

YO-KONGRESS: SPANNENDE THEMEN UND DEBATTEN

Neues Konzept im neuen Jahr



Gründungsberaterin Nadja Alin Jung (links) sowie Young Orthodontist Dr. Mareike Gedigk aus Düsseldorf berichteten den Kongressteilnehmern anschaulich aus den Zeiten der Praxisgründung – viele wertvolle Tipps inklusive.

Mit einem deutlichen Kraftakt hat der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) im vergangenen Jahr die Schwerpunktthemen der jungen Generation aufgegriffen und in drei ausführlichen Veranstaltungen dargestellt – neben dem traditionellen jährlichen Kongress zum Jahresende in zwei speziellen Thementagen; diese widmeten sich der Praxisübergabe/-übernahme sowie dem Aspekt „Team“.

Für das aktuelle Jahr 2015 hat der BDK sein Ratgeberprogramm für die jungen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden neu auf-

stellt: „Wir haben in den letzten beiden Jahren vermutlich fast alle jungen Kolleginnen und Kollegen erreicht, die derzeit in der Weiterbildung sind oder sich kürzlich niedergelassen haben“, sagt Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK. „Einige unserer Teilnehmer sind längst ‚Stammgäste‘ und daher bestens gerüstet. Nun bauen wir darauf auf und konzentrieren uns in diesem Jahr auf den Kongress. Hier vermitteln wir sowohl Alltagsthemen rund um Praxisstart und -Management, aber auch Aspekte zum politischen und gesellschaftlichen Umfeld, also zu den Rahmenbedingungen. Das

Unternehmen ‚Kieferorthopädie-Praxis‘ hat mit schwerem Seegang zu kämpfen – erfahrene Kollegen berichten, wie man diesen am besten bewältigt.“

Rückblick auf den YO-Kongress

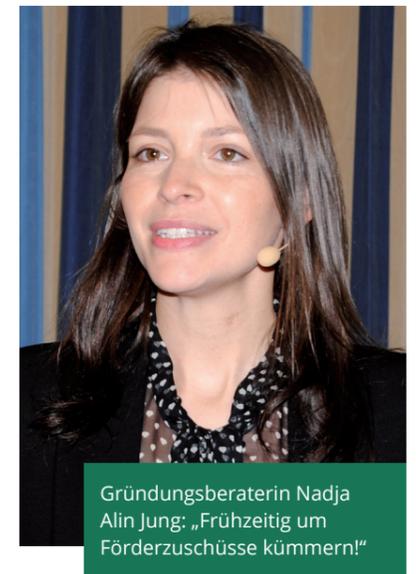
Einige dieser Themen kamen bereits beim zurückliegenden Kongress am 21. und 22. November in Frankfurt zur Sprache, beispielsweise beim Schwerpunktthema „Wahl des richtigen Standorts“. Wie sehr sich die Rahmenbedingungen verändert haben, berichtete nicht

nur Moderator Dr. Stefan Schmidt/Kassel aus seinem eigenen Bereich: Besonders deutlich wurde dies beim Vergleich der beiden Erfahrungsberichte von Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel/Schrobenhausen („Wo man arbeitet, muss man sich wohlfühlen!“) im Workshop „Standortwahl“ und von Dr. Mareike Gedigk/Düsseldorf, die sich erst kürzlich niedergelassen hat, unterstützt und begleitet von Gründungsberaterin Nadja Alin Jung. Anforderungen und Herausforderungen sind erheblich gestiegen, das verwunderte niemanden, die potentiellen wirtschaftlichen Ergebnisse dagegen eher gesunken. Und während „Marketing“ in den Anfangsjahren bei Dr. Rupprecht-Möchel eine unbekannte Formulierung war, gehören entsprechende

Konzepte heute zu einer Niederlassung unweigerlich dazu.

Wertvolle Tipps

Dr. Gedigk und Nadja Alin Jung nahmen die Kongressteilnehmer mit von der ersten Überlegung zur Standortsuche bis zum vorausgeplanten Praxiswachstum. „Ich habe unter anderem bei der Stadt nachgefragt, wo neu gebaut wird“, sagte die Kieferorthopädin, „und entsprechend die Immobilienseiten beobachtet. Aber ob dann tatsächlich Familien mit Kindern hinziehen, ob tatsächlich genügend Patienten kommen – das kann man kaum planen.“ Die Umbaumaßnahmen der übernommenen Pra-



Gründungsberaterin Nadja Alin Jung: „Frühzeitig um Förderzuschüsse kümmern!“

xis konnten die Kongressteilnehmer ebenfalls Schritt für Schritt nachvollziehen; Dr. Gedigk machte

IDS
Besuchen Sie uns!
10.-14.3.2015, Köln
Halle 4.1 / Stand F012

AFM Arno Fritz GmbH • Am Gewerbering 7 • 78570 Mühlheim a. d. Donau
Phone +49 7463 99307 60 • info@arno-fritz.com • www.arno-fritz.com



Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel (links) und Dr. Mareike Gedigk hoben die Bedeutung der Standortwahl hervor – einer der zahlreichen Tipps: „Erkundigt euch bei der Stadt nach Neubaugebieten!“ Und ganz wichtig: Wo man arbeitet, sollte man sich wohlfühlen!

daran fest, welche Anforderungen heute gelten: „Ich wollte erst einmal mit zwei Zimmern starten – aber alles ist so angelegt, dass die Praxis wachsen kann.“

Bei der Entwicklung habe sich die Begleitung durch die Gründungsberaterin als hilfreich erwiesen – nicht zuletzt, um einen fundierten Diskussionspartner zu haben, der keine eigenen Interessen vertritt.

„Viele wissen nicht“, so Jung, „dass es für Beratung Förderzuschüsse gibt, manche sind sogar nicht rückzahlungspflichtig. Auch für so etwas bin ich da. Gerade am Anfang muss man ja auf jeden Euro achten.“ Und wie kommt man zu einem stimmigen Praxislogo? „Sammelt alles, was euch gefällt“, empfahl Dr. Gedigk, „es kann sonst zeitaufwändig werden, bis ihr euer Logo gefunden habt.“ Wie sich Marketing

unter rechtlichen Bedingungen darstellt, rundete den spannenden Werdegang ab.

Verschiedene Blickwinkel

An den Vortrag schlossen sich Empfehlungen aus Steuerberatersicht („Bedeutung von Kennzahlen und Liquidität“/Chris Kramer) sowie Erfahrungen eines niedergelassenen Kieferorthopäden mit den Anforderungen und Chancen einer „digitalen Praxis“ an: Fachzahnarzt Dr. Mathias Höschel/Düsseldorf berichtete über Chancen und Herausforderungen von digitaler Dokumentation und Diagnostik bis hin zu Fertigung, Kommunikation und Rechnungslegung. Zu den Vorteilen gehöre, dass man heute alle Daten in der Praxis habe und im Fall einer Wirtschaftlichkeitsprüfung nicht mehr in den Keller müsse. Aber: „Die digitale Zeit macht uns sehr transparent. Wir müssen gut überlegen, was wir selbst in die Karteikarte eintragen – und was unsere Mitarbeiter!“



Die Mischung macht's: Abendveranstaltung und Kongresspausen geben die Möglichkeit, mit Referenten und „alten Hasen“ zu plaudern und sich Tipps und Tricks aus erster Hand zu holen.



„Wie machst Du es denn in Deiner Praxis“: Der kollegiale Erfahrungsaustausch ist das i-Tüpfelchen der YO-Veranstaltungen des BDK – und macht sie für den KFO-Nachwuchs so wertvoll.

Manche Vorträge auf dem Kongress führten zu lebhaften Diskussionen – wie derjenige von Dr. Michael Visse/Lingen zur Patientenkommunikation, den Möglichkeiten der Online-Terminvergabe sowie Wirtschaftlichem Denken, aber auch der Workshop von Dr. Dorothea Laupheimer zur digitalen Dokumentation in der KFO-Praxis. Die Debatte machte deutlich, dass sich die Philosophie zur praktizierten Kieferorthopädie bei den älteren und jüngeren Fachzahnärzten manchmal deutlich unterscheidet. Man sehe sich als Partner der Patienten, denen man mit der eigenen Expertise helfen könne, so der Tenor bei den jüngeren Teilnehmern, sei begeistert vom Fach selbst und den Erfolgen bei den Patienten, da stehe die notwendige Bürokratie an der Seite, nicht aber im Fokus.

Zu den vielen weiteren hilfreichen Themen gehörten „Übernahme oder Neugründung“ (Dr. Markus Madlener/ABZ), „Rechtssicher Vereinbaren“ (RA Stephan Gierthmühlen/Kiel) und vor allem die praxisnahen Tipps von Unternehmensberaterin Gertrud Hansel/

Augsburg zu „zielgerichteter Kommunikation“ Richtung Patienten, aber auch gegenüber dem Praxisteam. In ergänzenden Workshops zu „Karteikartenlos in die Zukunft“ (Michael Burmeister/Computer Forum) und „Arbeitsverträge, Kündigungsschutz und Verschwiegenheit“ mit Empfehlungen für Arbeitgeber (RA Arne Bruns/Kiel) endeten zwei volle Kongresstage.

„Die Young Orthodontist-Kongresse sind ein Herzstück unserer BDK-Arbeit“, so Dr. Mindermann, „wir geben nicht nur Erfahrungen weiter, sondern bekommen auch enorm viel Rückmeldung, was unsere kommende Generation bewegt. Das wirkt sich auf unsere politische Arbeit aus!“

Danke!



Die Veranstaltungen „Young Orthodontists“, ob Thementage oder Kongresse, liegen uns als BDK ganz besonders am Herzen.

Hochkarätige Referenten und ein Top-Programm erfordern aber auch einen finanziellen Rahmen, den wir als Verband nicht alleine stemmen könnten. Mein herzlicher Dank geht deshalb an die Unternehmen der Dentalindustrie für ihre kontinuierliche, langjährige Unterstützung unserer Veranstaltungen und damit unserer jungen Kolleginnen und Kollegen!

Dr. Gundi Mindermann