

Mit Implantologie-Vorträgen in den gelungenen Dialog treten

| Dr. Norbert Mannl

Welche Effekte hat es, abends vor einem Auditorium medizinischer Laien über navigierte Implantologie zu referieren? Es dient vor allem einer gelungenen Kommunikation: Der Implantologe nimmt die Fragen und Bedürfnisse von Menschen, die sich für Zahnimplantologie interessieren, deutlicher wahr. Dr. Norbert Mannl, Zahnarzt und Implantologe aus München, schildert seine Erfahrungen. Er ist Mitglied im Netzwerk der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA), die bundesweit öffentliche Vorträge zum Thema veranstaltet.

Menschen, die über ein Zahnimplantat nachdenken, erwarten Aufklärung über alle Behandlungsvarianten: Was ist technisch möglich, wie lange ist die Behandlungsdauer und, zu guter Letzt, mit welchen Kosten ist zu rechnen? Zu diesen Fragen kommen gesammelte Erfahrungen aus dem Familien-, Freundes- und Kollegenkreis sowie teilweise undifferenzierte Eindrücke aus Schlagzeilen. Auch das Internet mit seinen mitunter spezialisierten Fachinformationen spielt eine immer größere Rolle. Vor diesem Hintergrund sucht er einen Ansprechpartner, der ihm die geltenden Faktoren benennen, einordnen und eine Auswahl für die beste Lösung darlegen kann, kurzum: der ihn gut durch den Dschungel Implantologie führt. Öffentliche Vorträge bieten einen sehr guten Weg, um diesem Bedürfnis entgegenzukommen. Will ein Implantologe zu diesem Ansprechpartner werden, muss er die „sichere Zone“ seiner Praxis verlassen, seinen sprachlichen Ausdruck überdenken und sich den unterschiedlichsten Fragen vor Publikum stellen. Betritt ein Besucher später als Patient die Praxis, ist der grundlegend über ein sehr komplexes Verfahren informiert. Das wichtigste Ziel, ein auf lange Sicht sehr guter Behandlungserfolg bei einem zufriedenen Patienten, findet so seine optimale Grundlage.

Faktor Beratungszeit

Wenn ein Patient in meiner Praxis mehr über Implantate erfahren möchte, geht bis zu einer Stunde Beratungszeit im Nu vorbei. Ich setze dafür eine Mappe ein, in der ich bisherige Arbeiten dokumentiert habe und mit standardisierten Ansichten typische Fälle darstelle.

In meinen Vorträgen von knapp einer Stunde arbeite ich mit wenigen Folien. So lässt sich besser frei referieren und das Konzentrationslevel bleibt hoch. Alle gängigen technischen Varianten der Implantologie sind exakt aufbereitet. Kommt ein Vortragsbesucher später in die Praxis, hat er zu diesem Punkt praktisch keinen Aufklärungsbedarf mehr und eine recht genaue Vorstellung von seinem Vorhaben. Als Implantologe kann ich nahezu direkt in die Diagnose einsteigen und die individuelle Situation klären. Für den Praxisablauf bedeutet das eine extreme Entlastung.

Faktor sprachlicher Ausdruck und Vortragssituation

Die Kommunikation zwischen Arzt und Patient wird oft als verbesserungswürdig kritisiert. Unabhängige Beratungsstellen schlagen Patienten vor, mit schriftlich festgehaltenen Fragen in die Praxis zu kommen, Antworten zu notieren und Begriffe zu klären. Dagegen bieten öffentliche Vorträge die Alternative, im neutralen Umfeld Fragen für viele Besucher gleichzeitig aufzugreifen.

Der wichtigste Pluspunkt ist für mich, dass die allgemeine Aufklärungsarbeit zum komplexen Thema navigierte Implantologie in einem offenen, neutralen Klima stattfindet.

Ich selbst bin bei den öffentlichen Vorträgen dazu übergegangen, auf medizinische Begriffe wie Augmentation oder Sinuslift mehr und mehr zu verzichten, und die Verfahren statt dessen vor allem durch klare, plastische Bilder und Vergleiche aus der Natur oder dem Alltagsleben zu beschreiben. Im Zweifelsfall geben Rückfragen aus dem Auditorium eindeutige Signale, wo noch Verständnislücken bestehen. Wichtig ist, dass ein Vortragsbesucher am Ende eine grundsätzliche Vorstellung von der Materie gewonnen hat. Dass diese Vorgehensweise plausibel bleibt, hat mir am eindrucklichsten ein Professor meines Staatsexamens bestätigt, ein europaweit bekannter und inzwischen emeritierter MKG-Chirurg.

Professionelles Referententraining kann beim Einstieg helfen. Man kann sich als Referent mit Stimme und Gesten reflektieren und gegebenenfalls mit fachkundiger Unterstützung trainieren. Meiner Ansicht nach sollte jedoch die eigene Authentizität absoluten Vorrang haben, um für die Zuhörer besser wahrnehmbar zu sein.

Authentizität hilft zudem, dass der Fokus auf Vortragsinhalt und auf den unterschiedlichsten Fragen des Auditoriums bleibt. So erkundigen sich Menschen mit Allergien detailliert nach der Materialverträglichkeit, andere suchen Erklärungen für schlechte Erfahrungen. Für viele steht verständlicherweise der finanzielle Aspekt im Mittelpunkt. In der Vortragsituation lege ich die durchschnittlichen Fremd- und Materialkosten sowie den Part des Implantologen mit Planung, Durchführung und Gewährleistung dar. Dagegen setze ich im Behandlungsalltag den Schwerpunkt anders, schließlich wollen meine Patienten nicht direkt ein Implantat. Sie wünschen eine Versorgung, die sie möglichst nicht spüren, sondern mit der sie gut kauen und die sie bezahlen können – also schlicht einen oder mehrere Zähne.

Fazit

Ich halte seit einigen Jahren als Referent der GZFA öffentliche Vorträge unter anderem über navigierte Zahnimplantologie. Der wichtigste Pluspunkt ist für mich, dass die allgemeine Aufklärungsarbeit zum komplexen Thema navigierte Implantologie in einem offenen, neutralen Klima stattfindet. Falls ein Besucher zugleich auf der Suche nach einem Implantologen ist, kann er mich hier – anders als im Behandlungsstuhl – zunächst aus einer gewissen, für ihn sicheren Distanz prüfen.

Betrifft ein Besucher später als Patient die Praxis und zeigt zum Vergleich einen Kostenvoranschlag im Niedrigpreisbereich, habe ich dank des Vortragsabends eine ganz andere Offenheit für Qualitätsargumente. Jetzt kann der Patient eine Preisdifferenz, die beispielsweise auf einem Qualitätsunterschied in der Laborarbeit beruht, gut nachvollziehen. Er verfügt über die Grundlage, sich für

eine hochwertige, stabile Versorgung mit einer begründeten Aussicht auf 20 Jahre Haltbarkeit zu entscheiden.

info.

Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) mit Sitz in München baut ein bundesweites interdisziplinäres Netzwerk mit Zahnärzten, Implantologen und Fachärzten auf. Derzeit betreut sie mehr als 60 Mitglieder. Mit ihren Vorträgen zum Thema navigierte Implantologie hat sie ein gefragtes Forum für potenzielle Patienten geschaffen. Das ergab eine Fragebogenaktion unter knapp 770 Besuchern. Demnach sind diese an navigierter Implantologie besonders interessiert, zwischen 50 und 70 Jahre alt und mehrheitlich mit Kronen und Brücken ausgestattet.

Die GZFA betreibt unter www.gzfa.de ein Aufklärungsportal mit monatlich bis zu 45.000 Zugriffen. Hier informiert sie umfassend über viele Aspekte der Zahngesundheit.

kontakt.

Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik mbH (GZFA)

Gollierstraße 70 D/IV
80339 München
Tel.: 0 89/58 98 80 90
E-Mail: info@gzfa.de
www.gzfa.de

autor.



Dr. med. dent. Norbert Mannl

Zahnärzte am Elisabethplatz
Gentzstraße 1
80796 München
Tel.: 0 89/27 81 77 77
E-Mail: info@dr-mannl.de
www.dr-mannl.de

Das Original

nur aus Bad Nauheim

Langzeiterfolg seit über 25 Jahren



- sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde
- kein Microspalt dank Einteiligkeit
- Ausgleich von Divergenzen durch Biegen oder Beschleifen
- minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- Plattformsitching bei Implantat mit Biegezone
- preiswert durch überschaubares Instrumentarium

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH

Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim
Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
www.bauer-implantate.de