



Dr. Hans-Dieter John

Kräfte bündeln

Menschen mit gleichen Interessen treffen sich, tauschen sich aus. Jeder bekommt hilfreiche Tipps. Ob er diese befolgt oder nicht, bleibt ihm überlassen. Der Stammtisch-Gedanke, also das Bündeln von Interessen und der damit verbundene Austausch, funktioniert auf privater Ebene meistens.

Doch im Berufsleben, speziell in der Zahnmedizin, sieht die Realität anders aus. Zwar gibt es genügend Fachgesellschaften, die ihren Mitgliedern hilfreiche Tipps und Fortbildungen zu den unterschiedlichsten Themen anbieten, was aber meist einseitig bleibt. Denn ein Austausch findet hier in der Regel nicht statt. In der Zahnmedizin gestaltet sich die Netzwerkbildung schwierig. Individualität prägt diese Branche. Der Zahnarzt selbst gilt als die letzte Instanz. Selten wird eine zweite Meinung hinzugezogen.

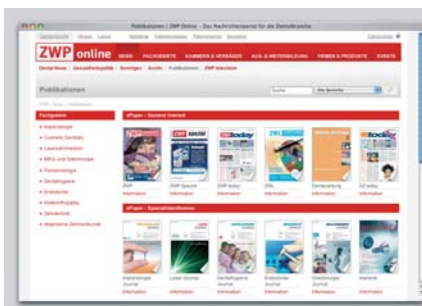
Das häufige Scheitern der Netzwerke in der Zahnmedizin lässt sich auf eben diese Individualität zurückführen. Meist haben die Mitglieder eine zu hohe Erwartungshaltung. Viele sehen ein Netzwerk als Plattform der Informationsgewinnung, sind aber oft nicht dazu bereit, selbst Informationen beizutragen oder andere an ihren Erfahrungen teilhaben zu lassen.

Dass Netzwerke in der Medizin funktionieren, zeigen Beispiele aus den verschiedensten Fachbereichen. Gastroenterologen arbeiten mit Urologen, Gynäkologen, Onkologen zusammen. Hier bündeln sich die Kräfte, sodass dem Patienten eine optimale Versorgung geboten werden kann.

Vereinzelte Versuche, dieses Prinzip der Kräftebündelung in die Zahnmedizin fließen zu lassen, gibt es schon. Immer mehr Zahnärzte erkennen, wie sinnvoll Netzwerke letztendlich genutzt werden können. Die Zusammenarbeit von zum Beispiel Endodontologen, Parodontologen und Implantologen bietet Patienten ebenfalls eine bestmögliche Versorgung.

Ein Netzwerk in der Zahnmedizin sollte ein Zusammenschluss von Zahnärzten sein, die das gleiche Ziel verfolgen, das geht aber nur nach dem Prinzip „Geben und Nehmen“. Nur so kann ein optimaler Austausch zum Wohle des Patienten stattfinden und die eigene Praxis im Wettbewerb positioniert werden. Die Struktur eines Netzwerks sollte nicht pyramidenartig aufgebaut sein. Ganz im Gegenteil sollte eine flache Hierarchie herrschen, um einen gut funktionierenden Informationsaustausch zu gewährleisten.

Dr. Hans-Dieter John



Die cosmetic dentistry ist ab sofort auf www.cd-magazine.de als E-Paper mit vielen zusätzlichen Informationen verfügbar.