

# CAMLOG Start-up-Days: ein voller Erfolg mit mehr als 230 jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten

„Log in to your future“ lautete das Motto der CAMLOG Start-up-Days im April 2016 in Frankfurt am Main. Mehr als 230 junge Zahnärztinnen und Zahnärzte waren in die Mainmetropole gekommen, um sich von den Konzepten erfolgreicher Praxisinhaber für den eigenen Weg in die zahnmedizinische Berufsausübung inspirieren zu lassen.

„Wir wollen die nächste Generation informieren, inspirieren und motivieren für ihre berufliche Zukunft und Karriere“, stellte Michael Ludwig, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH, das innovative Fortbildungsformat vor. Dieses war ausgerichtet auf den persönlichen Erfahrungsaustausch mit erfolgreichen Praxisinhabern, die am Freitag über ihre persönlichen Herausforderungen mit der Gründungsphase und Praxisführung berichteten. In Kombination mit den neun verschiedenen Workshops am Samstag bot die Veranstaltung wertvolles Basiswissen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Praxiskonzeption, Mitarbeiterführung, Marketing und der Implantologie. Zudem verlor CAMLOG insgesamt unter den Teilnehmern acht Hospitationstage.

Dass es nicht das eine Patentrezept gibt, verdeutlichten die unterschiedlichen Erfolgsgeschichten der exzellenten Referenten. Trotzdem ließen sich unter der Moderation von Dr. Kathrin Becker M.Sc., Düsseldorf und Dr. Dr. Nils Weyer, Esslingen, einige Erfolgsfaktoren zusammenfassen: Der Start mit einem Praxiskonzept, das Wachstumspotenzial bietet, engagierte Mitarbeiter, Mentoren und eine gute Portion an Durchhaltevermögen mit der Fähigkeit Niederlagen wegzustecken. Kraft und Energie sollten von Beginn an in einer gesunden Work-Life-Balance eingeteilt werden, um das Berufsleben langfristig gesund zu meistern.

## Erfolgsfaktoren

Der Schlüssel zum Erfolg sind hoch engagierte Mitarbeiter. Das betonte Michael Ludwig in seinem Vortrag über die CAMLOG-Erfolgsgeschichte zum Auftakt der Veranstaltung. Er sieht in der professionellen Mitarbeiterführung eine wichtige Aufgabe, um kompetente Mitarbeiter zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Ebenfalls wichtig: Trends beobachten. Beispielsweise sollten die voranschreitende Digitalisierung in der Zahnheilkunde und die älter werdende Gesellschaft in einem Praxiskonzept berücksichtigt werden.

Soll ich eine Praxis gründen oder nicht? Der Coach Frank Caspers, Ginsheim-Gustavsburg, zeigte, wie sich der persönliche Erfolg mit Hilfe der eigenen Denkweise aktiv gestalten und zielgerichtet beeinflussen lässt. Dr. Andreas Kraus, Peiting, schätzt den Gestaltungsspielraum, mit dem er sich in seiner Praxis verwirklichen kann. Wichtig war, von Beginn an nach einem klaren Konzept zu arbeiten und die Praxis mit der Zeit organisch wachsen zu lassen. Wie kann die Vision für ein Praxiskonzept lauten? Dr. Angela Dergham, M.Sc., Stuttgart, stellte ihr Konzept vor: eine Zahnheilkunde in den Händen von Spezialisten in einer Praxis mit mehreren Kollegen.

Mit seiner Überweiserpraxis hat sich der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg Dr. Oliver Zernial, Kiel, auf die Implantologie spezialisiert. Um sich von anderen Überweiserpraxen in seinem regionalen Umfeld zu unterscheiden, hat er sich auf bestimmte OP-Techniken fokussiert. Um wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten, hat Dr. Stefan Ulrici, Leipzig straffe und standardisierte Arbeitsabläufe geschaffen. So kann er die

implantologische Versorgung für möglichst viele Patienten zugänglich machen, unter anderen mit den Vorteilen des iSy Implantatsystems. Potenziale entfalten sich besser in der Gemeinschaft mit Kollegen. So schätzt Dr. Ralf Masur, M.Sc., Bad Wörishofen, das Diskutieren komplexer implantologischer Fälle im Behandlungsteam, in dem der Zahntechniker eine gleichberechtigte Rolle einnimmt. Sein Tipp: Die Vision „Implantate für Jedermann“ lässt sich nur mit einem Implantatsystem zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis verwirklichen.

#### Teamführung, BWL und Implantologie

Die Themen der Workshops waren breit aufgestellt: Um Betriebswirtschaft ging es mit dem Steuerberater Oliver Drifthaus, Leinfelden-Echterdingen und dem Manager für strategische Praxiskonzepte Bernd M. Wagner, Wimsheim. Im Praxisablauf sollten von Beginn an Strukturen für eine zuverlässige Leistung geschaffen werden. Dr. Martina Obermeyer, München, thematisierte die Herausforderungen für selbständige Zahnärztinnen. Ihr Tipp: Vorsichtig finanzieren, um die Zeit einer möglichen Schwangerschaft und Elternzeit sicher meistern zu können. Ein gutes Team und Marketing sind wesentliche Faktoren für den Praxiserfolg. So erläuterte Business Coach Sandra Steverding, Wimsheim, die wichtigen Aspekte für eine professionelle Mitarbeiterführung und Andrea Stix, MSc, MBA, Wimsheim, arbeitete mit den jungen Zahnärzten die Eckpfeiler eines Markenbildungsprozesses heraus.

Um das Basiswissen ging es in den Workshops mit dem Schwerpunkt Implantologie. So betonte PD Dr. Michael Stimmelmeyer, Cham, dass das Operieren reine Routine sei und Übung den Meister mache. Diesem Motto entsprechend boten die Hands-on-Workshops erste praktische Erfahrungen in der Implantologie. Mit Dr. Stefan Beuer, M.Sc., Landshut, inserierten die jungen Zahnmediziner am Kunststoffkiefer ein Implantat und bei Dr. Tobias Schneider, Seefeld, ging es ans Skalpell, um zum Beispiel den Mukoperiost-Lappen mit Schlitzung zu üben. Dr. Jörg-Martin Ruppig, Peißenberg und Danny Dorn, Wimsheim, zeigten das Handling mit Gingivaformern und Abformpfosten.

Zum Feierabend ging es hoch hinaus ins Windows 25 im Japan Tower mit einem sensationellen Blick über die Mainmetropole. Hier stieg die Party in einer lässig entspannten Club-Atmosphäre.

#### Fazit

Jeder sollte seiner Persönlichkeit entsprechend das Praxiskonzept und den Tätigkeitsschwerpunkt wählen, um sich so weit wie möglich verwirklichen zu können. Dass die Veranstaltung ein voller Erfolg war, unterstrich Michael Ludwig bei der Verabschiedung der Teilnehmer mit dem Statement: „Die Veranstaltung wird wiederholt.“

Letzte Aktualisierung am Donnerstag, 09. Juni 2016