

Dentale Fortbildung des Fachhandels

# Von A wie Abformung bis Z wie Zahnersatz- abrechnung

**Fortbildung ist ein breites und intensiv diskutiertes Thema. Unbestritten ist die zahnärztliche Fortbildung für jeden Zahnarzt, jede Zahnärztin ein wesentlicher Bestandteil der Erhaltung der fachlichen Qualifikation. Aber auch für Berufseinsteiger und das Praxisteam bietet der dentale Fachhandel ein breites Fortbildungsspektrum.**

Thomas Thiel/Offenbach

■ **Der Gesetzgeber** hat im fünften Sozialgesetzbuch, Paragraf 95d, die Pflicht zur Fortbildung für alle Vertragszahnärzte und angestellte Zahnärzte niedergeschrieben mit dem Ziel der Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung der zahnärztlichen Kompetenzen. Die Pflicht wird durch die Vorgabe konkretisiert, in einem Zeitraum von fünf Jahren 125 Fortbildungspunkte der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) nachzuweisen. Für Berufseinsteiger gilt die Fünfjahresfrist mit der Erteilung der kassenzahn-

ärztlichen Zulassung. Bei Nichterreichung der erforderlichen 125 Punkte droht Honorarkürzung, im schlimmsten Fall der Entzug der Kassenzulassung.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK), die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) haben in ihren im Jahre 2005 verabschiedeten Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung die formalen Ansprüche an Fortbildungen beschrieben. Gemäß diesen Leitsätzen ist die Fort-

bildung ein integraler Bestandteil der zahnärztlichen Tätigkeit und soll der Qualitätssicherung in der Zahnmedizin dienen.

Der dentale Fachhandel sieht die Fortbildung als einen wichtigen Baustein für den Praxiserfolg. Und damit nicht als Pflicht, sondern als selbstverpflichtend für jeden Zahnarzt. Nur wer kontinuierlich an seinen zahnmedizinischen Fähigkeiten arbeitet, Kenntnisse der betrieblichen Praxisführung verinnerlicht und umsetzt und die Fähigkeiten besitzt, den Patienten mit seinen gewachsenen Ansprüchen persönlich und individuell zu behandeln, ist für die Zukunft gut gerüstet.

Eines steht sicherlich außerhalb jeder Diskussion: Kaum ein Zahnarzt, Zahn-techniker und schon gar nicht ein Berufseinsteiger wird ohne qualifizierte Fortbildungsmaßnahmen und professioneller Unterstützung von Beginn an diesen Herausforderungen gerecht.

Der dentale Fachhandel ermöglicht Ihnen mit qualifizierten Produkt- und Informationsveranstaltungen einen Überblick über den aktuellen Stand der Technik. Sorgfältig ausgewählte Referenten bereiten alle wissenswerten Informationen auf und unterstützen Sie in Ihrer Entscheidung. Weiterführende Fortbildungen, die unabdingbar für den Betrieb von



Geräten sind, wie zum Beispiel die Erlangung der 3-D-Röntgendiagnostik Sach- und Fachkunde, sind für den Fachhandel selbstverständlich.

Des Weiteren bietet der Fachhandel für etablierte Zahnärzte, Existenzgründer und Zahntechniker Fortbildungen an, die technisch innovative und betriebswirtschaftliche Entwicklungen frühzeitig aufgreifen und die Implementierung und Einbindung in das Behandlungskonzept bzw. den betrieblichen Ablauf aufzeigen. Damit wird es möglich, wertschöpfende Vorteile frühzeitig zu nutzen. Als Synonyme für den Fortschritt stehen hier die Digitalisierung im Allgemeinen, Volumentomografie, digitale Abdrucknahme, Lasertechnologie und CAD/CAM-Technologie, wie auch das gesamte Spektrum betriebswirtschaftlicher Themen.

Auch bietet der Fachhandel Assistenten und Existenzgründern bundesweite Informationsveranstaltungen an, die die grundlegenden Themen einer Praxisgründung behandeln. Spezialisten des Fachhandels und externe Fachleute bilden ein hoch kompetentes Netzwerk von Experten, die das Projekt Existenzgründung vor Ort intensiv unterstützen. Grundsätzlich empfehlen wir allen Assistenten nicht nur die für Existenzgründer speziell entwickelten Veranstaltungen zu besuchen, sondern selektiv das breit gefächerte Fortbildungsangebot zu nutzen.

Für das Praxisteam einer Zahnarztpraxis gibt es ebenfalls eine breite Palette an Fortbildungen. Neben dem unbestrittenen fachlichen Aspekt bietet Fortbildung in diesem Bereich einen weiteren, nicht zu unterschätzenden Nutzen: Wissen und Können steigern das Selbstbewusstsein des Teams und erhöhen die Motivation. Es gilt wertschöpfende Tätigkeiten zu schulen und die individuellen Fähigkeiten auszubauen. In den Fortbildungen für das Praxisteam erweitern die Mitarbeiterinnen ihre Kenntnisse in grundlegenden Techniken und Methoden. Typische Beispiele sind das Herstellen provisorischer Kronen und Brücken oder individueller Schienen, das Schärfen von Instrumenten, das richtige Positionieren von Patienten beim Röntgen, das Anwenden moderner Bleachingverfahren und vieles mehr. In strukturierten Fortbildungen werden komplexe Inhalte verständlich dargestellt und transportiert. Beste Beispiele sind hierfür Seminarreihen zu den Themen Abrechnungen, Qualitäts-



management und Prophylaxe. Kommunikations- und Verhaltensseminare fördern den partnerschaftlichen Umgang untereinander und das patientenorientierte und sichere Auftreten der Mitarbeiter. Und weil wir in einer zunehmend globalisierten Welt leben, finden sich auch Aufbaukurse im Dental-Englisch in den Fortbildungsangeboten der Fachhändler.

Für das gesamte Praxisteam werden regelmäßig übergreifende Themen wie das Üben von Notfallmaßnahmen am kollabierenden Patienten oder das ergonomische und rückschonende Arbeiten am Behandlungsstuhl angeboten. Das gemeinsame Trainieren und Lernen stärkt den Teamgeist, auch weil in diesen Seminaren der Spaß trotz der ernsten Thematik nie zu kurz kommt.

Nutzen Sie Fortbildungen schon früh zur persönlichen Weiterentwicklung

und zum Aufbau betriebswirtschaftlicher Kompetenz. Sehen Sie Fortbildungen nicht als lästige Pflicht. Nehmen Sie das erlangte Wissen in sich auf und gestalten Sie Ihre berufliche Zukunft als Zahnarzt oder Zahnärztin eigenverantwortlich und konsequent. Auf unsere Unterstützung können Sie in jedem Fall und in jeder Phase Ihrer beruflichen Laufbahn zählen. <<

## >> KONTAKT

**Thomas Thiel**  
Pluradent GmbH & Co KG  
Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach  
Tel.: 0 69/8 29 83-1 29