

Reformen kommen und gehen, wir bleiben

Dr. Det: Zahnarzt 4.0 – oder wie ich den Spagat zwischen BWA und Berufsethik finde (1)

Wer kann sich noch an die Weihnachtszeit 1993 erinnern? Der Gesundheitsminister hieß Horst Seehofer und sorgte damals schon mit seinen polarisierenden Gesetzesvorlagen bei Ärzten und Zahnärzten für fachliche Verwunderung.

Im Januar 1994 sollte es bei mir losgehen. Die eigene Praxis. Visionen und Hoffnungen hatten jetzt eine konkrete Adresse in Essen. Die Neugründung war relativ unkompliziert. Lage gut, sollen es 400.000 DM plus Kontokorrent oder doch lieber etwas mehr für die Vollfinanzierung sein?

Die Begeisterung ist geblieben

Heute, 25 Jahre später, ist eines geblieben: die Begeisterung für diesen mental und körperlich anstrengenden Beruf. Der Kontakt mit Menschen, die konzeptionell und handwerklich täglich neue Herausforderung, die Fähigkeit, die eigene Komfortzone verlassen zu können, und das sichtbar gemachte Ergebnis. Keine andere medizinische Fachrichtung ist so hart am Wind wie die ärztliche Heilkunst beim ansprechbaren Patienten.

Serie

„Reformen kommen und gehen – Wir bleiben.“ Seit nun mehr als 25 Jahren bin ich als Zahnarzt in eigener Praxis tätig. Während dieser Zeit habe ich sämtliche Höhen und Tiefen als Arzt und Unternehmer erlebt. Manchmal kann eine kleine Kurskorrektur zu gänzlich anderen Ergebnissen führen. Nachdem ich mehr als 13.500 Patienten behandelt habe, fasse ich unter dem Pseudonym „Doktor Det – The Dental Mission“ meine alltäglichen Beobachtungen zusammen. Das Motto lautet: Aus der Praxis, für die Praxis.

Lassen Sie sich inspirieren ...
Ihr Dr. Det alias Dr. Detlef Schulz

Wer hätte vor 25 Jahren voraussehen können, wohin die Reise gehen würde? Adhäsive Restaurationen, zirkonbasierte Kronen, die Entwicklung in der Implantologie und der KfO haben die Grenzen in den vergangenen 25 Jahren immer weiter verschoben. Die prozentuale Bezuschussung bei ZE hat damals allerdings manche Preisthematik in den Hintergrund treten lassen.

Wer ist eigentlich meine Zielgruppe?

Nichts ist verlässlicher als der Wandel. Vor diesem Hintergrund ist es vielleicht gerade jetzt an der Zeit, seine eigene Praxisvision noch einmal konkret zu hinterfragen. Ein nicht vorhersehbares Reformvorhaben kann die momentan stabilen Rahmenbedingungen plötzlich ändern. Deshalb ist es ratsam, sich unvoreingenommen einige Fragen zu stellen: Worin bin ich außergewöhnlich? Was macht mir Spaß? Wie kann ich das in einen betriebswirtschaftlich sinnvollen Rahmen bekommen? Wie begeistere ich meine Patienten? Und vor allem: Wie kann ich mich selbst mental und körperlich in Bestform bringen?

Geräte und Verfahren sind für jeden Kollegen käuflich beziehungsweise erlernbar. Das Praxisambiente ist mit einem guten Innenarchitekten gegebenenfalls nur abhängig vom Investitionsvolumen.

Der Patient, das unbekannte Wesen?

Aber wer ist eigentlich meine Zielgruppe? Wie sieht mein Patientenavatar aus? Denn Hand aufs Herz, in meiner Wahrnehmung gibt es zwei bedenkliche Strömungen, die von entscheidender Bedeutung sein können. Die Zahl kariöser Läsionen bis zum 18. Lebensjahr nimmt signifikant ab. Eine nicht



gelegte Füllung muss nicht erneuert werden! Dieser Trend wird sich wohl dank erfolgreicher Individualprophylaxe auch nicht umkehren – eine echte Erfolgsgeschichte. Sie hat aber auch mittelfristig gravierende unternehmerische Konsequenzen. Die Prophylaxe ist die Säule der aktuellen Zahnmedizin.

Der Bedarf an Zahnersatz wird sich wohl zunehmend in das letzte Drittel des Lebens verlagern. Allerdings ist jetzt schon bei den mehr als 75-Jährigen zu beobachten, dass die umgekehrte Alterspyramide einen generalisierten Anspruch auf hochwertigen Zahnersatz ausschließt. Das Synonym dafür ist die drohende Schere bei der Altersarmut.

Wer ist also mein Wunschklient, welchen Service wünscht er sich, wie mache ich den Patienten zum Fan? Das mag ein Thema für Ballungszentren sein. Ganz anders sieht das Szenario in ländlicheren Gebieten aus. Künftig werden Timesharing, Praxisketten und Spezialisierungen die alten Strukturen ablösen.

„Mein Zahnarzt“ kommt nicht von ungefähr

Gibt es also eine Konstante in diesem komplexen System? Nach 25 Jahren in eigener Praxis ist es in meiner Wahrnehmung die Fähigkeit, den Patienten ohne Wertung da abzuholen, wo er sich intellektuell und emotional gerade befindet. Wenn das gelingt, benötigt es statt ausgefeilter Marketingstrategien lediglich eines starken Vertrauensverhältnisses. Nicht von ungefähr heißt es „Mein Zahnarzt“. Diese Verbindung kann bis zu mehreren Jahrzehnten halten. Oft ist es genau das, was hinter einer erfolgreichen Praxis steht. Denn Verfahren sind am Ende nur Mittel zum Zweck, die orale Gesundheit möglichst lange aufrechtzuerhalten.

Als ich damals meine Praxis eröffnet ha-

Über den Autor



Foto: Schulz

Mit dieser Ausgabe der dzw beginnen wir eine regelmäßige Kolumne, in der „Dr. Det“ das dentale Geschehen aus der Perspektive eines niedergelassenen Zahnarztes betrachtet. Dr. Det, eigentlich Dr. Detlef Schulz (Jahrgang 1962), studierte bis 1991 Zahnmedizin an der WWU Münster. Nach Stationen als Assistenzarzt in Münster und an der UWH ließ er sich 1994 in eigener Praxis in Essen nieder. 2000 erfolgte die Erweiterung der Praxis um das Fortbildungszentrum „Valuedent“, 2001 folgte die Promotion an der WWU Münster. 2018 gründete Schulz die UG „Doktor Det – The Dental Mission“. Neben seiner freiberuflichen Tätigkeit als Referent unter anderem für Dürr Dental und 3M Espe absolvierte er eine Ausbildung zum Speaker und Trainer im Dentalsektor. Mehr auf seiner Website www.zahnheilkunst.de und in seinem YouTube-Kanal [dr-det-dental-mission](https://www.youtube.com/channel/UCdr-det-dental-mission)

be, hieß es oft lapidar: „Jeder Arzt bekommt die Patienten, die er verdient.“ Also habe ich für meinen Teil nicht nur an fachlichen Dingen, sondern auch an meinem Mindset gearbeitet. Das war sicher eine der besten Entscheidungen. Ich ermuntere jeden, an sich in puncto Gelassenheit, Souveränität, Professionalität und körperlicher Fitness zu arbeiten. Denn eines ist sicher: Reformen kommen und gehen, wir bleiben.

Dr. Det

Obdachlose im Zahnmobil Hannover behandelt

Ambulante Sprechstunde: Kammerpräsident Henner Bunke ehrenamtlich tätig

Ein gesundes, gut funktionierendes Gebiss bis ins hohe Alter ist für die meisten Patienten in Deutschland eine Selbstverständlichkeit. Für Menschen, die auf der Straße leben oder keine Krankenversicherung haben, gilt das häufig nicht. Seit 2012 ist das Zahnmobil als Teil der ambulanten Hilfen des Diakonischen Werks Hannover für Wohnungs-/Obdachlose und andere bedürftige Menschen in der Landeshauptstadt und der Region regelmäßig mit ehrenamtlichen Helfern unterwegs. Den ehrenamtlichen Freiwilligendienst im Zahnmobil hat der Präsident der Zahnärztekammer Niedersachsen (ZKN), Henner Bunke, D.M.D./Univ. of Florida, übernommen.

Die rollende Praxis machte an diesem Tag wie gewohnt vor dem Kontaktladen „Mecki“ hinter dem hannoverschen Hauptbahnhof Station. „Ohne ehrenamtlich tätige Zahnärzte, Helfer, Fahrer und Förderer, die sich für das Zahnmobil Hannover engagieren, blieben viele von Armut und Wohnungslosigkeit betroffene Patienten zahnärztlich unversorgt. Besonders gefährdet ist damit die Gesundheit der Menschen, die auf der Straße leben. Ich trage gern dazu bei, dass

möglichst viele Betroffene professionell behandelt und von akuten Zahnbeschwerden befreit werden können“, betonte ZKN-Präsident Bunke. Er praktiziert als Zahnarzt in Wietze (Celle). Die ZKN ist eine Förderin des Zahnmobils neben weiteren Institutionen, Firmen, Verbänden, Vereinen und Privatpersonen.

Gesucht: Ehrenamtliche, Förderer und Einzelspenden „Fast zwei Drittel der 2.500 Patienten, die bisher zu uns in die mobilen Sprechstunden kamen, hatten keine Krankenversicherung. Durch unser starkes Netzwerk, das wir gemeinsam mit dem Diakonischen Werk Hannover, Förderern, verlässlichen Kooperationspartnern und Ehrenamtlichen aufgebaut haben, können wir vielen direkt dort helfen, wo sie sich aufhalten und wo es im wahrsten Sinne weh tut“, betonte Dr. Dirk Ostermann. Der hannoversche Zahnarzt ist zahnärztlicher Leiter des Zahnmobils Hannover und im Vorstand des gleichnamigen Fördervereins aktiv. Gemeinsam mit dem Vorstandsmitglied Karl-Heinz Maekeler appellierte er an interessierte Zahnmediziner und zahnärztliches Fach-

personal, sich ehrenamtlich zu beteiligen. Ferner kann sich jeder auch als Fahrer, Förderer oder Spender für das Zahnmobil Hannover engagieren: „Lassen Sie uns gemeinsam die Hilfe mit Biss am Laufen halten!“

Über das Zahnmobil Hannover: Auf Initiative der hannoverschen Zahnärztin Dr. Ingeburg Mannherz und ihres Ehemanns Werner Mannherz konnte das Zahnmobil am 18. April 2012 erstmals eine ambulante Sprechstunde anbieten. Auf sechs Quadratmetern steht in dem speziell eingerichteten Einsatzfahrzeug alles bereit, was für ein niederschwelliges Angebot für Obdachlose und Bedürftige erforderlich ist. Halt macht das Zahnmobil nach einem verlässlichen Tourenplan an Orten, an denen sich die von Obdachlosigkeit und Armut betroffene Klientel aufhält: Beratungs- und Anlaufstellen, Tagestreffs, Kleiderkammern und Essensausgaben. Der aktuelle Tourenplan kann jederzeit im Internet abgerufen werden. Träger des Zahnmobils ist das Diakonische Werk Hannover. Es gewährt organisatorische und betriebswirtschaftliche Unterstützung. Der Großteil der Betriebskosten von



Kammerpräsident Henner Bunke und Angela McLeod im Pressegespräch am Zahnmobil

mindestens 80.000 Euro pro Jahr muss aus Spenden und Zuwendungen finanziert werden. Dabei unterstützt der Förderverein Zahnmobil Hannover. Mitglieder können sowohl Institutionen und Firmen als auch Verbände, Vereine und natürlich auch Privatpersonen werden.