

Presseinformation des BDK / Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden vom 1. Februar 2011

## **Young Orthodontists-Seminare des BDK mit Tipps für Starter: „Fehlentscheidungen können raschen Ruin bringen“**

Was in der Ausbildung zu kurz kommt, bietet der BDK (Berufsverband der deutschen Kieferorthopäden) seit drei Jahren in einer eigenen Veranstaltungsserie für die jungen bzw. werdenden Fachzahnärzte im eigenen Fachgebiet: „Begriffe wie BWL, Marketing oder Kommunikation kommen weder im Studium noch in der Weiterbildung realitätsnah vor“, sagt Dr. Gundi Mindermann, Bundesvorsitzende des BDK: „Es ist daher Ziel unserer Veranstaltungsreihe, mindestens ein Grundgefühl dafür zu entwickeln, was man bedenken muss und wie man bestimmte Fragestellungen praktisch angehen kann.“ Das Konzept kommt dem Bedarf offenbar entgegen: Die Teilnehmer, darunter viele aus den Hochschulen, geben der Veranstaltung weitestgehend beste Noten.

Wiewohl die überwiegenden Themen der Young-Orthodontists-Seminare spezielle Aspekte für die Niederlassung als Kieferorthopäde übermitteln, gibt es doch auch Empfehlungen, die für alle Zahnärzte und Fachzahnärzte in dieser Berufsphase gelten. Kieferorthopäde Dr. Stefan Schmidt/Kassel, Moderator und auch Referent der dritten Veranstaltung am 4./5. Dezember 2010 in Dresden: „Fehlentscheidungen bei der Praxisgründung können zu einem unerwartet raschen Ruin führen: falscher Ort, falscher Partner, falsche Finanzierung, falsche steuerliche Konzepte ... Rasch hat man einen Problembaum am Hals, von dem man sich nur schwer erholt.“ Insbesondere bei den heute immer komplexeren Anforderungen sei eine umfangreiche Beratung im Vorfeld der Niederlassung geradezu existenziell.

Was auf die Gründungs-To-Do-Liste gehört, beschrieben erfahrene Praxisinhaber, Anwälte und Steuerberater. Dr. Hans W. Seeholzer, Kieferorthopäde/Erding, stellte mit Blick auf die Praxisplanung die interessante Frage: „Was macht denn Ihren Lieblings-Italiener so besonders, dass Sie da immer wieder hingehen?“ Das nächste Zeitalter werde das Emotions-Zeitalter: Vertrauen und Emotion seien wichtige Faktoren für die Patientenbindung, hier müsse man allerdings in Vorleistung gehen. Nüchtern gingen die Stuttgarter Steuerberater Michael K. Munding und Oliver Drifftaus an das Thema Praxisgründung: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen seien hervorragende Seismographen. Sie zeigten die aktuellen Entwicklungen in der Praxis und signalisierten, wann und wo eventuell die Reißleine gezogen werden sollte. Ein Tipp gegen ungesunde Anreize: „Steuern sparen ‚koste es, was es wolle‘ kann sehr teuer werden!“ Ein wichtiges Thema für Niederlassungswillige: die Standortwahl. Je nachdem, was die Praxis später den Patienten anbietet, sei hier lieber eine Statistik zuviel als eine zu wenig zu prüfen, empfahl Dr. Achim Nesselrath, Mitglied des BDK Bundesvorstandes. Mit dem Blick auf Fachzahnärzte für Kieferorthopädie sei beispielsweise die Bevölkerungsstruktur wichtig: „Double-income/no kids - das spricht für eine gute Einkommenslage, aber gegen Kinder.“ Eine auf Kinder ausgerichtete Praxis brauche andere lokale Rahmenbedingungen als eine mit Fokus auf Erwachsenenbehandlung. Auch juristisch gab es praxiserfahrene Tipps. RA Stephan Gierthmühlen, Kiel: „Man muss lange vorausplanen und veränderte Rahmenbedingungen und mögliche Präferenzverschiebungen in den Verträgen berücksichtigen, aber auch eher ferne Dinge wie den Tod eines Praxispartners und die dann zu treffenden Schritte.“

Eher fachlich als strukturell relevant: die Beschäftigung mit unerwarteten Ergebnissen. PD Dr. Dankmar Ihlow, Kieferorthopäde/Bad Schwartau, beleuchtete für die ‚Young Orthodontists‘ als Beispiel die Retention: „Die Frage ist: Warum haben wir eigentlich immer wieder mit Rezidiven zu tun?“ Entwicklungsgeschichtlich bedingte Veränderungen im Faserverbund veränderten die Zugkräfte im Kiefer und seien für eine Retention mitverantwortlich. Er stellte den von einer Forschergruppe und ihm in Zusammenarbeit mit dem BDK entwickelten „Retentionskatalog“ als hilfreiche Unterlage für die Patienteninformation vor. Für die Behandler sei die Dokumentation der Aufklärung anhand des Retentions-Kataloges auch forensisch von Vorteil: „Sie müssen wissen: Retention ist ein häufiges Problem beim Gutachter...“

BU-Vorschlag Seeholzer: Vom „Stammitaliener“ für die eigene Praxis lernen – ein Tipp von Dr. Hans W. Seeholzer/Erding

Für Rückfragen:

Dr. Gundi Mindermann (1. Bundesvorsitzende des BDK)

über Pressestelle: Birgit Dohlus/dental relations, Tel: 030 / 3082 4682 / [info@zahndienst.de](mailto:info@zahndienst.de)