Dental Tribune Swiss Edition · Nr. 11/2010 · 12. November 2010

Wer seine Praxis gut organisiert, hat mehr Erfolg und Zeit

Martin Engineering, der führende Anbieter von IT-Lösungen für Zahnärzte, lud zum traditionellen Kundenanlass

340 Gäste kamen zum Kundenanlass der Martin Engineering AG nach Greifensee.

Es versprach ein kurzweiliger Abend zu werden. Das dachten auch über 340 Kunden von Martin Engineering, die sich zum Kundenanlass in der Kantine von Mettler Toledo in Greifensee eingefunden haben. Und sie wurden nicht enttäuscht. Nach einer kleinen Stärkung begrüsste Geschäftsführer Matthias Stadler die Gäste und dankten diesen für ihre Treue zum Unternehmen. Dass so viele Praxisinhaber der Einladung gefolgt waren, wertete er als Beweis der Kundenzufriedenheit und nahm es gleichzeitig als Ansporn, in der Entwicklung der Produkte und im Service immer nah am Kunden zu sein. Die jetzt 30 Mitarbeiter des IT-Anbieters arbeiten täglich daran, Abläufe zu verbessern, um ihren Kunden einen optimalen Service zu bieten.

Matthias Stadler dankte auch für die vielen Anregungen aus der Praxis, die in die Entwicklung der Programme einfliessen würden. Dass über 1'000 Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz den Lösungen von Martin Engineering vertrauen, erfülle ihn und seine Mitarbeiter mit Stolz.

Verschiedene Konzepte architektonisch umgesetzt

Wie verschiedene Praxiskonzepte architektonisch umgesetzt werden können, präsentierte Patrick Hönig von Hönig Architekten in Winterthur. Dabei handelte es sich um eine Schulzahnklinik in Zürich, ein Zahnarztzentrum in Bern und eine MKG Praxis in St. Gallen. Allen Projekten gemeinsam war die intensive Auseinandersetzung der Architekten mit den Betriebsabläufen. Dass Transparenz und Privatsphäre der Patienten sowie des Personals kein Widerspruch sein muss, zeigte Patrick Hönig mit eindrucksvollen Bildern, auf denen auch die ausgewogenen Farbkonzepte zum Ausdruck kamen.

Mehr Nutzen durch Neuentwicklungen

Technisch wurde es anschliessend. Roland Niederer, Entwicklungschef bei Martin Engineering, sprach über Neues aus der Entwicklung der ZaWin32-Familie, der Basis des Unternehmens. Die Digitalisierung der Peripherie, die gesteigerten Ansprüche an Dokumentation fordern die Entwickler und Programmierer.

Genau wie jede Praxis als KMU ihre Abläufe von Zeit zu Zeit überprüfen und anpassen sollte, läuft bei MEAG ein internes Audit mit dem Ziel, die Abläufe zu optimieren und die Qualität der Dienstleistung den wachsenden Ansprüchen anzupassen. Ein starker Partner für zufriedene Kunden zu sein, dieses Ziel gilt für jedes Unternehmen.

Ständige Anpassungen bedingt durch Änderungen, wie zum Beispiel bei der MwSt. oder Dokumentationspflichten und die gewachsenen Ansprüche auch von Patientenseite, halten die Programmierer auf Trab. Damit den Zahnärzten keine Zeit im wahrsten Sinne des Wortes verlorengeht, entwickelt MEAG gerade eine online-Agenda für die Termin- und Zeitbedarfsplanung der DH. Dies war nur ein kleiner Ausschnitt aus dem Vortrag von Roland Niederer.

Direkte Kompositbrücken – wie geht das?

Nach der Pause berichtete Dr. Walter Weilenmann, Privatpraktiker in Wetzikon, ZH. „Direkte Kompositbrücken – 16 Jahre Erfahrung" war sein Thema. Wer jetzt High-End-Konstruktionen erwartet hatte, lag falsch. In diesen Jahren hat er über 200 Brücken „gebaut" und seine einfache Technik ständig verbessert. Ich habe viele Patienten, die weder Geld noch grosse Ansprüche an die Ästhetik haben. Da steht die Funktion im Vordergrund und die Haltbarkeit ist bei einem 80-jährigen Rentner mit prekärer Mundhygiene nicht das Thema. Mit einem speziellen Draht, den Dr. Weilenmann biegt und bearbeitet, legt er sozusagen das Fundament. Mittels Komposit- und Adhäsivtechnik stellt er die Brücken direkt im Mund her. Mit der Zeit und wachsender Erfahrung baut er jetzt bis zu vier Zwischenglieder. Mit dem Ergebnis lasse sich kein Preis in Ästhetik gewinnen, das sei aber in diesen Fällen auch nicht das Ziel. Funktion, Haltbarkeit, Preis und kurze Behandlungszeit seien die Massgabe. Über mangelnde Nachfrage könne er sich nicht beklagen, so der sozial engagierte Zahnarzt, der mit seinem trockenen Humor die Zuhörer in den Bann zog. Die anschliessende Diskussion zeigte aber, dass nicht alle Kollegen im Saal auf seine Linie einschwenkten. Aber: Die Diskussion war eröffnet und Denkanstösse wirken oft erst mit der Zeit.

Worauf bei der Sterilisation zu achten ist

Wiederaufbereitungs- und Sterilisationsprozesse, darin kennt sich Daniel Badstuber, Geschäftsführer der W&H CH-AG in Uster, bestens aus. In seinem Vortrag nahm er die Zuhörer mit auf einen Orientierungslauf durch den Paragrafenwald. Neue Regeln, und damit auch verbunden Pflichten, kommen auf den Zahnarzt und sein Personal zu. Mit einfachen Worten und Bildern erklärte Daniel Badstuber was muss und was wäre sinnvoll und was kommt in Zukunft. Dabei ist jeder gut beraten, bei der Swiss Medic die „Gute Praxis-Empfehlung 2010" zu studieren. Eines ist sicher: Die Verantwortung für die Assistentinnen und den Praxisinhaber nimmt zu. Die Instrumentenaufbereitung wird in Zukunft längere Prozesse benötigen. Die Medizinprodukteverordnung MepV definiert unkritische, semikritische und kritische Instrumente. Weitere Forderungen werden auf die Praxis zukommen: Sind Hygienepläne vorhanden? Wer ist verantwortlich? Dokumentation? Chargenfreigabe? Wer kümmert sich um die Validierung der Aufbereitungsprozesse und wie soll diese vorgenommen werden? Dabei könnten regelmässige Kosten von 1'500 bis 2'000 Franken für die Praxis anfallen. Bei Kleinsterilisatoren ist eine alternative Validierung möglich. Was sagt die Medizinprodukteverordnung MepV? Auf alle diese Fragen ging der Referent ein. „Das alles geht in Richtung Qualitätsmanagement", so Badstuber, „jede Praxis sei gut beraten, sich rechtzeitig und intensiv damit zu beschäftigen". Der Referent empfahl seinen Zuhörern, sich nicht auf Billig-Angebote einzulassen, denn „billig" würde durch die laufenden Kosten „teuer".

Zum Schluss verloste Matthias Stadler unter den Gästen noch zwei iPads und bedankte sich herzlich für die anregenden Referate und die engagierte Teilnahme der Gäste. Die interessanten Themen boten genügend Gesprächsstoff für den reichhaltigen Apéro. DT

Matthias Stadler, Geschäftsführer Martin Engineering, gibt die Gewinner eines iPads bekannt.

Dr. Jakob Zafran und Dr. Georges Sirtes waren vom gelungenen Anlass begeistert.

Patrick Hönig, Hönig Architekten, Winterthur, mit Achilles Burkhardt, Dema Dent AG, Bassersdorf.

Dr. Walter Weilenmann, Wetzikon/ZH, referierte über preisgünstige Kompositbrücken.

Roland Niederer, Entwicklungschef von Martin Engineering, im Gespräch mit einem Kunden.

Daniel Badstuber, Geschäftsführer W&H CH in Uster, referierte über neue Hygienestandards.

Räto Beltrame, neuer Leiter Verkauf und Marketing bei KALADENT AG, mit Dr. Ueli Fischer.

Martin Engineering AG
www.martin.ch
info@martin.ch

Hönig Architekten
www.hoenig.ch
partick@hoenig.ch

W&H CH-AG
www.wh.com
info@wh.com

Reger Betrieb beim Apéro der Martin Engineering in der Mettler Toledo-Kantine.

Träumen Sie noch ...

... oder planen Sie schon?

Heute 2D kaufen –
morgen auf 3D aufrüsten.
Wir zeigen Ihnen den Weg!

Aus alt mach neu!
Nie war es für Sie einfacher, Ihre Behandlungs-einheiten zu modernisieren. Wir kennen alle laufenden Aktionen.

CEREC-Aktion
Ihr Einstieg in die digitale Abdrucknahme. Jederzeit zur vollen Funktionalität aufrüstbar.

Sofort gekauft - klug gekauft! Nutzen Sie den günstigen MwSt.-Satz, solange er noch gilt!
Hotline
044 838 65 18
PROFITIEREN
Leasing, Finanzierung ... wir beraten gerne!

Baisch is back!
Unter neuem Management – in gewohnter Spitzenqualität!

DemaDent.

Dema Dent AG, Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf