

Für die meisten Patienten ist der Gang zum Zahnarzt ein eher unangenehmes Ereignis. Das ist vor allem deswegen so, weil er diesen nicht regelmäßig antritt, sondern in der Regel erst, wenn es im Grunde schon zu spät ist. Also das Kind auf gut Deutsch bereits in den Brunnen gefallen ist. Dabei lassen sich die am häufigsten auftretenden Zahnbett-Erkrankungen wie Karies, Gingivitis oder auch Parodontitis schon früh erkennen und man kann ihnen rechtzeitig entgegenwirken.



Prävention als Praxiskonzept

Autorin: Bianca Beck

Der regelmäßige Zahnarztbesuch bleibt bei den meisten Patienten jedoch noch aus. Das liegt allerdings nicht nur am Patienten selber, sondern auch an den Zahnarztpraxen. Diese sind noch viel zu selten auf Prävention eingestellt und mehr auf Restauration eingerichtet. Entscheidet sich eine Praxis dafür, der Prävention mehr Aufmerksamkeit zuzuschicken, ist dies ein ganzheitliches Projekt. Denn das gesamte Team ist davon betroffen. Prävention heißt nämlich vor allem, dass der Patient „im Auge behalten“ wird und in einem regelmäßigen Rhythmus Termine mit ihm vereinbart werden. Hierzu bedarf es der Teilnahme aller Mitarbeiter und auch aller Bereiche: dem zahnärztlichen Bereich sowie dem Prophylaxebereich. Im Folgenden wird näher auf die Bedeutung des Praxiskonzeptes für die Prävention eingegangen und kurz dargelegt, wie ein solches Konzept im Kern aufgebaut sein sollte.

Wissen nicht für sich behalten

Wenn man von Prävention im zahnmedizinischen Bereich spricht, kommt einem wohl zunächst der Gedanke der medizinischen Prävention. Eine Erkrankung im Mundraum muss verhindert werden. Hierzu bedarf es eines ausgereiften medizinischen Wissens, vor allem um eine korrekte Befundaufnahme im

Zuge der Diagnostik zu stellen und eine entsprechende Behandlung ein- und anzuleiten. Auch der zunehmend bedeutsame Bereich der Prophylaxe wird sicherlich mit dem Stichwort Prävention verknüpft. Jene Konnotationen sind zweifelsohne nicht von der Hand zu weisen und spielen eine wichtige Rolle. Jedoch bringt das beste Wissen um die Diagnose einer Erkrankung nichts, wenn der Patient nicht zu seinem Termin erscheint. Was hilft die Kenntnis darüber, dass die häusliche Mundhygiene und regelmäßige Zahnarztbesuche die beste Prävention sind, wenn dies dem Patienten nicht ausreichend vermittelt werden kann. Wie auch, wenn dieser nur einmal im Jahr zur Kontrolluntersuchung kommt. Die aufgeführten Beispiele machen deutlich, dass es um mehr geht als die Behandlung selbst. Es geht darum, ein ganzheitliches Konzept zu haben, welches sich von der Begrüßung des Patienten am Empfang über die Behandlung bis zur Vereinbarung eines weiteren Termins erstreckt – und das über das gesamte Jahr hinweg. Alle diese Bereiche und auch die vielen, die noch dazwischen liegen, bilden zusammengenommen ein Konzept: das Praxiskonzept. Sie greifen, bildlich dargestellt, wie Zahnräder ineinander und tun sie das richtig, wird den Patienten die bestmögliche Prävention geboten: Eine Praxis, die weiß was sie tut.

Alte Strukturen überdenken

Leider ist dies viel zu selten der Fall. Man möchte es nicht gerne glauben, doch vielen Zahnarztpraxen ist der Begriff Praxiskonzept fremd. Der häufigste Grund hierfür ist, dass sie in veralteten Strukturen verharren. Das ändert sich auch nicht, wenn sie von jungen Zahnmedizinern übernommen werden. Diese treten viel zu oft in die Fußstapfen des Vorgängers. Frei nach dem Motto „Never change a running system“? Inwiefern es sich um ein funktionierendes und vor allem effektives System gehandelt hat, wird dabei selten berücksichtigt. Ein großer Fehler! In der Welt der Zahnmedizin hat sich heute nämlich nicht nur medizinisch einiges geändert, auch in der Organisation hat es viele Fortschritte gegeben. Geschweige denn die wachsenden Ansprüche der Patienten. Umso bedenklicher ist es, dass den jungen Medizinern davon in der Ausbildung wenig bis gar nichts vermittelt wird. Die Lehre von medizinischem Wissen ist zweifelsohne eine exzellente, jedoch fehlt es am Ende des Studiums fast komplett an unternehmerischen Kompetenzen. Doch die braucht ein Praxisbesitzer heute, denn er leitet ein kleines Unternehmen. Das führt häufig zu Situationen, in denen sich Zahn-

ärzte überfordert fühlen. Einerseits wollen sie ihren Patienten die beste medizinische Versorgung zukommen lassen und auf dem Laufenden bleiben, andererseits müssen sie sich aber auch dem „Papierkram“, der Organisation der Praxis und der Mitarbeiterführung widmen, ohne hiervon einen blassen Schimmer zu haben. Der Besuch von entsprechenden Seminaren ist ein gut gemeintes Unterfangen, ändert jedoch meistens nichts, da die Implementierung des Gelernten vor Ort an zu vielen Hindernissen scheitert. Es folgt Resignation und das Verharren in den bereits genannten veralteten Strukturen. Hierbei hat der Arzt zwar häufig das Gefühl, dass es noch versteckte Ressourcen gibt, kann jene allerdings nicht fassen. Dafür gibt es verschiedene Gründe: 1. Viele Praxisbesitzer wissen nichts von externen Unternehmensberatungen, 2. Sie denken, dass sie schon alleine klarkommen, immerhin haben sie Zahnmedizin studiert oder 3. Sie wollen sich nicht eingestehen, dass etwas in der Praxis schief läuft.

Schwarzwälder Kirschtorte und „Der Wald, den man vor lauter Bäumen nicht mehr sieht“

Die Gründe für eine mangelnde Bereitschaft sind also vielfältig, die Folgen bleiben jedoch die gleichen. Mangelnde Effizienz, Unzufriedenheit der Mitarbeiter, des Zahnarztes und zu guter Letzt immer häufiger auch der Patienten. Wie einfach dem entgegengewirkt werden kann, zeigt die Erfahrung einer Unternehmensberatung wie beck+co. Die Bereitschaft der Kunden, etwas ändern zu wollen, ist hierbei essenziell. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, zu betonen, dass eine rein wirtschaftliche Beratung von geringem Nutzen ist. Es bedarf eines umfangreicheren Ansatzes, welcher alle Bereiche umfasst. Man könnte es mit dem Unterfangen, einen Kuchen zu backen, vergleichen. Wer würde sich daran machen, eine Schwarzwälder Kirschtorte zuzubereiten, ohne ein geeignetes Rezept hierfür vorliegen zu haben. So ist es auch mit dem Praxiskonzept und der damit verbundenen Prävention. Nicht nur

das Mehl muss richtig dosiert und eingesetzt werden, sondern auch die Butter. Nun können wohl die wenigsten eine solch aufwendige Torte ohne Anleitung backen. Oma oder Mutttern muss es uns meistens erst einmal zeigen. So verhält es sich auch mit der Zahnarztpraxis. Doch das sehen, wie bereits angeführt, viele Zahnärzte nicht so. Verwunderlich, wo es doch gang und gäbe ist, dass von großen bis kleinen Unternehmen externe Beratungsfirmen eingesetzt werden. Das zeugt von der Einsicht, dass der eigene Blick auf die Dinge oft getrübt ist: „Man sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr.“ ◀

kontakt

beck+co.
marketing.coaching.training
Untergasse 48
55590 Meisenheim
Tel.: 06753 124800
kontakt@beckundco.info

Bianca Beck
[Infos zum Autorin]



ANZEIGE

PEELVUE⁺

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



- ✓ **Validierungssystem: Validierungsanleitung, Validierungsplan und Schließ-Validatoren, die die exakte Klebeposition der Verschlusslasche aufzeigen**
- ✓ **Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2**
- ✓ **Erfüllt die RKI Anforderungen**

DUX Dental
Zonnebaan 14
NL-3542 EC Utrecht
The Netherlands
Tel. +(31) 30 241 0924
Fax +(31) 30 241 0054
Email: info@dux-dental.com
www.dux-dental.com

Gratis Probepackung und Validierungsanleitung anfragen:
info@dux-dental.com

