Zahnbekenntnisse

Gespräche über Fehler und Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg

© Dr. Helka

Top-5-Learnings eines Zahnarztunternehmers

© Dr. Helka

Dr. Stefan Helka

Infos zur Person

Der in Herne praktizierende Facharzt für Oralchirurgie, Dr. Stefan Helka, hat sich auf die Implantologie spezialisiert. Dabei war sein Weg zum Implantatexperten von Learnings geprägt, die er nicht für sich behält, sondern – ganz im Gegenteil – über verschiedene Kanäle publik macht und so andere an seinen Erfahrungen teilhaben lässt. Damit ist Dr. Helka ein idealer Kandidat für unsere Reihe „Zahnbekenntnisse", die in diesem Jahr Herausforderungen, Fehler und Lernerfahrungen hinter großen und kleinen Erfolgen beleuchtet hat und so die dentale Fehlerkultur positiv beeinflussen möchte. Denn: Fehler und daraus gewonnene Erkenntnisse dienen der eigenen Entwicklung und bieten zugleich, wenn geteilt, auch anderen die Möglichkeit, daraus zu lernen. Im Folgenden verrät Dr. Helka die fünf wichtigsten Learnings seiner bisherigen Laufbahn.

Best of Learnings 1

Spezialisierung nach außen zeigen

Als ich im Sommer 2014 die klassische Einbehandlerpraxis meiner Mutter übernahm, folgte ich zuerst den etablierten Strukturen der Praxis und war vorsichtig und unsicher, Neuerungen umzusetzen. Ich hatte (noch) nicht den Mut, mich als Oralchirurg zu präsentieren und damit auch mein eigenes Praxiskonzept durchzuziehen. Im Rückblick habe ich hier kostbare Zeit verschenkt. Anfangs dachte ich, ich müsse die ganze Bandbreite der Zahnmedizin bedienen, so wie ich es bei meiner Mutter gesehen hatte, doch dann entschloss ich mich, mich auf meine Interessen, Stärken und Skills zu konzentrieren und die Implantologie als meinen Schwerpunkt zu praktizieren und vor allem auch zu kommunizieren. Die zielgerichtete Kommunikation nach außen ist unheimlich wichtig, und daher habe ich auch sofort eine Vielzahl an Kanälen – von Facebook über Instagram bis YouTube – verwendet, um

mein Team, mich und unsere Arbeit vorzustellen. Übrigens: Diese Kanäle werden nicht nur von Patienten genutzt, um sich über Behandlungen zu informieren, sondern auch, mehr und mehr, von Kollegen, die uns folgen und für die wir zum Teil auch das Social Media übernommen haben.

Best of Learnings 2

Unternehmertum leben

Das Führen einer Praxis ist ein komplexes unternehmerisches Unterfangen, das fachliches Expertentum mit betriebswirtschaftlichem Handling kombiniert. Erst das bewusste Interagieren beider Bereiche garantiert den Erfolg. Diese Erkenntnis lebe und gestalte ich heute täglich, doch es war ein längerer Weg dorthin, auch weil mir anfangs Mentoren fehlten und mich mein Praxisumfeld nicht in diese Richtung sensibilisierte. Die Praxis, die ich zu Beginn übernahm, wurde navigiert und nicht konstruiert – es fehlte an unternehmerischem Geist, den ich mir mühsam erarbeiten musste. Dadurch habe ich erst spät in ein gezieltes Praxiswachstum und die klinische Ausrichtung meiner Tätigkeit investiert und Entwicklungsjahre verloren. Daher rate ich jüngeren Kollegen, sich sofort mit unternehmerischen Themen auseinanderzusetzen, um den Elan der Anfangsjahre optimal zu nutzen und nicht unnötig Zeit zu verschenken, so wie es mir erging.

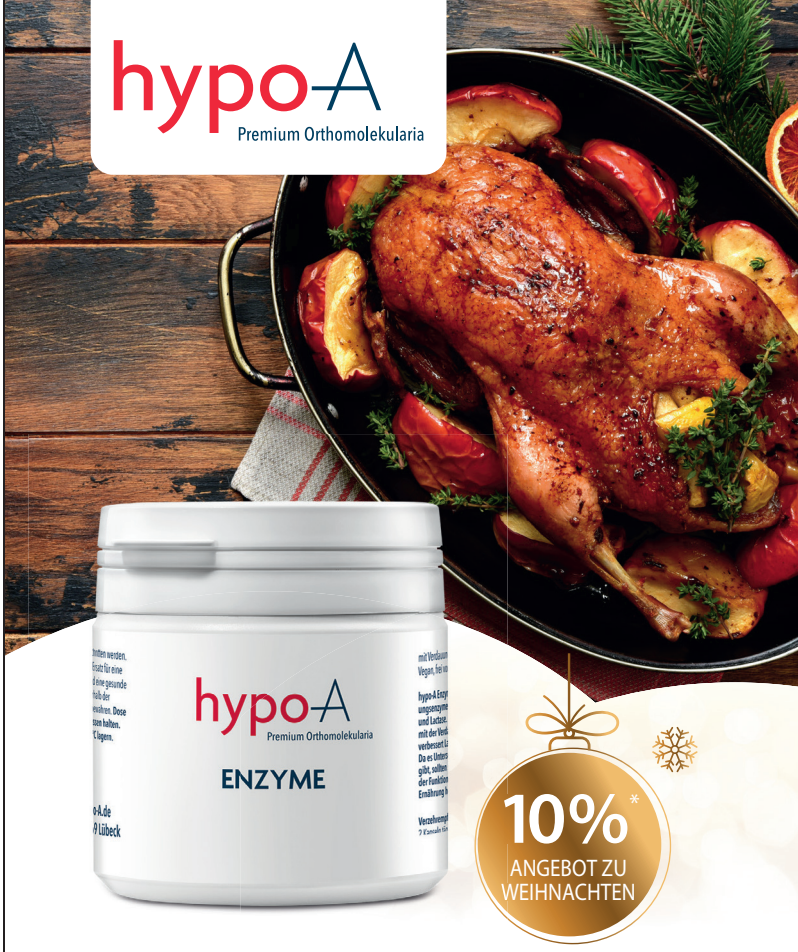
Best of Learnings 3

Teammeetings großschreiben

Als neuer Praxisinhaber habe ich anfangs die Praxis so weitergeführt, wie ich sie übernahm – dazu zählte auch, dass es relativ wenig Austausch im Team gab, jeder kam fünf Minuten vor seinem Arbeitsbeginn und ging dann sofort ins Praxisgeschehen. Heute weiß ich: Kommunikation nach innen ist genauso wichtig wie nach außen. Für mich steht und fällt alles mit unseren täglichen Teammeetings vor Praxisbeginn. Hier zeigen sich Bedarfe, lassen sich Probleme klären oder auch Fragen und Erwartungen formulieren und der Tag planen. Dabei müssen Teammeetings nicht lange dauern, sondern kurz und knapp das Wichtigste für alle bündeln. Regelmäßige Teammeetings verbessern die Arbeitsmoral und die Praxisstruktur und sind Voraussetzung für eine gesunde und erfolgreiche Praxisführung und -umsetzung.

ANZEIGE

hypo-A
Premium Orthomolekularia



10%* ANGEBOT ZU WEIHNACHTEN

Ihr Verdauungshelfer** in der Weihnachtszeit

- **Sieben Enzyme:** Bromelain, Papain, Lipase, Lactase, Protease, Amylase und Nattokinase
- **Pflanzenextrakte:** aus Kümmel, Löwenzahn, Rotklee- und Yamswurzel
- **Milchsäurebakterium** Streptococcus thermophilus
- Auch bei **Lactoseintoleranz****

Wiebke Ivens, Geschäftsführerin hypo-A GmbH:
„Wir nähren uns nicht von dem, was wir essen, sondern von dem, was wir verdauen. Mein Favorit für unbeschwerten Genuss: hypo-A Enzyme.“

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, info@hypo-a.de

Informationen auf: **shop.hypo-a.de**

* Rabatt gültig vom 21.11.-31.12.22 im hypo-A Onlineshop. Aktionsware ist vom Umtausch ausgeschlossen. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten.** Bei Personen, die Probleme mit der Verdauung von Lactose haben, verbessert Lactase die Lactoseverdauung. Da es Unterschiede bei der Lactosetoleranz gibt, sollten sich Betroffene Rat bezüglich der Funktion von Lactase für ihre Ernährung holen. (2 Kps. Enzyme = 10.000 FCC- Einheiten Lactase)

© Dr. Helka

Moderne Zahnklinik im Entstehen

Dr. Stefan Helka hat mit dem Implantzentrum Herne und dem Zahnzentrum Plettenberg derzeit zwei Praxisstandorte, mit insgesamt 50 Mitarbeitern. Seit 2021 lässt er, zusammen mit seinem Geschäfts- und Praxispartner Philipp Poss, für 12 Millionen Euro eine Zahnklinik am Herner Westring errichten. Zusätzlich dazu betreibt Dr. Helka die Mediaagentur Denta1 Media GmbH, die Zahnärzte bei ihrem Marketing unterstützt.

Weitere Informationen unter:
denta1-media.de

Best of Learnings 4

Nicht jeder Patient ist mein Patient

Das Thema *Patient ist nicht gleich Patient* ist schwierig: Als kassenzahnärztliche Praxis ist man natürlich verpflichtet, jeden Kassenpatienten aufzunehmen. Auch die moralische Obligation gegenüber Schmerzpatienten steht außer Frage – wir sind als (Zahn-)Ärzte verpflichtet, Patienten mit Schmerzen zu helfen und alles daran zu setzen, Schmerzen zu lindern oder ganz zu eliminieren. Und doch: Wir haben als Zahnmediziner ebenso das Recht, unserer Spezialisierung nachzugehen, uns darauf zu fokussieren und damit auch das Patientenklientel einzuschränken. Als Zahnarzt sollte ich, auch im Sinne des Patienten, meine Skills und Kapazitäten entsprechend meines Fachgebiets ausrichten, um so zu einer Expertise zu gelangen. Natürlich kann nicht jede Praxis in dieselbe Richtung laufen, aber unsere Berufsausübung braucht Spezialisierungen, die im Endeffekt zu einer höheren Versorgungsqualität führen. Denn: Natürlich ist es ein Unterschied, ob ich etwas 50 oder 1.000 Mal im Jahr mache. Leider haben wir immer noch etliche Generalisten im Land, die ihr Potenzial aus mangelndem Selbstbewusstsein oder einer fehlenden kommunikativen Fertigkeit nicht ausschöpfen. Spezialisierung braucht ein Gesicht nach außen, das Patienten Orientierung bietet und sie bei ihrer Behandlerwahl in die richtige Praxis leitet. Auch das habe ich lernen müssen und absolviere meine klare Außendarstellung und das Sichtbarmachen meiner Kompetenzen jetzt mit besonders viel Freude und Überzeugung.

Best of Learnings 5

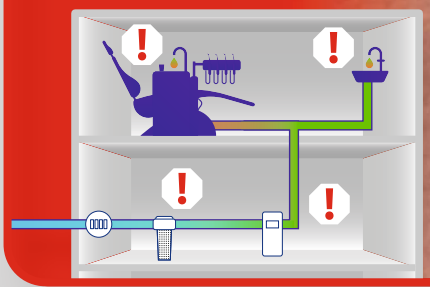
Nicht jeder Zahn kann gerettet werden

Die Einsicht, dass man nicht jeden Zahn retten kann, war ein Prozess bei mir: Mein erlernter Glaubenssatz war immer, man muss jeden Zahn so lange wie möglich erhalten. Mit zunehmender Praxiserfahrung aber habe ich gelernt, dass das einfach nicht zielführend ist. Wenn zum Beispiel absehbar ist, dass der Zahn früher oder später auf jeden Fall verloren geht, ist ein Erhalt auf Biegen und Brechen weder wirtschaftlich noch im Sinne des Patienten. Die Entscheidung für oder gegen einen Zahnerhalt muss immer in Rücksprache mit dem Patienten getroffen werden. Auch hier ist die Kommunikation das A und O, denn je aufgeklärter der Patient ist, desto sicherer kann er sich entscheiden und hinterfragt im Nachhinein nicht das Vorgehen. Das ist essenziell für eine gute Patienten-Behandler-Bindung.

© Allesio Lin – unsplash.com

Schlechte Wasserproben? Behandlungsstühle stillgelegt? X-tes Biofilmremoving ohne Erfolg?

Komplexe Trinkwasser-installationen begünstigen die Verkeimung der Wasser führenden Systeme.



„(…) 98% aller Proben,(…), mit Pilzen kontaminiert .“*

Dieses Wachstum von Bakterien und Pilzen* in einer Sicherungseinrichtung („freie Fallstrecke“) nach DIN EN 1717 in Deiner Dentaleinheit verursacht nicht nur teure Wartungs- und Ausfallkosten.

Dein Ansprechpartner in allen Fragen rund ums Wasser: Lösungsorientiert - Erfolgreich - Nachhaltig - Verbindlich

Trinkwasserhygiene sicher aufstellen und bis zu 10.000 € Kostenersparnis p.a.

SAFEWATER

macht Trinkwasser mit patentierter Technologie sicher.

Gegen Legionellen, Biofilm und Pseudomonaden.

SAFEBOTTLE

Wechsel jetzt auch mit Deiner Praxis zum gem. DIN EN ISO 17664 **validiert aufbereitbaren SAFEBOTTLE System.**

100% MADE IN GERMANY.

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Jetzt Termin vereinbaren.
Fon 00800 88 55 22 88
www.bluesafety.com

I ♥ 💧

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Produktinformation lesen.

* Heinrichs, G. (2013). Dunkel pigmentierte Biofilme an Trinkwasserarmaturen – mykologische Analyse und hygienische Bewertung, Ursachen und Abhilfemaßnahmen (Dissertation, Biologie). RWTH Aachen University