Permanente Weiterbildungen gewährleisten die Sicherheit von Patienten und Praxisteam

Unsere Stärke: Beratung bei Medizinprodukten

Die Medizinprodukteberater des Fachhandels verfügen über umfangreiches Spezialwissen, das über permanente Weiterbildung aktuell gehalten wird. Sie beraten die Praxen nicht nur in Fragen zur Anwendung und Handhabung von Medizinprodukten, sondern auch in Bezug auf gesetzliche Bestimmungen, Verordnungen und Richtlinien. Mit Fachwissen vom Komposit bis zum DVT-Gerät stehen sie den Praxisteams kompetent zur Seite.

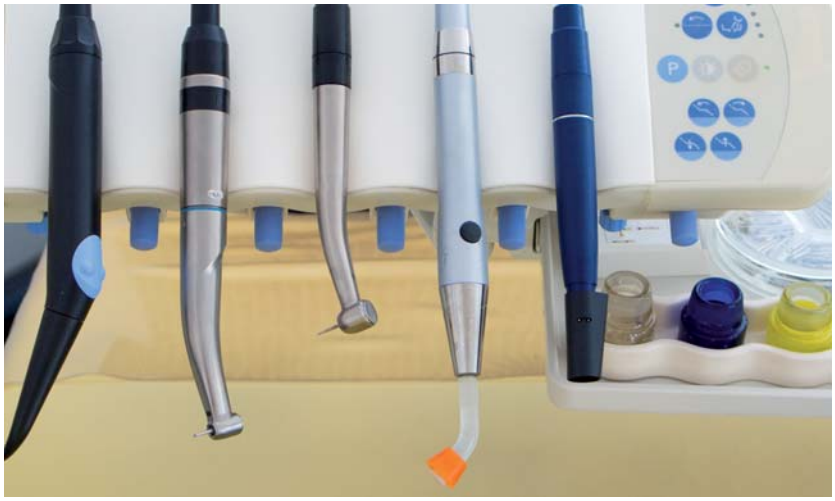
Wolfgang Upmeier/Langen

Unter die Bezeichnung „Medizinprodukte" fallen nach der Definition des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte „Instrumente, Apparate, Vorrichtungen, Stoffe und Zubereitungen aus Stoffen oder andere Erzeugnisse, die für medizinische Zwecke, wie die Erkennung, Verhütung, Überwachung, Behandlung oder Linderung von Krankheiten, bestimmt sind und deren Hauptwirkung im oder am menschlichen Körper – im Gegensatz zu den Arzneimitteln – nicht auf pharmakologischem, immunologischen oder metabolischen Weg erreicht wird". Diese Definition lässt erkennen, dass von den Medizinprodukteberatern des Fachhandels umfangreiches Detailwissen erwartet wird, denn unter Medizinprodukte lassen sich alle medizinischen Materialien und Instrumente zusammenfassen, die zur äußeren Anwendung an dem Patienten genutzt werden.

Weiterbildung ist essenziell

Besonders in Bezug auf die gesetzlichen Bestimmungen und Richtlinien ist es für Zahnarztpraxen und Dentallabore von großer Bedeutung, im Medizinprodukteberater einen Ansprechpartner zu haben, der stets gut informiert und bei Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen auf dem aktuellsten Stand ist. Medizinprodukteberater sind gesetzlich dazu verpflichtet, über ihren Arbeitgeber permanent über Änderungen bei gesetzlichen Richtlinien und der Handhabung der Medizinprodukte informiert zu sein. Es ist demnach obligatorisch, Medizinprodukteberater zu schulen oder weiterzubilden. Schulungen werden durch die herstellende Industrie oder direkt beim Dentalfachhandel angeboten. Henry Schein Dental Depot schult z.B. seine Medizinprodukteberater in einer hausinternen Akademie, die seit mittlerweile zehn Jahren Bestand hat, und in der auch Techniker oder Aushilfsmitarbeiter geschult werden. Prüfungen und Urkunden bilden den Abschluss jeder Schulung und belegen die erfolgreiche Teilnahme.

Gerade bei Medizinprodukteberatern ist es sinnvoll, wenigstens alle drei Jahre eine Schulung durchzuführen, da es sich hier um ein sehr komplexes Aufgabengebiet handelt, bei dem die Kompetenz des Beraters eine wesentliche Rolle für die Sicherheit von Praxisteam und Patient spielt. Bei Gesetzesänderungen ist



Bei Fragen zur Instrumentenaufbereitung können die Medizinprodukteberater des Fachhandels kompetent Auskunft geben.

unabhängig von diesem Turnus eine sofortige Schulung nötig.

Gesetzliche Bestimmungen und Richtlinien

Gesetze und Richtlinien wie die Großhandelserlaubnis, die Verordnung über die Vertriebswege für Medizinprodukte, das Medizinproduktegesetz oder das Arzneimittelgesetz regeln den Handel und den Umgang mit und die Beratung über Medizinprodukte. Verordnungen über die Verfallspflicht von Medizinprodukten, über das Verrichten und Anwenden von Medizinprodukten sowie Hygienerichtlinien sind für den Zahnarzt relevant im Umgang mit diesen Erzeugnissen. Hier muss der Medizinprodukteberater die aktuellen Rahmenbedingungen kennen, um dem Zahnarzt beratend zur Seite stehen zu können. Der Medizinprodukteberater informiert, berät und hilft dem Zahnarzt, das Netzwerk von Verordnungen, Gesetzen und Richtlinien zu verstehen und ist auch im Umgang mit Arzneimitteln geschult. Dies beinhaltet z.B. das Wissen darüber, dass Arzneimittel von der Rückgabe ausgenommen sind und nicht umgetauscht werden dürfen. Darüber hinaus müssen sie in der Praxis entsprechend gelagert werden. Auch hier kann, soll und muss der Medizinprodukteberater sein aktuelles Wissen dem Zahnarzt und Zahntechniker zur Verfügung stellen, sodass sich dieser in erster Linie auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann.

Medizinprodukteberater vermitteln Spezialwissen

Verhältnismäßig großer Aufklärungsbedarf bei Medizinprodukten herrscht beispielsweise in der Anwendung dentaler Laser. Der Medizinprodukteberater kann hier für die Zahnärzte erste Anregungen geben, Aufklärung leisten und damit einen Zugang zu diesem Thema schaffen. Der interessierte Zahnarzt kann dieses Wissen dann mit einem Spezialisten für Laseranwendungen vertiefen. Auch bei dem komplexen Thema 3-D-Planung und -Diagnostik ist es die Aufgabe des Medizinprodukteberaters, die Zahnmediziner über neue Entwicklungen und das Leistungsspektrum dieser Geräte zu informieren. Die qualifizierte Fachberatung kennzeichnet diesen Beruf.

▲ Auch bei Materialien ist eine Beratung z.B. zu Lagerungsdauer und Verarbeitung für das Praxisteam hilfreich.

Für Klasse B-Produkte, d.h. Medizinprodukte, die die Haut oder Schleimhaut durchdringen und dabei in Kontakt mit Blut, inneren Geweben oder Organen kommen, gibt es erhöhte Anforderungen an die Aufbereitung, über die der Zahnarzt und sein Praxisteam aufgeklärt sein müssen. Solche Aufklärungspflichten erfüllt der Medizinprodukteberater.

Neben Informationen zu Geräten und Technologien können sich die Zahnärzte von Medizinprodukteberatern auch über Themen wie das zum 1. Januar 2011 verpflichtend werdende Qualitätsmanagement und die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten beraten lassen.

Nach der Medizinproduktevertreiberordnung hat der Zahnarzt die Verpflichtung nachzuweisen, dass die technischen Geräte entsprechend der Herstellermaßgabe auch gewartet und inspiziert werden. Das ist nicht nur eine Frage des Werterhalts, sondern im Mittelpunkt steht dabei die Sicherheit des Menschen, ob das nun das gesamte Praxisteam selbst oder der Patient ist. Beides ist gleich wichtig. Dem Medizinprodukteberater kommen also in seiner Tätigkeit für die Praxen und Labore verantwortungsvolle Aufgaben zu, auf die der Zahnarzt und der Laborinhaber für einen reibungslosen und rechtssicheren Betrieb seiner Praxis bzw. seines Labors unbedingt angewiesen ist.

Der Weg zum Medizinprodukteberater

Medizinprodukteberater durchlaufen in der Regel eine zweieinhalbjährige kaufmännische Ausbildung als „Kaufmann zum Groß- und Außenhandel". Im Anschluss daran müssen sie eine Spezialprüfung zum „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Dental-Fachberater/-in IHK" erfolgreich absolvieren. Nach Erreichen dieses Abschlusses folgt die ständige Weiterbildung auch über Gesetzesänderungen.

Neu ist in diesem Zusammenhang das E-Learning, das der Bundesverband Dentalhandel e.V. auf den Weg gebracht hat. Die Mitarbeiter bekommen über ein Passwort Zugang zu einem Spezialthema der Ausbildung, z.B. Röntgen, Abformmaterialien oder Füllungsmaterialien. Dieses Thema wird nach Abschluss des E-Learning-Moduls geprüft. Den Abschluss findet die Ausbildung zum Medizinprodukteberater in einer mündlichen und schriftlichen Prüfung zu deren Vorbereitung Henry Schein seine Auszubildenden den Zugang zu einem Speziallehrgang in einem Schulungszentrum im Baunatal ermöglicht, und nach deren Bestehen das IHK-Zertifikat verliehen wird. ◀◀

>> KONTAKT

Wolfgang Upmeier
Henry Schein Dental Depot GmbH
Monzastr. 2a
63225 Langen
Tel.: 0 61 03/7 57 50-00
www.henryschein-dental.de