

Die Integration der professionellen und profitablen Prophylaxeabteilung in der Zahnarztpraxis

Der Trend zur Spezialisierung in der Zahnarztpraxis ist aus wirtschaftlichen und gesundheitspolitischen Gründen nicht aufzuhalten und für die strategische Entwicklung des niedergelassenen Zahnarztes/in von entscheidender Wichtigkeit.

Interview mit: Susanne Lipp

Eine einfache und leicht umsetzbare Perspektive mit sofort feststellbarem Erfolg ist die erfolgreiche Integration einer professionellen Prophylaxeabteilung im Gesamterscheinungsbild der zahnärztlichen Praxis.

Doch warum stellt sich die Umsetzung und Integration eines solchen Konzepts immer wieder als so schwierig dar?

Mit Frau Susanne Lipp, freiberufliche ZMF und Fachberaterin unseres Magazins, möchten wir die strukturellen Voraussetzungen, die Stolpersteine und den langfristigen Erfolg einer solchen Herausforderung für das gesamte Praxisteam aufzeigen und einen pragmatischen Lösungsweg erarbeiten.

Dental Barometer: Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach unverzichtbar um den ersten Schritt zur erfolgreichen Spezial-Abteilung „Prophylaxe“ sicher und ohne Fehlschlag-Risiko zu gehen?

Susanne Lipp: Am aller wichtigsten erscheint mir, dass sich Behandler/in und das gesamte Praxisteam dieser Idee der Prophylaxepraxis leidenschaftlich verschrieben haben. Dann lassen sich evtl. räumliche, personelle, und strukturelle Probleme sicherlich leicht lösen.

Kreativität und Mut sind dabei die besten Ratgeber.

Dental Barometer: Warum fokussieren Sie gerade die professionelle Prophylaxe als

ideales Instrument für eine zeitgemäße und patientenorientierte Zahnarztpraxis?

Susanne Lipp: Durch den hohen Anteil der Selbstzahler-Leistungen ist der Patient zunehmend am präventiv medizinischen Ansatz zur Erhaltung von Zahn und Mundgesundheit sensibilisiert. Das Thema Prophylaxe ist damit aus keiner modernen Zahnarztpraxis wegzudenken.

Dental Barometer: Welchen Stellenwert hat Ihrer Meinung nach eine kompetente, freundliche und gut ausgebildete Prophylaxespezialistin?

Susanne Lipp: Sie ist der Dreh- und Angelpunkt für den therapeutischen und wirtschaftlichen Erfolg der gesamten Prophylaxeabteilung. Denn nur durch ihre Kompetenz, ihr Können und ihr persönliches Engagement fühlt sich der Patient/in nicht nur medizinisch sondern auch menschlich optimal versorgt.

Dental Barometer: Was sind die Voraussetzungen für Kompetenz, Können und Leidenschaft?

Susanne Lipp: Neben der manuellen Geschicklichkeit und der rhetorischen Begabung ist die leidenschaftliche Liebe zum Beruf unabdingbar. Dieses Gesamtpaket muss natürlich aktualisiert sein, durch wertige Fort- und Weiterbildungen, begleitet durch entsprechende Fachliteratur wie Fachzeitschriften und berufsunterstützende Magazine.

Dental Barometer: Frau Lipp, was raten Sie ganz konkret ihren interessierten Kolleginnen?

Susanne Lipp: Aus meiner Sicht ist das offene Gespräch in den Praxisteam Sitzungen von großer Bedeutung. Wenn hier persönliche Offenheit herrscht, können viele neue Impulse entstehen und vorhandene Fehler entdeckt und korrigiert werden. Es ist nämlich sehr wichtig gemeinsam am Praxisfortschritt zu arbeiten und nicht an alten Zöpfen festzuhalten.

Jede liebevolle Kritik und jede konstruktive Diskussion wird so immer den weiteren Erfolg einer Prophylaxepraxis sicher stellen. Das zum Wohle jedes einzelnen Patienten.

Und zufriedene Patienten sind die echten Erfolgsgaranten der wirtschaftlich gut gehenden Zahnarztpraxen. Meinen Kolleginnen und mir wünsche ich deshalb an jedem Tag eine neue gute Idee und ihre konsequente Umsetzung!

Weitere Informationen

Redaktion Dental Barometer

Mommsenstraße 7

D-04329 Leipzig

Tel.: +49 (0) 341 – 23 1032 - 0

Fax: +49 (0) 341 – 23 1032 - 11

E-Mail: redaktion@dental-barometer.de

www.barometer-online.info

Anzeige



TOXAVIT

gestern - heute - morgen