

# Behandler und Patient



## **(Be-)Handeln mit Erfolg**

Die Ergonomie macht  
den Unterschied

Erfolg hat verschiedene Dimensionen – immer ist das Ausmaß jedoch abhängig von der Interaktion zwischen Behandlungseinheit und Behandler und dessen Bereitschaft, ergonomisch zu arbeiten. Zudem erhöht ein ergonomischer Workflow die Compliance der Patienten. Alles zusammengenommen macht Erfolg greifbar.



Erfolgreicher ist, wer ergonomisch arbeitet. Denn nur ein entspannter, schmerzfreier Behandler kann sich ganz seinen Patienten widmen. Mit größter Konzentration, zur vollen Zufriedenheit des Patienten – für seinen Erfolg und die Weiterempfehlung der Praxis.

Angefangen beim **medizinischen Erfolg**, der Grundlage jeden weiteren Erfolges ist, geht es im ersten Schritt darum, den Patienten von der klinisch besten Therapie zu überzeugen. Auch, wenn das Beste meist die teurere Therapieoption ist. Gefragt sind hier die Persönlichkeit des Behandlers und das Vertrauen der Patienten. Voraussetzung dafür ist die Erfüllung der drei Ergonomiefaktoren: das eigene Wohlbefinden, die Konzentration auf den Patienten sowie dessen Komfort.

Schmerzen reduzieren die Ausstrahlung der Persönlichkeit, und Patienten spüren, ob sich ihr Zahnarzt auf seine Beschwerden oder auf sie konzentriert. Ausstrahlung und Fokus erzeugen Vertrauen, und mit mehr Vertrauen entscheiden sich die

Patienten häufiger für die bestmögliche Therapie und damit für das bessere Therapieergebnis. Dazu kommt, dass höherwertige Behandlungen in der Regel nicht nur die besseren Therapieergebnisse liefern, sondern aufgrund der Tatsache, dass sie teurer sind, auch zu einer besseren Patientencompliance führen. Am Ende steht schließlich die Weiterempfehlung der Praxis.

Für den **wirtschaftlichen Erfolg** lauten die Ziele: besserer Ertrag pro Behandlung, mehr Behandlungen pro Patient und mehr Patienten. Doch Ertragssteigerungen lassen sich eher selten durch Einsparungen, erhöhte Preise oder schnellere Arbeit maximieren, ebenso ist der Anzahl der Behandlungen pro Patient



© Vitalii Bashkatov/Shutterstock.com

## Drei Ergonomiefaktoren

Behandeln mit Erfolg ist das Ziel wohl eines jeden Behandlers und jeder Praxis. Der Erfolg wird von der Ergonomie, genauer gesagt von den Faktoren der Ergonomie, stark beeinflusst, wenngleich dieser nicht allein abhängig ist von diesen:

- Wohlbefinden des Zahnarztes
- Konzentration auf den Patienten
- Komfort des Patienten



## *Lagerung kleiner/ weiblicher Patienten*

eine natürliche Grenze gesetzt. Bleibt also, mehr Patienten bzw. mehr von den „richtigen“ Patienten zu generieren. Das heißt konkret: Patienten mit hohem dentalen Bewusstsein, die aufgrund einer Weiterempfehlung in die Praxis kommen, schon viel über die Behandlung wissen, was wiederum den Zeitaufwand für die Beratung reduziert, und das Preisniveau der Praxis kennen. Denn Weiterempfehlungen geschehen in der Regel auf gleichem sozialen Niveau. Allerdings ist die Voraussetzung wiederum Vertrauen, Persönlichkeit des Behandlers und gute Beratung – mit den drei Ergonomiefaktoren als unabdingbare Basis.

Der **persönliche Erfolg** ist messbar an der Zufriedenheit des Zahnarztes in seinem Beruf. Betreibt er die Zahnheilkunde, für die er einmal studiert hat?

Bekommt er dafür die Vergütung, die er verdient hat? Auch auf den persönlichen Erfolg haben die drei Faktoren der Ergonomie einen wichtigen Einfluss. Wieviel Anerkennung der Behandler von seinen Patienten, vom Team, von Kollegen und aus seinem persönlichen Umfeld bekommt, wie hoch sein Status ist, wie autonom er in seinen Entscheidungen ist und wie sicher er in die Zukunft schauen kann – all das hängt unter anderem auch von seinem medizinischen und wirtschaftlichen Erfolg ab – und dieser nicht zuletzt wieder von den drei Ergonomiefaktoren.

Das bedeutet: Die Kombination aus dem, **WAS** man tut und **WIE** man es tut, setzt eine Spirale in Gang. Der Behandler entscheidet die Richtung, in die sie sich dreht.

Eine Behandlungseinheit kann nicht für alle Körpergrößen optimiert sein. Manchmal ist es schwierig, gerade sehr kleine Patienten ergonomisch zu lagern. Bei Behandlungseinheiten mit schwer oder nicht ausreichend verstellbaren Kopfstützen ist es leichter, sich zu verdrehen, als den Patienten richtig zu positionieren. Bei einer motorischen Kopfstütze dagegen lässt sich das Auflagekissen auf seiner Magnetfläche einfach um 180° drehen, wodurch der Kopfauflagepunkt ausreichend nach kaudal verlagert wird. Zum Höhenausgleich wird dann die Kopfstütze mit einem Knopfdruck um ca. 20° abgesenkt. Damit lassen sich auch kleine Patienten in allen Positionen ohne Komforteinbußen sowie ohne Verdrehen und Verbiegen des Zahnarztes oder der Zahnärztin ergonomisch behandeln.