

Parkplatz, Partner, Praxisserver

BDK-Kongress für Starter in die kieferorthopädische Praxis fand Ende 2012 in Berlin statt.

Das Programm, das der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) bei seinem Niederlassungskongress für Starter in die kieferorthopädische Praxis Ende 2012 in Berlin zusammengestellt hatte, wäre auch für erfahrene Praxisinhaber spannend gewesen. Die fast kochbuchartig vermittelten Empfehlungen reichten von Kennzahlen über Datenschutz und Praxismarketing bis hin zu vielfältigen juristischen Aspekten und endeten in einem Motivationsfeuerwerk zum Thema Effizienz.

Vielleicht das Kernthema „Nummer 1“ für den künftigen Praxiserfolg: der Ort der Niederlassung. Was dabei bedacht werden muss, stellte Initiatorin Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK, in einer Präsentation zusammen und übermittelte Tipps, die auch für etablierte Praxen mit Umzugsüberlegungen interessant gewesen wären: „Natürlich muss man sich letztlich emotional entscheiden: In welcher Region möchte ich die nächsten Jahre leben? Aber beachten Sie dennoch auch die Zahlen, z.B. den demografischen Wandel: Informieren Sie sich, wie sich Ihre Wunschregion entwickelt. Wenn die Kinder bald fehlen, müssen Sie ein anderes Angebot aufbauen. Denken Sie an die wirtschaftliche Lage: Eine Praxis ‚auf dem Land‘ erfordert grundsätzlich andere Praxisstrukturen als eine Großstadtpraxis.“ Mit einem sinnvollen und individuellen Praxiskonzept könne man sich auch an bereits gut bedienten Standorten erfolgreich behaupten. Immer gut: ausreichend Park-

plätze. Je nach Praxislage sei das Auto das Haupttransportmittel für Patienten, eine Praxis mit Parkplätzen habe einen dicken Sympathiebonus.

Seltenes Thema: Praxisserver

Ein eher selten bei Kongressen dargestelltes Thema ist die Datensicherheit in der Praxis – auch mit Blick auf den Server. Referent Michael Daletzki, Sachverständiger für Informationstechnologien, stellte einen 10-Punkte-Plan für die sichere IT in der Praxis vor. Wiederholt riet er von Einfach- oder Billiglösungen ab: „Für Ihre Datenautobahn nehmen Sie bitte nicht irgendeinen Elektriker, sondern beziehen Sie einen zuverlässigen IT-Berater aus einem Systemhaus in Ihre Planungen mit ein. Das kann sehr viel Geld sparen!“ Qualität zahle sich auch beim Server aus: „Der Server ist das digitale Herz der Praxis, entscheiden Sie sich unbedingt für Markenware, und wenn sie beim Praxisstart zu teuer ist: Man kann sie auch leasen. Ein toller Server ist wichtiger als ein toller Rechner!“ Mit Praxis-WLAN solle man dagegen vorsichtig sein. Das sei für die Patienten reizvoll, öffne aber auch die Tür für „Spieler mit krimineller Energie!“ Andererseits ermögliche WLAN attraktive Patientenkommunikation per iPad: „WLAN hat auch Vorteile, nutzen Sie aber eine sichere Anlage!“ Webschutzprogramme für die heiklen medizinischen Daten seien ohnehin unabdingbar – und eine zuverlässige Datensicherung „die Lebensversicherung für die Praxis“. Michael Daletzki emp-

fahl den Young Orthodontists, die Kriterien zum Umgang mit Daten und Internet mit dem Praxisteam zu besprechen und in einer „EDV-Vereinbarung“ festzuhalten, darunter den Umgang mit Privatmails in der Praxis.

Von den Risiken der Liebe

Für die jungen Kieferorthopäden besonders spannend war der juristische Vortrag von RA Arne Bruns (Kanzlei CausaConcilio), der darlegte, wie sich Heirat, Scheidung, Zugewinnausgleich, Gütertrennung, Gütergemeinschaft und Unterhaltsrecht auf die Praxissituation auswirken – und welche Folgen eine unbedachte Ehe-/Praxis-Vertragsgestaltung haben kann. Man dürfe „vor Liebe nicht blind“ werden, meinte der Referent: Die Praxis sei ein Wirtschaftsunternehmen, eine Art Firma, die immer abgesichert sein müsse, weshalb eine fundierte Beratung und Vertragsgestaltung vor Eheschließung nicht „unromantisch“ sei, sondern zwingend. Auch bei einer sich ankündigenden Scheidung solle man nicht unbedacht seinen Emotionen nachgeben, denn je nach Situation könne die Zukunft der Praxis zur Disposition stehen. Unbedachte Formulierungen oder Aktionen könnten Schaden für alle Beteiligten anrichten, weshalb eine juristische Beratung zum Schutz der Praxis empfehlenswert sei.



Spannender Erfahrungsaustausch in den Pausen: Dr. Gundi Mindermann (2.v.l.) war viel gefragte Beraterin bei den jungen Kieferorthopäden.

Messen statt handeln

Um eine andere Form der Beziehung ging es Referent Dr. Guido Sampermans: die gute Beziehung der Praxismitarbeiter untereinander und die zu den Patienten. Er habe alle Fehler noch selbst machen müssen, berichtete Dr. Sampermans. Das aber habe dazu geführt, dass er diese genau analysiert und die Ursachen optimiert habe. Entstanden ist daraus eine kaum zu überbietende Motivationsdynamik des Referenten mit Themen von Qualität bis Effizienz, verbunden mit Tipps von der Gestaltung der Eingangstür bis zur Privatsphäre in einem großen Behandlungsraum und der Sinnhaftigkeit eines „Elternparkplatzes“, einer Sitzgelegenheit an der Behandlungseinheit. Seine Empfehlung an die Young Orthodontists: messen statt handeln. „Wenn etwas schief läuft, ändern Sie das nicht einfach. Nutzen Sie das! Das sagt viel über Ihre Praxis aus! Messen Sie,

was warum und wie etwas nicht rund läuft!“ Das Herzstück des Praxiserfolges sei allerdings: „Sie haben keine Patienten, Sie haben Gäste. Verinnerlichen Sie das. Und bringen Sie das Ihren Mitarbeitern bei!“

Dr. Gundi Mindermann fasste abschließend die vielfältigen Botschaften für die jungen Kolleginnen und Kollegen zusammen: „Sie haben gesehen: Sie haben große Chancen mit Ihrer Niederlassung. Es ist gut zu schaffen, und Sie finden vielfältige Unterstützung. Trauen Sie sich!“

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 030 275948-43
Fax: 030 275948-44
info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE

„Tip-Edge-Mechanics: High Speed – Low Friction“ Kieferorthopädischer Typodont-Kurs



Geben ihr umfangreiches Wissen rund um die Tip-Edge-Mechanik weiter: Prof. Dr. Hans Pancherz, Prof. Dr. Sabine Ruf und Dr. Julia von Bremen (v.l.n.r.).

Kurzinfo: Das Tip-Edge-Bracket vereint die Vorteile der Straight-Wire-Technik (dreidimensionale Zahnachsenkontrolle) mit denen der Begg-Technik (leichte Kräfte und minimale Friktion) und ermöglicht so eine maximale Effizienz der Behandlung.

Wann: 11./12. Oktober 2013

Wo: Zentrum für ZMK
Großer Hörsaal, 3. OG
Schlangenzahl 14
35392 Gießen

Referenten: Prof. Dr. Hans Pancherz
Prof. Dr. Sabine Ruf
Dr. Julia von Bremen

Kursgebühr: 780,-€

Info und Anmeldung: Sekretariat Prof. Dr. Sabine Ruf
Schlangenzahl 14
35392 Gießen
Tel.: 0641 99-46121
Fax: 0641 99-46119



Tiefenfluorid® junior

Zwei Schritte zum Erfolg

- sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt
- Langzeit-Remineralisation auch an schwer erreichbaren Stellen
- White Spots verschwinden
- zur mineralischen Fissurenversiegelung*
- fruchtig-süß ohne Zucker, für alle Altersklassen

* ZMK 1-2/99

Neu!
Mit fruchtigem
Geschmack



HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH • Hinter dem Krüge 5 • DE-31061 Alfeld/Leine
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 • Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26
E-Mail info@humanchemie.de • www.humanchemie.de