

Fortbildung sorgt für gute Zukunftsaussichten

| Christian Henrici

„Wer nicht fragt, bleibt dumm“ – so argumentierten schon unsere Großmütter. Im übertragenen Sinne gilt dies auch für niedergelassene Zahnärzte. Denn wer heute eine eigene Praxis betreibt, muss sich vielen Herausforderungen stellen, die sich zudem ständig ändern.



Ein Zahnarzt, der die Abläufe in seiner Praxis nicht ständig „hinterfragt“, bleibt vielleicht nicht dumm, muss aber langfristig mit erheblichen Schwierigkeiten rechnen. In Zeiten von zunehmend mehr Auflagen durch den Gesetzgeber und steigendem Konkurrenzkampf gewinnen im beruflichen Alltag von Praxischefs Themen an Bedeutung, die weit über fachliche Kompetenz hinausgehen. Denn die erfolgreiche Entwicklung einer Zahnarztpraxis erfordert auch Kenntnisse in Betriebswirtschaft, Marketing, Personalführung oder Kommunikation. Dieses Wissen vermittelt aber immer noch keine zahnmedizinische

Fakultät in Deutschland, sodass der Schritt in die Selbstständigkeit meist dem viel zitierten Sprung ins kalte Wasser gleicht. Was dem Zahnarzt bleibt, ist die Möglichkeit, sich selbst und sein Team fortzubilden. Doch auch wenn immer mehr Zahnärzte die Notwendigkeit sehen, ihr unternehmerisches Wissen zu vertiefen oder in gut ausgebildetes Personal zu investieren, sind es oft die im Alltag verhafteten Schwierigkeiten wie Zeitmangel, die die guten Vorsätze im Ansatz stagnieren lassen. Anbieter wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH kommen ihrer Zielgruppe deshalb entgegen. Mit dem Konzept „OPTI on Tour“ bietet die

Dampsoft-Tochter im Herbst ein breit gefächertes Programm an Fortbildungsveranstaltungen in 14 verschiedenen Städten. Auf diese Weise soll Praxen die Hemmschwelle langer Anfahrtswege genommen werden.

Das Praxisprofil schärfen

Die Bandbreite der Fortbildungsmöglichkeiten für Zahnärzte und Praxismitarbeiter ist groß. Ein immer wieder unterschätzter und deshalb oft vernachlässigter Bereich ist der der Außendarstellung. Grundsätzlich haben Zahnärzte vielfältige Möglichkeiten, herauszustellen, was ihre Praxis von anderen unterscheidet und ihre Philosophie zu einer Marke zu machen. Dennoch haben viele Berührungspunkte, was dieses Thema betrifft. Dabei hat Praxismarketing nichts mit marktschreierischen Werbefloskeln zu tun, sondern vielmehr damit, das eigene Profil zu schärfen und so einen einheitlichen Wiedererkennungswert zu schaffen. Auch in diesem Bereich gibt es Möglichkeiten der Fortbildung. Sinnvolle Kurse sollten beispielsweise Strategien zur Patientenfindung und Bindung vorstellen oder die Vorteile des Empfehlungsmarketings durch die eigenen Patienten aufzeigen. Wichtig sind aber auch die Möglichkeiten und Grenzen durch die rechtlichen Vorgaben, was Marketingmaßnahmen von Medizinern betrifft. Ebenfalls relevant für diesen Bereich sind Logoentwicklung, Praxiswebsite oder eine Präsenz in den sozialen Netzwerken.

Ein Punkt, der ebenfalls nicht unterschätzt werden sollte, ist die Rolle, die das Praxisteam für Außenwirkung und Marketing spielt. Wer also seine Kenntnisse in Personalführung vertieft oder seine Mitarbeiter generell fortbildet, geht immer in die richtige Richtung.

Dokumentation und Hygiene

Eng verbunden sind die Bereiche Qualitätsmanagement und Hygiene. Diese Themen, die eigentlich nie an Aktualität verlieren, stehen aktuell besonders häufig im Blickpunkt. Viele Bundesländer verstärken sich mit Inspektoren, um möglichst flächendeckend Zahnarztpraxen überprüfen zu können. Diese „Praxisbegehungen“ erzeugen in der Branche Unbehagen, das meist aus Unsicherheit resultiert, denn kaum ein niedergelassener Zahnarzt ist wirklich gut genug informiert, was ihn und sein Team bei einer Begehung erwartet. Diese Ängste können leicht ausgeräumt werden, denn auch hier ist eine gute Vorbereitung möglich, beispielsweise durch Kurse, die Zimmer für Zimmer die unterschiedlichen Anforderungen des Prüfers für Hygiene und Dokumentation in den Praxisräumen vermitteln. Wer bereits über ein transparentes und effektives QM-System verfügt, hat es generell leichter, eine Begehung erfolgreich zu meistern. Nicht nur deswegen lohnt sich eine Fortbildung zum Thema Qualitätsmanagement. Expertenwissen eröffnet Zahnärzten die Möglichkeit, persönlichen Nutzen aus einem gelebten QM-System zu ziehen und die Praxis so kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Aktiv den Praxiserfolg steuern

Als Praxischef muss der Zahnarzt ein Ziel vor Augen haben, um seine Lebensgrundlage fachlich und wirtschaftlich weiterzuentwickeln. Denn nur, wenn er das Steuer auch für sein Team sichtbar unter Kontrolle hat, kann auch das Personal sich mit ganzer Kraft für den Erfolg der Praxis einsetzen.

Moderne Software macht es Praxischefs heute leichter denn je, zu überprüfen, ob man sich noch „auf Kurs“ befindet oder von den eigenen Zielvorgaben schon meilenweit abweicht. So kann eine Weiterbildung zum Thema „Professionelle Steuerung“ anhand

eines entsprechenden Programms aufzeigen, wo dem Zahnarzt Umsätze verloren gehen. Die Auslastung des Terminbuchs kann dabei ebenso relevant sein wie die erreichten Stundensätze in der Prophylaxe oder wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Dieser Bereich ist wiederum mit der karteikartenlosen Patientenverwaltung verknüpft. Eine Fortbildung in diesem Bereich schafft ein geschärftes Bewusstsein des Teams für die Vorteile der elektronischen Patientenakte, die weit über den Abbau von Papierbergen hinausreichen. Ein umfassendes Seminar vermittelt beispielsweise auch die Möglichkeit, mit einer karteikartenlosen Patientenverwaltung rechtssicher zu dokumentieren oder Patienten zu kategorisieren. Vorstellbar ist eine Kennzeichnung von Patienten, die für ein Angebot von Zusatzleistungen wie Bleaching, anspruchsvolle Versorgungen oder ein engmaschigeres Recall-System bei der Prophylaxe infrage kommen.

Die Möglichkeiten, sich als Chef weiterzubilden oder in die Fortbildung seines Teams zu investieren, sind also vielfältig und oft miteinander vernetzt. Fest steht aber eines: Wer das Thema vernachlässigt, verpasst eine Chance, die Praxis weiterzubringen und das Team enger an sich zu binden.



Christian Henrici
Infos zum Autor



OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de



Alles, was gesunde Zähne brauchen:

Ihr Partner für die Profi-Prophylaxe mit

- über 2.000 Prophylaxe-Artikel in zu fairen Preisen
- attraktiven Superangeboten
- 24-Stunden-Bestellservice
- einem Blitz-Lieferservice

Gleich den aktuellen Katalog bestellen unter

08102-7772888
oder info@dentocare.de

Auch im Online-Shop:
www.dentocare.de

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Pöcherheimer Straße 4a
89635 Höhenkirchen