

Individuelle Werdegänge mit gemeinsamem Ziel

Schloss Westerburg: Eröffnungswochenende des 7. Lehrgangs zum Betriebswirt der Zahnmedizin

Freizeit als Ausgleich zu beruflichen Belastungen wird immer kostbarer. Wer also fünf Wochenenden damit verbringt, sich fortzubilden, anstatt anderen Zerstreuungen nachzugehen, hat gute Gründe dafür. Zum Beispiel, wenn die investierte Zeit eben gerade dazu dient, den Alltag am Arbeitsplatz effektiver und damit stressfreier zu gestalten.

Am 11. März trafen auf Schloss Westerburg wieder engagierte Zahnmediziner und zahnärztliches Fachpersonal zusammen, um gemeinsam in die 7. Runde des etablierten Managementlehrgangs zum Betriebswirt der Zahnmedizin zu starten. „Mit 30 Teilnehmern ist der Lehrgang zum wiederholten Male ausgebucht“, so Thies Harbeck, organisatorischer Leiter der Veranstaltung. Die bewusst begrenzte Teilnehmerzahl ist Teil des Fortbildungskonzepts, während die Bandbreite des fachlichen Hintergrunds umso vielfältiger ist. „Die Gruppe ist auch in diesem Jahr wieder sehr heterogen“, bestätigt Harbeck. „Die zukünftigen Absolventen kommen aus Einzelbehandlerpraxen, Gemeinschaftspraxen, sind Geschäftsführer Zahnmedizinischer Versorgungszentren, Studenten, Assistenzzahnärzte oder Behandler mit langjähriger Erfahrung“, fügt er hinzu. Ähnlich verhält es sich bei der Gruppe des Fachpersonals, die sich ebenfalls aus den unterschiedlichsten zahnärztlichen Bereichen zusammensetzt.

So verschieden die Ausgangspositionen sein mögen – die Erwartungen und Ziele gehen in die gleiche Richtung. Betriebswirtschaft-



Dr. Philipp Maatz, Stipendiat 2016, Dr. Dieter Reusch, Christian Henrici, Geschäftsführer Opti Zahnarztberatung (von links)

liches Basiswissen versetzt freiberufliche Zahnärzte und Existenzgründer in die Lage, ihre Praxen aktiv und gemäß ihren individuellen Vorstellungen zu planen.

Das Kursprinzip der Westerburger Gesellschaft für zahnärztliche Praxisführung hat sich seit sieben Jahren bewährt, was jedoch nicht bedeutet, dass die Inhalte in Stein gemeißelt sind. Zu den klassischen Modulen „Selbstmanagement und Unternehmensführung“, „Aufbau und Ablauforganisation“, „Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis“ und „Marketing und Recht“ kommt erstmals der Bereich „Benchmarking“ hinzu – ein Verfahren, das durch die Stellung der eigenen Praxis innerhalb einer Vergleichsgruppe Auskunft über Unterschiede gegenüber den Gruppenbesten gibt.

„Die Inhalte der Kurse werden entsprechend der Marktdynamik in allen Bereichen jährlich angepasst“, erklärt Harbeck. Darin sehen die Veranstalter ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal – ebenso wie in den berufserfahrenen Refe-

renten, die Expertenwissen aus ihrem Kompetenzbereich aus erster Hand vermitteln.

Zu den Neuerungen 2016 gehört auch das Wolfram-Greifenberg-Stipendium. Gemeinsam mit dem Schirmherren und Dampfsoft-Gründer hat das DIPÖ – Deutsches Institut für Praxisökonomie GmbH – das Stipendium aufgesetzt. Die Stifter möchten damit junge talentierte Zahnärzte fördern, denen durch die Unterstützung des Instituts der Weg in die Selbstständigkeit erleichtert werden soll.

Als Bewerber sind Kandidaten vorgesehen, die spätestens im Vergabejahr ihre Promotion absolvieren oder bereits – dann aber maximal drei Jahre – erfolgreich hinter

sich gebracht haben und sich sehr zeitnah selbstständig machen möchten. Bei der Vergabe spielen der Nachweis von Persönlichkeit, Zielstrebigkeit und Unternehmergeist grundsätzlich eine größere Rolle als Bestnoten. Die Förderung umfasst unter anderem die kostenlose Teilnahme am Managementlehrgang. Zusätzlich erhält der Stipendiat, in diesem Jahr Dr. Philipp Maatz, Dienstleistungen der Opti Zahnarztberatung GmbH und bringt eine spannende Woche mit Wolfram Greifenberg. Infos unter www.betriebswirt-zahnmedizin.de

Yvonne Hasslinger,
Mannheim

PKV fördert Patientenberatung auf Arabisch

UPD: Reaktion auf Flüchtlinge in Deutschland

Im Zuge der Neuorganisation der Unabhängigen Patientenberatung Deutschland (UPD) sowie angesichts der Flüchtlingslage fördert der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) künftig auch Beratungen auf Arabisch, so eine PKV-Pressemitteilung. Die UPD wird demnach künftig auch Beratungen auf Arabisch anbieten.

Ermöglicht werde dies durch den PKV-Verband, der mit der UPD einen Vertrag bis 2022 geschlossen hat. Mit der Erhöhung der PKV-Fördermittel auf 630.000 Euro pro Jahr werde das muttersprachliche Beratungsangebot der UPD erheblich weiterentwickelt. Neben Türkisch und Russisch wird künftig auch Arabisch angeboten.

Dazu erklärt Karl-Josef Laumann, Patientenbeauftragter der

Bundesregierung: „Ich freue mich sehr darüber, dass die muttersprachliche Beratung ausgebaut und künftig auch auf Arabisch angeboten wird. Das muttersprachliche Angebot der UPD leistet damit gerade in der aktuellen Situation einen wichtigen Beitrag auch für eine erste Orientierung in unserem komplexen Gesundheitssystem.“

PKV-Verbandsdirektor Dr. Volker Leienbach erklärte: „Wir sind zuversichtlich, dass dieses neue Angebot für die vielen Menschen, die aus dem arabischen Raum und vor allem aus dem Bürgerkriegsland Syrien zu uns fliehen, eine Hilfe zur Selbsthilfe sein kann, indem ihre Gesundheitskompetenz gestärkt wird.“ Die PKV trage gesamtgesellschaftliche Verantwortung.



SEHR GUT
Kundenurteil • Freiwillige Prüfung
06/2015 Nr. 2545
tuev-saar.de





dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

So geht Service heute

[HOCHWERTIGER ZAHNERSATZ ZU GÜNSTIGEN PREISEN]

Theoretisch müsste hier eine epische Abhandlung zum Thema Service stehen, doch wir wollen Sie ja nicht langweilen. Praktisch haben wir unseren Service erneut vom TÜV Saarland prüfen lassen. Wir konnten uns auf hohem Niveau weiter steigern und ein „sehr gutes“ Ergebnis erreichen. Profitieren Sie vom besten Preis-Leistungsverhältnis und erstklassigen Service. Qualität mit Brief und Siegel!

Wir versprechen nur das, was wir auch halten können.



freecall: (0800) 247 147-1 • www.dentaltrade.de