

Immer auf dem Laufenden bleiben ...

Das FORESTADENT Kursprogramm 2015 ist da.

Pünktlich zur Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) legte FORESTADENT sein neues Kursprogramm für 2015 vor. Dieses startet gleich im Frühjahr mit einem Veranstaltungshighlight: So findet vom 27. bis 28. März 2015 das Internationale FORESTADENT Symposium in Abu Dhabi statt. Im Mittelpunkt des nunmehr achten Events werden effiziente Möglichkeiten einer perfekten kieferorthopädischen Behandlung stehen. Erfahrene Referenten aus aller Welt werden dabei alles Wissenswerte vermitteln, was die tägliche Arbeit in der Praxis noch effektiver macht.

Zum Workshop „Die digital vernetzte Praxis“ lädt Dr. Heiko Goldbecher am 19. Juni 2015 ein. Am Beispiel digitaler Fotografie, digitalem Röntgen sowie

digitalisierter Befunderhebungen wird dabei der Workflow mit sämtlichen Vor- und Nachteilen einer papier- und karteikartenlosen Praxis beschrieben.

Die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Kieferorthopäden und Kieferchirurgen steht im Fokus eines Ein-Tages-Kurses am 18. September 2015. Anhand von

Fallbeispielen werden dabei die Möglichkeiten und Grenzen beider Fachgebiete aufgezeigt und u. a. auf das Verhältnis von Aufwand und Gewinn an Lebensqualität, Langzeitstabilität von Behandlungsergebnissen oder Fälle mit Dysmorphophobie eingegangen. Referenten des Kurses „KFO und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie“ werden Dr. Dr. Wolfgang Kater und Dr. Heiko Goldbecher sein.

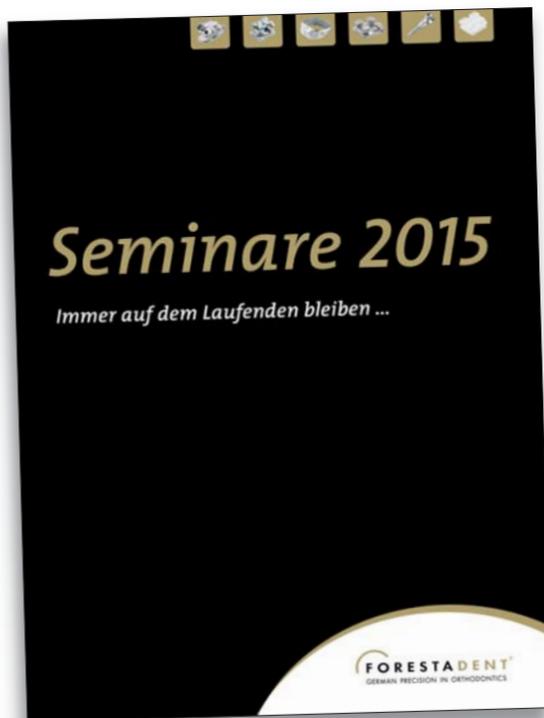
Rund um die „Molaren-distalisation im Ober- und Unterkiefer“ dreht es sich gleich an zwei Terminen, am 14. Februar sowie am 5. Dezember 2015. Referent Prof. Dr. Gero Kinzinger wird dabei nicht nur

verschiedene Non-Compliance-Apparaturen zur Distalisation von Molaren vorstellen, sondern neben biomechanischen Grundlagen sowie Indikationen vor allem auch die klinischen und labortechnischen Abläufe erläutern. Zudem werden alternative Verankerungsformen mit innovativen Gerätetypen gezeigt sowie ein aktueller Überblick hinsichtlich wissenschaftlicher Literatur zum Thema vermittelt.

Im Bereich Abrechnung ist ZT Monika Harman als Referentin neu dabei. „KFO-Laborabrechnung zeitgemäß“ heißt ihr Intensivseminar am 17. April sowie 6. November 2015, bei dem (Fach-) Zahnärzte die Möglichkeit erhalten, ihre Zahntechniker sowie Abrechnungsbeauftragten anhand vielfältiger Leistungsbeispiele konventioneller sowie moderner Behandlungsapparaturen gemeinsam zu schulen. Gleich drei Fortbildungen bietet Anita Maria Körner an. So werden am 24. April sowie 11. September 2015 die „Führungskompetenz – die Zukunft gehört den

Menschenpezialisten“; am 8. Mai die „Gewinnung von Erwachsenenpatienten in der KFO-Praxis“ und am 10. Juli 2015 „Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge“ im Mittelpunkt stehen.

Ob kieferorthopädische Spezialkurse, Fortbildungen zur Lingualtechnik, Seminare für die KFO-Fachangestellte, zahntechnische Kurse oder Weiterbildungen im Bereich Praxismarketing/-management und Abrechnung – das FORESTADENT Kursprogramm 2015 hält bestimmt auch eine für Sie interessante Veranstaltung parat. Blättern Sie doch mal rein! 



KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Frau Helene Würstlin
Tel.: 07231 4 59-126
Fax: 07231 4 59-102
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

ANZEIGE



Durchgängig digitaler Workflow, der Maßstäbe setzt

- 01 Digitale Abformung
- 02 3M Unitek™ Treatment Management Portal
- 03 Digitales Setup
- 04 Computergestütztes Bracket-Design
- 05 Bracket-Herstellung
- 06 Incognito™ Clear Precision Tray
- 07 Incognito™ Appliance System – voll-individualisiert und einzigartig

Erfahren Sie mehr unter 3m.de/incognito-neuheiten oder kontaktieren Sie den Incognito™ Kundenservice unter 05472 9491-0.

Mehr-Generationen-Thema

Young Orthodontists mit Thementag zu „Praxisübergabe“.

Eine auch Emotionen berührende Schnittstelle im Berufsleben ist die Praxisübergabe – passend also, dass zum 2. Young-Orthodontists-Thementag des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) am 18. Oktober in Frankfurt am Main nicht nur junge Kieferorthopäden und Kieferorthopäden kamen, sondern auch erfahrene Kolleginnen und Kollegen, die vor der Praxisabgabe stehen. Entsprechend spannend wurde es in den Diskussionen zu den jeweiligen Fachbeiträgen – und in den Pausen an den Stehtischen beim Austausch untereinander. Anlass zu Diskussionen bot das ebenso vielschichtige wie komprimierte Programm zuhause: Was ist eine Praxis überhaupt wert –



young orthodontists
Junge Praxen im Fokus

Hatten viele gute Tipps für die Teilnehmer vorbereitet – und auch allerlei eigene Lernerfahrungen vermitteln können: Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel (rechts) und Doris Hoy-Sauer (links) für den BDK mit Moderator Dr. Stefan Schmidt.

und sagen Zahlen tatsächlich alles? Mit welchen „Wechselgefühlen“ muss man rechnen – beim Abgeber und bei sich selbst als Übernehmer? Kann man auch einen Teil einer Praxis ver-/kaufen oder muss es gleich „das ganze Paket“ sein? Und was macht man mit dem Team, das zur Praxis gehört: Wie nimmt man es am besten mit rüber in die neuen Zeiten? Aus seinem eigenen Start in die Niederlassung berichtete Moderator und Einstiegsreferent Dr. Stefan Schmidt. Er sei damals vom Angebot, eine Praxis komplett zu übernehmen, in die er eigentlich nur habe einsteigen

wollen, komplett überrollt worden. Sein Manko damals: Nicht nur von BWA & Kollegen habe er keine unternehmerische Ahnung gehabt. Es sei daher ein großartiges Angebot des BDK, junge Kolleginnen und Kollegen schon frühzeitig für wichtige Stichpunkte und mögliche Konfliktbereiche zu sensibilisieren: „So etwas hätte ich mir damals auch gewünscht!“ Nach kurzen Schilderungen aus dem eigenen Lernprozess, nicht zuletzt zu motivierenden Aspekten für Niederlassung statt Anstellung, gab er allen Teilnehmern einen wichtigen Merksatz mit auf den Weg, der nicht nur „Klassiker“, sondern auch wahr sei: „Das größte Risiko für eine Unternehmensgründung ist der Unternehmer selbst...“ Und eine dringende Empfehlung: „Lieber eine Stunde über ‚Geld‘ nachdenken als für Geld arbeiten – das Nachdenken zahlt sich erheblich länger aus.“ Bei der Praxisübernahme gebe es „Partner mit und ohne Wahl“. Zu den „Partnern ohne Wahl“ gehörten die zuständige Kammer und KZV – und letztlich auch „der Patient“ und seine Krankenkasse. Zu den vielen „mit Wahl“ gehörten potenzielle Praxispartner. Man könne wählen, ob man einen Partner will oder zwei oder lieber keinen. „Wer eher kauzig ist, für den ist eine Einzelpraxis sicher der bessere Schritt. Andererseits kann man sich in einer Praxis zusammen mit Kollegen besser vertreten.“ Denkbar sei auch, noch eine Weile mit dem Praxis-Abgeber zusammenzuarbeiten: „Wers sagt denn, dass man mit 65 aufhören muss, wenn es doch Spaß macht,

man auf dem Laufenden ist und wertvoll für die jungen Kollegen?“ Ohnehin spielte der Aspekt „Wert“ bei den ausführlichen Fachvorträgen eine deutliche Rolle: „Wer verkaufen will, fragt sich: Welchen Wert hat meine Praxis? Und wer kaufen will: Was ist mir diese Praxis wert?“ Beide Zahlen, so Steuerberater Chris Kramer, führten selten zu überlappenden Ergebnissen. Manchmal werde der Abgabewert auch durch Interessen Dritter mitbestimmt: „Auch Erben möchten etwas vom Verkauf haben – oder auch Beteiligte bei einem Insolvenzfall.“ In die Bewertung hinein spielten sehr viele unterschiedliche Faktoren. Die von ihm vorgestellten Wege der Berechnung („am häufigsten wird die Novellierte Bundesärztekammervorschrift genutzt“) führten zu vielen Nachfragen und Diskussionen – ein Thema also, das potenzielle Abgeber und Übernehmer gleich intensiv beschäftigt. Bei einer Übergabe geht es allerdings nicht nur um Zahlen, sondern auch um Emotionen: „Gönnen Sie sich einen Perspektivenwechsel“, empfahl Coach Dipl. oec. Hans-Dieter Klein. Sowohl beim Abgeber als auch beim Übernehmer sei mit „Schmerzen“ zu rechnen, wenn auch unterschiedlicher Art. Man könne sich bei den Verhandlungen und Plänen in einer „Komfortzone“ der Kommunikation bewegen, müsse dann aber mit Stagnation rechnen; spannender sei die „Konfliktzone“, die zwar auch mit ängstlichen Gefühlen verbunden sein könne, aber der Motor sei für Wachstum, nicht nur an pekuniären Werten. Zu schlechten Gefühlen führten in der Regel finanzielle Schieflagen: „Der Abgeber sollte daher frühzeitig

eine Finanzvorschau zu seinen Einnahmen und Ausgaben plus Sicherheitsreserve erstellen – und der Übernehmer sich fragen: Wie sieht mein Lebensinhalt dann aus, wenn ich die Praxis führe?“ Ein Businessplan sei zwar wichtig für die finanzierende Bank, noch sinnvoller aber für den Gründer selbst. So behalte

kann es sein, dass auch der Ehepartner zustimmen muss.“ In der Regel übernimmt der Käufer auch das Praxisteam und dessen langjährige Verträge: „Achten Sie rechtzeitig darauf: Unter den Mitarbeitern kann auch die Ehefrau des Praxisabgebers sein.“ Viele weitere Hinweise drehten sich um rechtliche und datenschutzrechtliche Aspekte, ein Tipp von RA Gierthmühlen: „Sinnvoll ist der Start mit der Zwei-Schrank-Lösung – für die Patienten des alten und des neuen Inhabers getrennt.“ Mit der Zeit wanderten die älteren Daten vermutlich in den Neu-Schrank: „In der Regel bleiben viele Patienten der Praxis treu.“ Auch viele Praxismitarbeiter bleiben der Praxis treu – solche, über die man sich freut, und manchmal auch solche, die eher problematisch wirken. „So eine Praxisübergabe kann zu Konflikten führen – oder zu neuem Elan“, meinte Unternehmensberaterin Gertrud Hansel. Das Team müsse man „mitnehmen“ und ausreichend Zeit für die gemeinsame Kommunikation einplanen: „Bedenken Sie dabei: Die Mitarbeiter mussten viele Jahre loyal ihrem alten Chef gegenüber sein – dafür muss man Verständnis zeigen.“ Von Anfang an aber gelte es, deutlich zu machen, wer jetzt der Chef bzw. die Chefin ist und wo es hingehen soll mit der

ANZEIGE

KN

Immer das Wichtigste im Blick behalten ...

man am besten den Durchblick. Es sei meist ein Planungsfehler, wenn nach einiger Zeit festgestellt werden muss: „Ich sollte mehr einnehmen bei meinen Ausgaben...“ „Was ist eigentlich eine Praxis“, fragte RA Stephan Gierthmühlen, „und was kaufe ich da letztlich?“ Schließlich könne man eine Praxis kaufen, einen Praxisteil oder einen Praxisanteil. Wenn nicht alles vorher gut bedacht ist, stellt man nachher vielleicht fest, dass man wesentliche Teile gar nicht mitgekauft hat: Technik und Mobiliar ist in den Verträgen – aber Logo, Webdomain, Praxisname? Nicht immer ist ein Ver-/kauf einfach: „Eventuell reicht es nicht, dass der Praxisinhaber alles unterschreibt – wenn die Praxis den Familienunterhalt darstellt,

Praxis: „Wer mitgehen soll, der will geführt werden. Je mehr man herumeiert, desto mehr eiert dann auch das Team.“ Viele auch persönliche Diskussionen mit Referenten und untereinander gaben dem Tag einen lebendigen Abschluss – mit Beifall für die Veranstalter „für das tolle hilfreiche Programm“! Infos: www.young-orthodontists.de

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 030 27594843
Fax: 030 27594844
info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE

Europaweiter Reparaturservice für kieferorthopädische Zangen
www.ats-plier.de
Abholung der Reparaturen durch UPS direkt in Ihrer Praxis

Rabatte für registrierte Kunden. Nutzen Sie die Vorteile!

Umfangreicher Online-Shop mit mehr als 1.000 Modellen

Beratung unter 05405 / 9204-0

ATS Plier Service
An der Feldriede 2 49205 Hasbergen
service@ats-plier.de www.ats-plier.de