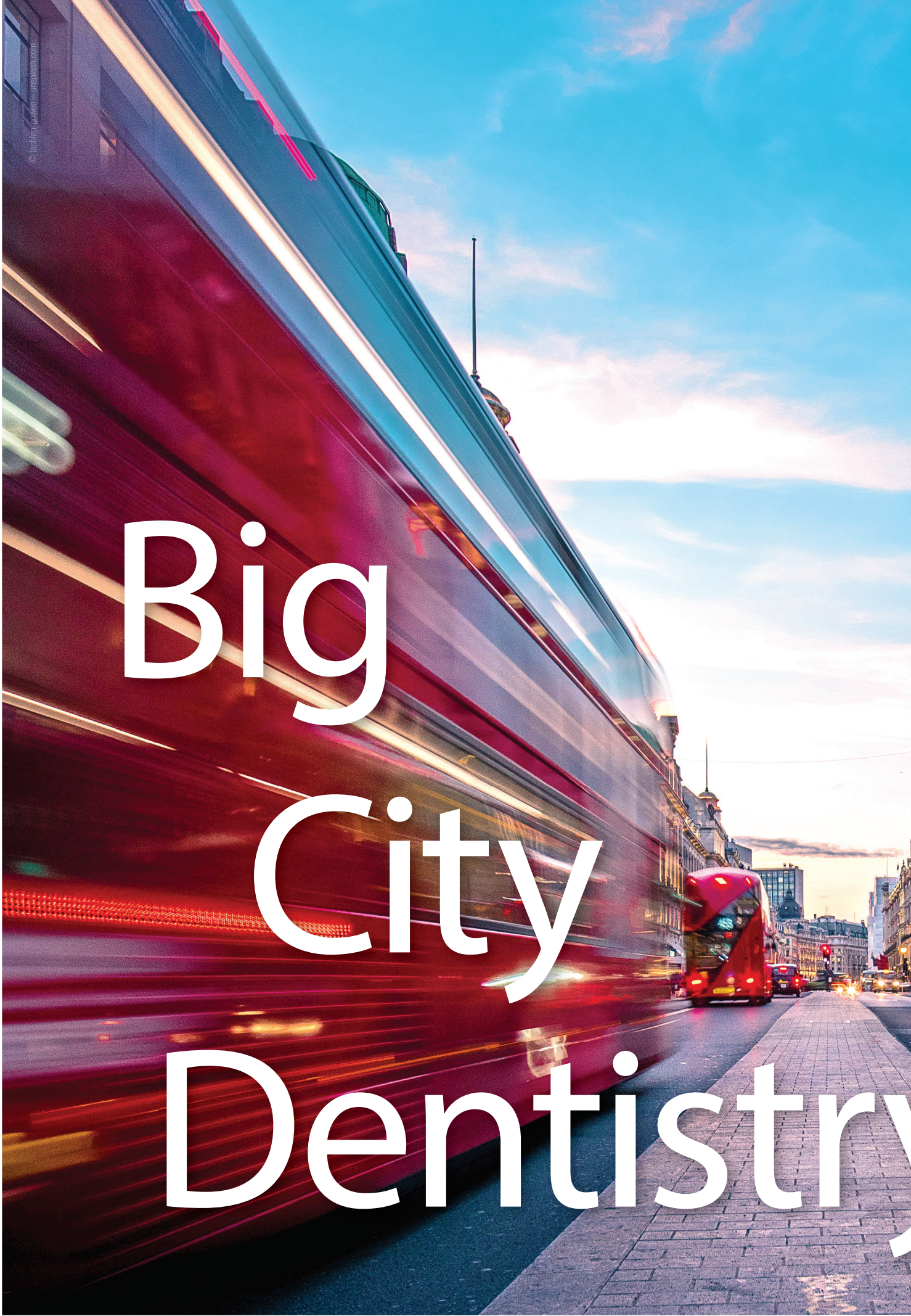


© iacchari gawen - iStockphoto.com

Big City Dentistry



INTERVIEW >>> Manche Menschen sind in ihrer Art, wie sie auf andere zugehen – offen, generös, teilnehmend –, und wie sie zugleich ihren Beruf verstehen und ausüben, unglaublich mitreißend. Einer unter ihnen ist der junge Londoner Zahnarzt Dr. Shiraz Khan, der unter anderem zum „European Rising Star in Dentistry 2018“ ernannt wurde. Wir sprachen mit Dr. Khan exklusiv über die Zahnheilkunde im britischen Königreich, zu den Herausforderungen junger Zahnmediziner hier und heute und zu seiner Passion neben der Zahnheilkunde – dem Londoner Street Dance.

Dr. Khan, die (zahn)medizinische Versorgung im britischen National Health System (NHS) steht immer wieder in der Kritik. Wie schätzen Sie als junger Zahnarzt die zahnmedizinische Landschaft in Ihrer Heimat ein?

Die britische Zahnheilkunde ist wie eine gesplante Persönlichkeit: Auf der einen Seite gibt es die High-End-Praxen, die sich zum Großteil auf Ästhetische Zahnheilkunde

konzentrieren, und auf der anderen Seite stehen die staatlich getragenen Einrichtungen des NHS. Natürlich ist ein Versorgungssystem, das die medizinische Betreuung für alle gleichermaßen offeriert, mit Limitationen und Schwächen konfrontiert. Letztlich aber unterliegen alle Zahnärzte, egal, wo sie tätig sind, den gleichen Prinzipien, Prozessen und Vorgaben – zu jeder Zeit im besten Interesse aller Patienten zu handeln!



Born and bread in London – Dr. Shiraz Khan ist nicht nur in der britischen Hauptstadt geboren und aufgewachsen, sondern arbeitet auch in drei verschiedenen Zahnarztpraxen über ganz London verteilt.

Weitere Informationen zu Dr. Shiraz Khan gibt es unter: www.drshirazkhan.com



Weit entfernt von der Zahnmedizin: Dr. Shiraz Khan in seinem Element als Street Dancer.

Und die Mehrzahl der Zahnärzte, davon bin ich überzeugt, versucht wirklich ihr Bestes. Gleichzeitig wähle ich als Patient den (Zahn-) Arzt, der sich ehrlich meinem Problem annimmt und dem ich so vertrauen kann. Diese Entscheidung ist unabhängig vom System, sondern hängt mit der Glaubwürdigkeit des Zahnarztes zusammen.

Ich bin überzeugt, dass Fehler, Erfahrungen und Training in einem engen Verhältnis stehen – **je mehr Erfahrung man sammelt und je weiter man sich fortbildet, desto weniger Fehler treten auf.**

Lang gehegter Berufswunsch oder zufällige Fügung – Wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen?

Mit 18 wusste ich eigentlich noch nicht, was ich später machen wollte. Meine Eltern schlugen mir das Medizinstudium vor, aber so richtig sicher war ich mir nicht. Deshalb entschied ich mich erstmal, den „Bachelor in Medical Science“ zu absolvieren, danach

bin ich eine Zeit lang gereist, unter anderem nach Südkorea, und gleichzeitig schaute ich, was mich genau interessierte. Später kristallisierte sich die Zahnmedizin als mein Gebiet heraus, auch weil ich gerne mit Menschen umgehe und mich für Wissenschaft und Forschung interessiere. Von 2008 bis 2013 habe ich dann Zahnmedizin an der University of Birmingham studiert. Momentan arbeite ich stundenweise in drei unabhängigen Praxen in London. Diese Aufteilung hat sich durch verschiedene Jobangebote ergeben und ist nicht immer optimal, denn ich muss mein Material ständig von einer Stelle zur anderen transportieren. Insofern denke ich schon, dass ich später meine eigene Praxis haben möchte.

Sie haben neben der Zahnmedizin eine besondere Leidenschaft – den Street Dance. Was bedeutet Street Dance für Sie?

Letztlich muss man, um langfristig den Zahnarztberuf ausüben zu können, immer wieder abschalten, den Blick heben und andere Einflüsse zulassen. Das ist ungemein wichtig, denn wir arbeiten ja in der Zahnmedizin innerhalb eines sehr kleinen, abge-



steckten Rahmens – der Mundhöhle –, und dafür brauchen wir höchste Konzentration und Präzision. Street Dance ist für mich der Gegenpart dazu, bringt ein vollkommen anderes Umfeld mit sich, bedeutet Bewegung und Austausch mit Freunden. Der Stresslevel in der Zahnmedizin ist extrem hoch und kann für manchen zu Sucht und Depression führen. Daher, denke ich, müssen wir frühzeitig dafür sorgen, dass wir mental und körperlich gesund bleiben und andere Interessen außerhalb der Zahnmedizin pflegen. Neben dem Street Dance bin ich auch ein großer Fashion-Fan und interessiere mich für Men's Wear.

Sie sind auf Facebook, Twitter und Instagram aktiv vertreten – Wie stehen Sie als Zahnarzt zu Social Media?





Dr. Shiraz Khan ist auch als Referent, unter anderem für die Firma DMG und die Young Dentist Academy, tätig.



Ich sehe Social Media als ein großes Informationstool und halte eigentlich nichts davon, es per se abzulehnen, auch wenn es sicherlich Fallstricke gibt. Man sollte wissen, wie es funktioniert, und es für sich positiv nutzen. Es vereinfacht das Lernen und Teilen von Informationen und durchzieht letztlich alle Bereiche unseres Lebens – wenn man zum Beispiel wissen möchte, welches Restaurant gut ist, geht man auf Facebook und schaut, was andere empfehlen. Das abzulehnen, wäre zu kurz gedacht, und letztlich ist Social Media der Ort der Zukunft. Ich habe zwei Instagram-Accounts, einen Account als „Privatperson“, auf dem ich unter anderem Bilder von mir als Street Dancer, auf Reisen und mit Freunden poste und meine Vorliebe für coole Outfits zeige. Der andere Account gibt



Schau auf
einen Sprung
bei uns vorbei.

-  25 % Rabatt für Studierende
-  Persönliche Beratung
-  1er Verpackung
-  Made in Germany



www.kometcampus.de

Einblicke in meine Tätigkeit als Zahnarzt und Referent. Hier konzentriere ich mich auf klinische Vorher-Nachher-Bilder und zeige meine Schwerpunkte und Arbeiten. Bilder von mir als Privatperson wären hier nicht wirklich relevant. Ich trenne also beide Bereiche, gleichzeitig sind die Accounts verlinkt und leicht zugänglich, denn letztlich gehören beide Seiten zu mir.

Stichwort Fehlermanagement – Wie gehen Sie mit Fehlern im zahnmedizinischen Alltag um?

je mehr Erfahrung man sammelt und je weiter man sich fortbildet, desto weniger Fehler treten auf. Natürlich bleibt in der (Zahn-)Medizin immer ein Teil, eine Variable, die man nicht komplett abstecken kann, wenn man aber nach bestem Wissen und Gewissen handelt und genau nachvollziehbar ist, warum man etwas wie gemacht hat, kann man trotzdem mit sich im Reinen sein. Man hat sein Bestes gegeben. Am Ende sind wir Dienstleister – wir offerieren denen Hilfe, die Hilfe brauchen. Und wir sollten das professionell, ehrlich und aufrichtig tun. Das sind

Herausforderungen des Praxisalltags gewachsen zu sein oder nicht. Das ist keine leichte Situation, die jeder Einzelne für sich bewältigen muss. Genau hier setzt die Academy an und hilft jungen Zahnmedizinern dabei, Grundkenntnisse zu festigen, Hands-on-Erfahrungen zu sammeln, Teil einer Community zu sein, aktiv zu Netzwerken und so Vertrauen in das eigene Können aufzubauen. 2014 habe ich an der Academy den Kurs „Competence and Confidence in General Practice“ besucht und mich dort sehr wohlgefühlt. Dann bat man mich,

Es gibt keinen Probelauf:

Wir müssen als ausgebildete Zahnärzte von Tag eins an Patienten behandeln, egal, ob wir meinen, den Herausforderungen des Praxisalltags gewachsen zu sein oder nicht. **Das ist keine leichte Situation, die jeder Einzelne für sich bewältigen muss.**

Wichtig ist zu allererst, dass man akzeptiert, dass wir keine Maschinen sind und Fehler passieren können. Gleichzeitig gilt es – und das haben wir früh in unserer Ausbildung im NHS gelernt –, uns und unsere Arbeit fortwährend zu reflektieren. Im ersten Jahr der Ausbildung mussten wir ein sogenanntes „personal development portfolio“ führen. Dabei haben wir festgehalten, wie wir was gemacht haben und vor allem, was in unseren Arbeiten warum nicht geklappt hat. Durch die ständige Reflektion wurden Fehler sichtbar, die wir zukünftig vermeiden konnten. Das ist unglaublich wichtig für die eigene Entwicklung. Fehler werden so Teil eines kontinuierlichen Lernprozesses und verlieren ein Stück weit ihre Wucht. Ich bin überzeugt, dass Fehler, Erfahrungen und Training in einem engen Verhältnis stehen –

in meinem Verständnis die Kernwerte unserer Berufsausübung. Deshalb rate ich jungen Zahnärzten, eine bestimmte Summe ihres monatlichen Gehalts für Fortbildungen zur Seite zu legen und damit gezielt in das eigene Können zu investieren.

Sie sind seit diesem Jahr der Vorsitzende der Young Dentist Academy? Was steckt hinter der Academy?

Die Young Dentist Academy wurde 2013 von dem britischen Zahnarzt Maryn Amsel gegründet, mit dem Ziel, junge Zahnärzte am Beginn ihrer Berufsausübung durch praxisbezogene Fortbildungen zu unterstützen und für den beruflichen Alltag zu wappnen. Denn es gibt keinen Probelauf: Wir müssen als ausgebildete Zahnärzte von Tag eins an Patienten behandeln, egal, ob wir meinen, den

meine Ideen einzubringen, und daraus ergab sich eine wunderbare Zusammenarbeit, die letztlich zu meiner Ernennung als Direktor führte. Für mich ist die Academy eine tolle Möglichkeit, die Grundfesten der Zahnheilkunde zu vermitteln, denn man muss immer erst laufen lernen, bevor man rennt – und zugleich die Ehrfurcht und Unsicherheit mancher durch das Sammeln von Erfahrungen und Weiterbildung in ein Selbstvertrauen, Freude und Erfüllung in der Zahnmedizin umzuwandeln. Momentan bietet die Academy eine Reihe an breit gefächerten Kursen und Study Clubs, unter anderem zur Endodontie, Dentalfotografie, Parodontologie und dem Smile Design mit exzellenten Referenten an und ist auch mit Zweigen in Skandinavien, Neuseeland und Dubai global vernetzt. <<<

Träume werden wahr. KaVo Angebote für Existenzgründer.



Alle
KaVo Kerr Vorteile
für Existenzgründer
**3 JAHRE
GÜLTIG**
und kombinierbar mit
allen aktuellen
Aktionen.

Dental Excellence für Existenzgründer. Denn der Erfolg Ihrer Praxis entscheidet sich am Start.

Die erste eigene Praxis gründet man nur einmal im Leben. Damit Ihnen schwere Entscheidungen wie die Frage nach der richtigen Behandlungseinheit, dem besten Röntgengerät oder den passenden Instrumenten möglichst leichtfallen, unterstützen wir Sie mit speziellen Angeboten für Existenzgründer. Dazu zählen

individuelle Schulungen, kompetente Beratungsleistungen, umfassende Einweisungen und Angebote, die so sind wie unsere Produkte: exzellent. Sichern Sie sich jetzt für die ersten 3 Jahre der Selbständigkeit viele exklusive Zusatzvorteile – für einen perfekten Start in Ihre eigene Praxis.

Jetzt bis zu 3.000 € Zusatzvorteil pro Gerät sichern:
www.kavo.com/existenzgruender