

„Ich nehme meine Projekte gerne in die eigenen Hände!“

Text: Daniel Slusarcik

GRÜNDERSTORY >>> Dr. Dr. Julian Diebler hat sich über das Studium der Humanmedizin für eine Karriere als Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie entschieden. Ende 2022 wagte er in Neustadt am Rübenberge den Schritt in die Selbstständigkeit. Dabei spielte unter anderem das Young Professional Program (YPP) für seine berufliche Entwicklung eine wichtige Rolle. Im Interview erzählt Dr. Dr. Diebler von seinen Erfahrungen auf dem Weg in die Niederlassung und teilt seine Learnings.



Dr. Dr. Diebler, wie hat sich Ihr beruflicher Werdegang gestaltet?

Ich habe mein Studium der Zahnmedizin in Wien begonnen. Als ich auf einem Kongress für MKG-Chirurgie in der Wiener Hofburg als Saaldiener gearbeitet habe, war ich von den Vorträgen begeistert, wodurch sich mein Berufsziel schnell ergeben hat. Aufgrund der Wiener Studienordnung konnte ich auch direkt ins fünfte Semester Humanmedizin wechseln. Nachdem ich dieses abgeschlossen hatte, widmete ich mich wieder der Zahnmedizin. Als Familienmensch entschied ich mich anschließend, die Facharzt Ausbildung in der Heimat – an der Medizinischen Hochschule Hannover – zu absolvieren. Der

Gedanke an eine Praxisneugründung hat mich dabei von Beginn an gereizt und so habe ich schnell mit den Standortplanungen angefangen. Entschieden habe ich mich für Neustadt am Rübenberge, eine Stadt mit 45.000 Einwohnern in der Region Hannover, in der ich am 1. Dezember 2022 die erste Praxis für MKG-Chirurgie eröffnet habe.

Wie kam der Wunsch auf, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen?

Ich nehme meine Projekte gerne in die eigenen Hände. Bestehende Konzepte dienen mir als Leitfaden und Planungshilfen, können aber meinen Wunsch nach Individualität nicht befrie-

YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr

JOIN THE CLUB
YOUNG PROFESSIONAL PROGRAM

www.straumanngroup.de/YPP
@straumannde_YPP

Infos zum Unternehmen

Das Straumann® Young Professional Program, kurz YPP, bietet Studierenden schon ab dem sechsten Semester eine Vielzahl an exklusiven Angeboten: von 50 Prozent Rabatt auf Straumann-Fortbildungen und einer vergünstigten ITI Mitgliedschaft über Hospitationen zum Vorzugspreis sowie Top-Preise auf chirurgische und prothetische Starter-Kits und vieles mehr!

digen. Deshalb kam für mich ein Einstieg in eine bestehende Praxis oder eine Übernahme nie in Frage. Als mich dann ein Zahnarzt aus Neustadt am Rübenberge auf ein Neubauprojekt aufmerksam machte, stand mein Entschluss fest.

Welche Erfahrungen können Sie weitergeben?

Man braucht eine standfeste Basis: Vertrauenspersonen und Menschen, die einem den Rücken freihalten. Das Grundkonzept meiner Praxis beruht auf Erfahrungswerten meines Vaters und seiner Praxis. Jeder Raum, die Laufwege, die Anordnung und Aufstellung aller Geräte und Möbel: Alles haben wir gemeinsam geplant. Außerdem habe ich mir MKG-Praxen befreundeter Chirurgen in ganz Deutschland angeschaut und so viele Anregungen erhalten, die meine Planungen beeinflusst und mich vor Fehlentscheidungen bewahrt haben. Mit dem Regional-Vertriebsleiter meines Depots habe ich in der Planungsphase fast täglich telefoniert. Der Fachplaner hat mehrere hundert Stunden die Praxis geplant, gezeichnet und immer wieder Änderungswünsche eingearbeitet. Eine Praxisneugründung ist Teamarbeit, doch nicht immer sind Beiträge sinnvoll, weshalb eine genaue Abwägung vor einer Entscheidung essenziell ist.

Wie lässt sich Ihre Praxisstruktur beschreiben?

Ich habe eine reine Überweiserpraxis gegründet, führe also klare Behandlungsaufträge aus. Meine Praxis habe ich bewusst „MKG am Klinikum“ genannt, um meinen Namen nicht in den Vordergrund zu stellen. Die Patienten sollen genauso gern zu meiner angestellten Kollegin wie zu mir kommen. Dabei ist uns Digitalisierung sehr wichtig: von der Onlineterminvergabe, der digitalen Anamnese und der Aufklärung am Tablet bis zur digitalen Implantatplanung. Termine werden schnell vergeben und Wartezeiten werden so kurz wie möglich gehalten. Wir arbeiten intensiv von

8 Uhr bis 18 Uhr mit einer kleinen Mittagspause, wobei wir selbstverständlich immer bemüht sind, Pausen- und Arbeitszeiten einzuhalten. In allen Behandlungsräumen und OPs verfügen wir über große Bildschirme, auf denen wir unseren Patienten eine vollumfängliche Aufklärung bieten, sodass diese ohne offene Fragen die Praxis verlassen.

Wie wichtig ist für Sie das berufliche Netzwerk?

Ein gutes Netzwerk ist essenziell und Überweiserpraxen leben davon. Der ständige Austausch mit überweisenden Kollegen ist mir enorm wichtig und macht natürlich auch viel Spaß. Man lernt nie aus, erarbeitet gemeinsam Behandlungskonzepte und kann so das optimale Ergebnis für die Patienten erzielen. Gerade schwierige Fälle besprechen wir häufig interdisziplinär mit prothetisch orientierten Zahnärzten und Kieferorthopäden.

Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Straumann entschieden?

Grundsätzlich muss die Qualität der angebotenen Produkte passen, was bei Straumann zweifelsohne der Fall ist. Schon als angestellter MKGler hatte ich intensiven Kontakt mit dem Sales Management des Unternehmens. Hier wurde mir bei allen Fragen sehr freundlich geholfen und das auch auf dem „kurzen Dienstweg“. Zuverlässigkeit, gute Produkte und ein exzellenter Service sprechen für sich.

Wie hat Ihnen das Young Professional Program auf Ihrem Weg geholfen?

Erstmals Kontakt zu YPP hatte ich 2021 in St. Peter Ording. Damals war ich gerade in den Mietvertragsverhandlungen für meine jetzige Praxis, konnte dort viele interessante Vorträge hören und bereits niedergelassene Kollegen treffen. Die Veranstaltung kann ich allen Kollegen, die sich niederlassen möchten, absolut empfehlen. <<<



T

Hier geht's zum
kompletten
Beitrag auf
ZWP online!

