

„Für die Niederlassung begeistern“

Interview mit Nadja Alin Jung über die Ziele und Wünsche junger Zahnärzte

Die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte geht leicht zurück, die der angestellten Zahnärzte wächst. Über die Gründe für diese Entwicklung sprach Dr. Michael Gleau mit Nadja Alin Jung, Geschäftsführerin des auf Zahnmediziner spezialisierten Beratungsunternehmens m2c – medical concepts & consulting.



Gleau: Sie sind selbst ein junger Mensch und haben sich für die Selbstständigkeit entschieden. Warum?

Jung: Die Selbstständigkeit bietet viele Chancen. Ich konnte mir ganz andere Ziele setzen und dadurch, dass ich mein eigener Boss bin, habe ich nun einen Job, in dem ich meine Passion verwirklichen kann. Genau das versuche ich täglich meinen Existenzgründern zu vermitteln und sie für die Niederlassung in einer eigenen Praxis zu begeistern.

Gleau: Sie können jungen Zahnärzten also auch aus eigener Erfahrung zur Selbstständigkeit raten?

Jung: Ja, aus voller Überzeugung. Und dabei stütze ich mich nicht nur auf meine eigene Erfahrung, sondern kann auch aus der Selbstständigkeit meines Lebensgefährten berichten, der Zahnarzt und Oralchirurg ist und eine eigene Praxis in Stuttgart übernommen hat. Der Vorgänger war verstorben, es handelte sich also um einen besonderen Fall der Übernahme, der viel Fingerspitzengefühl erforderte. Ich kann die Ängste und Bedenken nachvollziehen, die man generell bei einer Praxisübernahme hat – die hatten wir am Anfang auch. Rückblickend kann ich aber sagen, dass sich die anfänglichen Mühen lohnen.

Gleau: Meine Erfahrung ist, dass sich junge Zahnärzte heute immer länger Zeit lassen, bis sie eine eigene Praxis eröffnen. Woran liegt das?

Jung: Wir betreuen Existenzgründer unterschiedlichen Alters: Zum einen junge Existenzgründerinnen und -gründer, die direkt nach der Assistenzzeit in die eigene Praxis starten, weil das schon immer das war, was sie wollten. Zum anderen haben wir aber auch Existenzgründer, die deutlich älter sind und sich länger Zeit gelassen haben und mehr Sicherheit gewinnen wollten, das ist ja auch typabhängig. Viele möchten im Vorfeld einfach noch Erfahrungen

Auch die KZVB versucht, bei jungen Zahnärzten die Begeisterung für die Selbstständigkeit zu wecken – unter anderem mit einem Niederlassungsseminar, das Dr. Stefan Böhm initiiert hat.

sammeln und eine Gründung auf solide Beine stellen, andere sind einfach risikofreudiger und trauen sich das früher schon zu. Manche möchten auch gerne Wissen in anderen Praxen sammeln und sich dort Konzepte anschauen oder nutzen die Zeit auch gut, um weitere Spezialisierungen zu erlangen.

Gleau: Wirtschaftlich ist die Selbstständigkeit in der Regel immer noch um einiges lukrativer als ein Angestelltenverhältnis. Spielt das für junge Zahnärzte keine Rolle mehr?

Jung: Sicherlich spielt das noch eine Rolle, doch Themen wie „Beruf und Familie“ und „Work-Life-Balance“ werden immer wichtiger. Außerdem sind immer mehr Frauen erfolgreich in der Zahnmedizin. Vor allem sie müssen schauen, wie sie Beruf und Privatleben überein bringen. Wir können nur Mut machen! Wir haben mittlerweile viele Mandantinnen, die sich in die Selbstständigkeit wagen und da sehr taff voran gehen. Einige von ih-



nen haben zeitgleich oder kurze Zeit später Nachwuchs bekommen – auch diese Modelle klappen, sie erfordern eben gute Planung und Organisation. Ein anderer Grund, warum junge Zahnmediziner die Selbstständigkeit womöglich scheuen ist, dass viele das finanzielle Risiko fürchten, dass sie mit sich bringt. Und viele bekommen zum Beispiel von Kollegen mit, dass Themen wie Personalführung und zunehmende Verwaltungsarbeit einiges

an Mehrarbeit bedeuten. Als Beraterin und auch aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass auch da vieles eine Frage der Organisation ist.

Gleau: Was müsste geschehen, um jungen Zahnärzten die Niederlassung in eigener Praxis wieder schmackhafter zu machen?

Jung: Ich sehe es als mein persönliches Ziel, für die Selbstständigkeit >>>

PR-Information

Das neue professionelle Home Bleaching – ENA® WHITE 2.0

LOSER & CO

öfter mal was Gutes...



Der Hersteller Micerium hat ein völlig neues, modernes Verfahren für die kosmetische Zahnaufhellung entwickelt: ENA® WHITE 2.0, ein 6%-iges Wasserstoffperoxidgel, wird über eine spezielle Zahnbürste appliziert. Diese bahnbrechende Darreichungsform erspart dem Patienten das Tragen der oft lästigen Bleachingsschiene über Nacht.

ENA® WHITE 2.0 ist ganz einfach und ganz ohne Schiene anzuwenden: Es wird morgens und abends jeweils eine Minute direkt nach dem Zähneputzen benutzt. Der im Gel enthaltene Accelerator XS151™ aktiviert das Gel während des Auftragens und verstärkt dessen Wirkung erheblich. Die Applikationszeit kann somit auf nur 2 Minuten pro Tag reduziert werden. Nach ca. 20 Tagen ist die Behandlung zunächst beendet, das erzielte Ergebnis wird in der Praxis gemeinsam besprochen. Entsprechend der EU-Richtlinie zur Kosmetikverordnung erfolgt die Aufhellung unter professioneller Aufsicht, d.h., die Anwendung wird vom Zahnarzt verordnet und überwacht.

Patienten, die Zahnaufhellung bisher mit Schiene kennengelernt haben, werden von ENA® WHITE 2.0 begeistert sein. Die innovative Darreichung erlaubt die Zahnaufhellung überall – zu Hause, im Büro, auf Reisen. Das Risiko von Zahnfleischirritationen ist zudem aufgrund der kurzen Kontaktzeit des Gels im Mund stark reduziert.

ENA® WHITE 2.0 ist ein im Vergleich zu Schienenlösungen kostengünstiges Verfahren: Der Behandler spart die Kosten für Abdruck, Modell, Ausblocken sowie die Schienenherstellung und -ausarbeitung. Er kann somit jedem Patienten eine schnelle und sehr angenehme Zahnaufhellung anbieten. Ob als Erhaltungsbleaching oder für das erstmalige Aufhellen der Zähne, der Patient wird mit dem erzielten Ergebnis zufrieden sein.

Kontakt und weitere Informationen:

Losier & Co GmbH, Benzstr. 1c, D-51381 Leverkusen, Tel.: +49-2171-706670, Mail: info@loser.de, www.loser.de



Fortsetzung von Seite 9

zu motivieren. Ich will die positiven Seiten aufzeigen und mit negativen Annahmen in Bezug auf Finanzierung, Organisation und den zuvor beschriebenen Themen aufräumen. Bei unserer Praxis sieht man jetzt, dass wir über die Jahre einiges aufgebaut haben, was nun Freiheiten ermöglicht, die man vorher nicht hatte und auch in einem Angebotsverhältnis nicht gehabt hätte.

Gleau: Sie beraten viele zahnmedizinische Existenzgründer. Wo haben diese den größten Beratungsbedarf bzw. was sind ihre häufigsten Fehler?

Jung: Gerade zu Anfang beraten wir sehr viel zum Themenkomplex richtige Positionierung, Außendarstellung und Außenauftritt. Ganz wichtig ist es bei einer Praxisübernahme, die Bestandspatienten zu binden. Bei einer Neugründung wiederum muss klar sein, was für ein Konzept man hat und wie man glaubt, Patienten neu zu gewinnen. Darüber hinaus merken wir auch immer mehr – diese Erfahrung haben wir auch in unserer Praxis gemacht –, dass es großen Bedarf rund um das Thema Personalmanagement und -führung gibt. Damit ist auch der ganze Bereich Praxisorganisation eng verbunden,

denn kein Mitarbeiter fühlt sich in einer „Chaos-Praxis“ wohl. Die häufigsten Fehler, die wir erleben, liegen im Bereich Praxismarketing. Hier wird meist am Anfang sehr viel Geld ausgegeben, weil man sich auf einen Werbepartner verlässt. Ich verfolge hier immer den Ansatz, für den Kunden das beste Preis-Leistungsverhältnis zu erreichen, da wir in der Regel ein sehr schmales Existenzgründerbudget haben. Und gerade im Bereich Praxisorganisation liegt in den meisten Praxen einiges im Verborgenen was noch zu strukturieren ist.

Gleau: Vielen Dank für das Gespräch!

Institut für zahnärztliche Lachgassedierung (IfzL):

Angstpatienten als Chance für die Zahnarztpraxis begreifen

Das Institut für zahnärztliche Lachgassedierung (IfzL) prägt seit Jahren die Qualität und den Service für Lachgasausbildungen in Deutschland maßgeblich, tausendfach erfolgreiche Zertifizierungen wurden schon realisiert.

Während der Schulungen wird auch immer wieder das Thema „Angstpatienten“ thematisiert: 70% aller Zahnarzt-Patienten haben vor der Behandlung mehr oder weniger Angst, über 10% leiden sogar unter einer Dentalphobie. Die Zahnarztangst führt häufig zu, dass längst notwendige Zahnbehandlungen ganz ausbleiben, mit gravierenden Folgen: kariöse und/oder abgestorbene Zähne, Zahnlücken, Schmerzen und Entzündungen im Mundraum.

Wir haben es in unserem Beruf fast täglich mit Patienten zu tun, die große Angst vor der zahnärztlichen

Behandlung haben. Nicht selten haben unsere Angst- und Panik-Patienten auch gerade deshalb massive Probleme mit Ihren Zähnen und einen gewissen „Sanierungsstau“.

Unser Ziel ist es deshalb, eine Möglichkeit zu finden, wie es unseren ängstlichen Patienten leicht gemacht werden kann, sich nicht nur jeweils einer symptomatischen Schmerzbehandlung zu unterziehen, sondern auch die teilweise nötigen umfangreichen Gebissrekonstruktionen ohne Angst zu bewältigen.

Mit der zahnärztlichen Lachgasbehandlung wird eine Option für eine entspannte Behandlung angeboten. Die angstlösende Wirkung durch modernen Lachgaseinsatz und die dadurch bewirkte völlige Entspannung macht die Patienten viel ruhiger und dabei bleiben sie aber zu jedem Zeitpunkt voll ansprechbar und sind somit in der Lage „mitzumachen“. Das erleichtert unsere Arbeit sehr wesentlich. Auch Patienten mit massivem Würgereflex sind behandelbar, die vorher eine Vollnarkose benötigen hatten.

Zusätzlich geht das Zeitgefühl verloren und die Patienten sind oft ganz erstaunt, dass die Implantation schon vorüber ist, obwohl sie bei umfangreicheren chirurgischen oder prothetischen Eingriffen beispielsweise 3 - 4 Stunden auf dem Behandlungsstuhl saßen. Die Patienten sind einfach sehr dankbar, wenn Ihnen die Behandlung auf diese Weise so erleichtert wird.

Nach einem ausführlichen Gespräch und einer umfassenden Aufklärung entscheiden sich die meisten Angstpatienten für Behandlungen unter Lachgas-Sedierung. Am Ende übersteht jeder nicht nur PZR, einfachste konservierende oder chirurgische Eingriffe sondern meist sogar eine ganze Reihe von Eingriffen bis zur vollständigen oralen Rehabilitation. Die Patienten, die so vollkommen wiederhergestellt wurden, sind mit Abstand die dankbarsten! Und das ist die beste Werbung für jede Zahnarztpraxis.

Hier liegt die Chance: Angstpatienten, deren Mundgesundheit vollkommen wiederhergestellt wurde, sind begeistert. Dadurch werden neue Patienten gewonnen – gerade solche, die eben Angst und Panik vor dem Zahnarzt haben und fast immer einen sehr großen Sanierungsstau – mit entsprechend notwendigen „werthaltigen“ Maßnahmen! Und die Bindung zu den Lachgas-Patienten ist sehr hoch. Sie haben endlich eine Anlaufstelle gefunden, wo Ihnen bei ihrem wohl größten Problem erfolgreich geholfen werden kann.

Informieren Sie sich über alle „5-Sterne-Goldstandard“-Zertifizierungen: IfzL – Institut für zahnärztliche Lachgassedierung, Stefanie Lohmeier, Bad-Trißl-Straße 39, 83080 Oberaudorf, Tel.: +49 8033 9799620, info@ifzl.de



Autor: IfzL-Schulungsleiter Wolfgang Lüder

PR-Information