

Bewusste Praxisführung für nachhaltigen Erfolg

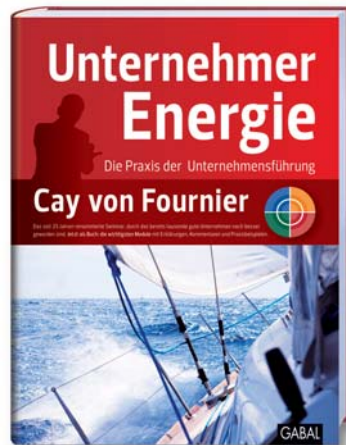
Die reine Konzentration auf Zahlen und Fakten bedingt, dass wir die Menschen um uns herum – unsere Kunden, Mitarbeiter, Geschäftspartner und häufig auch unsere Familien – aus dem Blick verlieren. Doch auch auf gesamtgesellschaftlicher Ebene bringt dies tiefe Verwerfungen mit sich. Wenn Wirtschaft sich von der Gesellschaft und Menschlichkeit abkoppelt, wie wir es seit geraumer Zeit beobachten können, sind alle damit verbundenen Systeme zum Scheitern verurteilt.

Zu den Besten der Branche zählen. Maßstäbe setzen. Die Märkte von morgen bestimmen. Patienten in begeisterte Kunden verwandeln und vielleicht sogar so etwas wie einen Kult-Status erreichen – wer würde sich das als Parodontologe nicht wünschen? Langfristiger Erfolg ist jedoch nur auf der Basis eines bewussten und ethischen Handelns möglich. Doch was heißt das konkret? Eigentlich ist die Orientierung über ethisches Handeln ziemlich einfach. Es geht darum, dass wir abends guten Gewissens in den Spiegel sehen können – als Zahnarzt und Parodontologe, als Führungskraft und als Mensch. Es ist also notwendig, dass wir unser Bewusstsein immer wieder auf den Prüfstand stellen und uns fragen:

- Was ist uns wirklich wichtig?
- Stellen wir uns die richtigen Fragen und haben wir Antworten darauf?
- Übernehmen wir tatsächlich Verantwortung für das, was wir tun – und auch für das, was wir nicht tun?

In der Realität beschäftigen sich Parodontologen oftmals mit ganz anderen Fragen: Wie können wir noch schneller noch mehr Patienten behandeln? Bei allem, was Zahnärzte fachlich für ihre Patienten leisten, fokussieren wir uns doch häufig auf eher oberflächliche, materielle Themen und finden für die wesentlichen Fragen unseres Lebens und Schaffens keine Zeit. Wir denken mehr in ökonomischen Größen, was für eine wirtschaftliche Sicherung der Praxis durchaus richtig und wichtig ist, und zu wenig in nachhaltigen ethischen Zusammenhängen. Dabei wäre eine Beschäftigung mit den vier folgenden zentralen Themen eine gute Grundlage für eine bewusste ganzheitliche Praxisführung.

die Geschäftspartner fasziniert, Mitarbeiter ansteckt und Patienten begeistern wird. Zentrale Fragen dazu lauten: Können Sie die Vision Ihrer Praxis spontan in einem Satz zusammenfassen? Haben Sie eine konkrete Vorstellung von der verfolgten Strategie und den angepeilten Zielen? Wie gehen die Menschen in Ihrer Praxis miteinander um? Welchen Draht haben Vorgesetzte zu ihren Mitarbeitern? Und welche Rolle spielen die Patienten? Stimmen die Motive bzw. die Strategie, entwickeln



Praxisteams ihren eigenen Weg zur Exzellenz.

2. Klarheit = Steuerung

Peter Drucker ist davon überzeugt: „Nur was ich im Unternehmen messen kann, das kann ich auch steuern und managen.“ Damit die Zahlen stimmen, ist es immens wichtig, aus der Praxisstrategie ein System klar messbarer kurz-, mittel- und langfristiger Ziele abzuleiten. Das bringt viele Vorteile: Der Parodontologe und seine Führungskräfte sehen ihre Ziele wie auf einer Landkarte vor sich und steuern die Praxis wie aus einem Cockpit. Durch diesen Blick von oben können Erfolge klar analysiert (und gefeiert!) werden. Auch ein

„Controlling-Denken“ in den Köpfen aller Mitarbeiter in der Praxis, das eben nicht nur der Zahnarzt oder der Controller verinnerlicht haben sollten, sondern jeder Mitarbeiter in seinem Arbeitsumfeld.

3. Ordnung = Management

Im Management geht es in der konkreten Umsetzung um alle Tätigkeiten, die dafür sorgen sollen, dass die definierten Praxisziele mit einem möglichst ge-



ringen Aufwand an Zeit und Geld erreicht werden können. Das funktioniert umso besser, je intelligenter die Praxis organisiert ist. Wenn jeder genau weiß, an welcher Stelle er welche Aufgaben zu erfüllen hat, und darüber hinaus so vernetzt denkt und handelt, dass er über seinen eigenen Arbeitsplatz hinaus die gesamte Praxis im Blick behält, halten Parodontologen ihren Kurs auch bei stürmischem Wetter. Oder wie Sir Alexander Mackenzie formulierte: „Die Ablehnung, Unwichtiges zu tun, ist eine entscheidende Voraussetzung für den Erfolg.“ Wichtig ist, dass alle Mitarbeiter einen sehr hohen Qualitätsanspruch verinnerlicht haben und wissen, wie sich dieser Anspruch zügig und kostenbewusst verwirklichen

und Sparsamkeit) aus. Sie hält ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen Veränderung (Innovation und Kreativität) und Ordnung (Struktur und Umsetzung). Diese Praxis ist auf dem richtigen Weg – sie bietet zum richtigen Zeitpunkt die richtige Behandlung zum richtigen Preis an, ist effektiv und effizient.

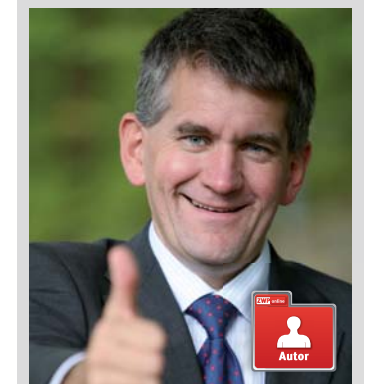
4. Seele = Führung

Führung ist kein Kampfsport und keine Kunst, sondern das

Glaubwürdigkeit, Authentizität und der Wille, ein gutes Vorbild zu sein. Jeder, der sich in einer verantwortungsvollen Position befindet, weiß, wie schwer die Erfüllung dieser Voraussetzungen ist. Da Führerschaft von der individuellen Persönlichkeit abhängt, ist es nicht verwunderlich, dass Führungspersönlichkeiten jeweils ihre individuelle Note haben. Sie sind verschieden und wirken verschieden auf andere Menschen. Was sie trotz aller Individualität aber einen sollte, ist ihre Verpflichtung gegenüber den Werten, für die sie einstehen und gegenüber den Menschen, für die sie verantwortlich sind. Führung hat immer mit Verantwortung zu tun und mit dem damit verbundenen Willen, die Zukunft sinnvoll zu gestalten.

Wir brauchen kein neues Wertesystem, da wir in unserer Gesellschaft bereits ein gutes haben. Wir müssen aber wieder dazu übergehen, sowohl moralisch als auch konsequent zu handeln. Dies ist und bleibt die Grundlage eines langfristigen unternehmerischen Erfolgs. So erreichen wir Balance – und zwar nicht nur in den Ergebnissen und der Entwicklung als Parodontologiepraxis, sondern auch in unserem eigenen Leben. ☐

PN Autor



Dr. Dr. Cay von Fournier ist aus Überzeugung Arzt und Unternehmer. Zu seiner Vision gehören möglichst viele gesunde Menschen in gesunden Unternehmen. Der in Medizin- und Wirtschaftswissenschaften promovierte Seminarleiter und Speaker ist bekannt durch seine lebhaften und praxisrelevanten Trainings und Vorträge. SchmidtColleg ist unter seiner Leitung zu einer Unternehmensgruppe geworden, die sich der Vermittlung und Umsetzung einer strategischen sowie ethischen und deshalb sehr erfolgreichen Unternehmensführung widmet.

„Führung ist das sinnvolle und nützliche Gestalten der Zukunft, gemeinsam mit anderen Menschen unter Berücksichtigung des Umfeldes und basierend auf ganzheitlichen, ethischen Grundsätzen.“ Cay von Fournier

1. Motive = Strategie

Vision, Exzellenz, Begeisterung: Diese drei Facetten sind wichtig, wenn es um die Strategie einer Praxis geht. Gotthold Ephraim Lessing wusste: „Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht noch immer geschwinder als jener, der ohne Ziel umherirrt.“ Es liegt also am Parodontologen, die persönlichen Motive mit der Vision der Praxis zu verknüpfen, damit etwas ganz Besonderes daraus entstehen kann: Eine Exzellenz,

Großteil der Geschäftskrisen lässt sich durch eine aussagefähige und konsequente Steuerung frühzeitig erkennen und erfolgreich vermeiden. Als ergebnisorientierte Steuerung der Praxis ist Controlling Chefsache, gibt es dem Parodontologen doch genau die Informationen an die Hand, die er braucht, um Prozesse, Projekte und Abläufe zu planen, zu koordinieren und zu kontrollieren. Controlling im Sinne einer bewussten Praxisführung ist aber noch mehr: Es ist ein auf Vertrauen basierendes

lässt. Je besser die Organisation gestaltet wird, je wirksamer das Qualitätsmanagement funktioniert und je besser Aufgaben mit einem klugen Projektmanagement umgesetzt werden, desto kostengünstiger lassen sich gute Leistungen anbieten und desto größer ist auch der wirtschaftliche Erfolg. Eine gesunde Parodontologie-Praxis zeichnet sich durch die richtige Balance zwischen Attraktivität (Innovationen, Marketing, Motivation und Investitionen) und System (Ordnung, Organisation, Einfachheit

Ergebnis der Arbeit integerer, ehrlicher, verantwortungsvoller und ethisch handelnder Menschen. Grundlage der Führung ist nicht Kompetenz, sondern Charakter. Deshalb ist Führung ein lebenslanger Lernprozess, der eine ebenso lebenslange Schulung des eigenen Charakters mit sich bringt, auf ideale Weise durch eine intensive Reflexion der eigenen Führungserfahrung. In der Praxis beginnt exzellente Führung mit der Einstellung der richtigen Mitarbeiter – wobei immer gilt: Im Zweifelsfall entscheidet die gemeinsame Werte-Ebene über eine Einstellung, und nicht das besondere Know-how eines Kandidaten. Wenn diese Basis stimmt und eine ehrliche Kultur der gegenseitigen Wertschätzung gelebt wird, dann sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus sich heraus motiviert und müssen nicht motiviert werden. Und ein weiterer wichtiger Punkt kommt hinzu. Weil auf Dauer nur körperlich und seelisch gesunde Mitarbeiter motiviert und leistungsfähig sind und bleiben, wird zukünftig gerade auch im Praxisbereich das Gesundheitsmanagement einen höheren Stellenwert haben müssen. Hier muss sich ein zentraler Einstellungswandel vollziehen: Nicht derjenige ist besonders leistungsfähig, der möglichst viele Stunden in der Praxis verbringt, sondern derjenige, der seine Leistung punktgenau bringt und dabei – Patienten und Kollegen gegenüber – entspannt und bewegt bleibt. Grundvoraussetzungen für gute Führung sind

PN Adresse

SchmidtColleg GmbH & Co. KG
Büro Waldershof
Markt 11, 95679 Waldershof
Tel.: 09231 5051-142
Fax: 09231 5051-143
info@schmidtcolleg.de
www.schmidtcolleg.de

9. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

27. | 28. april 2012
ATLANTIC Congress Hotel | Essen

Rot-weiße Ästhetik – Optionen und Standards



Veranstalter
OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung | Kongressmoderation
Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf



freitag | 27. april 2012

Pre-Congress

13.00 – 19.00 Uhr (inkl. Pause)

veneers von a-z

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs inkl. DVD

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

seminar 1

THEORIE

a Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views) **b** Social Media Marketing **c** Smile Design Prinzipien **d** Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell) **e** korrekte Materialwahl (geschichtete Keramik versus Presskeramik) **f** rechtssichere Aufklärung, korrekte Abrechnung sowie Mehrwertsteuerproblematik **g** Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone **h** unterschiedliche Präparationstechniken **i** Laser-Contouring der Gingiva **j** Evaluierung der Präparation **k** Abdrucknahme, Provisorium **l** Try-In, Zementieren **m** Endergebnisse

PRAKIS

a Livedemonstration am Modell und Schweinekiefer

| Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium | Präparation von bis zu 10 Veneers (15–25) am Modell | Evaluierung der Präparation | Gingiva-Contouring | Sofortveneers

b Videodemonstration

| Behandlungsschritte beim Einsetzen von Veneers

13.00 – 19.00 Uhr (inkl. Pause)

minimalinvasive zahnästhetik

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs inkl. DVD

Dr. Jens Voss/Leipzig

seminar 2

THEORIE

Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik

Smile Design Prinzipien/Grundlagen der Zahn- und Gesichtsästhetik | Bleaching – konventionell vs. Plasma Light · Veneers – konventionell vs. Non-Prep | Gingiva-Contouring inkl. Papillenunterspritzung | Grundlagen und Möglichkeiten der Tray-Dentistry | Fallselektion anhand einer Vielzahl von Patientenfällen | Rechtliche und steuerliche Aspekte/Abrechnung

PRAKIS

Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik

Video- und Livedemonstration Bleaching am Patienten | Video- und Livedemonstration des Einsatzes von Direktveneers | Video- und Livedemonstration des Einsatzes von acht Non-Prep Veneers mittels Tray-Dentistry innerhalb von 60 Min. am Patienten/Phantomkopf

Konsultation und Tableclinics

Im Rahmen der Konsultation haben die Teilnehmer die Möglichkeit, eigene Patientenfällen anhand von Modellen, Röntgenbild und Patientenfotos vorzustellen und mit dem Referenten zu diskutieren sowie beobachtend (*passive Teilnahme*) an den Übungen zur Handhabung von Instant-Veneers teilzunehmen. Pro Teilnehmer bitte ein Fall, die Daten nach Möglichkeit vor dem Kurs digital einreichen.

Inhalt der praktischen Übungen (*aktive Teilnahme*)

Training der Auswahl der richtigen Veneergröße und -form | Training der Farbbestimmung und Auswahl der Einsatzfarbe mittels Try-In-Technik | Training des adhäsiven Klebprozesses und der Individualisierung der Instant-Veneers

Programm Helferinnen

09.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pause)

SEMINAR ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN

Iris Wälter-Bergob/Meschede

seminar A

Inhalte u.a.: Rechtliche Rahmenbedingungen für ein Hygienemanagement | Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten | Wie setze ich die Anforderungen an ein Hygienemanagement in die Praxis um?

09.00 – 18.00 Uhr (inkl. Pause)

AUSBILDUNG ZUR QUALITÄTSMANAGEMENT-BEAUFTRAGTEN

Christoph Jäger/Stadthagen

seminar B

Inhalte u.a.: Gesetzliche Rahmenbedingungen, mögliche Ausbaustufen | Die wichtigsten Unterlagen in unserem QM-System | Was ist das Mittel der Wahl, Computer oder Handbuch?

samstag | 28. april 2012

Hauptkongress

Rot-weiße Ästhetik – Optionen und Standards

Wissenschaftliche Leitung | Moderation:

Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf

09.00 – 09.15 Uhr

Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf
Kongresseröffnung und Eröffnungsvortrag
Cosmetic Dentistry – eine Bestandsaufnahme

09.15 – 09.45 Uhr

Prof. Dr. Dr. Johannes Franz Hönig/Hannover
Grundlagen der Gesichtsästhetik aus Sicht der
Ästhetischen Chirurgie

09.45 – 10.15 Uhr

Dr. Jens Voss/Leipzig
Grundlagen der Gesichtsästhetik aus Sicht der
Zahnmedizin

10.15 – 10.30 Uhr

Diskussion

10.30 – 11.00 Uhr

Pause/Besuch der Dentalausstellung

11.00 – 11.30 Uhr

Prof. Dr. Wolf-D. Grimm/Witten
Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik aus
parodontologischer und implantologischer Sicht

11.30 – 12.00 Uhr

Prof. Dr. Rainer Buchmann/Düsseldorf
Parodontologische Aspekte der rot-weißen
Ästhetik

12.00 – 12.30 Uhr

Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf
Intraorale Anwendung von vernetzter fermentativ
hergestellter Hyaluronsäure – u.a. Papillen-Tuning

12.30 – 12.45 Uhr

Diskussion

12.45 – 14.00 Uhr

Pause/Besuch der Dentalausstellung

14.00 – 14.30 Uhr

Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen
Prothetische Aspekte der rot-weißen Ästhetik

14.30 – 15.00 Uhr

Prof. Dr. Axel Zöllner/Witten
Funktionelle Aspekte der rot-weißen Ästhetik

15.00 – 15.30 Uhr

Prof. Dr. Nezar Watted/Würzburg
Kieferorthopädische Aspekte der rot-weißen
Ästhetik

15.30 – 16.00 Uhr

Priv.-Doz. Dr. Christian Gernhardt/Halle (Saale)
Ästhetische Zahnkorrekturen mit Komposit unter
besonderer Berücksichtigung der rot-weißen Ästhetik

16.00 – 16.15 Uhr

Abschlussdiskussion

Programm Helferinnen

09.00 – 16.00 Uhr (inkl. Pause)

GOZ 2012

Iris Wälter-Bergob/Meschede

Schwerpunkte des GOZ-Seminars sind u.a.:

die Änderungen des Paragrafen-Teils | die verordnungskonforme Berechnung aller Leistungen | die richtige Dokumentation | die richtige Umsetzung der Faktorerhöhung

9. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-390

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

organisatorisches
Veranstaltungsort | Kongressgebühren

Veranstaltungsort



ATLANTIC Congress Hotel Essen
Norbertstr. 2a, 45131 Essen
Tel.: 0201 94628-0, Fax: 0201 94628-818
info@atlantic-essen.de
www.atlantic-essen.de

Zimmerpreise

EZ 129,- € inkl. Frühstück DZ 149,- € inkl. Frühstück

Hinweis: Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien



Tel.: 0211 49767-20, Fax: 0211 49767-29

info@prime-con.eu oder www.prim-con.eu

Kongressgebühren

Freitag | 27. April UND Samstag | 28. April 2012

Seminar 1 inkl. DVD oder

295,- € zzgl. MwSt.

Seminar 2 *passive Teilnahme* inkl. DVD

295,- € zzgl. MwSt.

aktive Teilnahme inkl. DVD

395,- € zzgl. MwSt.

+ Kongressteilnahme am Samstag

Helferinnen

Seminar A oder Seminar B + GOZ 2012

170,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale*

90,- € zzgl. MwSt.

TAGESKARTEN

Freitag | 27. April 2012

Pre-Congress

Seminar 1 veneers von a-z inkl. DVD

295,- € zzgl. MwSt.

Seminar 2 minimalinvasive zahnästhetik

295,- € zzgl. MwSt.

passive Teilnahme inkl. DVD

395,- € zzgl. MwSt.

aktive Teilnahme inkl. DVD

395,- € zzgl. MwSt.

Helferinnen | Seminar A oder Seminar B

85,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale*

45,- € zzgl. MwSt.

DGKZ-Mitglieder erhalten 10% Rabatt auf die Kursgebühr!

Samstag | 28. April 2012

Hauptkongress

Zahnarzt

150,- € zzgl. MwSt.

Zahntechniker/Assistenten (mit Nachweis)

75,- € zzgl. MwSt.

Helferinnen | GOZ 2012

85,- € zzgl. MwSt.

Studenten (mit Nachweis)

nur Tagungspauschale

Tagungspauschale*

45,- € zzgl. MwSt.

DGKZ-Mitglieder erhalten 25,- € Rabatt auf die Kongressgebühr!

* Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten und beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen bzw. Imbiss

Nähere Informationen zu den Anfahrtsmöglichkeiten und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

Für die 9. JAHRESTAGUNG DER DGKZ am 27./28. April 2012 in Essen melde ich folgende Personen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> Seminar 1 (Fr.)	oder:	<input type="checkbox"/> ZAH
	<input type="checkbox"/> Seminar 2 (Fr.)	oder:	<input type="checkbox"/> Seminar 3 (Fr.)
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> aktiv <input type="checkbox"/> passiv		<input type="checkbox"/> Seminar 4 (Fr.)
	<input type="checkbox"/> Hauptkongress (Sa.)		<input type="checkbox"/> GOZ (Sa.)
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			
DGKZ-Mitglied (Kongressteilnahme: Bitte zutreffendes ankreuzen)			
<hr/>			
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> Seminar 1 (Fr.)	oder:	<input type="checkbox"/> ZAH
	<input type="checkbox"/> Seminar 2 (Fr.)	oder:	<input type="checkbox"/> Seminar 3 (Fr.)
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> aktiv <input type="checkbox"/> passiv		<input type="checkbox"/> Seminar 4 (Fr.)
	<input type="checkbox"/> Hauptkongress (Sa.)		<input type="checkbox"/> GOZ (Sa.)
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit			
DGKZ-Mitglied (Kongressteilnahme: Bitte zutreffendes ankreuzen)			
<hr/>			
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die 9. JAHRESTAGUNG DER DGKZ erkenne ich an.			
Datum/Unterschrift			
E-Mail			