

Die Zukunft wartet nicht

Stetige Fortbildung ist keine Freiwilligkeit

Die Zukunft wartet nicht, sagt der Volksmund. Die dentale Zukunft hat unter Stichworten wie digitale Verfahrenskette und digitale Praxis längst begonnen – glauben wir häufig, wenn wir die bunte Welt der dentalen Fachmedien besuchen. Von unbegrenzten Möglichkeiten ist hier die Rede und beeindruckende Leuchtturmprojekte belegen dies mit tollen Berichten und Bildern. Aber Hand aufs Herz: Wie sieht die Realität aus? Ist alles voll digital und sind alle Behandler/-innen sowie das gesamte Praxis- und Laborteam immer glücklich damit? Gibt es Technik, die immer reibungslos funktioniert und im Zweifelsfall von allzeit kompetenten Technikern im Handumdrehen wieder funktionstüchtig gemacht wird? Schön wäre das.

Thomas Simonis/Münster

■ In der Wirklichkeit läuft der Mensch der technischen Entwicklung hinterher.

Die digitale Revolution stellt die dentale Welt vor eine immense Herausforderung, eine Bildungsherausforderung. Industrie und Fachhandelsunternehmen investieren jährlich beachtliche Summen, um die Techniker des Dentalfachhandels auf die neuen Gerätegenerationen zu schulen, Updates für etablierte Technik bekannt zu machen und Innovationen auf eine breite Wissensbasis zu stellen. Gleiches gilt für die Kundenberater und Spezialisten des Fachhandels,

damit eine fundierte Beratung überhaupt erst möglich wird.

Und dann kommt der Tag der Wahrheit. Die Investition ist beschlossen, das Gerät wurde geliefert, angeschlossen und steht betriebsbereit in Praxis oder Labor. Wiedergilt es, Menschen fit für die Technik zu machen. Behandler, Teams und Techniker wollen informiert, geschult, trainiert und auf dem neuesten oder zumindest aktuell notwendigen Wissensstand gehalten werden. Und dieser wird immer komplexer. Wo vor Jahren medizinische oder technische Kenntnisse ausreichend

erschieden, erwarten wir heute komplexes Wissen über Funktionsweisen, Bedienung, Abrechnungsmöglichkeiten, Patientenkommunikation und vieles mehr. Die medizinische Entwicklung bleibt dabei selbstverständlich nicht stehen und Inhaber von Praxen und Labors sollen und dürfen darüber hinaus auch noch Kenntnisse in Betriebswirtschaft, Personalführung, Steuern, Recht usw. haben. Kurz: Es könnte einem Angst und Bange werden, wenn man sich vor Augen führt, dass wir diesen Entwicklungen beinahe zwangsläufig hinterherlaufen. Denn den technischen Fortschritt wird wohl niemand aufhalten und im Sinne einer immer besseren zahnmedizinischen Versorgung der Patienten wohl auch nicht aufhalten wollen. Aber was tun?

Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg

Der Dentalfachhandel hat längst reagiert. Moderne Weiterbildungsangebote zu vielfältigen zahnmedizinisch-technischen oder Abrechnungsfragstellungen und den sogenannten Soft Skills, wie beispielsweise die Patientenkommunikation, finden sich bei den großen Fachhändlern seit einigen Jahren häufig unter dem eigenen Dach wieder oder werden gemeinsam mit Partnern angeboten.



© Yuri Arcurs



Modernste Lernformen, etwa das E-Learning, wo der Lernende völlig frei von räumlichen und zeitlichen Beschränkungen ist, stehen bereits heute zur Verfügung und können jederzeit und überall genutzt werden.

Was häufig noch fehlt, ist das konkrete Bildungsziel und eine entsprechende Strategie für die richtige Entwicklung der Kenntnisse und Fähigkeiten in der einzelnen Praxis oder dem Labor – und zwar rechtzeitig. Denn was hilft es, über die digitale Verfahrenskette und ihren möglichen Einsatz in der eigenen Praxis nachzudenken, wenn die Hälfte des Teams mit dem Begriff der digitalen Abformung nichts anzufangen weiß. Das Ende vom Lied sind schlimmstenfalls hohe Schulungs- und Standkosten, wenn Geräte bereits in der Praxis stehen, weil sich das Team aus Unkenntnis und daher häufig auch aus Angst gegen Schulung und Einsatz der neuen Technologie sperrt. Das kann schnell teuer werden.

Auch punktuelle Weiterbildung ohne Plan und Ziel – je nach dem aktuellen Angebot in der Nähe und weil „man ja

schon immer mal wissen wollte, wie das so funktioniert ...“ hilft nicht weiter. Im Grunde wissen wir das auch alle. Aber verhalten wir uns auch dementsprechend?

Es gilt also, Mitarbeiter frühzeitig zu schulen, zu informieren und so in Entwicklungsprozesse des eigenen Unternehmens einzubinden. Denn gut über Vorteile und Möglichkeiten informiert wird sogar mancher Fortschrittsskeptiker zum motivierten Anwender.

Fortbildung ist Chefsache

Die entscheidende Frage lautet also schlicht: Wo bin ich und wo will ich mit meinem Unternehmen hin? Aus der Antwort leitet sich dann auch recht klar der Fortbildungsbedarf in der eigenen Praxis, dem eigenen Labor und vor allem der eigenen Person ab.

Die entsprechenden Bildungsangebote stellt der Dentalfachhandel bereits heute zur Verfügung – und einen kompetenten Ansprechpartner für die Diskussion der gerade genannten Frage auch.

Beides gilt es aber in Anspruch zu nehmen.

Ob im Gespräch mit dem Außendienstmitarbeiter oder sogar mit einem Praxiscoach, der gezielt eine Fortbildungsstrategie aus der Unternehmensstrategie entwickeln hilft – entscheidend ist das Bewusstsein, dass stetige Fortbildung mehr denn je unumgänglich ist, um mit der Entwicklung Schritt zu halten. Darum ist und bleibt Fortbildung Chefsache, auch wenn sich dieser vom Fachhandel helfen lassen kann. <<

>> KONTAKT

NWD Gruppe

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstr. 21

48153 Münster

Tel.: 0251 7607-0

Fax: 0251 7607-240

E-Mail: thomas.simonis@nwdent.de

www.nwd.de

