Dr. Sven Görrissen: „Hospitationen und Supervisionen an der Seite erfahrener Kollegen oder den DGOI-Coaches erleichtern die ersten eigenen chirurgischen Eingriffe, zumal auch das Praxisteam die OP-Vorbereitung und den Ablauf trainieren kann."

Implantologie:

Vom Einstieg bis zum Behandlungskonzept

Viele junge Zahnmediziner absolvieren nach dem Studium das Curriculum Implantologie einer Fachgesellschaft oder streben einen Masterstudiengang in diesem Fachbereich an. Doch wie entwickelt man das Basiswissen zu einem Tätigkeitsschwerpunkt und Behandlungskonzept für die eigene Praxis? Dr. Sven Görrissen, M.Sc., Vorstandsmitglied der DGOI, steht hierzu Frage und Antwort.

Autorin: Eva-Maria Hübner

„Aller Anfang ist schwer", sagt ein Sprichwort. Wie gelingt der einfache Start in die Implantologie?

Zunächst geht es darum, herauszufinden, ob die Implantologie den persönlichen Neigungen entspricht. Dafür ist ein Einsteigerkurs wie der IfS-Kurs der DGOI ideal. Hier schnuppert man in die theoretischen Grundlagen und mit verschiedenen Hands-on-Trainings in die implantologische Chirurgie. Wer danach weiß „Implantologie will ich machen", für den ist das Curriculum Implantologie einer Fachgesellschaft der nächste Schritt, um sich ein fundiertes Basiswissen anzueignen. Wem eher die prothetische Seite der Implantologie Spaß macht, erlernt die unterschiedlichen prothetischen Konzepte im Curriculum Implantatprothetik.

Lässt sich der Übergang von einem Curriculum Implantologie in die Praxis nahtlos gestalten?

Gerade zu Beginn lernt man am besten von erfahrenen Kollegen. Deshalb hat die DGOI ein Coaching-Programm mit routinierten Implantologen als Coaches entwickelt. Die Coaches unterstützen die Absolventen des Curriculums Implantologie der DGOI individuell bei der Planung von zwei eigenen Fällen. Im Anschluss daran kann das Coaching auf Wunsch entsprechend der individuellen Bedürfnisse erweitert werden. Wir haben das Einzeltraining mit den Coaches mit dem Ziel ins Leben gerufen, dass die jungen Zahnmediziner einen erfahrenen Kollegen finden, der sie auf ihrem implantologischen Weg begleitet – am besten über einen längeren Zeitraum.

Wie lässt sich die Assistenzzeit für die Entwicklung der Implantologie nutzen?

Wenn man gezielt eine Praxis mit einem chirurgischen Schwerpunkt wählt, ist diese Zeit natürlich optimal, um in die Implantologie einzusteigen. In dem routinierten Arbeitsumfeld mit einem erfahrenen implantologischen Team ist es einfacher, die chirurgischen Fähigkeiten zu entwickeln, die Anzahl der gesetzten Implantate kontinuierlich zu steigern und unterschiedliche prothetische Konzepte zu erlernen. Darüber hinaus erhält man einen Einblick in die implantologische Welt mit den Fortbildungsmöglichkeiten und kann erste Kontakte zu verschiedenen Dentalherstellern knüpfen.

Gibt es Hürden, die es zu überwinden gilt?

Zu Beginn ist es nicht so einfach, die Patienten zu überzeugen, einem Einsteiger zu vertrauen. Hospitationen und Supervisionen an der Seite erfahrener Kollegen oder den DGOI-Coaches erleichtern die ersten eigenen chirurgischen Eingriffe, zumal auch das Praxisteam die OP-Vorbereitung und den Ablauf trainieren kann. Gerade im ersten Jahr möchte man als Einsteiger mehr Implantate setzen, als sich tatsächlich umsetzen lassen. Realistisch sind erst einmal rund 30 Implantate in einem Jahr. Um danach das nächste Ziel, die Jahresmarke von 100 Implantaten, zu erreichen, braucht man Ausdauer, Ehrgeiz und Demut.

Mit welchem Equipment kann man starten?

Da es am Anfang um einfache Versorgungen ohne Augmentation geht, reichen eine solide Basis mit den entsprechenden Chirurgie- sowie Implantologiesets und ein 2-D-Röntgengerät für Panoramaschichtaufnahmen aus. Damit ist man juristisch auf der sicheren Seite. Als Praxisinhaber betrachte ich Investments streng unter ökonomischen Aspekten und zwar im Zusammenhang mit den anstehenden Fällen, ihrem Schwierigkeitsgrad und der Anzahl der Implantate, die pro Jahr gesetzt werden.

Sehr wichtig ist von Anfang an die Qualifizierung der Fachassistenz für die Implantologie. Das Team muss fit sein im Hinblick auf die geforderten Hygienestandards sowie den Umgang mit dem sterilen Instrumentarium. Unsere Fachassistentinnen, die während der chirurgi-

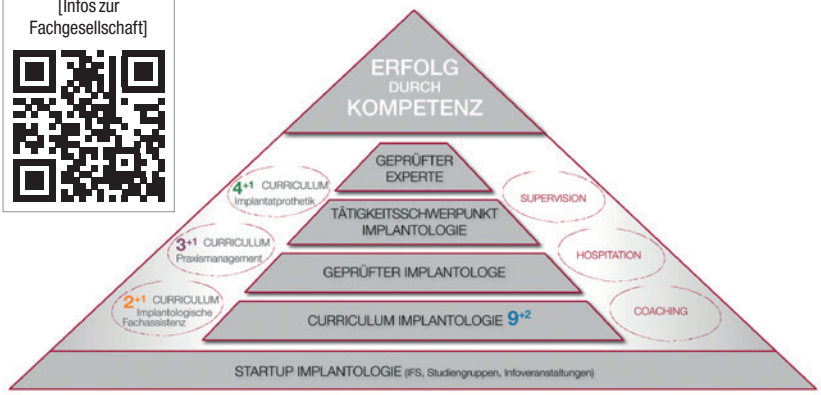
schen Eingriffe assistieren, haben das Curriculum für die Implantologische Fachassistenz 2+1 der DGOI absolviert. Sie gehen viel ruhiger und routinierter die OP-Assistenz an.

Wie viel Zeit muss man bis zur Erlangung der notwendigen Routine einplanen?
Das ist individuell verschieden, doch sollte man einige Jahre rechnen. Man stellt schnell fest, dass die zweijährige Assistenzzeit sehr schnell vorübergeht. In dieser Zeit lässt sich – vorausgesetzt man ist in einer Praxis mit einem chirurgischen Schwerpunkt – gerade die erste implantatchirurgische Basis legen. Um die erwähnten 100 Implantate im Jahr zu setzen und damit eine solide Routine zu erlangen, braucht man in der Regel mehr Zeit. Deshalb kann es durchaus Sinn machen, einige Jahre als angestellter Zahnarzt zu arbeiten, um in dieser Zeit die fachliche Expertise auf ein hohes Niveau zu bringen. So muss man beispielsweise für die Prüfung zum „Geprüften Experten der Implantologie" der DGOI mindestens vier Jahre Erfahrung in der Implantologie mitbringen und mindestens 200 inserierte Implantate oder 70 implantologisch versorgte Kiefer nachweisen. Um das zu erreichen, muss man einige Jahre regelmäßig implantieren.
Außerdem braucht es Zeit, um im Hinblick auf die Niederlassung in einer eigenen Praxis den komplexen Managementapparat einer Praxis mit Arbeitsabläufen, Organisations- und Verwaltungsstrukturen zu verstehen.

Welche Implantatanzahl pro Jahr sollte angestrebt werden?
In der eigenen Praxis sollte man mindestens zwischen 100 und 200, besser noch 300 Implantate pro Jahr setzen, damit die Implantologie unter wirtschaftlichen Aspekten Sinn macht und das gesamte Team mit der notwendigen Routine arbeitet. Bleibt man – vielleicht sogar deutlich – darunter, kann man diese Therapie zwar zusätzlich zu seinem Leistungsspektrum anbieten, aber es wird wirtschaftlich wohl nur ein Nullsummenspiel.

Wie lässt sich die Implantologie in das Therapiekonzept integrieren?
Diese Aufgabe ist ein komplexer Prozess für das gesamte Praxisteam. Empfehlenswert ist das Formulieren eines synoptischen Behandlungskonzepts mit dem Schwerpunkt Implantologie. Das sollte auch jedem Mitarbeiter der Praxis vorgestellt werden, sodass sie wissen, wie die

DGOI
[Infos zur Fachgesellschaft]



Die DGOI bietet mit ihrem breiten Angebot an hochqualitativer Weiterbildung die optimale Fusion von Wissenschaft und Praxis.

Patienten nach den entsprechenden Befunden weiter durch die Behandlung geführt werden. Außerdem sollte jeder das Behandlungskonzept klar und verständlich an die Patienten kommunizieren können. Dafür ist natürlich der Aufbau einer transparenten internen Praxisstruktur wichtig.

Sie haben die Implantologie zu einem Schwerpunkt in Ihrem Praxis- und Behandlungskonzept entwickelt. Wie sind Sie vorgegangen?
Ich implantiere seit Mitte der 1990er, und auch mein Kollege Tobias Gottwald hat früh die Leidenschaft für die Implantologie entdeckt. Nachdem wir uns über mehrere Jahre kontinuierlich fortgebildet und die Zertifizierung und den Tätigkeitsschwerpunkt absolviert hatten, kam der Zeitpunkt, an dem wir die Praxis auch unternehmerisch weiterentwickeln wollten. Bei diesem komplexen Prozess hat uns ein Coach begleitet. Mit ihm konnten wir unsere fachliche Expertise im Bereich Implantologie klar herausarbeiten und darauf aufbauend unsere Vision von einer hochwertigen Zahnmedizin entwickeln, die auf einen nachhaltigen und langfristigen Therapieerfolg ausgerichtet ist. Heute entscheiden sich die Patienten gerade deshalb für uns, weil wir eine implantologische Schwerpunktpraxis sind. Dank der strategischen Praxisentwicklung konnten wir in den vergangenen Jahren stark wachsen.
Wir persönlich haben dadurch mehr Spaß an unserer Berufsausübung. Deshalb halte ich Fortbildungen im Bereich Praxismanagement für sehr sinnvoll. Die DGOI bietet mit dem Curriculum Praxisführung und -management 3+1 eine strukturierte Fortbildung für die strategische Praxisentwicklung an.

Ist Marketing wichtig?
Das kommt darauf an, ob man sich als Überweiserpraxis positioniert oder ob man die Patienten direkt anspricht. Als Überweiserpraxis kommuniziert man in erster Linie an die Kollegen. Das ist in der Regel weniger marketingintensiv. Wählt man den Weg der direkten Patientenansprache, ist ein strategisches Kommunikationskonzept empfehlenswert, um die Patienten aktiv über das Leistungsspektrum und die implantologische Therapie zu informieren. Wichtige Maßnahmen sind das Empfehlungsmarketing und die Präsentation im Internet. Wir sehen, dass circa 30 Prozent unserer Neupatienten über die Internetsuche auf uns aufmerksam werden. Auch Patientenveranstaltungen und die regelmäßige Präsenz in der regionalen Presse sind aus unserer Erfahrung sinnvoll.

Ist die Implantologie mit Blick in die Zukunft wichtig für den Praxiserfolg?
Praxiserfolg hängt nicht von der Implantologie ab. Darin liegt kein Unternehmenskonzept. Da ich der Meinung bin, dass Generalistenpraxen ohne Schwerpunkt zukünftig wenig Aussicht auf Erfolg haben, möchte ich die jungen Kollegen eher dafür sensibilisieren, früh einen Bereich in der Zahnmedizin zu finden, den sie mit Leidenschaft zu hoher fachlicher Expertise entwickeln können und der ihnen über die vielen Berufsjahre hinweg Spaß macht.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

Dr. Sven Görrissen
[Infos zur Person]

KONTAKT

Dr. Sven Görrissen, M.Sc.
Kaltenkirchen
Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI)
Marketing & Öffentlichkeitsarbeit