

# MANGELERSCHEINUNG PATIENT

»» Eine Problematik des Zahnmedizinstudiums, die viele Lehrstandorte gleichermaßen betrifft, ist der Patientenmangel. Dabei sind die praktischen Übungen und das Training am wirklichen Patienten unabdingbar, damit sich angehende Zahnärztinnen und Zahnärzte auf die reale Behandlungswelt vorbereiten können. Das Problem ließe sich lösen, wenn die Universitäten ihre Möglichkeiten zur Werbung von Patienten nutzen würden ...

Mit der Aufhebung des strengen Werbeverbots im Gesundheitssektor durch den Europäischen Gerichtshof im Mai 2017<sup>1</sup>, ist eine moderate und zielführende Patientenwerbung für die Studierendenkurse durch die Universitäten möglich – warum also mangelt es an potenziellen Patienten? In seinem aktuellen Positionspapier zum Thema „Patientenmangel“ fordert der bdzm daher die Lehreinrichtungen auf, geeignete Patienten vermehrt und anstelle der Eigenbehandlung für Studierendenkurse zur Verfügung zu stellen, um so eine konstante Qualität der Lehre zu sichern. Äquivalenzleistungen als Ersatz für reale Behandlungssituationen sind, so kritisiert der bdzm, kein annehmbarer Lösungsansatz. Doch welche Werbemöglichkeiten werden bereits praktiziert, zeigen Erfolg und sollten weiterhin ausgebaut werden? Der bdzm verweist auf die folgenden Werbeformate zur Patientengewinnung: die Homepages der Universitäten, telefonische Auskünfte, Flyer und Plakate, regionale Medienauftritte der Universitäten und soziale Netzwerke.

## Telefonische Auskunft

Mit einer Onlinepräsenz werden nicht alle Menschen erreicht. Viele Patienten, vor allem die der älteren Generation, möchten sich nicht durch Internetseiten klicken, um an die für sie interessanten Informationen zu kommen. Sie rufen in der Zahnklinik an und sollten an dieser Stelle auf den Studentenkurs hingewiesen werden.

## Flyer und Plakate

Das Platzieren von Flyern und Plakaten sind eine sehr einfache und doch effektive Methode, um Patienten zu werben. Die erstellten Flyer und Plakate kann man sowohl innerhalb der Zahnklinik, beispielsweise am Empfang, als auch außerhalb der Zahnklinik in Umlauf bringen. Als sinnvoll erweisen sich die Flyer unter anderem in den Ersti-Tüten aller Studiengänge, so werden alle Studenten auf den Studentenkurs aufmerksam gemacht.

## Soziale Netzwerke

Auch Studenten können als Patienten an den Zahnkliniken gewonnen werden. Die Werbung hierfür kann am leichtesten über die sozialen Netzwerke erfolgen. Wichtig ist hierbei eine optimale Absprache zwischen den Studierenden, der Zahnklinik und der jeweiligen Landes Zahnärztekammer, da besonders in sozialen Netzwerken die Werberegeln schwierig zu kontrollieren, aber genauso einzuhalten sind.

## Homepage

Auf den Internetseiten vieler Universitäten wird bereits auf die Studentenkurse hingewiesen, vielfach auch erläutert, was sich dahinter verbirgt. Es kommt aber nicht nur darauf an, ob, sondern auch wie die Behandlungsmöglichkeit durch Studierende im Netz präsentiert wird, zum Beispiel mit direkter Kontaktmöglichkeit und einer Auflistung der Vorteile, die eine Behandlung im Studentenkurs mit sich bringen. Der Hinweis sollte sichtbar als Eye Catcher auf der Homepage platziert werden.

## Regionale Medienauftritte der Universitäten

An einigen Universitäten wird mit Auftritten in regionalen Medien, beispielsweise einer Dokumentation im Fernsehen, einem Beitrag im Radio und regelmäßigen Zeitungsannoncen, auf den Studentenkurs aufmerksam gemacht. Diese Mittel sind zwar nicht die einfachsten in der Umsetzung und bedürfen einiger Organisation, sind aber sehr erfolgreich und machen die Studentenkurse weitreichend publik. <<<

<sup>1</sup> „Klartext 05/17“ der BZÄK 2017



# INTER-DENTALE 2019

YOUNG EXPERTS  
DENTAL SYMPOSIUM

18./19. Oktober 2019 in Hamburg

**Die zweite Interdentale kommt** – und bringt wieder ein frisches, interaktives Programm für Studenten, Assistenzzahnärzte und Praxisgründer. Mit innovativen Vorträgen, Expertentips und Workshops weit jenseits von reinen Produktpräsentationen.

Jetzt anmelden unter: [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

2019 schon ausgebucht? Save the date: 23.-24. Oktober 2020 in Berlin!

SEI DABEI.  
SCHON AB  
129 EURO!

