

„Fehlentscheidungen können raschen Ruin bringen“

Kongress Young Orthodontists in Dresden

Während in der Ausbildung von Fachzahnärzten für Kieferorthopädie üblicherweise die Vermittlung von Fachwissen im Vordergrund steht, bietet der BDK seit nunmehr drei Jahren eine eigene Veranstaltungsserie zur Niederlassungsberatung.

„In der Ausbildung kommen Begriffe wie BWL, Marketing oder auch Psychologie gar nicht vor“, sagt Dr. Gundi Mindermann. „Aber ohne diese Grundlagen ist der Schritt zur Niederlassung wie ein Sprung ins kalte Wasser! Es ist daher Ziel unserer Veranstaltungsreihe, mindestens ein Grundgefühl dafür zu entwickeln, an was man denken muss und wie man bestimmte Fragestellungen praktisch angehen kann.“ Das Konzept kommt dem Bedarf offenbar deutlich entgegen: Die Teilnehmer – aus Praxis und Hochschule gleichermaßen – gaben der Veranstaltung weitestgehend beste Noten und bedankten sich bei einigen der Referenten auch persönlich für die vielfältigen Tipps.

Die junge KFO-Praxis

Die Young-Orthodontists-Kongresse gehen weit hinaus über generelle Empfehlungen, was als Praxis-Starter bedacht werden sollte: Sie sind inhaltlich exakt auf die speziell kieferorthopädischen Aspekte zugeschnitten. Dennoch gab es auch bei der 3. Veranstaltung am 4. und 5. Dezember 2010 in Dresden Anmerkungen, die für alle Neueinsteiger in die Niederlassung gelten.

So warnte Dr. Stefan Schmidt, Kieferorthopäde/Kassel, Moderator und auch Referent der Veranstaltung: „Fehlentscheidungen bei der Praxisgründung können zu einem unerwartet raschen Ruin führen: falscher Ort, falscher Partner, falsche Finanzierung, falsche

steuerliche Konzepte... Ehe man sich's versieht, hat man einen Problemberg am Hals, von dem man sich nur schwer wieder erholt.“ Insbesondere bei den heute immer komplexeren Anforderungen sei eine umfangreiche Beratung im Vorfeld der Niederlassung existenziell.

Das Emotions-Zeitalter

Was man auf seine Gründungs-To-Do-Liste setzen sollte, beschrieben erfahrene Kieferorthopäden, Anwälte und Steuerberater. Da sei zum einen die „Emotion“, empfahl Dr. Hans W. Seeholzer, selbst Kieferorthopäde in Erding und langjähriger Kommunikations- und Management-Trainer: „Das nächste Zeitalter wird das Emotions-Zeitalter!“ Hilfreich sei, sich auch selbst zu beobachten – und daraus für die eigene Praxis zu lernen: „Was macht denn Ihren Lieblings-Italiener so besonders?“ Ein anderes Beispiel: „Für Patienten wird es immer schwerer, die vielen Angebote in den Praxen zu unterscheiden – die Patienten haben da doch



„Falscher Ort, falscher Partner, falsche Finanzierung“: Moderator Dr. Stefan Schmidt warnte die jungen Kolleginnen und Kollegen eindringlich vor falschen Entscheidungen während der Gründungsphase

dieselben Probleme wie wir! Wenn wir selbst langsam nichts mehr glauben – warum sollten die Patienten ausgerechnet uns glauben?“ Vertrauen und Emotion seien ganz wichtige Faktoren für die Patientenbindung, aber: „Wer von einem Konto etwas abheben möchte, muss erst eines eröffnen und etwas einzahlen!“

Die Atmosphäre einer Praxis werde vom Gesamtkonzept bestimmt, bei dem die Mitarbeiter eine erhebliche Rolle spielen: „Geben Sie Ihrem Team mit auf den Weg: Wir sind die freundlichste Praxis hier am Ort!“ Diese Haltung gelte nicht nur gegenüber den Patienten,



Lauenbühlstraße 59
D-88161 Lindenberg/Allgäu
Telefon 08381/89095-0
Free Call 0 800/1 14 38 30
info@orthoorganizers.de
www.orthoorganizers.de

Ihr Partner für ein schönes Lächeln!



NI-TANUM®

The Advanced Nickel Titanium Archwire

Ni-Tanum® SWP - Single Wire Pack

Unsere meist bestellten Ni-Tanum/SE Bögen in EuroPro Form, gibt es jetzt auch im „Single-Wire-Pack“ – für alle Praxen, die Wert auf Einzelverpackungen legen.

Ni-Tanum® BP - Bulk Pack

Ganz neu gibt es unsere Ni-Tanum/SE Bögen in EuroPro Form besonders preisgünstig im „Bulk-Pack“.

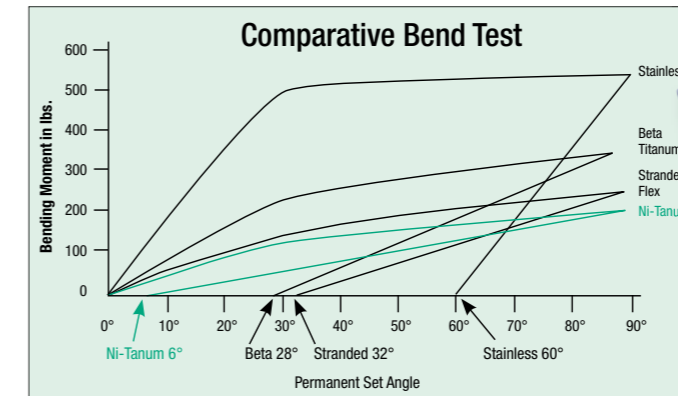
NEU NEU NEU!
Ab sofort auch im günstigen 100er Pack erhältlich.

	Single Wire Pack		Bulk Pack	
	Upper	Lower	Upper	Lower
.012	100-658SWP	100-659SWP	100-658BP	100-659BP
.014	100-650SWP	100-651SWP	100-650BP	100-651BP
.016	100-652SWP	100-653SWP	100-652BP	100-653BP
.018			100-654BP	100-655BP
.016 x .016	100-660SWP	100-661SWP	100-660BP	100-661BP
.016 x .022	100-662SWP	100-663SWP	100-662BP	100-663BP
.017 x .025	100-664SWP	100-665SWP	100-664BP	100-665BP
.018 x .025			100-666BP	100-667BP
.019 x .025			100-668BP	100-669BP

- Listenpreis Single Pack ● 19,90 €
- Listenpreis Single Pack ■ 22,60 €
- Aktionspreis Single Pack ● 12,50 €
- Aktionspreis Single Pack ■ 14,50 €
- Dauertiefpreis Bulk Pack ●■ 69,00 €

Single Wire Pack: Je 10 Stück pro Packung, auch gemischt erhältlich.

Bulk Pack: Je 100 Stück pro Packung (keine Einzelverpackung).



Aktionspreise gültig bis 30.4.2011 Alle Preise zzgl. gesetzliche MwSt.





**Zwei Schritte zum Erfolg
→ optimale Prophylaxe –
ein Leben lang**

HCH Tiefenfluorid® erzielt im Vergleich mit herkömmlichen Fluoridierungen nicht nur eine deutlich länger anhaltende, sondern auch etwa 100-fach stärkere Remineralisation* des Zahnes. Durch eine Fällungsreaktion nach einer einfachen Doppeltouchierung entstehen submikroskopische CaF₂- und antibakteriell wirkende Cu-Salze. Sie liegen vor Abrasion geschützt in den Trichterporonen der Auflockerungszone.

HCH Tiefenfluorid® bietet:

- **sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt**
- **Langzeit-Remineralisation auch an sonst schwer erreichbaren Stellen, z.B. bei Brackets – White Spots verschwinden**
- **effiziente Zahnhals-Desensibilisierung**
- **mineralische Fissurenversiegelung* als erfolgreiche Alternative zur Polymerversiegelung**

*ZMK 1-2/99

Beachten Sie unsere Angebote auf der IDS

Halle 11.3
Stand D 28



*auf alle Tiefenfluorid-Packungen



HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis
Humanchemie GmbH
Hinter dem Krüge 5 • D-31061 Alfeld/Leine
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33
Telefax +49 (0) 51 81 - 3 12 26
www.humanchemie.de
eMail info@humanchemie.de



„Drum prüfe, wer sich ewig bindet...“ Rechtsanwalt Stephan Gierthmühlen gab Tipps, was bei Vertragsvereinbarungen zu beachten ist

sondern auch gegenüber den Überweisern: „Wenn Sie mit Ihren Überweisern gut auskommen wollen, bieten Sie Ihren Patienten nicht unbedingt das, was auch Ihr Überweiser leistet, wie beispielsweise die PZR. Wenn Ihr Patient eine PZR braucht, stimmen Sie diesen Service doch auch mit dem Zahnarzt ab...“

Retention: lebenslang

Gegen typische Kongress-Präsentationen mit wunderbaren Ergebnissen stellte Kieferorthopäde PD Dr. Dankmar Ihlow, Bad Schwartau, ein Dauerthema, das oft eine „Abseitsstellung“ bei Fortbildung hat: die Retention. „Die Frage ist: Warum eigentlich haben wir immer wieder mit Rezidiven zu tun? Kann Aufklärung dazu beitragen, dass sie nicht zu einem Problem werden?“ Zu Rezidiven an sich gebe es hilfreiche Literatur: „Ein starker Engstand ist gefährlicher als eine Lücke oder ein leichter Engstand.“ Auch ein Diastema benötige meistens eine Retention. Zudem habe entwicklungsgeschichtlich die Veränderung der Nutzung der Zähne zu Veränderungen von Form und Faserverbund im Parodontium geführt – entsprechende Zugkräfte seien für eine Retention mitverantwortlich.

In Zusammenarbeit mit dem BDK habe eine Forschergruppe, der er selbst auch angehörte, den „Retentionskatalog“ entwickelt, der nicht nur den Kieferorthopäden selbst fachliche Hilfestellung gebe, sondern auch bei der Patienteninformation eine hilfreiche Rolle einnehme: Die Frage nach der „Endgültigkeit“ der Behandlung stelle sich seither nicht mehr. „Wir tendieren immer mehr zu Retention lebenslang – da sind die Fototafeln für die Patienten eine leicht verständliche Aufklärungsunterlage. Wenn sie die Gründe verstanden haben, ist die Compliance deutlich besser.“ Für die Behandler sei die Dokumentation der Aufklärung anhand des Retentionskataloges auch forensisch von Vorteil: „Retention ist ein häufiges Problem beim Gutachter“, meinte Dr. Ihlow. Aktuell habe die IKG ein Handbuch zur klinischen Anwendung des Retentionskataloges aufgelegt.

**Abrechnung & Steuer:
Zahlen, Daten, Fakten**

Speziell kieferorthopädische Aspekte bestimmten auch die weiteren Vorträge zur Praxisführung. Dr. Dr. Werner Hahn, Kieferorthopäde in Hamburg, informierte über die anstehenden Ent-

wicklungen im Bereich GOZ und HOK, darunter, wie sich die Übergangsordnung darstellt und was sich verändern könnte. Dazu gab es vielfältige Hinweise zur korrekten Abrechnung.

Über die wichtigen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen berichteten die Steuerberater Michael K. Munding und Oliver Drifthaus, beide Stuttgart, die dazu motivierten, sich anhand der Betriebszahlen immer aktuell über die Entwicklungen in der Praxis zu informieren und eventuell frühzeitig die Reißleine zu ziehen. Vergleichszahlen, die der eigene Steuerberater liefern sollte, seien für eine Prüfung der eigenen Praxisposition hilfreich. Der Beitrag zog eine Spanne von Privatschulden und Praxissschulden und die Priorität beim Abzahlen in der Praxisgründungsphase bis zu Ausblicken auf eine spätere Altersversorgung und ihre Besteuerung. Was anfangs als eher lästig empfunden würde, erlebe man bald als unverzichtbaren Seismographen. Ein Tipp gegen ungesunde Anreize: „Steuern sparen ‚koste es, was es wolle‘ kann sehr teuer werden!“ Den Einsteigern empfahlen die Wirtschaftsexperten, sich bereits vor Niederlassung um potentielle Überweiser zu kümmern, aber auch deren Alter zu berücksichtigen: „Vielleicht ist schon ein potentieller Nachfolger im Umfeld.“

Niederlassen – aber wo?

Diese „To-Do-Liste“ ergänzte Dr. Achim Nesselrath, Mitglied des BDK-Bundesvorstandes, mit spannenden Aspekten zur Standortwahl. Da Patienten in der Regel nicht mit umziehen, wenn die Praxis ihren Sitz verlegt, käme dem richtigen Standort eine große Bedeutung zu. Er legte die Prüfung der Einkommensstruktur der geplanten Region ans Herz, auch die Berücksichtigung der Bevölkerungsstruktur („double-income/no kids“ spricht für eine gute Einkommenslage – aber keine Kinder“), die Geburtenziffer sowie den Schuldenatlas. Zumindest erhielt man so einen relativ stimmigen Überblick über den geplanten Praxisstandort. Berücksichtigen müsse man die erheblich sinkende Zahl an potentiellen Patienten unter 20 Jahren. Insbesondere bei innerstädt-

tischen Praxen werde die Erwachsenenbehandlung eine steigende Bedeutung erfahren und Fortbildung verlangen.

**Drum prüfe,
wer sich ewig bindet...**

Da heute verschiedene Praxis- und Kooperationsformen möglich sind, haben überlegte Vertragsverhandlungen einen erheblichen Stellenwert – ein Thema, dem sich RA Stephan Gierthmühlen, Kiel, widmete: „Man muss lange vorausplanen und veränderte Rahmenbedingungen und mögliche Präferenzverschiebungen berücksichtigen, aber auch eher ferne Dinge wie den Tod eines Praxispartners und die dann zu treffenden Schritte.“ Er differenzierte die Haupt-Beispiele Praxisgemeinschaft und Gemeinschaftspraxis auch hinsichtlich der Verantwortung der Beteiligten für mögliche Fehlleistungen der in der Gruppen-Praxis arbeitenden Kollegen. „Sie planen Ihre gesamte Zukunft – mit lebenslänglichen Auswirkungen.“ Auch die eigene Lebensplanung spiele bei einer solchen Vertragsgestaltung zu einer Gruppen-Praxis eine enorm wichtige Rolle.

Motivation & Modelle

Abschließend nahm Dr. Stefan Schmidt, Kieferorthopäde in Kassel, die Nachwuchs-Kieferorthopäden mit auf die Spur der vielen Erfahrungen, die er selbst bei Praxisgründung erlebt und erlitten hatte. Die Stichworte bewegten sich zwischen sozialpolitischen Überraschungen über gesundheitspolitische Folgen für die eigene Praxis bis hin zu Zahlungsmodellen für wirtschaftschwächere Patienten und erfolgreiche Kommunikation, die nichts mit einem Verkaufsgespräch zu tun habe.

Sein Tipp zum Schluss war auch einer für den Abschluss der Behandlung: „Zeigen Sie dem Kind das Ausgangsmodell – und am aktuellen Modell, was es in den drei Jahren selbst geschafft hat.“ Man könne die Modelle auch verschenken und mit Bedeutung belegen: „Denk dran: Dann schaffst Du das auch, wenn Du wieder etwas vor Dir hast, was sehr lang dauert...“ *.kfo*



Wer nicht neugierig ist, erfährt nichts!
J.-W. von Goethe

DKL CHAIRS

IDS 2011
Halle 11.1
Gang B040 C049



DKL CHAIRS GmbH
An der Ziegelei 1,3 • D-37124 Rosdorf
Fon +49 (0)551-50 06 0
Fax +49 (0)551-50 06 296
www.dkl.de · info@dkl.de