Behandlung von Flüchtlingen

FVDZ richtet Dolmetscher-Hotline ein

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte startet ein Pilotprojekt zur Behandlung arabischsprachiger Flüchtlinge. Zur Unterstützung der zahnärztlichen Kollegen hat der FVDZ eine Dolmetscher-Hotline für Flüchtlinge eingerichtet.

Nur wenige Flüchtlinge aus dem arabischen Raum sprechen Englisch oder Deutsch. Eine Verständigung ist daher für die Zahnärzte in vielen Fällen unmöglich. Während es in den Großstädten ara-

bisch sprechende Dolmetscher gibt, ist es im ländlichen Raum weit aus schwieriger, jemanden mit diesen Übersetzungsfähigkeiten zu finden. Für den FVDZ wird zunächst für zwei Monate eine syrische Zahnärztin aus Niedersachsen, die mehrere arabische Dialekte beherrscht, „Erste Hilfe“ bei Verständigungsschwierigkeiten leisten. Der FVDZ hat für das Projekt einen Leitfaden entwickelt, um rechtliche Hürden zu minimieren.

cas

Mobile Informationen

prodente.de jetzt auf Smartphone und Tablet

© georgemittle / Fotolia

Die Online-Seiten der Initiative proDente sind optisch und inhaltlich komplett überarbeitet worden. Der Hintergrund: Über die Hälfte der Deutschen nutzt das Internet mit Hilfe mobiler Geräte. Das von Fachleuten sogenannte „Responsive Design“ ermöglicht, die Bedienung der proDente-Seite auf Smartphones und Tablets. Dazu ändert sich die Darstellung der Seite, je kleiner der Bildschirm ist. Aktuelle Informationen über die Aktionen der Initiative und nützliche Tipps gibt es jetzt auch per App. Unter <http://bit.ly/playstore-proDente> kann die Anwendung für Smartphones und Tablets mit dem Betriebssystem Android heruntergeladen werden.

red

Praxisabgabe/Praxisübernahme: Zwei Blickwinkel – ein Ziel

FVDZ startet moderierten Praxispool im Internet

Praxisabgeber und potenzielle Übernehmer möglichst reibungsfrei zusammenzubringen, das ist das Ziel des neuen Praxispools des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ). Seit Anfang Oktober steht das Angebot allen FVDZ-Mitgliedern offen – exklusiv und kostenfrei.

Auf dem Markt der Praxisabgabe tummeln sich in Deutschland viele Mitspieler. Banken, Versicherungen, Beratungsunternehmen, Dentaldepots – sie alle haben die vielfältigen (finanziellen) Möglichkeiten rund um die Praxisabgabe einerseits und die Praxisübernahme andererseits erkannt. Das neue Angebot des FVDZ steht dem gegenüber: Es will ausschließlich den Zahnärzten einen Mehrwert bieten, ohne gleichzeitig etwas verkaufen zu wollen. Der Praxispool ist ein Angebot, das frei ist von monetären Interessen. Es geht darum, den Kollegen den Weg zur Praxisübergabe zu erleichtern – in die eine wie in die andere Richtung.

Der Praxispool funktioniert denkbar einfach: Im mitglieder-geschützten Bereich auf der FVDZ-Homepage finden Interessenten an der Abgabe ihrer Praxis oder eben zur Übernahme einen detaillierten Fragebogen. Darin wird abgefragt, was oder wen jemand sucht und was er zu bieten hat. Unter anderem werden Angaben erfasst wie die Art der Praxis, in welcher Region sie sich befindet oder gesucht wird, welche Ausstattung sie hat oder auch wie der Patientenstamm aussieht. Das Besondere

beim FVDZ: Ein Moderator wertet die Bögen sorgfältig aus und bringt danach mögliche Abgeber und Übernehmer zusammen – ein bisschen so wie bei einem Dating-Portal, nur dass keine Maschine die Gemeinsamkeiten ermittelt, sondern ein Moderator aus Fleisch und Blut die Fragebögen auswertet.

Für Praxisabgeber bedeutet dies eine Erleichterung bei der Vorauswahl übernahmewilliger Zahnärzte. Denn dann sind die Voraussetzungen und Konditionen klar, unter denen eine Praxis abgegeben werden soll. Diejenigen, die eine Praxis suchen, können aber ebenfalls ganz gezielt nach ihrer Wunschpraxis suchen – ohne Frust, dass auch die zehnte Praxis, die sie sich anschauen, gar nicht der eigenen Vorstellung entspricht.

„In gute Hände“ wollen die meisten Abgeber ihre Praxis legen, sich aber auch nicht „unter Wert verkaufen“. Das ist die Erfahrung, die der FVDZ im vergangenen Jahr bei vielen Veranstaltungen zum Thema Praxisabgabe/Praxisübernahme gemacht hat. Andererseits suchen viele übernahmewillige junge Zahnärzte und Zahnärztinnen manchmal jahrelang nach der einen verborgenen Perle, die ihren Ansprüchen genügt. Diesen Prozess möchte der FVDZ abkürzen und damit auch den Willen zur Niederlassung weiter stärken. Mit dem Praxispool will der Freie Verband die Kollegen auf der Suche nach einem Nachfolger oder auf dem Weg in die Selbstständigkeit noch umfassender unterstützen.

sas