



© Hispansolic / Getty Images / Stock (Symbolbild mit Fotomodellen)

Rückenwind für die Neuen

Nachwuchsarbeit. Um jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten zur Seite zu stehen, hat der Freie Verband seine Angebote massiv ausgebaut. Neue Tools, eigene Kongresse, betriebswirtschaftliche Beratung und das Studierendenparlament hat der Verband in den vergangenen Jahren entwickelt. Weitere Projekte sind in der Pipeline. Zeit für einen Überblick.

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE

DIE FEUERWEHR KLAGT, DIE SPORTVEREINE DÜNNEN AUS, KIRCHEN UND PARTEIEN LAUFEN DIE MITGLIEDER WEG.

Schlimmer noch: Es kommen keine neuen nach. Das Bonmot „Treffen sich drei Deutsche, gründen sie einen Verein“ – das gilt so nicht mehr. Nur noch rund 580.000 eingetragene Vereine gibt es in Deutschland, und vielen von ihnen mangelt es an Nachwuchs. Gründe gibt es dafür einige: Pillenknick und demographischer Wandel, mehr Individualismus, weniger Lust auf feste Strukturen, mehr Arbeitslast und Aufgaben in Beruf und Familie, weniger Energie für das Engagement in der Freizeit.

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte steht da im Vergleich noch sehr gut da. Vor einigen Jahren schon stieß der Bundesvorstand unter seinem Vorsitzenden Harald Schrader die ersten Projekte an, um gezielt junge Leute für den FVDZ zu gewinnen. „Dass einer berufspolitischen Interessenvertretung wie der unseren neue Mitglieder zuströmen, ist kein Selbstläufer mehr“, erklärt Schrader den Fokus auf die Nachwuchsarbeit. Dass die Zahnärzteschaft aber politisch orientierten Nachwuchs braucht, um Freiberuflichkeit und Selbstverwaltung zu erhalten, ist auch klar.

TROMMELN FÜR DEN NACHWUCHS

„Früher, bis in die 80er, 90er Jahre hinein, schloss man sich ganz selbstverständlich in seiner Berufsgruppe und in den entsprechenden Interessenvertretungen zusammen, erst recht als Selbstständige: Wie sonst hätte man sich besser austau-

schen und gemeinsam etwas bewegen können?“, sagt Schrader. „Heute sind die jungen Leute über Social Media sowieso ständig im Austausch. Dass ihnen ein Verein wie der FVDZ trotzdem eine ganze Menge zu bieten hat und sie für sich persönlich und für ihre Praxis profitieren können, muss man inzwischen erst mal ins Bewusstsein rücken.“

Und zu bieten hat der Freie Verband gerade jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, ja sogar schon den Studierenden, so einiges – vor allem Orientierung und Beratung, aber auch Vernetzung, Austausch und die Möglichkeit, sich zu engagieren und sich für eine Zahnmedizin einzusetzen, wie sie sie jetzt oder in Zukunft in ihrer Praxis umsetzen wollen. Die Angebote dazu sind in den vergangenen Jahren rapide gewachsen.

EIN TOOL, WIE ES SONST NIEMAND IN DER BRANCHE BIETET

Zwei der neuen Initiativen, die unter dem Bundesvorsitzenden Schrader angestoßen wurden, haben sich binnen kürzester Zeit zu Markenzeichen innerhalb der Verbandsarbeit gemauert: das Studierendenparlament (StuPa), in dem Studis ihre Themen wie Green Dentistry, Approbationsordnung oder Digitalisierung vorantreiben. Und das Existenzgründerprogramm für Zahnärzte und Zahnärztinnen, die sich auf die Freiberuflichkeit vorbereiten wollen (ausführliche Erfahrungsberichte zu beiden Angeboten auf den Folgeseiten). Der Kongress Dentale Zukunft hingegen, der 2019 erstmals stattgefunden hat, fiel 2020 der Corona-Pandemie zum Opfer. Dabei hatte die zweitägige Fortbildung speziell für junge Zahnmediziner regen Zuspruch erfahren. Der Mix aus Fach-



sich die Expertise und professionelle Erfahrung langjähriger Kooperationspartner. In der Gründerwerkstatt geht es um eine Art Mentoring in zwei Tagen. Geplant ist, dass sechs Praxisinhaberinnen und -inhaber sowie angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte über ihr Praxis- und Lebensmodell berichten, so dass die Teilnehmenden einen realistischen Einblick in die verschiedenen Berufsausübungsformen bekommen. Am zweiten Tag erarbeiten sie in praxisorientierten Workshops und mit Hilfe der Referentinnen und Referenten ihr persönliches Konzept für den weiteren Werdegang.

vorträgen, Hands-on-Workshops und einer Party, die mindestens so gerne angenommen wurde wie der wissenschaftliche Input, kam gut an. In diesem Jahr soll er am 23./24. Juli zum zweiten Mal stattfinden – sofern die Inzidenzen es zulassen. Ein in der Branche einzigartiges Tool finden junge FVDZ-Mitglieder seit verganginem Jahr auf der Webseite: die „Erste Wahl“, ein Fragebogen zur Berufsorientierung. Entwickelt hat ihn FVDZ-Praxisberaterin Nina Dreschmann. Anhand des Fragenkatalogs können Absolventinnen und Absolventen oder auch angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte herausfinden, welcher Werdegang zu ihnen passt, welche Berufsausübungsform für sie die richtige ist, wie ihr idealer Arbeitsplatz aussehen könnte und welche Vor- und Nachteile die verschiedenen Arbeitsmöglichkeiten mit sich bringen.

„All diese Angebote haben ein Ziel: Den jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten Orientierung zu geben und sie zu begleiten auf ihrem Weg entweder in die eigene Praxis oder in eine Anstellung“, erläutert Schrader. „Der Freie Verband will die jungen Leute schon im Studium abholen mit ihren Fragen und Wünschen, und ihnen danach bei der Orientierung und Umsetzung ihrer Berufsziele helfen. Unsere ureigene Expertise liegt dabei natürlich in der Frage, wie man sich freiberuflich am besten aufstellt.“

GLEICH DREI NEUE FORMATE IN DIESEM JAHR

Seine ureigene Expertise stellt der Verband in diesem Jahr mit gleich drei neuen Formaten zur Verfügung: mit der Servicegesellschaft DZG eG, die seit Januar niedergelassenen Zahnärztinnen und Zahnärzten in allen betriebswirtschaftlichen und juristischen Belangen zur Seite steht – auch das ein einzigartiges Angebot in Deutschland (mehr dazu auf den Folgeseiten). Mit vier Austauschplattformen, die speziell für Assistentinnen und Assistenten sowie jungen ZahnmedizinerInnen ins Leben gerufen werden. Und mit einer Gründerwerkstatt, die im Oktober zum ersten Mal stattfinden soll. Beratung bietet der Freie Verband hier auf zwei Ebenen: In der DZG eG bündelt

EIN SEGEN IN ZEITEN DES FERNSTUDIUMS

Mindestens genauso rührig wie der FVDZ selbst ist auch das Studierendenparlament. Seit Mai ist die neue Webseite „Einstieg Zahnmedizin“ online, die einen Überblick bietet über Wege ins Zahnmedizinstudium, ins Auslandsstudium, aber auch Tipps gibt zu Universitäten, Studienplatztausch und zum ersten Job. Ebenfalls vom StuPa organisiert: der Digital Dentistry Day am 29. Mai.

Online können sich junge FVDZ-Mitglieder in diesen eintägigen Web-Kongress einschalten, der spannende Vorträge verspricht, eine politische Diskussion zum „Corona Semester“ und natürlich viel Gelegenheit zum Austausch – ein Segen in Zeiten des Fernstudiums.

AUF EINEN BLICK

Digital Dentistry Day, StuPa-Kongress, 29. Mai, online

Kongress Dentale Zukunft, 23./24. Juli in Leipzig

Gründerwerkstatt, 1./2. Oktober in Frankfurt/Main

▶ Studierendenparlament: <https://stupa.fvdz.de/>

▶ Infos rund ums Studium: www.einstieg-zahnmedizin.de

▶ Existenzgründerprogramm: www.fvdz.de/fortbildung/existenzgruenderprogramm/alle-infos-auf-einen-blick

▶ Erste Wahl: Selbsttest und Auswertung – Welche Berufsausübungsform ist für mich die richtige? www.fvdz.de/die-erste-wahl

▶ FVDZ-Stellenbörse: Stellengesuche, Stellengebote, auch für Nichtmitglieder: www.fvdz.de/praxis/stellenboerse

▶ Young dentists²: der Klassiker im Verband – Fortbildungsangebot für junge Zahnmediziner in Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK): www.young-dentists.de

Gut, dass es den Freien Verband gibt ...

Hilfe in der Freiberuflichkeit. Eine Stellungnahme von Dr. Gudrun Kaps-Richter, stellvertretende Bundesvorsitzende des FVDZ

AUTORIN: DR. GUDRUN KAPS-RICHTER

Das Staatsexamen ist geschafft, wissenschaftlich und fachlich ist unser Nachwuchs von der Hochschule auf die Berufstätigkeit vorbereitet, aber genügt das wirklich?

Hier setzt die Nachwuchsarbeit des Freien Verbandes an und bietet jungen Berufsstartern ein kontinuierlich begleitendes umfangreiches Programm: Angefangen mit der Stellenbörse oder mit der kostenfreien Rechtsberatung für den ersten Arbeitsvertrag über das Existenzgründerprogramm mit Tools zur Praxisführung wie Betriebswirtschaft, Mitarbeiterführung, Patientenkommunikation, Praxismarketing, rechtlichen Grundlagen oder Qualitätsmanagement bis hin zu Angeboten wie der „Ersten

Wahl“ – gerade auch bei der Entscheidung „Einzelpaxis, Gemeinschaftspraxis oder angestellt?“ bietet der Verband viel Unterstützung und Beratung zur individuell passenden Berufsausbildungsform.

Insbesondere die neue Gründerwerkstatt soll Austauschmöglichkeiten für die junge Generation über verschiedene berufliche Lebensmodelle bieten: Junge Kollegen berichten aus ihrer Erfahrung über die einzelnen Berufsausübungsformen und diskutieren anschließend mit den Teilnehmern, um ihnen Entscheidungshilfen zu geben. Egal wie die Entscheidung ausfällt, wir bieten ein individuell passendes Versicherungspaket dazu bis hin zur privaten Altersvorsorge

für Kolleginnen mit Teilzeittätigkeit. Dazu kommen die Rund-um-sorglos-Pakete der Deutschen Zahnärzteschenschaft DZG eG, auch als Einzelpakete buchbar.

WERTVOLLER AUSTAUSCH

Die Mitgliedschaft im Freien Verband bietet viele Vorteile. Übrigens für alle, auch diejenigen, die sich erst zu einem späteren Zeitpunkt, zum Beispiel nach einer Familienpause oder aus anderen Gründen niederlassen oder umorientieren möchten. Wir wollen für eine freiberufliche Tätigkeit jede Hilfe geben. Unser Angebot ist vielseitig, es fließt viel kollegiale Unterstützung und Erfahrung ganz nach dem Motto „vom Kollegen für den Kollegen“ ein. Übrigens für alle Zahnärzte: für junge und junggebliebene. Informieren Sie sich auf unserer Website, fragen Sie nach bei den Aktiven oder bei unserer Geschäftsstelle. Die Mitgliedschaft im Verband ist attraktiv und lohnt sich!



Dr. Gudrun Kaps-Richter
Stellvertretende
Bundesvorsitzende des
Freien Verbandes

Hier steht eine Anzeige.

Praxisnah, breit gefächert und nicht kommerziell

FVDZ-Existenzgründerprogramm. Die Corona-Pandemie hat natürlich auch junge Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgebremst, die sich eigentlich niederlassen wollten. Das hindert sie aber offenbar nicht daran, sich auf die Selbstständigkeit vorzubereiten, wie die Teilnehmerzahlen des FVDZ-Existenzgründerprogramms (EGP) zeigen.

AUTORIN: MELANIE FÜGNER



Seit 14 Monaten geht vieles nicht mehr. Das öffentliche Leben liegt ziemlich brach. Trotzdem blicken Menschen nach vorne und planen ihre Zukunft. Die Teilnehmer des Existenzgründerprogramms, das der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) vor drei Jahren ins Leben gerufen hat, gehören dazu. Das Interesse an den Seminaren ist ungebremst. Seit 2018 gab es bislang fast 50 Seminare, an denen schon knapp

400 Personen teilgenommen haben. Ganz sicher auch, weil der FVDZ in Zeiten von Lockdown und Kontaktbeschränkungen schnell reagiert hat und seit 2020 Web-Seminare anbietet. Aber das ist es nicht nur. Das Konzept des Existenzgründerprogramms geht offenbar auf. Die Seminare machen Niederlassungswillige fit für die Existenzgründung. Das Programm vermittelt ihnen alles Entschei-

dende zur Gründung und Führung einer Zahnarztpraxis – sei es in Sachen Finanzierung, in betriebswirtschaftlichen Fragen und rechtlichen Grundlagen oder in den Bereichen Mitarbeiterführung, Patientenkommunikation und Qualitätsmanagement. „Die Bandbreite der Themen ist super. Es ist eine gute Mischung aus harten und sogenannten weichen Themen“, bestätigt Zahnärztin Tabea Lina Schüssler. „Das sind alles

Themen, die im Studium nicht in der Tiefe behandelt werden“, berichtet die 27-Jährige. Sie und ihr Mann Jan Schüssler nehmen seit dem Studium am EGP teil. Denn das ist möglich. Studentische Mitglieder des Freien Verbandes können ab dem 9. Semester einsteigen, angestellte Zahnärzte und Existenzgründer jederzeit. Sie können aus zwölf Seminaren einen, mehrere oder alle Termine wählen, verteilt auf 18 Monate. Pro Tagesseminar gibt es auch Fortbildungspunkte.

TIPPS VON ERFAHRENEN FÜR DEN BERUFSALLTAG

Diese Flexibilität eröffnet eine individuelle Fortbildung, die Teilnehmer nicht nur zeitlich, sondern auch logistisch nach eigenen Wünschen planen können. Das Existenzgründerprogramm wird mittlerweile im gesamten Bundesgebiet angeboten. Nach dem Start 2018 in Bonn sind nach und nach weitere Standorte für Seminare im Norden, Osten und Süden Deutschlands hinzugekommen. Tabea Lina und Jan Schüssler sind während ihrer Zahnmedizinstudien in Gießen und Halle auch in verschiedene Städte gereist, um dort Seminare zu besuchen und bei der Gelegenheit auch gleich die Gegend kennenzulernen.

Heute lebt das Ehepaar in Erlangen. Jan Schüssler ist derzeit an der Uniklinik tätig und seine Frau als Angestellte in einer Praxis. „Als wir die ersten Seminare besuchten, waren die meisten Teilnehmer vier bis fünf Jahre älter als wir“, erinnert sich Jan Schüssler, heute 29. Und da die Älteren schon Berufserfahrung hatten, sei der Austausch untereinander natürlich ein anderer gewesen als zwischen Studierenden. „Wir haben da sehr viel aufgeschnappt, was wir in unserem jetzigen Berufsleben gut gebrauchen können.“

EXKLUSIV FÜR MITGLIEDER DES FREIEN VERBANDES

Nicht nur die fachliche Vielfalt, sondern auch das Netzwerken ist ein wesentlicher Aspekt des Existenzgründerprogramms. Beim Austausch mit anderen Niederlassungswilligen, die bei ver-

schiedenen Seminaren aufeinandertreffen, lassen sich unterschiedliche Erfahrungen gut bündeln. Denn das ist es doch, worauf es ankommt: Tipps zu bekommen, wie man den realen Praxisalltag gut meistern kann. Am EGP haben bisher 241 Frauen (62 Prozent) und 150 Männer (38 Prozent) teilgenommen.

Davon waren die meisten angestellt. Aber auch vier Prozent Studierende waren neugierig, und 21 Prozent Selbstständige wollten ihr Wissen auffrischen. Diese Mischung macht die Dynamik aus. Allerdings ist das Existenzgründerprogramm nicht für jedermann. Voraussetzung für die Teilnahme ist die Mitgliedschaft im Freien Verband. Und die ist für Studierende kostenlos. Für alle anderen Mitglieder ist die EGP-Teilnahme im Mitgliedsbeitrag enthalten.

OHNE PROFITORIENTIERTE FIRMEN

Auch Lina Tabea und Jan Schüssler können sich später den Schritt in die Selbstständigkeit vorstellen. Deshalb nutzen sie weiterhin diese Fortbildung. Für das nächste Web-Seminar „Zukunftssichere Praxisstrategie“ haben sich die beiden schon angemeldet. Ein Thema, das besonders in unsicheren Corona-Zeiten eine neue Bedeutung bekommen hat. Und noch eins hat die Pandemie mit sich gebracht: Auch wenn irgendwann wieder Präsenzveranstaltungen möglich sind, wird der FVDZ weiterhin an Online-Seminaren festhalten. „Die Corona-Pandemie hat deutlich gemacht, dass Fortbildungen von Zuhause aus sehr gefragt sind. Deshalb werden wir zukünftig beim Existenzgründerprogramm sowohl Präsenzveranstaltungen als auch Web-Seminare anbieten“, kündigt Leon Höwer an, der im Freien Verband für die zahnärztliche Nachwuchsförderung zuständig ist. Ob bei persönlichen Treffen oder am Bildschirm – für die Schüsslers ist das Existenzgründerprogramm die richtige Brücke zwischen Theorie und Praxis. „Es ist praxisnah, breit gefächert – und vor allem nicht profitorientiert, das finden wir besonders gut“, sagt Jan Schüssler.

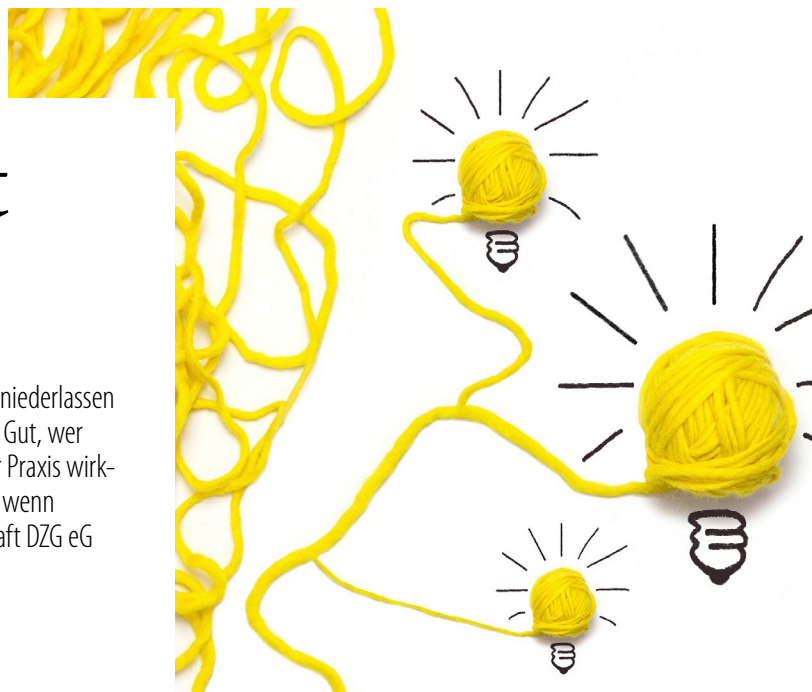
Hier steht eine Anzeige.



Gründen mit Überblick

Seriöse Beratung vorab. Wer sich in eigener Praxis niederlassen will, muss vieles bedenken – und viel Geld investieren. Gut, wer sich vorher sehr genau überlegt, wo die Chancen seiner Praxis wirklich liegen und wie die Kosten zu stemmen sind, selbst wenn mal eine Durststrecke kommt. Die Servicegenossenschaft DZG eG erklärt, was sie für essenziell hält.

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE



Seit Anfang des Jahres bietet der FVDZ allen Zahnärztinnen und Zahnärzten in Deutschland betriebswirtschaftliche und juristische Beratung rund um die Praxis. In der Service-Genossenschaft DZG eG hat sich der Freie Verband dazu mit vier Partnerorganisationen zusammengetan, die seit Jahrzehnten freie Zahnarztpraxen seriös und kompetent unterstützen und sich in ihrem Metier perfekt auskennen: die Abrechnungs- und Beratungsgenossenschaft ABZ, die ZA AG (Factoring und Beratung), die Software- und Beratungsorganisation solvi GmbH und die auf Medizinrecht spezialisierte Kanzlei lennmed.de. Alle vier Partnerorganisationen und der FVDZ arbeiten in der DZG eG eng zusammen und können so Praxisinhaber und -inhaberinnen in jeder Phase ihres Arbeitslebens umfassend und auf ihre individuellen Bedürfnisse hin unterstützen. Für Gründerinnen und Gründer haben die DZG-Partner vier Angebote ausgesucht, die sie ihnen bei der Planung einer Niederlassung ans Herz legen: eine Erstberatung zum Praxisprojekt, eine Praxiswertanalyse, Grundschulung Abrechnung und ein individueller Businessplan.

So viel Planung – ist das wirklich alles nötig? Wie schrieb Bertolt Brecht doch einst so schön: „Mach nur einen Plan, sei ein großes Licht. Machst du einen zweiten Plan, gehen tun sie beide nicht.“

DURCHSCHNITTSTABELLEN REICHEN NICHT

„Ach ja, der gute Brecht“, sagt Dr. Hartmut Ohm, DZG-Vorstand Produkte, Vorstandschef der ABZ und als Ökonom seit gut 25 Jahren mit Praxisanalysen, Standortanalysen und Strategieberatung für Zahnarztpraxen in ganz Deutsch-

land unterwegs. „Natürlich hat Brecht auch recht: Die Realität bringt immer Abweichungen vom Plan, Schwankungen gibt es immer, aber ein paar Annahmen sollte man schon treffen, bevor man Investitionen von mehreren Hunderttausend Euro tätigt und die Darlehen über Jahre abzahlen muss.“

Das Wichtigste, das Ohm allen auf den Weg geben möchte, die gründen oder ihre Praxis neu ausrichten wollen: „Verlassen Sie sich nicht auf Durchschnittszahlen und pauschale Hochrechnungen,

DIE VIER DZG-BASISMODULE FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

Erstberatung Praxisprojekt: Welche Praxisstruktur ist für Sie die richtige? Welche Softwareausstattung macht für Sie Sinn? Was sollten Sie aus juristischer Sicht beachten? Die DZG eG hilft Ihnen, die wichtigsten Grundsatzfragen zu klären.

Grundschulung Abrechnung: Welche Leistungen bringen Ihnen wieviel Geld? Und wie rechnen Sie sie ab? Nicht nur Ihre Mitarbeiterinnen sollten sich mit GOZ und BEMA auskennen.

Praxiswertermittlung: Wieviel ist die Praxis wirklich wert, die Sie übernehmen wollen? Die DZG eG ermittelt den materiellen Wert, den Investitionsbedarf und die Gewinnchancen für die nächsten Jahre. Sie haben die Wahl zwischen drei Formaten von Kurzbewertung bis Ortstermin.

Individueller Businessplan: Vertrauen Sie nicht auf Blaupausen. Treffen Sie Ihre Entscheidungen lieber aufgrund der ehrlichen Einschätzung von Umsatz, Kosten und Ertrag. Die DZG eG zeigt Ihnen, wie Sie dorthin kommen. Mehr Leistungen unter: www.dzg-eg.de

wenn Sie Ihren Businessplan aufstellen! Ermitteln Sie, wie die Entwicklungsaussichten für Sie ganz individuell aussehen.“ Durchschnittsberechnungen unterstellten meist stetes Wachstum für Jahr eins, zwei, drei – ohne konkret abzubilden, welches Potenzial der Praxisstandort und der Zahnarzt selbst tatsächlich mitbringen. „Dann sagt ein Praxisabgeber zum Interessenten: Sie machen hier ganz leicht Gewinn! Ich arbeite ja nur noch drei Tage in der Woche, wenn Sie fünf arbeiten, läuft das von alleine. Aber wodurch genau sollen denn mehr Patienten herkommen, die man in den zwei zusätzlichen Tagen behandeln kann?“ Vor allem im städtischen Raum treffe man eher selten auf eine Unterversorgung. Mit Wachstum dürfe und müsse man natürlich trotzdem kalkulieren, betont Ohm: „Aber auf der Basis konkreter und nachvollziehbarer Maßnahmen.“ Gründerinnen und Gründer sollten sich also Zeit nehmen für einen individuellen Businessplan: für realistische

Annahmen, eine gewissenhafte Potenzialanalyse zu Kosten- und Gewinnerwartung und für eine Sensitivitätsanalyse, empfiehlt Ohm. „Sensitivitätsanalyse heißt, dass ich die Anfälligkeit der Praxis ermittele: Was passiert, wenn ich merklich Umsatz verliere – ab wann bekomme ich echte Schwierigkeiten?“ Denn – um auf Brecht zurückzukommen – starre Pläne nützen nichts. Eine gute Planung bezieht mehrere Szenarien ein und muss ständig auf die Gegebenheiten angepasst werden – nach unten wie nach oben: Läuft die Praxis besser als erwartet, gilt es, das mit cleveren Investitionen zu nutzen.

LIEBER UMDENKEN ALS SCHÖNRECHNEN

„Eine gute Beratung bekommt man dann, wenn der Berater nicht darauf angewiesen ist, möglichst viel zu verkaufen“, sagt Ohm. „Was nützen einem drei Behandlungseinheiten gleich zu Anfang, wenn man gar nicht so viele Patienten hat und die Einheiten nicht genügend Umsatz bringen? Das ist totes

Kapital. Man sollte lieber überlegen: Wie kann die Struktur in der Praxis später wachsen? Vielleicht lässt man lieber erst mal einen Raum leer stehen und rüstet ihn nach zwei, drei Jahren mit einer neuen Einheit nach.“

Gute Beratung kann dabei auch heißen, ein Projekt erst mal zu verwerfen. „Niemandem ist damit gedient, wenn man sich etwas schönrechnet“, sagt Ohm. Zeichne sich ab, dass der Plan so nicht funktioniert, solle man andere Standorte oder Konzepte prüfen – und nicht zu früh aufgeben: „Es gibt immer noch genügend Chancen im Markt“, betont Ohm. „Vor allem wenn man in der Standortfrage flexibel ist.“ Das ist alles aufwendig, aber es lohnt sich: „Ein Businessplan ist eine Selbstverständigung für den Gründer oder die Gründerin: Ist es realistisch, dass ich meine Praxis so mit Erfolg führen kann?“ Wer einmal alles durchgerechnet habe, könne am Ende mit Überzeugung sagen: Ich habe an alles gedacht, so kann ich meinen Praxisstart hinlegen.

Hier steht eine Anzeige.

 Springer

„Du darfst Fehler machen, aber jeden nur einmal“

Vor der Gründung: Dr. Frank Wuchold ist FVDZ-Bundesvorstand, Vorstandsvorsitzender der DZG eG und führt in Erfurt eine Gemeinschaftspraxis. Hier die wichtigsten Erkenntnisse, die er jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten für die Entscheidung für eine eigene Praxis mitgeben will.

AUTOR: DR. FRANK WUCHOLD

1. MACH DEIN DING, IN DEINEM TEMPO

Wenn man sich selbständig machen will, sollte man sich nie zu etwas drängen lassen, nur weil vermeintlich gerade eine gute Gelegenheit aufschlägt. Ich würde jedem und jeder raten, auf das eigene Tempo zu achten und für sich klare Entscheidungen zu treffen: Was genau will ich machen, wo will ich es machen und wie? Möchte ich in die Großstadt, aufs Land, in eine Kleinstadt? Mich in einer Einzelpraxis niederlassen oder in einer Gemeinschaftspraxis? Leg dir einen Zeitstrahl fest und verfolge deine Ziele. Alles andere entwickelt sich.

2. SCHAU DIR ANDERE PRAXEN AN

Vor einer eigenen Niederlassung würde ich jedem empfehlen, ein oder zwei Anstellungen in anderen Praxen zu durchlaufen. Erstens um sich darüber klar zu werden: Will ich mich wirklich niederlassen und eine Praxis führen oder bin ich eher für eine Anstellung geeignet? Zweitens um zu sehen, wie andere sich organisieren. Drittens um herauszufinden, was einen in der Zahnmedizin wirklich interessiert. Spezialisierungen sollte man besser vor der Niederlassung abschließen – denn neben der Praxistag ist das fast nicht mehr zu leisten.

3. BEDENKE: KOOPERATIONEN HABEN IHRE TÜCKEN

Wer als Partner oder Partnerin in eine laufende Praxis einsteigt, muss damit rechnen, für geraume Zeit die Nummer zwei zu sein. Der ältere Partner bleibt erst mal der Chef – für die Mitarbeiter, für die Patienten und oft auch für einen selbst. Als der oder die Neue bekommt man auch oft die Praxisabläufe nicht automatisch mitgeteilt. Das ist gar keine Absicht, sondern liegt daran, dass sie für alle anderen so selbstverständlich sind. Meine Empfehlung: Geh nicht zu schnell eine solche Partnerschaft ein, und wenn du es tust, dann braucht ihr alle viel Empathie füreinander.

4. LASS PROFIS UNTER DEN TEPPICH BLICKEN

Von außen sehen viele Praxen super aus. Aber hinter der tollen Fassade können unangenehme Überraschungen warten. Die volle Wahrheit sieht man erst, wenn man den Teppich anhebt. Deshalb: Hast du eine Praxis gefunden, in die du einsteigen oder die du übernehmen möchtest, lass ein Gutachten erstellen. Solch ein Gutachter entdeckt schon aufgrund seiner Expertise viel mehr – und: er oder sie ist objektiver. Man selbst ist vielleicht vor

lauter Begeisterung geneigt, sich die Dinge schönzureden, einfach weil man will, dass es funktioniert.

5. GIB ARBEIT AB, GEWINNE DOPPELT

Erfahrung ist ja das, was du bekommst, kurz nachdem du es gebraucht hättest. Meine Erfahrung: Als ich meine Praxis von meinem Vorgänger endgültig übernommen habe, wollte ich die Abläufe von Grund auf verstehen und entschied: Bis auf weiteres geht alles über meinen Tisch! Ob es um eine neue Einheit ging oder die Zahl der zu bestellenden Klopapierrollen. Innerhalb kürzester Zeit bin ich dann vor lauter Arbeit komplett untergegangen. Ich kam mir vor wie ein Ertrinkender im Pazifik und habe schleunigst angefangen, alles wieder zu delegieren. Mein Rat: Setze dir deine Zeitlimits, gib Arbeit ab und konzentriere dich auf deine Aufgaben. Wieviele Stunden in der Woche willst du arbeiten? Wenn es nur 30 sind, brauchst du vielleicht einen angestellten Zahnarzt. Mit Angestellten generiert man zwar Kosten – aber auch Einnahmen.

6. SCHULE DICH IN TEAMFÜHRUNG

Praxisführung fällt dir nicht in den Schoß. Gerade im Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann man so viel falsch machen. Nimm dein Team mit und kläre mit ihm zusammen Dinge wie: Wie gehen wir miteinander um? Wie fangen wir Krankheitsfälle auf? Wie organisieren wir uns am besten? Wenn du hier vor allem aus dem Bauch heraus entscheidest und denkst, du wüsstest es sowieso am besten, hast du schnell 90 Prozent deiner Belegschaft vor den Kopf gestoßen.

7. BLEIBE WACH UND LERNE

Jeder, der eine Praxis führt, macht auch mal Fehler. Das ist normal und meist auch nicht schlimm. Aber man sollte jeden Fehler möglichst nur einmal machen.



Dr. Frank Wuchold
FVDZ-Bundesvorstand, DZG-Vorstand

„Das ist schon eine sehr aufregende Zeit“

Sprung in die Selbstständigkeit. Über die Zukunftspläne junger Zahnärztinnen und Zahnärzte wird immer viel spekuliert und diskutiert. Was will die nächste Generation? Lieber angestellt arbeiten oder doch den Sprung in die Selbstständigkeit wagen? Sicherheit oder Risiko? Wir haben jemanden gesprochen, der sich entschieden hat.

AUTORIN: MELANIE FÜGNER

Manchmal fallen einem plötzlich und unverhofft Gelegenheiten vor die Füße. Und mitunter muss man dann einfach zugreifen. So ging es auch Dr. Tobias Klur. Der 33-jährige Kieferorthopäde war an der Uniklinik in Köln als Oberarzt tätig und wollte eigentlich zunächst die wissenschaftliche Laufbahn verfolgen. Langfristig hatte er zwar schon das Ziel: Niederlassung. Doch das war in dem Moment eher Zukunftsmusik. Dann kam der Anruf seiner Freundin Julia Rang, ebenfalls 33 Jahre alt. Mit ihr hatte er die Ausbildung zum Fachzahnarzt absolviert. „Damals haben wir uns auf Anhieb verstanden und gesagt: Irgendwann arbeiten wir gemeinsam in einer eigenen Praxis zusammen“, erinnert sich Klur. Und nun hatte Julia Rang ein ganz konkretes Angebot von ihrer früheren Chefin bekommen, die ihre Praxis in Euskirchen abgeben wollte. „Da konnten wir tatsächlich nicht nein sagen“, berichtet Klur. Es sei eine gut laufende Praxis, die einen sehr guten



Dr. Tobias Klur und Julia Rang

Ruf genieße, und für die beiden Kieferorthopäden lag die neue Arbeitsstätte genau in der Mitte ihrer Wohnorte, also geografisch sehr günstig.

AUF EINMAL UNTERNEHMER

Damit begann das Projekt Selbstständigkeit praktisch über Nacht. Rang und Klur haben die Praxis zum 1. April übernommen. Die ersten Patienten

kamen erst etwas später. Denn natürlich gab es noch einiges zu organisieren. „Wir haben in der Praxis ein paar Dinge verändert“, erzählt Klur. Da sei viel Koordination mit Handwerkern nötig, die gerade in Corona-Zeiten sehr schwer zu bekommen seien.

Darüber hinaus hängt an der Selbstständigkeit noch sehr viel mehr als Bauarbeiten. Das Personal zum Beispiel: Die zahnmedizinischen Fachangestellten haben die Kieferorthopäden zwar von ihrer Vorgängerin übernommen. Aber der Praxisablauf muss sich natürlich erstmal einspielen. Immerhin ist es für die beiden 33-Jährigen eine komplett neue Situation. „Das ist schon eine sehr aufregende Zeit. Wir sind ja auf einmal Unternehmer und für alles verantwortlich“, sagt Klur. Mit seiner beruflichen Partnerin ist er gleichberechtigt, so dass sie alle Entscheidungen gemeinsam treffen.

FREUDE AUF „GANZ NORMALEN ALLTAG“

Um für eine Niederlassung gewappnet zu sein, haben die beiden Existenzgründer zum Glück früher schon verschiedene Fortbildungsseminare besucht, auch welche beim Freien Verband Deutscher Zahnärzte. „Das hilft jetzt“, betont Klur. Der Kieferorthopäde ist voller Energie und zufrieden, dass sein Ziel – die eigene Praxis – nun doch so schnell Realität geworden ist.

Am meisten freut er sich aber auf eins: „Auf einen ganz normalen geregelten Alltag“, sagt Klur lachend, „dass ich mal wieder zu einer bestimmten Zeit verbindlich Zuhause sein kann.“ Das sei in der Vorbereitung der Existenzgründung nicht wirklich möglich gewesen. Aber da müsse man halt durch.

Hier steht eine Anzeige.

Warum hochschulpolitisch engagieren?

AUTOR: FVDZ-STUPA

Studierendenparlament. Sie stecken mitten in einem anstrengenden und anspruchsvollen Studium. Der Uni-Alltag lässt nur wenig Freiraum. Dennoch engagieren sie sich zusätzlich im Studierendenparlament (StuPa) des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ). Vier Mitglieder des StuPa-Vorstandes erzählen, was sie antreibt und welche Themen sie bewegen.



DILARA ARSLAN, 9. SEMESTER, UNIVERSITÄT FREIBURG:

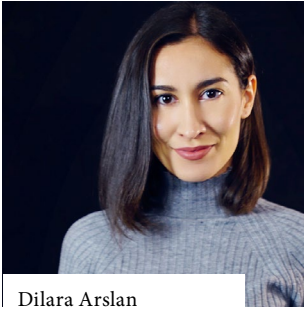
Die Semesterferien sind vorbei. Kaum hat man sich versehen, da hat der Universitätsalltag auch schon wieder Fahrt aufgenommen. Die Kurse gehen in rasantem Tempo weiter. Tempus fugit. Wo bleibt da die Freizeit für studentisches Engagement? Sich zu engagieren, scheint auf den ersten Blick gar nicht so einfach. Doch gerade in diesen besonderen Zeiten hat studentische Initiative einen hohen Stellenwert.

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. Die COVID-19-Pandemie und die damit eingetretene Krisensituation haben an vielen Universitätsstandorten enorme Herausforderungen an die Lehre gestellt. Das Lehrpersonal versucht mit aller Kraft, auf neue Bedürfnisse einzugehen. Aber wer kennt unsere studentischen Bedürfnisse besser als wir Studie-

renden? Die Arbeit des FVDZ-Studierendenparlaments hat gezeigt, dass im studentischen Austausch Ideen entstehen können, die das Potenzial haben, den Hochschulalltag nachhaltig aufzuwerten. Und ganz nebenbei lernt man während der Arbeit im Parlament gleichgesinnte Studierende aus unterschiedlichen Jahrgängen und Studienstandorten kennen.

Nur wer sich seiner eigenen Interessen und Bedürfnisse bewusst ist, kann diese schützen und für sie kämpfen.

Um auf meine ursprüngliche Frage zurückzukommen: Warum engagieren? Nicht nur als Studierende, sondern auch als angehende Zahnärztinnen und Zahnärzte werden wir immer wieder in Situationen kommen, in denen wir eigene Interessen formulieren müssen. Nur wer sich für seine eigenen



Dilara Arslan



Jasmin Mansournia



Antje Dunkel



Konstantin Schrader

Interessen engagiert, kann diese schützen und Ist-Zustände zum Positiven verändern.

JASMIN MANSOURNIA, 8. SEMESTER, UNIVERSITÄT ERLANGEN:

Das Engagement im StuPa hat auch auf internationaler Ebene eine große Reichweite. Diese erlangen wir durch eine enge Zusammenarbeit mit der International Association of Dental Students (IADS) und dem Zahnmedizinischen Austauschdienst e. V. (ZAD), welcher Famulaturen an Zahnmedizin-Studierende vermittelt. Außereuropäischen Famulaturen nachzugehen, stellt sich vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie als problematisch heraus, da aufgrund der Reisebeschränkungen Menschen in Entwicklungsländern keine zahnmedizinische Hilfe geboten werden kann.

Es stellt sich also die Frage: Wann sind Famulaturen wieder möglich, und ist es sinnvoll, mit der Planung zu beginnen? Diese Frage erreicht uns aktuell sehr oft und lässt sich vorerst nicht so einfach beantworten. Informationen transparent für Studierende zugänglich zu machen, ist uns ein großes Anliegen. Daher bleiben wir im regelmäßigen Austausch mit anderen Organisationen und stellen so den Zugang zum neuesten Stand sicher. Daneben könnte sich die zunehmende Durchführung von Impfungen gegen SARS-CoV-2 an den Hochschulen dahingehend positiv auswirken, dass Auslandsaufenthalte in naher Zukunft wieder ermöglicht werden.

Eine Umfrage des StuPa im März 2021, an der 30 Universitäten teilgenommen haben, hat ergeben, dass 83 Prozent der Zahnmedizin-Studierenden bereits geimpft wurden. In 6,7 Prozent der Fälle ist eine Impfung an der Hochschule verpflichtend, und zu 96 Prozent wurden dabei die klinischen Semester priorisiert. Durch regelmäßige Umfragen und unsere Kooperation mit dem ZAD und IADS möchten wir auch in herausfordernden Zeiten einen internationalen Überblick schaffen. Möglicherweise können so zeitnah mehr Informationen darüber erfolgen, wann Reisen und Famulaturen wieder möglich sein werden.

ANTJE DUNKEL, 8. SEMESTER, UNIVERSITÄT HANNOVER:

Beim (hochschul)politischen Engagement auf nationaler Ebene begleitet uns das Thema neue Approbationsordnung nun schon geraume Zeit. So lange haben wir auf eine Erneuerung des Gesetzestextes von 1955 gewartet, sowie auf die Anpassung an moderne Standards. Im Jahre 2019 kam dann

recht unerwartet die Nachricht, dass die neue ZÄppRO nach all den Jahren nun doch beschlossen wurde – wenn auch nicht ganz so, wie es sich viele erhofft hatten. Die knapp bemessene Zeit bis zum Inkrafttreten verzögerte sich aufgrund der Corona-Pandemie um ein Jahr auf Oktober 2021. Doch leichter macht es dieser Aufschub den Unis nicht. Aktuell ist die Organisation der Lehre unter Pandemiebedingungen eine enorme Herausforderung für Dozierende und auch für Studierendenvertreterinnen und -vertreter. Zusätzlich ein komplett umstrukturiertes Studium zu planen, bei dem die meisten Bundesländer ein vernünftiges Finanzierungskonzept verweigern, sorgt für große Probleme. Hinzu

ANZEIGE

Hier steht eine Anzeige.

 Springer



SCHON IM STUDIUM ÜBER DIE PRAXIS REDEN

kommt, dass die neue ZÄpprO zum Teil nicht bis zu Ende durchdacht scheint. Gerade Punkte wie die Übergangsregelungen unter Paragraph 133 f lassen nicht nur juristisch viele Fragen offen. Potenziell stehen unverschuldet verlängerte Studienzeiten im Raum (siehe FAQ zur ZÄpprO unter stupa.fvdz.de). Auch das verbesserte Betreuungsverhältnis in der Klinik kann ohne eine finanzielle Unterstützung durch die Länder nicht umgesetzt werden und im schlimmsten Fall zu Abbau der Studienplätze führen. Aus diesen und weiteren Gründen ist die studierendengerechte Umsetzung der neuen ZÄpprO eines der Hauptanliegen des FVDZ-StuPa.

KONSTANTIN SCHRADER, 4. SEMESTER, UNIVERSITÄT BONN:

Das Studium bereitet fachlich auf den Beruf vor, doch viele wissen nach dem Staatsexamen nicht, was es zu beachten gilt, denn man ist meistens noch sehr jung und unerfahren. Im

letzten Semester approbierten immer mehr deutlich jüngere Kolleginnen und Kollegen als in den Jahrzehnten zuvor. Grund sind die Veränderungen in einigen Bundesländern, in denen die Hochschulreife bereits nach zwölf Jahren erreicht werden kann. Natürlich gibt es auch immer noch einige ältere Kommilitoninnen und Kommilitonen, die sich den Studienplatz über Umwege erkämpft haben, doch bilden sie nur einen kleinen Bruchteil. Eine große Zeit der Praxisübergaben steht bevor, und die potenziellen Praxisübernehmer sind überwiegend Zahnärztinnen, deren Familienplanung in den meisten Fällen noch nicht abgeschlossen ist. Eine denkbar prekäre Situation für die Baby-Boomer-Zahnärzte, die mit dem Gedanken spielen, zu verkaufen. Eine Investition in die Praxis erscheint für den Abgeber erst sinnvoll, wenn ein Nachfolger in Aussicht steht, doch ein hohes finanzielles Eigenrisiko will man als Berufseinsteiger nicht unmittelbar eingehen.

Der Markt begünstigt die Gründung von Investor-getragenen Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) umso stärker, denn Praxen schließen, und neue Konzepte versprechen hohe Renditen. Der Berufseinsteiger wird nach der Assistenzzeit auf ein Rundum-sorglos-Paket (iMVZ) aufmerksam, dessen Angebote auf den ersten Blick verlockend erscheinen. Die Übernahme oder Neugründung einer Praxis in Verbindung mit einem Kredit, oder ein paar Jahre in Anstellung mit möglichst wenig eigenem Risiko? Pauschal fehlt leider in vielen Fällen der notwendige betriebswirtschaftliche Sachverstand, den man für eine erfolgreiche Praxis braucht, und man muss ihn sich mühsam erarbeiten. Es ist ein Zukunftsthema, schon während des Studiums über die Praxis zu sprechen. Der FVDZ bietet hierfür eine gute Plattform, um sich über dieses Thema zu informieren und um besser entscheiden zu können.

DIGITAL DENTISTRY DAY IM MAI



Webkongress für Studierende

Das Studium unter Pandemiebedingungen hat an vielen Universitätsstandorten zu einem Ausfall praktischer Lehre geführt. Daher hat das FVDZ-Studierendenparlament überlegt, wie ein Ausgleich geschaffen werden kann. Das Ergebnis lautet: Digital Dentistry Day! Ein eintägiger Webkongress im Namen des Zahnmedizinstudiums. Die Teilnehmer erwarten spannende Vorträge, Tipps und Tricks für die praktischen Kurse, eine politische Podiumsdiskussion zum Thema „Corona-Semester“ und die Vernetzung mit Zahnmedizinstudierenden deutschlandweit in kleinen Breakout Sessions.

Wer Interesse hat, kann sich direkt kostenfrei anmelden unter <https://stupa.fvdz.de>.

Die Teilnahme am Digital Dentistry Day ist nur Mitgliedern vorbehalten. Wer möchte, kann noch ganz einfach und schnell beitragsfreies Mitglied im FVDZ werden und von vielen weiteren Vorteilen der Mitgliedschaft profitieren. Für die Web-Veranstaltung wird die Zoom-Software verwendet. Weitere Informationen erhalten Teilnehmer nach ihrer Anmeldung. Es besteht jederzeit die Möglichkeit, sich in das bereits laufende Zoom-Meeting einzuwählen.

RED

Hier steht eine Anzeige.

