

Text: Dr. Stefan Helka

# Meine TOP 5 Fehler\*

**LEARNINGS >>>** Der in Herne praktizierende Facharzt für Oralchirurgie, Dr. Stefan Helka, hat sich auf die Implantologie spezialisiert. Dabei war sein Weg zum Implantatexperten von Herausforderungen und 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. Denn: Fehler und daraus gewonnene Erkenntnisse dienen der eigenen Entwicklung und bieten zugleich, wenn geteilt, auch anderen die Möglichkeit, daraus zu lernen. Für die dentalfresh verrät Dr. Helka die fünf wichtigsten Learnings seiner bisherigen Laufbahn.

Neben seinen beiden Niederlassungen ist Dr. Helka mit dem Bau einer Klinik beschäftigt und zudem Betreiber einer Medienagentur. Über die sozialen Medien wurde ihm früh bewusst, wie wichtig eine zielgerichtete Kommunikation ist, um die eigene Spezialisierung hervorzubringen. In verschiedenen Formaten gibt er dazu auf dem YouTube-Kanal Implantatzentrum Herne – Dr. Stefan Helka Einblicke in zahnmedizinische Themen und seinen unternehmerischen Alltag.

**Online** geht's weiter  
zum Video der  
Top-5-Fehler von  
Dr. Helka



*\*und was  
ich daraus  
gelernt habe*



© Dr. Helka

© RNko – stock.adobe.com

1

### Traut euch früh genug in den Fachbereich

Wie man auf meinem YouTube-Kanal sehen kann, habe ich mich anfangs noch ziemlich breit aufgestellt und viele verschiedene Dinge diskutiert. Heute kommuniziere ich ganz klar meinen Schwerpunkt Implantologie – für andere Themen lade ich mir einen Experten ein. Gerade jungen Praxisgründern kann dies eine Menge Zeit und Ressourcen ersparen. Seid mutig: Macht Nägel mit Köpfen und zieht euer Praxiskonzept durch.

2

### Befasst euch mit dem Unternehmertum

Es ist sehr schade, wenn eine Praxis vom Inhaber eher navigiert anstatt konstruiert wird – und das ist vor allem nicht unternehmerisch. Manchmal mangelt es dazu am richtigen Umfeld und guten Mentoren. Ein frühes Interesse an Unternehmens- und Personalführung kann eine Menge Zeit sparen. Der positive Effekt auf Praxiswachstum und -ausrichtung ist enorm.

3

### Führt Teammeetings

Wenn man Dinge nur so hinnimmt, wie sie immer schon waren, wird es als logische Konsequenz keine Entwicklung geben. Ein Meeting vor jedem Behandlungstag gibt jedem Mitarbeiter ein Update und beugt unangenehmen Überraschungen im Arbeitsalltag vor. So lässt es sich beispielsweise vermeiden, dass man erst bemerkt, dass Material fehlt, wenn der Patient bereits im Stuhl sitzt. Meetings führen zu einer besseren Praxisstruktur und der Tag lässt sich besser planen.

4

### Wählt eure Patienten entsprechend eurer Ausrichtung

Auch wenn es zu Beginn der Karriere ein eher heikleres Thema ist: Ihr müsst nicht jeden Patienten behandeln. Selbstverständlich steht die moralische und kassenärztliche Verpflichtung von Schmerzpatienten außer Frage. Dennoch haben Zahnmediziner auch das Recht, ihre Spezialisierung auszubilden und diese zu fokussieren. Im Endeffekt führt dies auch zu einer besseren Versorgungsqualität und glücklicheren Ärzten. Stattdessen bilden sich viele Generalisten – ob es hier an Selbstbewusstsein oder kommunikativen Fertigkeiten mangelt, dass Spezialisierungen nicht offen genug nachßen kommuniziert werden, ist eine spannende Frage.

5

### Versucht nicht, jeden Zahn zu retten

Der Glaubenssatz, man müsse den Zahn so lange wie möglich erhalten, erweist sich leider oft nicht als zielführend. Wenn beispielsweise absehbar ist, dass ein Zahn früher oder später verloren geht, dann ist das erstens nicht wirtschaftlich und zweitens auch sehr leidlich für den Patienten. Haltet realistische Rücksprachen mit euren Patienten und seht den Tatsachen ins Auge.

Infos zum Autor



Seit 2019 zeichnet Dr. Helka während seiner regelmäßigen Autofahrten Erfahrungen auf und bietet diese in „Highway to Hel(l)ka“-Clips an.

Fehler #1

© Dr. Helka

”

Ein **FEHLER** wird erst dann ersichtlich, wenn die Konsequenzen zum Tragen kommen: Bei allen Entscheidungen steht uns ein bunter Strauß an Optionen zur Verfügung, und leider greift man nicht immer die schönsten Blüten heraus. „**FEHLER**“ ist kein schönes Wort – ich nenne es lieber eine Entscheidung, die zu falschen Ergebnissen geführt hat, und das wichtigste ist doch, dass man daraus lernen kann.“

“