

# Dental Start-up Kongress 2004

*Der Weg zur eigenen Praxis war für die meisten Zahnärzte zu keiner Zeit einfach, in der heutigen Zeit mit ihrer schwierigen wirtschaftlichen Lage und den damit verbundenen Risiken gilt das umso mehr. An jeder Ecke lauern Gefahren auf den Existenzgründer, die man jedoch durch eine gute Vorbereitung und kompetente Beratungen in dieser schwierigen Phase auch umgehen kann. Dies hat man auch bei der Heidelberger Firma praxisDienste.de erkannt und veranstaltete Ende Juni den ersten Dental Start-up Kongress in Mannheim. Wir sprachen mit Dirk Duddeck, dem Geschäftsführer von praxisDienste.de, über seine Motivation, einen Kongress dieser Art durchzuführen, welches Programm er bot und wie die Resonanz der Zahnärzte war.*

## | Redaktion



Dirk Duddeck  
Geschäftsführer  
von praxisDienste.de

**Herr Duddeck, was war Ihre Motivation für die Veranstaltung eines Dental Start-up Kongresses? Ist der Berufseinstieg heute etwa schwerer?**

Die Idee für diesen Kongress ist schon etwas älter. Bereits im Studium der Zahnheilkunde habe ich wesentliche Inhalte vermisst, die heute mehr denn je für den Erfolg des Unternehmens Zahnarztpraxis von Bedeutung sind. So werden die jungen Kollegen bis heute weder auf die betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Praxisführung noch auf die große Personalverantwortung als Arbeitgeber vorbereitet. Als guter Mediziner ist man noch lange kein guter Unternehmer. Zwar werden den Assistenz Zahnärzten von Zahnärztekammern und Dentalhandel immer wieder einzelne Fortbildungen angeboten, es fehlt jedoch ein vergleichbares Angebot, bei dem eine jährliche Veranstaltung mit Teilnehmern aus dem gesamten Bundesgebiet und eine Informationsplattform für die Gründer im Internet eng verzahnt sind. Unser Rat-

geber praxisCoach Dental Start-up, der in Kürze erscheint, und die individuelle Betreuung junger Praxen durch besonders geschulte Praxistrainerinnen vervollständigen das Angebot für Praxisgründer. Damit wird den jungen Kollegen in der wichtigsten Phase der beruflichen Entwicklung erstmals ein lebendiges und zugleich umfassendes Informationsangebot präsentiert. Da die Nachwuchszahnärzte heute ganz andere Rahmenbedingungen vorfinden, wie vielleicht noch vor fünf oder zehn Jahren, war die Zeit reif für einen solchen Kongress.

**Wie war die Resonanz der Nachwuchszahnärzte?**

Die Resonanz war ausgezeichnet. Wir hatten auf beide Kongresstage verteilt etwas mehr als 300 Teilnehmer. Auf der Internetseite [www.dentalstartup.de](http://www.dentalstartup.de) konnten wir kurz vor dem Kongress mehr als 2.000 monatliche Besucher verzeichnen. Das ist wesentlich mehr, als wir selbst prognostiziert hatten. Über 600 Assistenz Zahnärzte haben bereits Informationen zum nächsten Kongress bei uns angefordert. Diese Resonanz zeigt uns, dass wir mit dem Themenangebot ins Schwarze getroffen haben. Für den nächsten Kongress rechnen wir daher mit 400 bis 500 Teilnehmern.

