an die Dinge unseres Alltags herangehen, kann uns dabei helfen, enthusiastisch und auch jung zu bleiben. Menschen brauchen außerdem Abwechslung und Veränderungen in ihrem Leben. Und genau diese Abwechslung sollten wir mithilfe von neuen Produkten, neuen Behandlungsmethoden oder Fortbildungen in unser Berufsleben einbinden. Etwas Neues zu tun, hilft dabei lebendig zu sein, aus dem Alltagsrott auszubrechen und diese Fröhlichkeit auch nach außen zu reflektieren.

Wenn die Patienten vom Zahnarzt begeistert sind, dann tragen sie dieses positive Gefühl aus der Praxis heraus und geben es weiter. Sie erzählen es ihren Verwandten und Freunden, und auch die werden dann neugierig sein und sich fragen, was für ein Zahnarzt seinen Patienten so viel Freude vermitteln kann – und im besten Fall kommen sie selbst in die Praxis. Das Ganze muss aber beim Zahnarzt selbst beginnen, er muss sich die positive Stimmung, den Spaß an der Arbeit bewahren und weitergeben.

Sie vertreten außerdem die Meinung, dass genau jetzt die beste Zeit ist, um Zahnarzt zu sein. Was spricht dafür und welche Argumente hören Sie immer wieder, die sie widerlegen sollen?



Dan Fischer, Ultradent Products, USA