

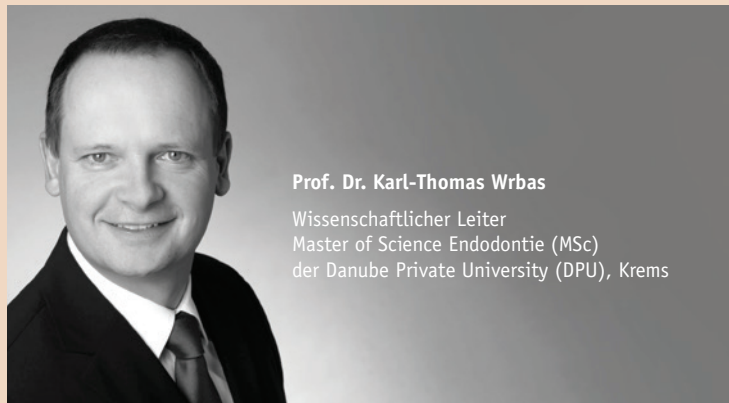
Nahezu täglich fallen endodontische Behandlungen an

Sollte man als Zahnarzt einen Master of Science in Endodontie an der Danube Private University (DPU) erwerben?

Vorweg, die Antwort lautet mit wenigen Einschränkungen eindeutig: Ja!

Die Endodontie ist die Basis der modernen Zahnmedizin. In jeder durchschnittlichen Zahnarztpraxis fallen nahezu täglich endodontische Behandlungsfälle an.

Der Master of Science Endodontie (MSc) wurde an der Danube Private University (DPU), Krems, schon vielfach absolviert, und man kann auf einen großen Erfahrungsschatz mit versierten Wissenschaftlern, aber auch in der Kommunikation mit den praktizierenden Zahnärzten zurückgreifen. Wissenschaftlicher Leiter ist Prof. Dr. Karl-Thomas Wrbas, der mit großer Sorgfalt die einzelnen Module mit den unterschiedlichen Vortragenden inhaltlich fachlich abgestimmt hat. Einige wenige der Master of Science-Absolventen haben ihre Praxis sogar ausschließlich auf den endodonti-



Prof. Dr. Karl-Thomas Wrbas
Wissenschaftlicher Leiter
Master of Science Endodontie (MSc)
der Danube Private University (DPU), Krems

schen Behandlungsschwerpunkt ausgerichtet.

Die Gründe für den häufig fehlenden Bezug zur Endodontie liegen auf der Hand: Es ist eine relativ zeitintensive Tätigkeit, die nur mit Training, modernen Materialien und Geräten rationalisiert und systematisiert werden kann. Typischerweise erkennen Zahnärzte das Potenzial für den Praxis-

erfolg, welches die Endodontie mit sich bringt, erst nach einer gewissen Zeit im Beruf. Dies zeigt sich daran, dass Fortbildungen und Kongresse mit endodontischen Themen im Allgemeinen sehr gut besucht sind.

Es verhält sich mit der Endodontie wie mit so vielen Dingen im Leben. Man muss erst auf den Geschmack kommen und einen Bezug dazu aufbauen. Danach er-

fährt man Dynamik sowie Leistungssteigerung, und die Sache beginnt, Freude zu machen.

Einfacher Einstieg

Nach §5 der Musterberufsordnung der Bundeszahnärztekammer ist der Zahnarzt, der seinen Beruf ausübt, verpflichtet, sich in dem Umfange beruflich fortzubilden, wie es zur Erhaltung und Entwicklung der zur Berufsausübung erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten notwendig ist.

Warum sollte man also nicht gleich einen Studiengang belegen, dessen Zeitmanagement speziell für Berufstätige konzipiert ist? Praktizieren und berufsbegleitend einen Master in Endodontie zu erwerben, ist für alle Kollegen, die im Praxisalltag Endodontie betreiben, eine hervorragende Option, sich auf höchstem Niveau regelmäßig fortzubilden. Der Kenntniserwerb wird sich in jeder Hinsicht lohnen, selbst

ohne exklusive Spezialisierung auf die Endodontie.

Masterstudiengang Endodontie

Oft wird es nicht explizit ausgesprochen, Fakt ist aber: Für das Herausstellen eines Tätigkeitsschwerpunktes ist ein Master von großem Vorteil. Hinter einem international anerkannten Masterstudiengang steht in der Regel ein Studium von sechs Semestern. Übliche Fortbildungen und Curricula kann man damit nicht vergleichen. Ein Masterstudiengang in Endodontie bietet weit mehr als den kompakt und übersichtlich gedruckten Programminhalt. Ein moderner Lehrgang dieser Art geht in die Details des Faches. Er greift zudem alle interdisziplinär relevanten Bereiche der Zahn- und Allgemeinmedizin auf.

Weitere Informationen: www.DP-Uni.ac.at

Quelle: DPU

Praxisübernahme: Strategien für ein erfolgreiches WIR

Neben der Gründung einer eigenen Praxis ist die Übernahme einer bestehenden eine attraktive Möglichkeit zur Existenzgründung.
Von Gudrun Mentel, Schwalbach am Taunus, Deutschland.

Erfahrungen zeigen, dass die Übernahme einer Praxis durch einen neuen Inhaber ein großes Potenzial an Unruhen und Enttäuschungen bei allen Beteiligten und damit auch an finanziellen Verlusten für den Übernehmer birgt. In vielen Fällen gehen nach kurzer Zeit Leistungsträger von sich aus, nach einem positiven Start macht sich Dienst nach Vorschrift breit und Patienten werden durch stagnierende Abläufe abgeschreckt. In diesem Artikel werden Hintergründe für solche Entwicklungen aufgezeigt und Lösungsmöglichkeiten skizziert.

Bedürfnis nach Kontrolle

Für die Mitarbeiter beginnt eine Übernahme nicht erst dann, wenn der neue Inhaber den Übernahmevertrag unterschreibt und vor das Team tritt. Aus Sicht des neuen Leiters beginnt dann diese Zeit, aber aus Sicht der Mitarbeiter ist es bereits die zweite Phase. Sobald der bisherige Inhaber Andeutungen macht, dass er möglicherweise überlegt, die Praxis an einen anderen zu übergeben, nehmen alle im Team diese Andeutungen mit besonderer Aufmerksamkeit wahr – das ist sozusagen Phase eins.

Möglicherweise besuchen mehrere potenzielle Inhaber hintereinander die Praxis, oder einer der angestellten Zahnärzte überlegt mit dem jetzigen Inhaber zusammen, ob er die Praxis übernimmt. Auch wenn diese Gespräche hinter geschlossenen Türen ablaufen, sie werden von allen im Team wahrgenommen. Der Tipp für den Beginn: Alle, die an dem Übernahmeprozess beteiligt sind, sollten das Team immer auf dem Laufenden halten. Ob ein Informationsgespräch stattfindet, ein Austausch oder Vertrag

über den Wechsel verhandelt wird, es ist wichtig, dass alle im Team wissen, was mit ihnen selbst passiert. Mitarbeiter brauchen besonders zu Beginn das Gefühl, sie sind informiert und haben damit die Kontrolle über ihr Leben. Panik, Ablehnung, Widerstand – oft auch gegen „vernünftige“ Entscheidungen – entstehen meist aus einem Gefühl des Kontrollverlusts heraus. Das macht Angst, unsicher, hilflos, weil man nicht selbst etwas aktiv bestimmen kann. Proaktive Informationen durch die Praxisleitung über den Verhandlungsstand und auch über das, was noch unklar ist, schaffen die besten Voraussetzungen für ein erstes WIR-Gefühl bei allen im Team.

Bedürfnis nach Klarheit

Es ist egal, ob der eigene Arbeitsvertrag geändert oder eine neue Arbeitszeiterfassung eingeführt wird: Immer stehen Veränderungen für die betreffenden Mitarbeiter oder das Team als Ganzes an. Oft fällt es den Praxisinhabern schwer, auch schwierige Themen anzusprechen, aus Angst, die Mit-

arbeiter könnten unangenehme Dinge fragen oder man selbst findet nicht die richtigen Worte. Aufschieben oder Halbwahrheiten sind jedoch die falsche Strategie. Erfahrungsgemäß sind klare Worte und viel Zeit (auch bei Einzelgesprächen) das Wichtigste in dieser Phase. Manchmal brauchen Mitarbeiter auch selbst etwas Zeit, um Dinge für sich zu verarbeiten, ein eigenes Gefühl für die Situation zu entwickeln oder um für sich neue Lösungen zu finden. Klare Worte, häufigere Gespräche und Zuhören sind der Nährboden für ein Vertrauen, auf dem ein WIR entstehen kann.

Bedürfnis nach Übersichtlichkeit

Für den Übernehmer sind es viele kleine Baustellen, die sinnvoll und wichtig sind und schnell gemacht werden müssen: Eine neue Praxissoftware vereinfacht die Abrechnung, auf den digitalen Röntgenbildern kann man mehr erkennen und eine Website mit Fotos vom Team ist heutzutage Standard. Aus Sicht der Praxisleitung machen

all diese Projekte Sinn und die Argumente stimmen (für sich selbst betrachtet) alle. Und aus Sicht der Mitarbeiter? Nicht jedes Team freut sich über so viele Neuerungen. Erfahrungsgemäß geht es zunächst mit großer Freude bei solchen Projekten mit, aber nach einiger Zeit wächst der Unmut. Einzelne Projekte werden nicht zu Ende umgesetzt, einzelne Mitarbeiter verlassen die Praxis, andere machen – nach anfänglicher Energie – Dienst nach Vorschrift.

Was ist passiert? Die Gründe sind vielfältig: Die einen fühlen sich überfahren mit zu vielen Projekten oder mit Ansprüchen, denen sie sich nicht gewachsen fühlen. Andere sind genervt, weil es zu langsam vorangeht. Kurz: Es fehlt an Übersichtlichkeit und Struktur seitens der Praxisleitung. Idealerweise macht der neue Praxisinhaber zu Beginn der Übernahme einen Workshop mit seinem Team, stellt die geplanten Projekte vor, und man überlegt gemeinsam, wer was wann und wie umsetzt. Erst wenn ein Projekt beendet ist, beginnt man mit einem neuen. Mitarbeiter

können sich dort einbringen, wo ihre Stärken sind (z.B. werden die technikaffinen Auszubildenden und Youngsters von den berufserfahrenen Fachkräften bei der Einführung der Software begleitet). Interne Schulungen zu den Neuerungen sind das A und O.

Fazit

Die Übernahme der Praxis bzw. der Wechsel des Inhabers ist für alle Beteiligten eine aufregende und herausfordernde Zeit. Schnell werden Stolpersteine und Hürden entdeckt. Klappt es z.B. beim ersten Mal nicht mit der neuen Software, so sollten im QM-Handbuch Screenshots hinterlegt sein, ein Musterpatient dient zum Üben oder eine erfahrene Kollegin stellt sich als „Lehrkraft“ für die Auszubildenden zur Verfügung. Eine übersichtliche Abwicklung der Projekte, Einbeziehung aller Mitarbeiter und deren sorgfältige Schulung – das WIR-Gefühl in der neuen Praxis beginnt in dieser Zeit.

Kontakt



Gudrun Mentel

Beratung für Mitarbeiterführung + Kommunikation
Tanusstraße 24
65824 Schwalbach am Taunus
Deutschland
mentel@gudrun-mentel.de
www.gudrun-mentel.de

Composi-Tight® 3DFusion™

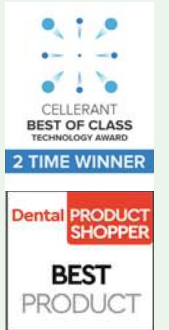
Sectional Matrix System

Bestes Teilmatrixsystem mit Antihaft-Matrizenbänder

NEU!




Testen ohne Risiko
mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!



FX-KFF-00 Preis € 459,00*

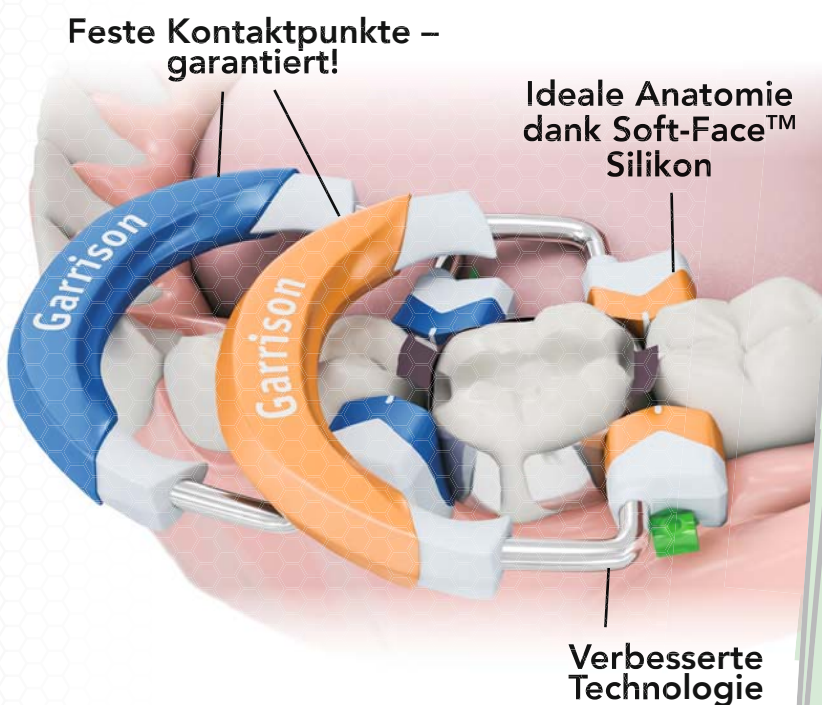
Inhalt:

 1 Ring blau	 1 Ring orange	 1 Ring grün
 80 Stk. sortiert in 4 Größen	 70 Stk. sortiert in 5 Größen	 1 Zange

Sie erreichen uns per Tel. unter
0800 00 64 90 oder online ---->



SCAN MICH



Schritt für Schritt zum Erfolg

- 1) Platzieren Sie das Band mit dem Matrizenbandhalter.
- 2) Platzieren Sie den Keil mit einer Pinzette, um das Band auch gingival abzudichten.
- 3) Platzieren Sie den Fusion Ring mit der Ringseparierzange genau über den Keil.

Composi-Tight® 3DFusion™

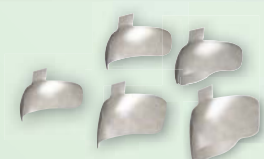


10% günstiger

FXB02 € 211,50*
statt € 235,00*

Art.-Nr.	Inhalt	Preis
FXB02	Composi-Tight® 3D Fusion™ Bänder Kit mit 210 Bändern, (je 50 FX100, FX175 und FX200 und je 30 FX150 und FX300)	€211,50*

Sparen Sie jetzt 20% gegenüber dem Einzelkauf*



10% günstiger

FXHB04 € 211,50*
statt € 235,00*

Art.-Nr.	Inhalt	Preis
FXHB04	Composi-Tight® 3D Fusion™ Firm Bänder Kit mit 300 Bändern, (je 60 FXH100, FXH150, FXH175, FXH200 und FXH300)	€211,50*

ADAT720 DT

Garrison
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409
Fax: +49 2451 971 410
info@garrisondental.net
www.garrisondental.com

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Gültig bis 31.07.2020. Es gelten unsere AGB.