



Abb. 1

Unter dem Motto „Log in to your future“ empfing CAMLOG Mitte April mehr als 200 junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zu den 2. CAMLOG Start-up-Days in Frankfurt am Main und bot den Teilnehmern die einmalige Gelegenheit, sich von den beruflichen Werdegängen etablierter Kolleginnen und Kollegen wichtige Impulse für die eigene Zukunft zu holen und aktiv zu netzwerken.

2. CAMLOG
Start-up-Days
[Bildergalerie]



2. CAMLOG Start-up-Days: Den Mutigen gehört die Welt!

Marlene Hartinger

Die zweitägige Tagung vermittelte anhand ganz verschiedener Präsentationen sympathischer Referenten und mittels praxisrelevanter Workshops ein wirklich breites Spektrum an Beispielen, welche dentalen Wege möglich sind, um beruflich genau das zu erreichen, was zu den eigenen Fähigkeiten, Zielsetzungen und in besonderem Maße auch zur eigenen Persönlichkeit passt. Hierzu bedarf es einer ehrlichen Auseinandersetzung mit seinen fachlichen und persönlichen Stärken wie Schwächen und seinem Umfeld. Genau diese komplexe Betrachtung stand im Zentrum der Frankfurter Beiträge, die sowohl Einzelpraxis- wie Gemeinschaftspraxiskonzepte, Praxis-

neugründungen wie Übernahmen vorstellten. Fernab von glatter Theorie ging es ganz bewusst um die gemachten Erfahrungen, gute und schlechte, von Zahnärzten, die schon am Ziel sind und das auf dem Weg Erlebte ihren jüngeren Kolleginnen und Kollegen als Orientierungshilfe zur Verfügung stellen. Ein einmaliges Format, dessen Mehrwert für die nächste Generation von Praxisinhabern außer Frage steht!

CAMLOG als
Allround-Sparringspartner

Mit den Start-up-Days hat CAMLOG einmal mehr bewiesen, dass das Wims-

heimer Unternehmen weit mehr ist als „nur“ einer der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten. CAMLOG versteht sich – und hat dies in Frankfurt am Main überzeugend bewiesen – als Ansprechpartner für alle wesentlichen Fragestellungen rund um die erfolgreiche Etablierung einer zahnärztlichen Praxis. Denn, wie Michael Ludwig (Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH) in seinen Auftaktworten erläuterte, die Gründung und Führung eines Unternehmens wie CAMLOG und einer unternehmerisch geführten Zahnarztpraxis sind sich ähnlicher, als man vielleicht denken mag. CAMLOG ist seit 1999 eine



Abb. 2

komplexe Entwicklung durchlaufen und weiß somit um die Anfangsherausforderungen: Der nicht kreditwürdige Einkauf von IKEA-Büromöbeln für die ersten Unternehmensräumlichkeiten ist, im Rückblick, ein zum Schmunzeln bringendes Beispiel dieser holprigen Anfangsphase. Zudem haben Michael Ludwig und sein wachsendes Team – zu Beginn gehörten nur eine Handvoll an Mitarbeitern zu CAMLOG, heute zählt das Unternehmen mehr als 500 Kolleginnen und Kollegen – gelernt, was den langfristigen Unternehmenserfolg ausmacht. Dabei spielen vor allem, so Ludwig, zwei Faktoren eine herausragende Rolle: zum einen das gezielte Entwickeln und Verfolgen einer klaren Vision, die immer wieder hinterfragt und gleichzeitig von wirklich allen Unternehmensakteuren getragen werden sollte, und, zum anderen, eine Mitarbeiterführung, die jeden Einzelnen und seine Tätigkeiten wertschätzt und so fähige Mitarbeiter langfristig bindet.

Passt auf Euch auf!

Die Aussagen der 23 Referenten in Frankfurt am Main waren mannigfaltig und so individuell wie die einzelnen Biografien, und doch zeigten sich immer wieder Schnittstellen zwischen den Hinweisen. So hieß es fast durchgängig von den Routiniers an das junge Publikum gerichtet: Teilt Euch Eure Kräfte ein, denn eine Praxisgründung oder -übernahme ist kein Sprint, sondern eine Marathonleistung! Passt also auf Euch



Abb. 3

Abb. 1: Michael Ludwig (Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH), Mitte, im Publikum eines vollen Zuschauersaals der 2.CAMLOG Start-up-Days in Frankfurt am Main. – **Abb. 2:** Zur Podiumsdiskussion am Ende des ersten Veranstaltungstages standen die Referenten dem Publikum für Fragen zur Verfügung. – **Abb. 3:** *And the winner is ...* Verlost wurden unter den Teilnehmern in Frankfurt am Main neun Hospitationstage. Die junge angestellte Zahnärztin Simone Plaszczyk (Mitte) freute sich über ihren Hauptgewinn: Sie darf einen Tag in der Praxis von Dr. Ralf Masur (links) dem Zahnarzt und seinem Team über die Schulter schauen; rechts im Bild: Dr. Christopher Hermanns.

auf, und zwar von Anfang an! Lebt Eure Visionen, stellt Eure Stärken heraus und differenziert Euch von den Mitbewerbern! Investiert in Mitarbeiter, denn sie wirken direkt nach außen und sichern in entscheidendem Maße Eure Zukunft mit! Bleibt mutig und vor allem authentisch! Baut Euch ein verlässliches Netzwerk auf, sowohl privat wie beruflich, und holt Euch entsprechende Fachleute für Bereiche ins Boot, die außerhalb Eurer Kompetenzen liegen!

Fazit

Das Fazit der Veranstaltung ist schnell gezogen: Die transparenten und ehrlichen Aussagen der engagierten Referenten seien, so ein junger Teilnehmer, „sehr interessant, hilfreich und wirklich anregend gewesen. Ich nehme viel für mich mit“. Denn nirgends sonst lässt

sich, so das Feedback einer anderen Teilnehmerin, in dieser Konzentration und Offenheit erfahren, worauf man gerade zu Beginn der eigenen Praxis unbedingt achten sollte und was es zu vermeiden gilt (zum Beispiel: Verträge zu unterschreiben, ohne alle Seiten und Eventualitäten ausreichend abgesichert zu haben). Man kann also nur hoffen, dass den 2. CAMLOG Start-up-Days in nicht allzu langer Zukunft eine dritte Veranstaltung dieses Formats folgen wird, von der dann wieder neue Teilnehmer profitieren können.

Kontakt

CAMLOG Vertriebs GmbH

Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
info.de@camlog.com
www.camlog.de