

Assistentenseminarzyklus postgraduate 2014 in der ZÄKWL und KZVWL

Sicherheit durch Transparenz

Der erstmals vierteilige Assistentenseminarzyklus von ZÄKWL und KZVWL bietet Zahnärzten und Zahnärztinnen eine wichtige und lehrreiche Basis für die Tätigkeit als Freiberufler. In mehreren Schritten erhielten wir Einblicke von renommierten Experten aus unterschiedlichen Fachrichtungen zu den Themen Zahnärztemarkt, der

Zahnarzt als Unternehmer, Einblicke in die Betriebswirtschaftslehre, Steuerrecht, Gesprächsführung, Personalmanagement, Marke-

ting, Zulassungsvoraussetzungen, Wirtschaftlichkeitsprüfung und Honorarverteilung. Vom 6. September 2014 bis zum 9. November trafen wir uns an jeweils vier Wochenenden, um einen Einstieg in die Tätigkeit als Freiberufler zu erlangen. Themenschwerpunkte waren unter anderem die spätere Selbstständigkeit im Zusammenhang mit Chancen, Risiken und Gefahren.

Durch den ersten Thementag führte uns Michael Goblirsch ganz unter dem Motto „Selbstständigkeit und Freizeit, geht das?“ Als einer der anerkanntesten Unternehmensberater mit Sitz in Münster klärte er uns über die Existenzgründung mit Risiken und Vorteilen auf. Durch seine jahrelange Erfahrung gab er uns immer wieder Beispiele von Klienten, dadurch wurde sein Vortrag absolut transparent und greifbar. Er stellte ebenfalls Finanzierungsmodelle für eine Praxis vor, die er mit einem abschließenden Rollenspiel bei einer Bank noch visueller gestaltete. Dabei kamen konkrete Hinweise auf, wie man sich z.B. bei der Beantragung eines Kredits bei einer Bank präsentiert sowie die Notwendigkeit, verschiedene Tilgungsmodelle mit steuerlichem Aspekt zu begreifen. Er ermutigte uns, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, als Zahnarzt und als Unternehmer.

Den Abschluss des ersten Thementages machte Michaela Lückenotto, Business- und Managementcoach aus Hamburg. Dieser Tag stand unter dem Motto „Work-Life-Balance“. In ihrem Vortrag wurden wir auf ein Lebensmanagement sowie einen persönlichen Zielplan aufmerksam gemacht. Dabei ging es um eine erfüllende Lebens-Zeit-Planung sowie unsere Aufmerksamkeit persönliche, berufliche und unternehmerische Tätigkeiten zu koordinieren und zu vereinbaren. Es wurden Fragen diskutiert, ganz im Sinne von wie vereinbare ich meinen Beruf mit Familie, Freunden, Freizeit und Hobbys? Lässt die Selbst-

ständigkeit überhaupt Freiraum dafür? Mit Hilfe des 7-Stufen-Plans zum besseren Lebens-Management, der Komponenten wie Visionen, Prioritätenpläne und Selbstdisziplin umfasst, lernten wir, unsere Tagesabläufe konkreter zu planen. Sie vermittelte uns hilfreiche Tipps und Tricks, stressfreier durch den Alltag zu gelangen. Ein gelungener Abschluss des ersten Thementages.

Das zweite Wochenende startete Till Arens (Ass. jur. der ZÄKWL) mit den großen Themen „Arbeitsrecht“ und „Berufsrecht“ sowie „Vertragsrecht“. Er gab uns einen Einblick in die Rechte und Pflichten eines Zahnarztes als Behandler, Arbeitgeber, Freiberufler und auch Mieter, vom Praxisschild über Werbung bis hin zur Schweigepflicht. Tipps und Tricks, um „keine Waschmaschine mitzukaufen“ waren hier sehr wertvoll. Anschließend brachte uns Gunnar Aurin (Steuerberater) das Steuerrecht näher. Von den Betriebseinnahmen/-ausgaben über Reisekosten, Abschreibungen und letztendlich Praxisfinanzierung / Investitionen gab er uns beeindruckende Rechnungen vor, welche uns die Komplexität der Niederlassung deutlich machten und somit eine gute Planung zusammen mit Experten darlegten. Zum Ende dieses Wochenendes übernahm Anja Pöhlchen (ZÄKWL) mit dem Thema GOZ aktuell: ein sehr nützliches Update über GOZ-Positionen, Analogberechnungen, freie Vereinbarungen, Basistarife und der Vergleich zur Bema.

Der dritte Thementag stand ganz unter dem Stern „Selbstständigkeit – so starten Sie durch!“ Der Referent Herr Stephan Kock aus Berlin gab Einblicke in die optimale Gesprächsführung zwischen Zahnarzt und Patient sowie den Umgang und das Handling mit Mitarbeitern. Ganz besonders wichtig war dabei das erfolgreiche Führen von Mitarbeitern mit hilfreichen Tipps zu Mitarbeitergesprächen. Er veranschaulichte immer wieder mögliche Mitarbeiter-Gespräche, z.B. um Mitarbeiter positiv zu bestärken. Allerdings demonstrierte er auch negative Gespräche.

Sein Vortrag gab einen tiefen Einblick in die Kategorie Personalmanagement und Kommunikation mit guten Vorschlägen, die Kommunikation untereinander zu optimieren. Den Abschluss des dritten Thementages bildete Dr. Bernd Hartmann als Referent aus Münster. Er analysierte mit uns ein erfolgreiches Praxiskonzept und zeigte diverse Möglichkeiten des Internets und Marketings auf. Dabei traten Fragen auf wie z.B. die Praxis als Marke, ist es sinnvoll die Praxis bei Facebook

anzumelden oder ob eine Buswerbung mit dem Praxislogo mehr Patienten akquiriert. Ebenso klärte er uns über Dinge auf wie die Handhabung mit dem Ärzte- und Zahnärzteportal „Jameda“, ob Öffnungszeiten bis 20 Uhr



Katharina Wiff



Britta Hollmann

von Vorteil sind sowie die Frage nach der Praxis als „Marke“. Insgesamt ein aufschlussreicher Thementag mit viel Information rund ums Thema Marketing.

Den letzten Thementag übernahm zuerst Dr. Burkhard Branding zusammen mit Anne Sandfort (Assessorin KZVWL) zum Thema Zugangsvoraussetzungen für die Niederlassung im Bereich GKV. Der Ablauf von Vorbereitungsassistenz / Weiterbildungsassistenz über die Angestelltenbasis bis hin zur Zulassungsprüfung wurde erklärt und diese anhand praktischer Beispiele geschildert. Anschließend folgte ein Bema-Crash-Kurs mit Susanne Hoppe-Woodbridge, die uns erfolgreich die Freude an der GKV-Abrechnung vermittelte. Peter Stracke (KZVWL) begann am nächsten Tag mit den gesetzlichen und vertraglichen Grundlagen der vertragszahnärztlichen Versorgung, gefolgt von Sabine Bading und dem Thema „QM“. Ein nicht nur gern gehörtes Thema, dessen Vorteile für den Praxisalltag und die Organisation sie uns aber deutlich machte. Wolfgang Schindler erörterte am Nachmittag mit uns die Gründe und Vorgehensweisen einer Wirtschaftlichkeitsprüfung mit entsprechenden Ergebnissen bzw. Folgen. Auch dieser Abschnitt konnte ein wenig „Licht ins Dunkel“ bringen. Den Abschluss der Seminarreihe bildete das Thema „Beschränkungen des Honoraranspruchs“ mit den Unterthemen „Degression“ und „Honorarverteilung“ referiert von Frau Hildegard Kortümm.

Der Assistentenseminarzyklus ist unserer Meinung nach eine sehr empfehlenswerte, informative Fortbildungsreihe, die eine gute Grundlage für einen Einstieg in die Freiberuflichkeit bildet. ■

Katharina Wiff
Britta Hollmann

Kurse zur Praxisabgabe sehr gut besucht

Der demographische Wandel macht auch vor unserem Berufsstand nicht halt: Im Kammergebiet Westfalen-Lippe ist bereits heute die Hälfte aller tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte älter als 50 Jahre. Entsprechend groß ist die Anzahl der Kolleginnen und Kollegen, die sich akut oder vorausschauend mit dem Thema Praxisabgabe befassen. Das gestiegene Interesse am Thema spiegelt sich auch in der großen Nachfrage nach den von der Akademie für Fortbildung angebotenen Kursen wider. Unter dem Titel „Praxisabgabe und Praxisnachfolge in rechtlicher, wirtschaftlicher und praktischer Hinsicht“ wurden diese in den letzten Monaten in Münster, Bielefeld und Bochum angeboten und waren jedes Mal sehr gut besucht.

„Die Übergabe der eigenen Praxis gestaltet sich oft schwierig, weil kein geeigneter Interessent gefunden wird. Der Grund hierfür liegt vor allem in der gewachsenen Scheu des zahnärztlichen Nachwuchses, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen“, erläutert Dr.



Das Referententeam: Dr. Hendrik Schlegel, Michael Goblirsch

Martina Lösner, Leiterin der Akademie für Fortbildung und Referentin des Vorstandes. Veränderte Ansprüche hinsichtlich der Work-Life-Balance sorgen dafür, dass junge Kolleginnen und Kollegen vermehrt in Kooperationsformen arbeiten möchten, für die viele klassische Praxen nicht ausgelegt sind. Somit stehen sowohl Praxisabgeber als auch -übernehmer vor einer großen Herausforderung.

Auch im nächsten Jahr wird die Akademie für Fortbildung die überaus erfolgreichen Kurse zur Praxisabgabe wieder anbieten. Die Referenten skizzieren die aktuelle Marktsituation, verhelfen den Teilnehmern zu einer realistischen Einschätzung ihrer eigenen Abgabechancen und zeigen Lösungswege bei der Suche nach dem geeigneten Käufer auf. Dabei werden auch die wichtigsten rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen im Zusammenhang mit der Praxisabgabe vermittelt. ■

KONTAKT

Weitere Informationen zum Kurs erhalten Sie bei der
Akademie für Fortbildung
unter der Telefonnummer: 0251 507-607