

Když práce baví ...



Představovat sáhodlouze MUDr. Alexandru Kašákovou by bylo oním příslovečným „nošením dříví do lesa“. Naši čtenáři ji znají z publikovaných článků a mnozí též osobně z nejrůznějších vzdělávacích akcí. A protože nás i naše čtenáře zajímá, co je nového v profesním (www.dentaktiv.cz) i osobním životě Alexandry Kašákové, připravili jsme pro vás následující rozhovor:

Dobrý den, paní doktorko, jsem rád, že jste přijala naše pozvání k neformálnímu interview.

Také mne těší.

Vím, že jste velmi aktivní žena. Za posledních pár let jste stála sepsat několikero odborných statí, přednášet na mnoha odborných stomatologických kongresech, účastnit se zahraničních stáží a konferencí, vybudovat prosperující praxi, ale také - nebo vlastně především - přivést na svět syna. Jak se Vám daří všechny tyto aktivity skloubit a především pak „stihnout“?

Máte pravdu, že aktivit mám opravdu hodně a věřte mi, že v mnoha ohledech často „nestíhám“. V posledním roce se ale mojí prioritou stal syn a tak jsem ráda, že běžné řízení Dentaktivu převzala moje sestra. Zažívám takřkajíc „klidnější období“.

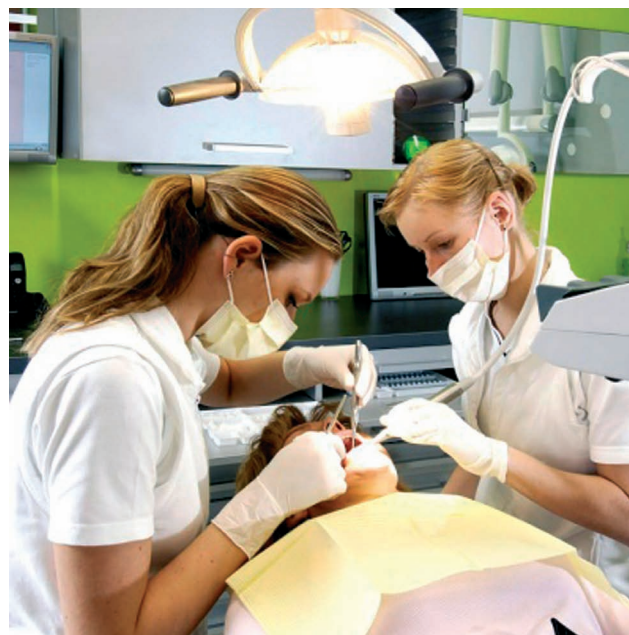
To tedy znamená, že vy sama už neordinujete?

To ne, já se nadále aktivně na činnosti naší praxe podílím, ordinuji dvakrát do týdne. Jsem ale ráda, že tým kolegů, který se mi podařilo dát dohromady, úspěšně funguje a že máme odborníky pro většinu oborů. Kromě záchovné stomatologie moji oblíbenou endodoncii, ale také chirurgii, protetiku, parodontologii a implantologii.

Říkáte „tým kolegů“. Znamená to, že praxe je už vybudovaná a prostě funguje a běží?

Úsměvná otázka ☺. Sám jistě víte, že žádná práce není nikdy zcela hotová a že trvalé zlepšování a posouvání vpřed je to, co

dělá život zajímavým a plodným. Proto i já neustále a přitom velmi selektivně hledám vhodné kandidáty na rozšíření našeho týmu zubních lékařů. Není snadné najít člověka, který má zájem o vysoce kvalifikovanou práci spojenou s neustálým aktivním sebezdokonalováním, je zodpovědný, komunikativní, jazykově zdatný a přitom dokáže ocenit moderní prostředí v Dentaktivu i velmi dobrou a širokou klientelu našich pacientů. Kdybyste o vhodném kandidátovi nebo kandidátce věděl, ráda je uvítám na osobní pohovor.





Chápu to dobře, že nehledáte pět dalších jedinců, ale jednoho stomatologa „úžasňáka“, který vyhoví všem výše zmíněným kritériím? V tom případě tuším, že není úplně snadné na takového profesionála natrefit. Co byste mohla takovému kolegovi nabídnout?

Kromě práce v prima týmu, příjemném prostředí moderní a profesionální stomatologické praxe bych rozhodně zdůraznila náš zájem o efektivní a ergonomické vybavení, kvalitní přístroje. To byl také důvod, proč jsme se jako první v Česku rozhodli pro vynikající dánské soupravy XO Care. Ke dvěma prvními postupně přibýly další a nyní plánujeme již páté „ixóčko“. Tato křesla jsou vybavena radioviziofografií a umožňují čtyřručnou asistenci, kterou si nemohu vynachválit. Také mne baví, že naše ordinace mají sice stejné technické vybavení, přesto jsou však i díky barevnému odlišení každá jiná.

V takové praxi je jistě radost pracovat ...

Snad máte pravdu. Na to byste se ale měl zeptat spíše mých kolegů. Nebo doktora Skovsgaarda, který u nás prezentoval ergonomické ošetřování pacientů jak čtyřručně, s asistencí, tak bez asistence. V listopadu se budete moci zeptat také profesora Simone Grandiniho, který si v rámci své „Lecture Tour“, spolupřátel firmami GC a Dentamed, vybral Dentaktiv jako místo pro svou live demonstraci ošetření pacientů tak, jak to bude prezentovat na své přednášce. Věřím, že nejen on, ale především 10 vybraných účastníků tohoto výjimečného zážitku ocení, jakou stomatologickou ordinaci se nám podařilo vybudovat. Těším se ale i na to, že od profesora Grandiniho budu moci získat další náměty na zlepšení Dentaktivu, jak jsem o tom již hovořila.

V poslední otázce se nemohu nezeptat na Váš názor ohledně funkčního modelu financování stomatologické péče. Můžete v tomto ohledu stručně zhodnotit vaše profesní poznání a stanovisko?

Podezírám Vás sice z toho, že moje stanovisko k této problematice již znáte ☺, ale ráda jej objasním i vašim čtenářům.

Jsem za tu otázku vlastně ráda, neboť by bylo škoda nezmínit se i o ekonomických souvislostech. Kdybych vystavěla svou praxi čistě na „smluvním partnerství“ s pojišťovnami, těžko bych měla fungující Dentaktiv, ergonomické soupravy a vysoce moderní vybavení. Nemohla bych tak poskytovat kvalitní péči podle mých představ a požadovat ji i od svých kolegů a především pak bych nikdy nedocílila stavu, kdy je mi práce radostí a zábavou. Věřím, že hlavním smluvním partnerem stomatologů jsou pacienti a nikoliv pojišťovny. Jsem toho názoru, že je velmi náročné provést lege artis výplň za 7€, či endodontické ošetření za 10€. Měla jsem šanci navštívit při zahraničních konferencích velkou část ekonomicky rozvinutého světa a o podobných finančních relacích jsem nikde neslyšela. Věřím přitom, že i bez zahraničních zkušeností lze ke stejnému zjištění dospět. Já sama jsem po předchozích zkušenostech nakonec vsadila na „přímé platby“. Domnívám se, že dokud se u nás zásadně nepřehodnotí celý systém zdravotního pojištění, tak je to jediný dlouhodobě funkční scénář. A moje praxe mi toto zjištění potvrzuje. Kolegům, kteří zatím váhají, mohu jen vřele doporučit. Zkuste, uvidíte sami! ☺

Děkuji vám za tento rozhovor, paní doktorko, a přeji do budoucna, aby Vám radost dělal nejen rostoucí syn, ale také celý tým rostoucího Dentaktivu.



(tk)