

Theoretisierung?, nein danke!

Ein Interview mit Prof. Dr. Johannes Einwag, Fortbildungsreferent, und Dr. Bernd Stoll, Mitarbeiterreferent, Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg, über die neuen, praktisch ausgerichteten Fortbildungsmöglichkeiten zur „DH Professional“ und „Dentalen Fachwirtin“.



Abb. 1: Die Vertreterversammlung der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg setzte bewusst die Einführung zweier neuer Weiterbildungsmöglichkeiten dem Trend der zunehmenden Theoretisierung der Aus- und Fortbildung entgegen. – **Abb. 2:** Dr. Bernd Stoll (l.), Mitarbeiterreferent der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg, und Prof. Dr. Johannes Einwag, Fortbildungsreferent der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg.

Nach mehrjähriger Vorbereitungszeit gibt es ab diesem Jahr in Baden-Württemberg den/die „DH Professional“ als neuen Fortbildungsmeilenstein – wie kam es dazu?

Prof. Dr. Johannes Einwag: Die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg hat seit Einführung der ZMF 1974 immer wieder innovative Konzepte zur Stärkung der Attraktivität des Berufsbildes der Zahnarzhelferin/Zahnmedizinischen Fachangestellten vorgelegt, z.B. mit der Etablierung der Aufstiegsfortbildung zur Dentalhygienikerin in Deutschland. Derartige Konzepte werden regelmäßig auf Kompatibilität mit den fachlichen,

wicklung im Interesse des Patientenschutzes nicht für zielführend und setzen diesem Trend ganz bewusst die Einführung der Aufstiegsfortbildung zur „DH Professional“ entgegen. Im Interesse des Patienten wird im Zuge der inhaltlichen Neubeschreibung der bisherigen DH-Fortbildung in Baden-Württemberg auf der Basis einer qualifizierten theoretischen Ausbildung jetzt verstärkt auch die praktische und kommunikative Kompetenz der Mitarbeiter geschult.

Auch den „Dentalen Fachwirt“ haben Sie als neue Weiterbildungsoption ins Leben gerufen – was erhoffen Sie sich davon?

lich, dass die Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter nicht nur im Bereich der Assistenz, sondern auch im Bereich der Praxisorganisation und -verwaltung sowie im Praxismanagement ständig gestiegen sind. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärkt fortsetzen. Die neue Fortbildungsmöglichkeit vermittelt deshalb zusätzlich zu operativen Kenntnissen eine strategische Handlungskompetenz für die praktische Anwendung in der Zahnarztpraxis.

Welchen Mehrwert bieten diese neuen Abschlüsse?

Stoll: Der Mehrwert lässt sich auf verschiedenen Ebenen beobachten.

zienz eine höhere betriebliche Wertschöpfung. Durch die höhere berufliche und gesellschaftliche Anerkennung ohne Etikettenschwindel ergibt sich letztendlich auch ein Mehrwert für die Mitarbeiter, von denen vermehrt eigenverantwortliches Arbeiten gewünscht wird.

Zusätzlich haben Sie, erstmalig in der Bundesrepublik Deutschland, aktualisierte, mit den Vorgaben des Deutschen Qualifikationsrahmens für lebenslanges Lernen (DQR) und des EQF (European Qualifications Framework) kompatible Fortbildungsordnungen für sämtliche Aufstiegsfortbildungen erlassen. Können Sie uns das mehr als 400 Seiten starke Richtlinienpaket kurz zusammenfassen?

Einwag: Der in acht Niveaus eingeteilte DQR ist ein Instrument zur Einordnung der Qualifikationen des deutschen Bildungssystems. Er soll zum einen die Orientierung innerhalb Deutschlands erleichtern und zum anderen zur Vergleichbarkeit deutscher Qualifikationen in Europa beitragen.

Der DQR ist mit Wirkung vom 1. Mai 2013 in Kraft getreten. Die Musterfortbildungsordnung der Bundes Zahnärztekammer sowie die Fortbildungsordnungen der Landes Zahnärztekammern wurden aber bereits früher verabschiedet. Folglich müssen sowohl die Musterfortbildungsordnungen der BZÄK wie auch der Landes Zahnärztekammern erst angepasst werden, bevor überhaupt eine „Verortung“ der einzelnen Berufsbilder bzw. der darauf aufbauenden Qualifikationen im DQR möglich ist.

Stoll: Auf Bundes- wie auf Landesebene Baden-Württemberg wurden hierfür die erforderlichen Vorarbeiten geleistet und mithin die Weichen gestellt, um die nunmehr vorliegenden Ordnungen in moderner Darstellung handlungsorientiert und aktuell zu beschreiben. Das Niveau einer Qualifikation wird hierbei durch Kompetenzen in Form von Lernergebnissen auf fachlichen und personalen Ebenen

beschrieben. Alljährlich zum 1. August erfolgt eine Aktualisierung der „Liste der zugeordneten Qualifikationen“.

Für die Zahnmedizin verortet ist bisher die ZFA (auf Level 4). ZMP/ZMF/ZMV sollen – entsprechend der Kompetenzbeschreibung – auf Level 5, die „DH Professional“ sowie der „Dentale Fachwirt“ auf Level 6 verortet werden.

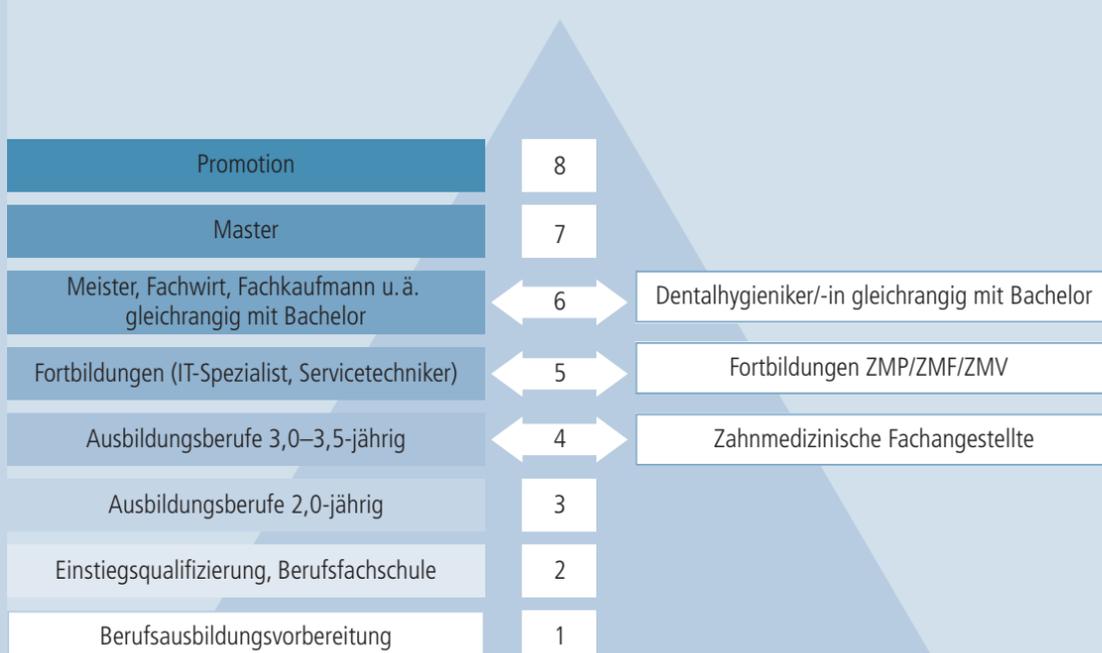
Wie können sich die neuen Weiterbildungsoptionen an kommende Veränderungen des Berufsfeldes anpassen?

Einwag: In Baden-Württemberg haben wir mit der Aufstiegsfortbildung ein ideales Werkzeug geschaffen, das es uns ermöglicht, in kürzester Zeit auf Veränderungen zu reagieren. Es ist zeitnah möglich, dass, wenn nötig, Module geändert, gestrichen oder ergänzt werden. Ausbildung kann das im Gegensatz dazu nicht leisten! Die Aufstiegsfortbildung ist eine Stufenfortbildung, in der jederzeit ein Ein- oder Ausstieg möglich ist.

Gerade für die Attraktivität eines überwiegend „Frauenberufes“ ist essenziell, dass die Fortbildung auch bezogen auf „Babypausen“ o. Ä. problemlos ist und jeder auch nach mehreren Jahren direkt wieder ins Berufsleben einsteigen kann. Dies wird durch kompakte Module erreicht, die auf einen bestehenden Wissensblock aufgesetzt werden, ohne dass ein kompletter Studiengang neu absolviert werden muss.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

Deutscher Qualifikationsrahmen



gesellschaftlichen und gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen überprüft und ggf. optimiert.

In diesem Zusammenhang registrieren wir seit einiger Zeit eine zunehmende Theoretisierung der Ausbildung/Fortbildung, die unter dem Etikett „Akademisierung“ vermarktet wird. Wir halten diese Ent-

Dr. Bernd Stoll: Wir möchten allen ZMV in Baden-Württemberg eine weitere Aufstiegsfortbildung ermöglichen. Hier sollten wir für die Zukunft vordenken. So wie wir die DH in der Dentallandschaft implementiert haben, wird die „Dentale Fachwirtin“ ihre Berechtigung in den Praxen finden. Es ist offensicht-

Für die Patienten wirkt es sich positiv aus, von hoch qualifizierten Mitarbeitern betreut zu werden. In der Praxis erfolgt eine Entlastung des Chefs, denn qualifizierte Mitarbeiter verbessern das Niveau der Praxen und ermöglichen durch Ausweitung der Delegationsmöglichkeiten und Verbesserung der Effi-

Infos zum Autor

Kontakt
Prof. Dr. Johannes Einwag
 Zahnmedizinisches Fortbildungszentrum (ZFZ)
 Herdweg 50
 70174 Stuttgart
 Tel.: +49 711 2271-616
 Fax: +49 711 2271-641
 j.einwag@zfz-stuttgart.de

Perfektes Hygienemanagement

Hilfreiche Tipps zur Instrumentenaufbereitung vom Experten.

Wer die Gesundheit anderer zu seinem Beruf macht, trägt eine große Verantwortung. Kommisslose Hygiene gehört deshalb in jeder gut geführten Praxis zum Standard und wird von den zuständigen Behörden im Rahmen einer Praxisbegehung auch gezielt geprüft. Komet hilft auf unterschiedliche Weise, die Vorgaben korrekt umzusetzen, damit sich ein Team rundum auf der sicheren Seite fühlen kann.

Es ist selbstredend, dass unangekündigte offizielle Praxisbegehungen nicht sonderlich beliebt sind: Niemand lässt sich gerne bei der Arbeit auf die Finger schauen, und vielleicht schwingt auch eine gewisse Verunsicherung mit. Machen wir hier auch alles richtig?

übrigens auch Bestandteil des praktischen Komplettpaketes, das Komet gerne mit allen relevanten Unterlagen für die Aufbereitung versendet. Ganz druckfrisch ist außerdem die 20-seitige Broschüre zum Instrumentenmanagement. Sie fasst in sechs anschaulichen Kapiteln zusammen, was hygienisch korrekt aufgestellte Praxen benötigen – vom kombinierten Reinigungs- und Desinfektionsmittel bis hin zum Spüladapter.

Praktisch kostenlos

Das Material kann über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden. Grundsätzlich lässt Komet seine Kunden nie mit dem Produkt „allein“: Es ist immer an wertvolle Zusatzinformationen geknüpft, wie Gebrauchsanweisung, Broschüre, Produktinformation, Video und Fachberichte. Auch über die Homepage können die 3.500 Qualitätsprodukte optimal eingesehen und besser verstanden werden – von der korrekten Anwendung, über Systemzusammenhänge bis hin zur Abrechnung. Intuitiv gelangt man zu diesen geballten Zusatzinformationen. Dies zeigt, dass Komet nicht nur innovativer Erfinder und Hersteller ist, sondern mit seinen Serviceleistungen einen unschätzbaren Mehrwert bietet, der hinter jedem einzelnen Produkt steckt. ■

Der Frage muss sich ein Team stellen und darf dabei den Kopf nicht in den Sand stecken. Die Anforderungen der Prüfer sind breit gefächert und beziehen sich vorzugsweise auf Dokumentation und Hygienemanagement.

Doch besonders bei der Instrumentenaufbereitung und Aufbewahrung kann man schon mal den Überblick verlieren: Wie lauten die aktuellen Richtlinien des Robert Koch-Institutes, was ist kritisch/semikritisch, welche Aufbereitungsregeln gelten für Schall- und Ultraschallspitzen, welche Einwirkzeiten wirken bei welchen Konzentrationen, wie steht es speziell um Trepanbohrer und innengekühlte Instrumente? Da klingeln der Hygienebeauftragten der Praxis schon mal die Ohren!

Hilfreiches Druckmaterial

Hinter jedem Produkt von Komet steckt immer praktischer Lesestoff. So bietet Komet z. B. umfangreiche Herstellerinformationen, die in Anlehnung an die RKI-Richtlinien entstanden sind und auf einer Reinigungs- und Sterilisationsvalidierung beruhen, die ein unabhängiges Institut durchgeführt hat. Hilfreich ist auch ein Aufbereitungsposter, das als praktische „Eselsbrücke“ den Hygieneraum schmücken kann und die wichtigsten Informationen auf einen Blick liefert. Das Poster ist

Mit dem Komet Kompass zum richtlinienkonformen Instrumentenmanagement.



Infos zum Unternehmen

Kontakt

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5261 701-700
www.kometdental.de



TePe®

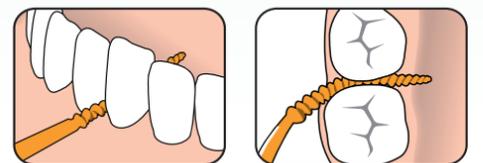
Jederzeit und überall:

TePe EasyPick™

Die einfache und effiziente Lösung zur Reinigung der Interdentalräume für unterwegs und zwischendurch. Für ein frisches und sauberes Gefühl.



- Lange und effektive Reinigungsfläche mit umlaufenden Silikonlamellen
- Sanft zum Zahnfleisch, schonend für die Zähne
- Biegsam und stabil
- In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt



TePe EasyPick™
Gewinner des



reddot award 2016
winner

www.tepe.com

Erfahrungstausch

BZÄK und KZBV unterstützen mit Berichtssystem.



Die Zahnärzteschaft setzt zur Qualitätssicherung der Behandlung unter anderem auf das Berichts- und Lernsystem „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“, das dabei hilft, unerwünschte Ereignisse zu vermeiden. Darauf verweist die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) anlässlich der aktuellen Behandlungsfehlerstatistik der Medizinischen Dienste der Krankenversicherung (MDK), in der die Bedeutung einer gezielten Strategie zur Fehlervermeidung betont wurde.

Seit 2011 können sich Zahnärzte in dem Pilotprojekt der BZÄK „Jeder Zahn zählt!“ anonym über unerwünschte Ereignisse aus ihrem Praxisalltag austauschen. Anfang 2016 wurde das System unter dem Namen „CIRS dent – Jeder Zahn zählt!“ (www.cirsdent-jzz.de) von BZÄK und

KZBV gemeinsam auf eine breite Basis gestellt. Es wurde kürzlich auf einer Pressekonferenz der Öffentlichkeit vorgestellt.

„Mittels ‚CIRS dent – Jeder Zahn zählt!‘ können Zahnärzte gegenseitig von ihren Erfahrungen profitieren. Der Zuspruch seit dem Neustart ist hoch und wir ermuntern weitere Kollegen, durch eine Beteiligung einen aktiven Beitrag zur Patientensicherheit zu leisten“, erklärt Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer.

In der Zahnmedizin gibt es jährlich rund 90 Millionen Behandlungsfälle allein bei Patienten der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) – Zahnärzte sind die mit am häufigsten aufgesuchten Ärzte. Unabhängig von den im MDK-Report ausgewiesenen Behandlungsfehlern, arbeitet die Zahnärzteschaft an einer weiteren Verbesserung der Behandlungsqualität – denn jeder unzufriedene Patient ist einer zu viel. „Der zahnärztliche Berufsstand lebt damit eine positive Fehlerkultur: wenn schon unerwünschte Ereignisse passieren, sollen zumindest die Kollegen die Chance haben, daraus zu lernen“, so Engel. ■

Quelle: BZÄK

Keine Beziehung von Dauer

Neue Studie klärt, warum Patienten den Zahnarzt wechseln.

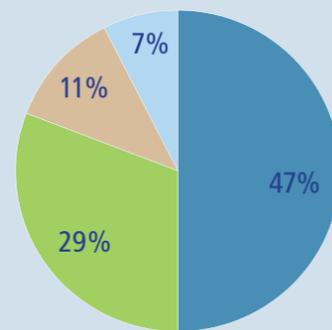
Die Betreiber der unabhängigen zahnmedizinischen Onlineplattform *kosten-beim-zahnarzt.de* haben jetzt die Gründe für einen Zahnarztwechsel erforscht. Sie befragten dafür mehr als 1.300 Patienten.

Laut der Umfrage wechseln drei Viertel der Patienten wortlos und aufgrund nicht zufriedenstellender Behandlung ihren Zahnarzt. Die Ergebnisse variieren dabei zwischen Männern und Frauen nur geringfügig. Demnach hat die Mehrheit von 73 Prozent aller befragten Personen mindestens zweimal oder bereits mehrmals den Zahnarzt gewechselt.

47 Prozent wechselten den Zahnarzt, weil sie mit der letzten Behandlung unzufrieden waren. Nur die wenigsten (11 Prozent) wechselten aus Kostengründen. Auch längere Wartezeiten stellten keinen triftigen Grund zum Praxiswechsel dar (nur 7 Prozent). Stattdessen hatte knapp ein Drittel (29 Prozent) nach der Behandlung den Eindruck, dass der Zahnarzt nicht kompetent genug war, und suchte deshalb eine neue Praxis auf. ■

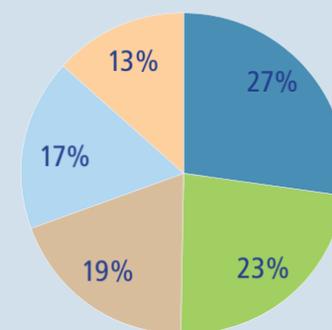
Quelle: ZWP online

Warum wechseln Patienten den Zahnarzt?



Grund für den Zahnarztwechsel

- mit der letzten Behandlung unzufrieden
- schien mir nicht kompetent genug
- war mir einfach zu teuer
- zu lange Wartezeiten



Anzahl der Zahnarztwechsel

- 1-mal
- bestimmt mehr als 5-mal
- ungefähr 2-mal
- ungefähr 3-mal
- ungefähr 4-mal

© kosten-beim-zahnarzt.de

Healing Architecture

Wie Umgebung und Ambiente den Heilungsprozess beeinflussen.

Ziel der sogenannten „Healing Architecture“ ist, das räumliche Umfeld so zu gestalten, dass es zum Wohlbefinden des Menschen beiträgt. Umgebung und Ambiente sollen den Heilungsprozess unterstützen. Dass dieses Konzept aufgeht, belegen nicht nur neurowissenschaftliche Studien, sondern auch Forschungsprojekte an der TU Berlin.^{1,2}

Faktoren wie harmonisches Design, Licht, Farbe, Geräusche, Gerüche, Pflanzen, Lärm und Temperatur treiben im Zuge des Genesungsprozesses die beschleunigte Regeneration des Patienten voran. Kurz gefasst: Fühlt sich der Patient rundum wohl, ist er einer Behandlung gegenüber „mental und emotional“ aufgeschlossener. Die Methode greift auch eine Berliner Zahnarztpraxis erfolgreich auf.

Längst sind die Zeiten des starren Praxisdesigns vorbei. Heute ist beispielsweise ein freundlich eingerichteter Willkommensbereich für Patienten genauso wichtig, wie gut geschultes Personal. Eine Berliner Praxis hat diesen Trend bereits vor langer Zeit aufgegriffen und alte Denkweisen hinsichtlich des Patientenmanagements und der Praxisausstattung über Bord geworfen. Betritt man

die Berliner Zahnarztpraxis KU64, möchte man sich einfach nur niederlassen und ein Getränk bestellen. Wer jedoch den Barmann sucht, wird enttäuscht werden. Denn statt Gin Tonic heißt es: „Herzlich willkommen!“ Inspiriert von Dünen, erklärt der Praxisinhaber gegenüber der Süddeutschen Zeitung, dass er sich bei der Gestaltung dieses Bereiches vom mediterranen Flair habe beeindruckt lassen.



Die anmutende orangefarbene Designexplosion, die einem Raumschiff gleicht, zaubert bereits beim Übertreten der Türschwelle Patienten ein Lächeln oder Staunen in das

Gesicht. Und genau hier beginnt der Prozess der „Healing Architecture“. Denn Farben, Form, Material und Licht wirken direkt auf den Körper ein und be-



wirken ein Entspannen des Patienten – bei Zahnarztangst kein unwesentlicher Aspekt. Bepflanzte Wände sollen den typisch vorherrschenden Praxisgeruch verschweigen, iPads und Liegen im Wartebereich transportieren Wellnessfeeling, Behandlungsstühle sind mit Flachbildschirmen versehen. Dieses einzigartige Praxiskonzept verschaffte der Praxis nicht nur wohlwollende, gern wiederkehrende Patienten, sondern auch eine Platzierung beim

alljährlichen ZWP Designpreis, der Deutschlands schönste Zahnarztpraxis kürt und von einer Fachjury vergeben wird. ■

Literatur:

- 1 Roger S. Ulrich, *View through a window may influence recovery from surgery*, *Science*, April 27, 1984 v224 p420(2).
- 2 <http://www.healthcare-tub.com/Forschung.html>, Zugriff 25.05.2016.

Quelle: ZWP online