

# Velkommen

# til en klinik i provinsen

## Møns Tandplejecenter

## - er klinikfællesskab fremtidens tandpleje?

af marketingkoordinator Claus Pejtersen

Mange tendenser i tiden peger på klinikfællesskab som fremtidens tandpleje – og det gælder ikke mindst i provinsen. Der er mange fordele forbundet med denne form for samarbejde og en smuk, solrig januar-morgen besøgte Multidental Tidendes udsendte medarbejder Møns Tandplejecenter i Stege for at høre om de tanker og erfaringer, de har gjort sig.



Hovedindgangen til Møns Tandplejecenter

Møns Tandplejecenter slog dørene op for de første patienter den 19. januar i år, og når man ser bygningen for første gang, kommer man uvilkaarligt til at tænke på et moderne galleri – arkitekturen er streng funktionel, modernistisk og de enkle linier understreger den smukke udsigt ud over Østersøen mod Sydsjælland.

Indenfor bydes man velkommen af en velkomponeret symfoni af farver, som arkitekten og kunstneren Peter Reumert (Pro-Visuel) kan tage æren for.

Personalet virker meget professionelt,

og man fornemmer et samarbejde og et engagement, som sammen med de fysiske rammer gør centret til et rart sted at være – både for patienter

og personale. Der er stor travlhed – i venteværelset sidder dagens første patienter – men på skift finder de 4 tandlæger tid til at slå sig ned i den hyggelige frokoststue, og fortælle om de tanker, de gjorde sig omkring etableringen.

3 af tandlægerne havde arbejdet sammen i en år-række, da tanken om at etablere Møns Tandpleje-

center opstod. Tandlæge Niels Skjødt kom med i samarbejdet og tankerne, forventningerne og ønskerne var mange. Gennem lange aftener og eftermiddage begyndte ideen at tage endelig form.

De mange forskellige aspekter af projektet, nødvendiggjorde allerede fra starten en uddelegering af de enkelte elementer: En måtte tage sig af den økonomiske side af sagen, en tog sig af samarbejdet med arkitekter og leverandører, en tog sig af det EDB-mæssige og så videre. Uden dette velfungerende netværk, som lå en del uden for det odontologiske fagområde, havde det været meget svært – for

ikke at sige umuligt – at gennemføre den store opgave.

### Fagligt samarbejde

Det aspekt, der først nævnes, er de faglige fordele ved fællesskabet. I Stege har tingene tilfældigvis fordelt sig således, at hver af de 4 tandlæger har forskellige interesseområder – et faktum der udnyttes optimalt, idet de forskellige behandlingspecialer samles hos den tandlæge, der interesse-mæssigt er mest oplagt til opgaven. Udover den almindelige tandbehandling og -pleje er Anette Stangegårds område facader og kosmetisk tandpleje, Knud Stange-





gårds interesse ligger i kirurgi og implantater, Niels Skjødt har tilbragt en periode i Liechtenstein og er specialist i keramik og tryklåsproteser og endelig elsker Flemming Rejnhold Jørgensen problemproteser o.l. – og som Knud Stangegård siger "I klinikfællesskabet kan jeg koncentrere og dygtiggøre mig på områder, som virkelig har min faglige interesse og overlade de andre områder til mine kolleger". En mulighed, der udover at sikre de enkelte medarbejdere en mere tilfredsstillende arbejdssituation, garanterer patienterne, at den behandler, der er igang med netop deres problem, er den mest rutinerede og erfarne.

Centrets personale er opdelt i 4 arbejds-cirkler/team som udgøres af en tandlæge, en tandplejer og en klinikassistent. Tandlægerne arbejder endvidere med en koncentring af de enkelte behandlingsområder på ugedagene således, at fx mandage er koncentreret om implantater, tirsdage om kroner/onlays og så videre.

Ved de almindelige konsultationer om onsdagen er man forsøgsmæssigt gået over til det såkaldte Cross-Over-princip under behandlingen. Begrebet dækker over en rutine, hvor tandlægen tager sig af selve undersøgelsen samt den eventuelle behandling og derefter overlader patienten til tandplejeren, som færdiggør konsultationen. Princippet har i Stege vist sig at effektivisere arbejdsgangen betydeligt og har endvidere nedbragt vente-

tiden for patienterne.

Derudover arbejder man med en række kvalitets-cirkler, som eksempelvis betyder, at aftryk taget af én tandlæge, ikke forlader klinikken før de er godkendt af en anden! Denne interne kvalitetskontrol bidrager i høj grad også til at højne kvaliteten og det faglige niveau.

Og når man ser bort fra de organisatoriske fordele, er udvekslingen af erfaringer og meninger personalet imellem af uvurderlig betydning. Som rutineret tandlæge er man tit tilbøjelig til at ty til behandlingsmetoder "man plejer" at anvende og i den situation er det af stor værdi, når kolleger kigger en over skulderen og kommer med forslag til alternativer, som måske viser sig – i kombination med egne rutiner – at forbedre ens teknik og færdigheder. Endvidere bidrager det tætte samarbejde mellem tandlæger med forskellige



I Stege har man valgt at placere sterilisationen centralt for de 8 behandlingsrum. Rummet er indrettet med den nyeste teknologi bla Sirona Hygiejne Center. Inform-skabene sikrer en optimal udnyttelse af pladsen.

interesseområder, til en langt større grad af viden hos den enkelte tandlæge om områder indenfor odontologien, som ved-



Indretningen af de 8 identiske behandlingsrum er holdt i friske forårsfarver, som sammen med valget af udstyr blandt andet Inform-skabe og Sirona C3-units giver en intim og hyggelig atmosfære

kommende normalt ikke beskæftiger sig med.

### Økonomiske fordele

De rationaliseringsmæssige fordele ved klinikfællesskab er absolut betydelige – og stiller store krav til organisering og arbejdsdisciplin. 4 tandlæger og 2 tandplejere (2 mere er på vej) skulle dele de praktiske faciliteter. Hver især havde de deres egne måder at organisere tingene på – og ikke mindst havde hver behandler sine præferencer omkring instrumenter og materialer.

Man løste denne opgave meget elegant ved at indrette 8 identiske behandlingsrum. Hvert rum er udstyret nøjagtigt magen til de øvrige og alle instrumenter, materialer og udstyr er anbragt ens i skuffer og skabe. Behandlerne kan således benytte

alle behandlingsrum uden problemer – man ved altid, hvor tingene er placerede.

Ideen er ført helt ud, idet man – med de forskellige præferencer til instrumenter og materialer – satte sig for at ensrette instrumenteringen af centret.

Man skaffede sig overblik over den samlede "ønskeseddel" og blev i fællesskab enige om en fælles instrument- og materialeliste, hvor alle ønsker blev tilgodeset, uden at man endte med at have eksempelvis cementer i 4 forskellige versioner, hvor kun fabrikantens navn varierede. Dette rationaliseringsarbejde betød en gevaldig reduktion på indkøbssiden, og gjorde disponentens hverdag betydeligt lettere. Man lagde også vægt på at finde en samarbejdspartner på leverandørsiden, som



Bemærk den diskrete placering af fjernbetjeningsenhederne til Heliodont DS røntgenapparaterne.

qua størrelse og organisation kunne tilbyde en totalløsning, så det at købe ind ikke ville udvikle sig til en højere videnskab.

Møns Tandplejecenter benytter sig i princippet kun af én leverandør, som til gengæld kan levere alt fra forbrugsvarer over udstyr til rådgivning i forbindelse med indretning, og den efterfølgende servicering af hele "maskinparken" - som på en klinik af denne størrelse ikke er ubetydelig.

### EDB

Mange detaljer skulle overvejes - blandt andet kommunikationen mellem de forskellige behandlingsrum, sterilisationen, receptionen osv. Et almindeligt telefon-/samtaleanlæg

ville medføre en infernalsk larm af kimende telefoner, så man valgte at udnytte EDB netværket til at etablere et internt mail-system, som kan sende beskeder rundt i hele centret.

EDB nettet, som binder alle funktioner sammen, anvendes endvidere til at sende digitale røntgenoptagelser rundt i systemet - og på sigt skal det også anvendes til røntgenbilledforsendelser ud af huset.

Journalisering af patienterne foregår naturligvis også på EDB, ligesom varebestilling hos centrets depot foretages on-line.

### Fremtiden

Der er bred enighed på centret om, at klinikfællesskab er fremtidens klinikform. Med det stigende

antal behandlingsmuligheder tandlæger bliver i stand til at tilbyde, vil det blive stadigt sværere for den enkelte tandlæge at holde sig opdateret på samtlige områder. Patienterne anno 1998 er mere bevidste om kvaliteten og mulighederne, end det var tilfældet tidligere, hvor behandlingspaletten var langt mindre. Det vil blive vanskeligere for enkeltmandspraksis at tiltrække nye patienter, og det vil blive sværere at opretholde en fornuftig grad af rentabilitet, på grund af det stadigt stigende behov for investeringer i nyt og tidssvarende udstyr, i takt med, at nye behandlingsmuligheder bliver krav fra patienterne.

På Møns Tandplejecenter har man valgt at satse på den allernyeste tekno-

logi på en række områder og det har naturligvis kunnet ses på budgettet, men da investeringen er foretaget på en klinik, hvor der er 4 tandlæger og 2 tandplejere, som anvender udstyret, hænger økonomien i investeringerne fint sammen.

Da vi kørte fra Møn, havde vi helt klart opfattelsen af, at det ikke udelukkende var et tilfælde, at en klar vinter-sol strålede fra en skyfri himmel, mens historien blev fortalt.

### DanDental som sparringspartner...

For DanDental har opgaven i Stege også været en spændende proces. Lige fra de første tanker begyndte at tage form har konsulent Henning Mortensen og servicechef Peter Moos været tæt involveret i arbejdet og har deltaget i ugentlige byggemøder i et halvt år.

Med et bredt sortiment og tætte relationer til leverandører, kan vi meget tidligt i processen gå ind med rådgivning omkring valg af indretning og produkter. For at klinikens personale kan have deres fulde koncentration på det daglige arbejde, både i projekteringsfasen og i byggefasen, står vi parat som rådgivere og sparringspartnere.

Og der er mange spørgsmål der skal afklares. Og det er ikke kun store opgaver, vi kaster os over - går du med ideer til forbedringer af indretningen på din klinik eller nyindretning, så prøv at ringe til udstyrsafdelingen eller direkte til din DanDental-konsulent. De er mere end villige til at komme med gode ideer og forslag og kan også hjælpe ved valg af nyt udstyr.