

VERANSTALTUNGSRÜCKBLICK // Auf dem dent.talents. Gründer Camp brachte Henry Schein Deutschland am 6. und 7. September gründungsinteressierte Zahnärzte in Mainz zusammen. Rund 100 Teilnehmer informieren sich bei der zweiten Existenzgründungsveranstaltung von dent.talents by Henry Schein über den Schritt in die Selbstständigkeit.

HOW TO BE SELBSTSTÄNDIG

Natascha Hollingshead-Tamer/Langen

„Wer etwas will, findet Wege. Wer etwas nicht will, findet Gründe“ – mit diesem Zitat von Götz Werner eröffnete Stefan Heine, Geschäftsführer der Henry Schein Dental Deutschland GmbH, das Gründer Camp von dent.talents. by Henry Schein. Viele gute Gründe, weshalb sich der Schritt in die Selbstständigkeit lohnt, erhielten gründungsinteressierte Zahnärzte am 6. und 7. September 2019 in Mainz. Rund 100 Teilnehmer kamen in die urbane HALLE 45, um dem Traum von der eigenen Praxis ein Stück näher zu kommen. Das Programm reichte von spannenden Vorträgen junger Praxisinhaber, die authentisch und echt über ihren eigenen Gründungsweg berichteten, bis hin zu Workshops und Breakout-Sessions rund um das Thema Praxisgründung.

Praxisgründer über ihren persönlichen Gründungsweg

How to be selbstständig – wie man die ersten Grundsteine Richtung Selbstständigkeit legt, erfuhren die Teilnehmer unter anderem in den sehr persönlichen Vorträgen von jungen Praxisgründern: Hochschwanger eine Zahnarztpraxis gründen? Geht nicht! Geht doch, zeigte Andrea Tiplic, die 2017 selbst noch als Teilnehmerin im Saal saß und sich von den Vorträgen inspirieren ließ. Tiplic wusste damals so-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Das Referententeam des Gründer Camps. **Abb. 2:** Ein wichtiges Element des Gründer Camps ist das Netzwerken. **Abb. 3:** Stefan Heine, Geschäftsführer bei Henry Schein Dental Deutschland GmbH, eröffnete die Veranstaltung.

fort, dass es eine Praxis auf dem Land sein sollte, und eröffnete im April 2019 nach einer erfolgreichen Übernahme ihre Praxis in Eigeltingen.

Eva-Marie Müller berichtete, mit welchen Herausforderungen sie beim Umbau ihrer Praxisräumlichkeiten und dem Aufbau ihres Personalteams konfrontiert wurde.



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Die urbane HALLE 45 bot den perfekten Rahmen für das Gründer Camp. **Abb. 5:** Die Pausen boten ausreichend Zeit, sich an den Herstellerständen über Produkte und Services zu informieren.

Außerdem hielt sie die jungen Zahnärzte dazu an, die zwei Tage intensiv zu nutzen. „Egal wie gut man vorbereitet ist, es wird ein Sprung ins kalte Wasser“, so Ulrich Degen in seinem Vortrag. Der Praxisübernehmer aus Darmstadt präsentierte, wie man trotz wenig Vorbereitungszeit eine erfolgreiche Praxis auf die Beine stellt. „Lasst euch nicht verunsichern und denkt lösungsstatt problemorientiert“, empfahl auch Praxisübernehmerin Aylin Selcuk den Zuhörern. Die junge Zahnärztin aus Berlin ließ die Teilnehmer an ihrem Alltag als Zahnärztin, Unternehmerin und Personalmanagerin teilhaben.

Welche Rolle die eigene Leidenschaft und ein ausgeklügeltes Marketingkonzept bei der Praxisplanung spielen, darüber sprachen Praxisneugründer Miroslav Gleiche-Yonche und Dr. med. dent. Evangelos Moutaftsis. Es sei wichtig, sich

auch als Arbeitgeber zu positionieren, und dafür seien Tools wie Social Media unverzichtbar.

Dr. Nora Buchner nahm die Teilnehmer mit auf eine Reise in das Glockenbachviertel in München. Die Praxisgründerin entschied während der Elternzeit, sich selbstständig zu machen, und plante ihre Praxis um ihr Familienleben – mit kurzen Wegen zum Kindergarten, der Schule und eben der eigenen Praxis.

Vom Expertenwissen profitieren

Wie verkaufe ich mein Konzept meiner Bank? Bin ich ein Einzelkämpfer oder brauche ich den ständigen Austausch? Wie schaffe ich die perfekte Work-Life-Balance? Antworten auf diese und viele andere Fragen gab es darüber hinaus in

kompakten Fachvorträgen, angefangen vom Praxiskonzept bis hin zur Kostenstruktur einer Zahnarztpraxis. Ein wichtiges Element des Gründer Camps ist das Netzwerken. Darum hatten die Teilnehmer in den Pausen ausreichend Zeit, sich mit den Experten und den Praxisgründern auszutauschen.

Am zweiten Tag der Veranstaltung boten Workshops und Breakout-Sessions rund um die Themen CAD/CAM, Ergonomie, Personalführung, meine Zahnarztpraxis: geträumt, geplant, gemacht, Finanzierung sowie Trends und Chancen im Gründermarkt, tiefere Einblicke in die Praxisgründung.

„In diesen zwei Tagen steckt sehr viel Herzblut von allen Beteiligten, angefangen bei den Praxisgründern, unserem Speaker-Team bis zu unseren Lieferantenpartnern. Es freut uns riesig, dass das frische Konzept so gut ankommt. Jetzt nehmen wir uns Zeit, das Feedback auszuwerten, und arbeiten schon an den ersten Ideen für die nächste Ausgabe in 2021“, freut sich Theresa Reuter, Senior Marketing Manager und Erfinderin des Gründer Camps, über den Erfolg der Veranstaltung.

Abb. 6: Am zweiten Tag der Veranstaltung boten Workshops und Breakout-Sessions tiefere Einblicke in die Praxisgründung.



Abb. 6

HENRY SCHEIN DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
dent.talents@henryschein.de
www.dentaltalents.de