

Niemals aufhören zu lernen

Im Laufe eines langen Zahnarztlebens, vor allem in eigener Praxis, stellt sich ein hohes Maß an „Erfahrung“ ein. Viele ältere Kolleginnen und Kollegen wie ich können einem Zahn beinahe „ansehen“ was ihm fehlt. Das muss man einem Vorbereitungsassistenten oder einer jungen Kollegin erst mal beibringen.

DR. HANS SELLMANN/MARL

Damit wir uns grundsätzlich nicht falsch verstehen, ich ziehe stets großen Nutzen aus einer Symbiose Zahnarzt/(Ausbildungs)Assistent. Aber das, was an den Universitäten teilweise noch mit dem „nicht gelten lassen anderer Meinungen“ gelehrt wird, das reicht – auch wenn ich mir mit dieser Meinung Feinde mache – nicht aus, eine Zahnarztpraxis zu betreiben! Ich denke aber nicht nur an die ungeheure Geschwindigkeit, mit der wir Vertragszahnärztinnen und -zahnärzte zu derzeitigen Kassenhonoraren eine Füllung erbringen müssen, um unsere betrieblichen Kosten überhaupt auch nur auffangen zu können. Ich meine auch nicht das vertrackte Kassenrecht mit dem steten Damoklesschwert von Regressen, Wirtschaftlichkeitsprüfungen, Punktwertabsenkungen etc., teils noch nach Jahren. Aber die Routine, oder das, was beim Erbringen einer einzelnen, diffizilen zahnärztlichen Leistung über das hinausgeht, was in dem theoriebeladenen Universitätsstudium überkommt.

Die Ärzte haben es uns vorgemacht

Welcher allgemeinärztliche Kollege käme wohl auf die Idee – als Facharzt für Inneres zum Beispiel – komplizierte Entbindungen vornehmen zu wollen? Spezialisierungen sind in der Humanmedizin ja bereits seit langem selbstverständlich.

Aber wir Zahnärzte meinen, kaum der Uni entronnen, sämtliche Belange der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde beherrschen – und nach dem jeweils gültigen Goldstandard auch praktizieren zu können. Gut, es gibt den Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, den für Oralchirurgie und Gebietsbezeichnungen für Parodontologie, zum Beispiel in Westfalen-Lippe.

Auch die Liberalisierung unserer Berufsordnung ermöglicht es, Spezialisierungen, Tätigkeits- und Interessenschwerpunkte und noch einiges mehr der suchenden Patientenwelt auf dem Praxisschild zu demonstrieren. Viele dieser „Schwerpunkte“ sind aber – das Wort „Interessens-“ deutet es eigentlich ja schon an – eher selbsternannter Natur. Ich habe auch vielfältige Interessen, maße mir aber nicht an, die entsprechenden (Fach)-Gebiete so zu beherrschen, wie es für eine optimale Behandlung erforderlich ist.

Schuster bleib bei deinen Leisten

Seitdem ich vor einigen Jahren begonnen habe, mich mit dem Gebiet der Endodontie näher zu beschäftigen – ich war mit meinen Behandlungen damals nicht mehr zufrieden – weiß

ich mehr und mehr, dass ich nichts weiß. Natürlich habe ich einige Hands-on-Kurse besucht. Ich verwende einen Spezialmotor, Nickel-Titan-Feilen und einen Apexlokator der neuesten Generation. Das OP-Mikroskop habe ich zwar noch nicht und werde es auch wohl nie bekommen, aber eigentlich fühle ich mich ganz fit in den Wurzelkanalsystemen. Dennoch habe ich die Endo am 47, einem Brückenpfeiler, bei meiner Frau von einem Spezialisten durchführen lassen. Sie ist gelungen. Ich hätte sie so nicht hingekriegt.

Variatio delectat

Früher war es nur die Universität, an der wir den theoretischen Hintergrund und unser Handwerk lernten. Danach herrschte in der Praxis „Trial and error“ vor oder „Learning by doing“. Irgendwann entdeckten unsere Körperschaften die Notwendigkeit, ihre Schäflein postgradual zu schulen. Und seit dem Aufkommen der Punkterabattkartenspflicht werden „in Anlehnung an die Vorgaben der Bundeszahnärztekammer“ selbst für Kaffeefahrten Fortbildungspunkte vergeben. Viele Privatanbieter tummeln sich mittlerweile auf diesem lukrativen Markt. Und wie kann man die Spreu vom Weizen trennen? Ich habe mich einmal näher mit den verschiedenen Anbietern beschäftigt und musste erstaunt feststellen, dass Grabenkämpfe und pekuniäre Interessen häufig sach- und fachlich die eigentlichen Inhalte überwiegen. Aber wie kann ich herausfinden, welches Curriculum für mich das beste ist? Sicher hilft es, den Anbieter nach einer Checkliste zu prüfen. Da könnte zum Beispiel gefragt werden:

- Wie viele Teilnehmer haben das Curriculum bisher erfolgreich absolviert?
- Wie groß ist die Anzahl der Teilnehmer in einem Kurs? (Wie groß ist die kleine Gruppe?)
- Welche Referenzen hat der Anbieter vorzuweisen?
- Finden die Seminare zu zahnarztfreundlichen Zeiten (Wochenenden) statt?
- Haben die Referenten eine entsprechende Kompetenz?
- Ist die Balance zwischen Theorie und Praxis gewährleistet?
- Werden praktische Übungen mit OP-Mikroskopen, NiTi-Motoren, Warmfülltechniken oder Ultraschall angeboten?
- Gibt es Kursskripte?
- Wie zufrieden sind die bisherigen Teilnehmer der Kursreihen?

Auch nicht verkehrt wäre es, ein Konkurrenzunternehmen dazu zu befragen, was es im Gegensatz zu Nummer 1 bietet oder was Nummer 1 bietet und Nummer 2 nicht, etc. Auch nicht übel wäre ein „Schnuppertag“. Ich werde in meinem Al-