

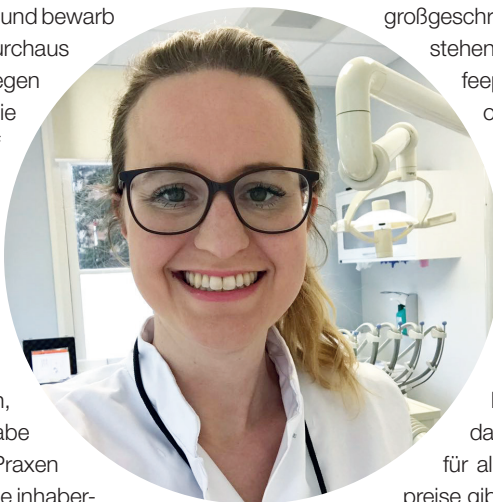
Praktizieren im Ausland:

„Die Kostenvoranschläge macht der Zahnarzt selbst“

INTERVIEW >>> Warum eigentlich nicht Koffer packen, Komfortzone verlassen und Zähne im Ausland behandeln? Genau das hat Zahnärztin Dr. Stefanie Schliersmair Ende 2017 gemacht und nach Praxiserfahrungen zu Hause Fuß wie Zahn im niederländischen Tulpenparadies gefasst.

Frau Dr. Schliersmair, was hat Sie bewogen, eine Anstellung als Zahnärztin im Ausland zu suchen? Und welche Anfangsschwierigkeiten galt es, zu meistern?

Für mich hat sich nach einigen Jahren Praxiserfahrung einfach die Frage gestellt, wo mein beruflicher Weg hingehen soll. Da ich schon immer ein weltoffener und interessierter Mensch war, kam mir die Idee einer Arbeitsstelle im Ausland. Und da ich gerne in Europa bleiben wollte und außerdem ein großer Fan der Niederlande bin, fiel meine Wahl auf ebendiese. Ich lernte das Grundgerüst der Sprache und bewarb mich in mehreren Praxen. Das war durchaus eine Herausforderung! Vor allem wegen der Sprache, die ich noch nicht auf die Weise beherrschte, wie ich es als auf Perfektionismus getrimmte Zahnmedizinerin gerne gekonnt hätte. Trotzdem habe ich sehr viel positives Feedback bekommen und konnte am Ende unter den Stellen selbst aussuchen. Da die Niederlande das Land der Part-Timer ist, war es schwierig eine Praxis zu finden, die eine Vollzeitstelle anbot. Daher habe ich mich dann letztendlich für zwei Praxen und zwei Konzepte entschieden, eine inhabergeführte Mehrbehandlerpraxis in Amsterdam und eine Kettenpraxis in Utrecht, in der ich als Zahnarzt Direktor anfangen durfte. Dies bedeutet, dass ich für diesen Standort sowohl für die Sicherung der zahnärztlichen Qualität als auch für die zahnärztlichen Belange der Kollegen zuständig bin. Neben dem Behandeln von Patienten und personellen Fragen, die ich vor allem in Kooperation mit der Praxismanagerin regele, kommen noch viele Kleinigkeiten dazu, die den Arbeitsalltag gestalten. Die Stelle in der Praxis in Utrecht ist also eine Art Vorgeschmack auf die Selbstständigkeit. Der Start in den Niederlanden war somit durchaus herausfordernd, auch weil die Abrechnungscodierungen und Kombinationen wie auch das Krankenkassensystem anders aufgebaut sind als in Deutschland. Trotzdem kann ich nach sechs Monaten in den Nieder-



landen bereits sagen, dass ich glücklich bin, diesen Schritt gegangen zu sein, und all diese Erfahrungen machen zu dürfen.

Was sind die für Sie größten Unterschiede im zahnmedizinischen Alltag einer Praxis in Amsterdam und z. B. in München?

Unterschiede im Praxisalltag zu Deutschland sehe ich zum Beispiel darin, dass die Teambildung in den Niederlanden wirklich großgeschrieben wird. In der Praxis in Amsterdam stehen vormittags und nachmittags feste Kaffeepausen auf der Agenda, bei der alle ohne Smartphone zusammensitzen und somit das Miteinander unterstützt wird. Bezüglich der Abrechnung ist der Zahnarzt in den Niederlanden bei jeder Planung über 250 Euro gesetzlich dazu verpflichtet, dem Patienten einen Kostenvoranschlag auszuhändigen. Die Kostenvoranschläge macht der Zahnarzt selbst und das kostet natürlich etwas Zeit. Der Vorteil dabei ist aber, dass es in den Niederlanden für alle zahnärztlichen Behandlungen Festpreise gibt, die nicht durch Faktoren oder Ähnliches zu ändern sind. Das macht für den Patienten alles transparenter und somit gibt es kaum Diskussionen mit ihm bezüglich Abrechnung und Kostenvoranschlägen.

Was sind Ihre beruflichen Pläne für die kommenden fünf Jahre?

Mein Plan ist, noch eine Weile in den Niederlanden zu bleiben, um vor allem in der Praxis in Utrecht weiter Führungserfahrung sammeln zu können. Zusätzlich möchte ich mich weiter fortbilden und spezialisieren. Dabei gilt für mich auch, eine Nische zu finden, die nicht jeder Zahnarzt anbietet. Gerne möchte ich mich in der Zukunft selbstständig machen, wobei sich für mich noch die Frage stellt, welche Praxisform am besten zu mir passen würde. <<<



Gelassenheit inklusive

Das Endo-
System

Verlassen Sie sich auf uns. Schon seit 1869 widmen wir uns der Endodontie mit dem höchsten Ziel, dass Sie und Ihre Patienten zufrieden sind. Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte treffen auf klinische Ausbildung, kombiniert mit exzellentem Kundenservice. Für einfache und effiziente Endo-Behandlungen – jetzt und in Zukunft. Gehen Sie keine Kompromisse ein: **Entscheiden Sie sich für das VDW Endo-System – mit Gelassenheit inklusive.**