

talents.mag.

Alles für den Nachwuchs der Dental-Welt bis zur Gründung

Was verdienen Zahnärzt:innen?

Was möglich ist und wie
du mehr herausholst

Richtiges Mindset

Marie-Helen Lüttkhoff über
ihren Gründungserfolg

Zahni-Rätsel

Mitmachen und tolle
Preise gewinnen

Dr. Antonia Steuber

Praxis und Familie im Gleichgewicht

Vier Zahnärztinnen erzählen
von ihren Erfahrungen

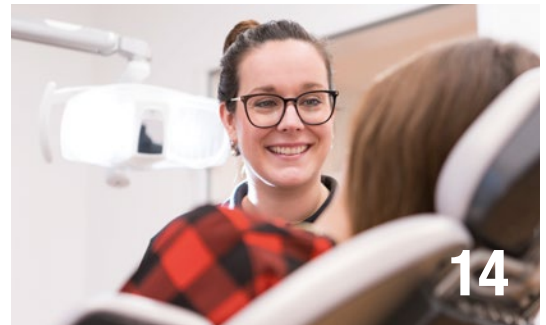
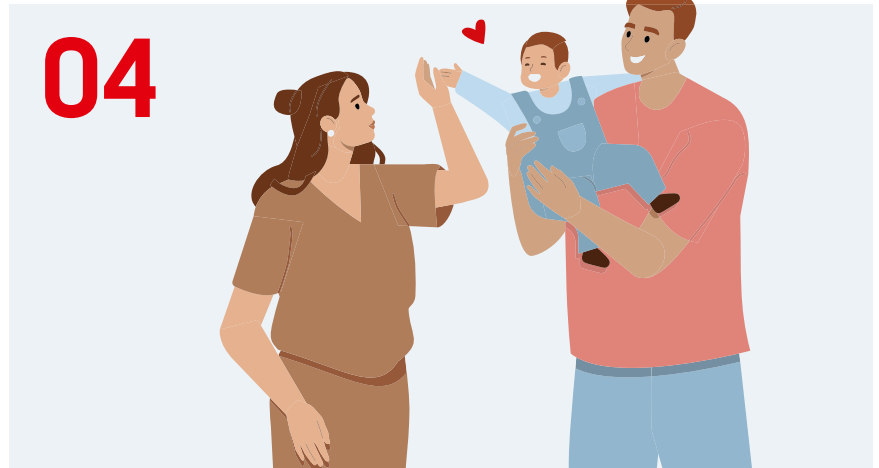
Inhalt

”

Für mich war die Schwangerschaft die ideale Zeit, um zu gründen.

04 Andreea Tiplic

.....



04 Praxis und Familie im Gleichgewicht
Selbstständigkeit und Familienleben – passt das zusammen? Und ob! Hier erfährst du, welche Voraussetzungen wichtig sind, um den Praxisalltag familien-tauglich zu gestalten.

10 Was verdienen Zahnärzt:innen?
Schon während des Studiums freuen sich viele auf ihr erstes Gehalt. Wie hoch dieses letztlich ausfallen wird, wissen aber die wenigsten.

14 Richtiges Mindset, gelungene Gründung
Dr. Marie-Helen Lüttkhoff hat eine kieferorthopädische Praxis in Münster neu gegründet. Ihre Erfahrungen schildert sie in der Start-up Story.

16 Extraktionen am Fuße des Kilimandscharo
Eine Patientin in Lebensgefahr, improvisierte Behandlungen und zahnmedizinische Schulungen für Nonnen: All das erlebte Laura Dröse bei ihrer Famulatur in Tansania.

18 Zahni-Rätsel
Miträtseln, Lösungswort einreichen und Gewinne abstauben.

20 Gründer Camp 2022
Alles, was du für die Praxisgründung wissen musst, erfährst du am 7. und 8. Oktober aus erster Hand.

Editorial

**Die dentale Welt wird weiblicher –
und damit vielfältiger. Auch bei uns
ist einiges in Bewegung.**

Für dent.talents. habe ich mich in den vergangenen Jahren tief in die Welt der Nachwuchszahnmediziner:innen eingearbeitet. Mir fiel dabei auf, dass Frauen als Referentinnen und in Medienbeiträgen häufig unterrepräsentiert waren – und das, obwohl ihre Wege in der Zahnmedizin unglaublich spannend sind. Umso mehr freut es mich, dass sich die dentale Welt wandelt, weg von einer reinen Männerdomäne hin zu einem Ort voller Vielfalt. Im Jahr 2019 gründeten erstmals mehr Frauen als Männer eine Praxis. Unabhängig vom Geschlecht wächst der Wunsch, Beruf und Familie im Gleichgewicht zu halten. Das Thema ist auch für mich, Michelle, Michael und den Rest des Teams eine Herzensangelegenheit.

Den Fokus in dieser Ausgabe legen wir daher auf Zahnärztinnen, die den Spagat zwischen Familien- und Praxisgründung nicht nur gewagt, sondern mit Bravour gemeistert haben. Lass dich von den vielfältigen Geschichten im Magazin inspirieren. Noch mehr aufregende Erfahrungsberichte gibt es im Gründer Camp am 7. und 8. Oktober in Mainz zu hören. Auf unserer Website kannst du dich ab sofort dafür anmelden!

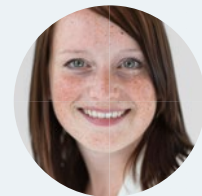
Ist dir schon aufgefallen, dass diese Ausgabe des talents.mag. anders aussieht als die vorangegangenen? Das liegt an unserem aufgefrischten Corporate Design, bei dem wir viele tolle Anregungen von Gründer:innen und Student:innen, aber auch von den Azubis bei Henry Schein umgesetzt haben. Das neue Design findest du ab sofort hier und auf unserem Instagram-Kanal sowie auf unserer Website, auf der du dich dank neuer Struktur jetzt noch besser zurechtfindest. Schau doch mal rein und gib uns gerne Feedback an:

dent.talents@henryschein.de

Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen! Wir sehen uns in Mainz – oder auf Instagram, wo du das Gründer Camp virtuell verfolgen kannst. Bleib gesund!

Liebe Grüße
Theresa

Das dent.talents.-Team stellt sich vor



Theresa Reuter

... ist der Kopf der Marke. Sie begleitet dent.talents. von Beginn an und entwickelte das Konzept für das Gründer Camp.



Michelle Wahl

... setzt das Megafon auf unseren sozialen Medien an und ist als Online-Marketing-Managerin aus dem Team nicht mehr wegzudenken.



Michael Hage

... jongliert mit Zahlen wie ein Artist im Zirkus mit Bällen. Er ist unser Experte rund um Finanzen, Praxisgründung und -abgabe.

Praxis und Familie im Gleichgewicht

Selbstständigkeit und Familienleben – passt das zusammen? Und ob! Es liegt in deiner Hand, die passenden Voraussetzungen dafür zu schaffen und den Praxisalltag familientauglich zu gestalten. Lass dich inspirieren von den Erfahrungsberichten erfolgreicher Gründerinnen sowie den Tipps auf den folgenden Seiten.



„Klare Absprachen sind besonders wichtig“

Dr. Marie-Helen Lütkhoff hatte bereits seit gut drei Jahren ihre eigene Praxis geführt, als sie im November 2020 ihre Tochter zur Welt brachte. „Meiner Erfahrung nach ist es bei der Familiengründung besonders wichtig, klare Absprachen mit dem Partner hinsichtlich der Schwangerschaft und der ersten Zeit nach der Geburt zu treffen“, so die Kieferorthopädin. Ihr Ziel war es, bis zum letzten Tag zu arbeiten und kurz nach der Entbindung wieder durchzustarten. „Daher war klar, dass ich nicht die hauptbetreuende Person sein kann. Mein Mann hat diese Rolle übernommen.“ Dr. Lütkhoff achtet darauf, möglichst viel Zeit mit der Familie zu verbringen. In der ersten Zeit nach der





Geburt hat sie dazu die Terminauslastung in der Praxis entsprechend angepasst. „Ich habe die Termine kurz nach der Geburt im Dezember reduziert und Neuaufnahmen auf das neue Jahr geschoben.“ Mittlerweile ist ihre Tochter ein Jahr alt und geht in die Kita. Für selbstständige Kolleginnen mit Kinderwunsch hat sie einen Rat:

”

Man darf nie das Gefühl haben, eine schlechte Mama zu sein, weil man kurz nach der Geburt wieder arbeiten geht.

.....

Von der Politik wünscht sie sich mehr Engagement dafür, selbstständige Frauen beim Thema Familiengründung zu fördern und sie nicht in vielen Bereichen auszubremsten. Dies gelte zum Beispiel in Bezug auf das Thema zahnärztlicher Notdienst. So haben selbstständige Zahnärztinnen bisher nicht überall die Möglichkeit, sich wegen Schwangerschaft vom zahnärztlichen Notdienst befreien zu lassen.



„Die Schwangerschaft war die ideale Zeit, um zu gründen“

Andreea Tiplic ging ihre Praxisgründung als angestellte Zahnärztin an – und zwar während des Beschäftigungsverbots in der Schwangerschaft und der anschließenden Elternzeit. „Für mich war die Schwangerschaft die ideale Zeit, um zu gründen. Ich hatte so viel freie Zeit und Energie, das war toll.“ Der Zahnärztin war schnell klar, dass sie eine Praxis auf

dem Land übernehmen wollte. Dieses Ziel besprach sie mit ihrem Mann. „Er hat mich von Beginn an voll unterstützt“, so Tiplic. Die Suche nach dem passenden Objekt gestaltete sich zunächst schwierig: „Und dann war unser Sohn da, und ich hatte keine Praxis.“ Während der einjährigen Elternzeit suchte die Zahnärztin weiter, nach rund sechs Monaten wurde sie fündig. Sie gestaltete die Räumlichkeiten neu und eröffnete die Praxis pünktlich zum Ende der Elternzeit.

Mit der Praxiseröffnung habe sich ihr Mann entschieden, seinen Beruf aufzugeben und als Papa zu Hause zu bleiben. Darüber hinaus arbeitet er auf 450€-Basis in der Praxis und kümmert sich um IT-Anliegen. „Wir leben sozusagen das umgekehrte klassische Rollenbild“, so Tiplic. Als selbstständige Zahnärztin hat sie sich zudem Freiräume für das Familienleben geschaffen. Zweimal die Woche schließt sie die Praxis bereits mittags und holt den Sohn vom Kindergarten ab. Deshalb lautet ihr Fazit:

”

Es ist durchaus möglich, den Praxisalltag familien-tauglich zu gestalten.

.....



„Das Zeitmanagement in der Praxis ist das Wichtigste“

Dr. Antonia Steuber hat sich für eine Praxisneugründung entschieden, als ihr Sohn zwei Jahre alt war. Um mit Kind den Start in die Selbstständigkeit zu wagen, sollten Zahnärzt:innen aus ihrer Sicht die richtigen Voraussetzungen schaffen.

”

Das Ganze ist nur machbar, wenn einen jemand unterstützt und zum Beispiel im Notfall die Kinderbetreuung übernimmt.

.....

Die Gründungsphase von Dr. Steuber war aufwendig. „Die Immobilie wurde vorher nicht als Zahnarztpraxis genutzt und war veraltet. Wir mussten daher kernsanieren.“ Auf der Baustelle hatte sie oft ihren Sohn dabei, denn zur Gründungszeit – Anfang 2021 – hatte die Kita wegen Corona vorübergehend geschlossen.

Bei Geschäftsterminen übernahmen Familienmitglieder die Betreuung, manchmal konnte auch ihr Mann einspringen. „Mein Mann ist auch selbstständig und arbeitet Vollzeit.“

Die Abholung des Sohnes von der Kita ist seit Praxiseröffnung eine gemeinsame Familienaufgabe. Je nach Tag übernimmt dies entweder Dr. Steuber selbst, ihr Mann oder die Großmütter. Um in der Praxis pünktlich fertig zu werden, sei „Zeitmanagement das Allerwichtigste“. Dafür benötige es eingespielte Praxisprozesse, die Dr. Steuber nach etwa ein bis zwei Monaten erreicht habe. Zusätzlich plant sie einen Puffer ein. „Es klappt nicht immer alles minutengenau. Ich habe daher mit der Kita eine Zeitspanne vereinbart, in der ich meinen Sohn abhole.“

Außerdem ist es aus ihrer Sicht sinnvoll, bei der Kinderbetreuung immer „einen Joker in der Hinterhand zu haben“ – für den Fall, dass eine Person ausfällt, könne eine andere einspringen. Und bei all den Aufgaben im Berufsleben dürfe man eines nicht vernachlässigen: die Beziehung zum Partner. Um die zu pflegen, können Auszeiten zu zweit helfen.



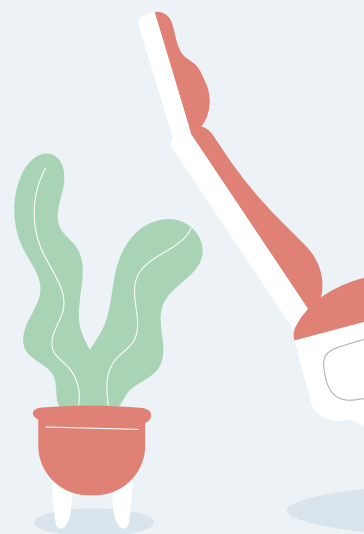
„Mach es einfach“

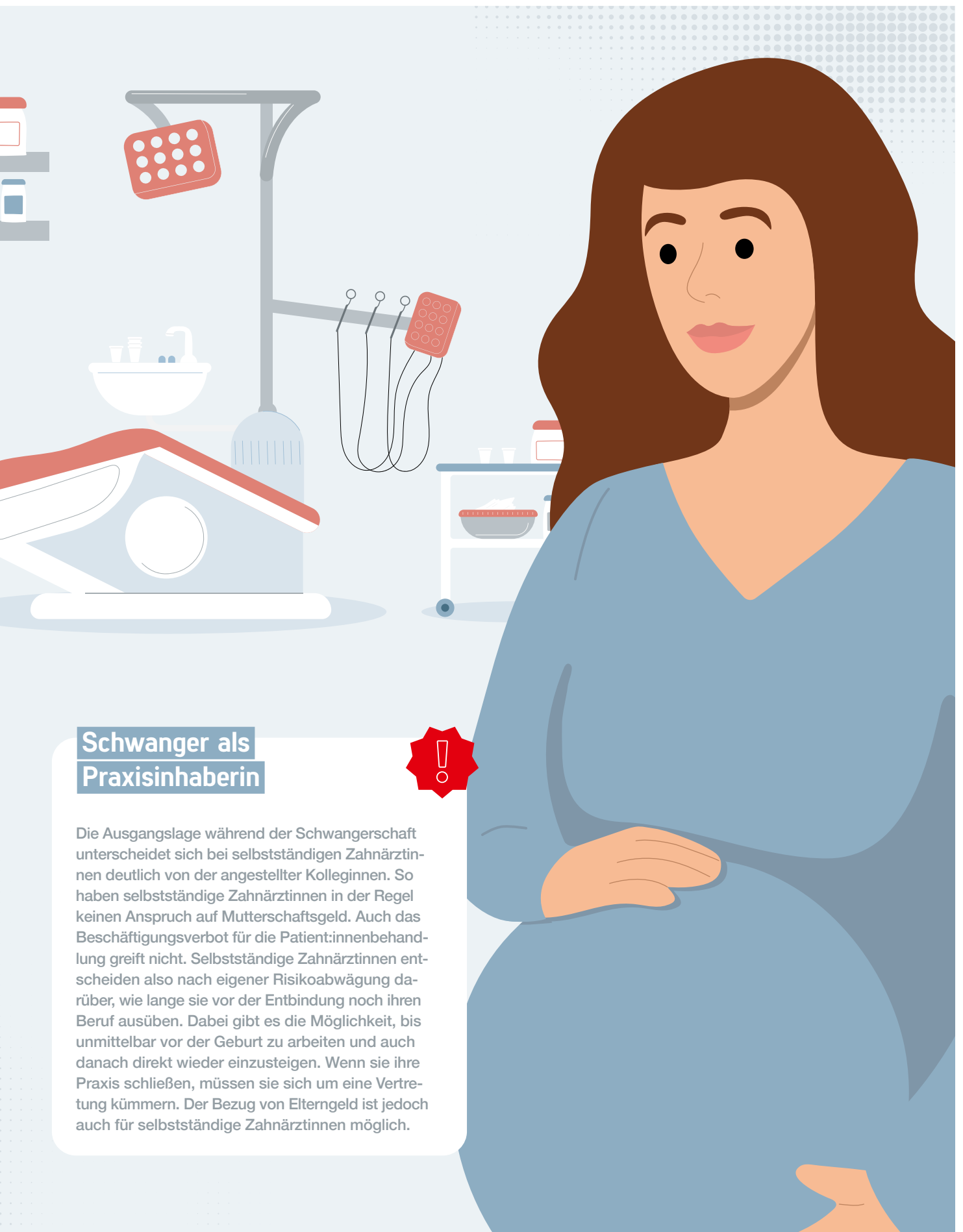
Maria Mirsei arbeitet als angestellte Zahnärztin – und hat während dieser Tätigkeit auch ihren Sohn bekommen. Gewisse Annehmlichkeiten schätzt sie als Angestellte durchaus, gerade als Mutter. „Du bekommst Mutterschaftsgeld. Wenn du krank bist, wirst du weiterhin bezahlt. Und du musst nicht die Verantwortung für die ganze Praxis tragen.“

Dennoch: Frau Mirsei hat in mehreren Praxen gearbeitet, und insgesamt überwiegen für sie die Nachteile. Als Angestellte müsse man sich unterordnen. Das sei besonders bitter, wenn die Chef:innen keine guten Vorbilder seien – und etwa „nur auf Masse setzen“, statt eine gute Behandlungsqualität anzubieten. Frustriert sei sie auch von leeren Versprechungen. „Mir wurde zum Beispiel zugesagt, bei chirurgischen Eingriffen assistieren zu dürfen, die für mich neu waren. Doch daraus wurde leider nichts.“

Diese Situation bestärkte in ihr den Wunsch nach Selbstständigkeit. Seit einiger Zeit beschäftigt sie sich mit den Möglichkeiten. Ihr Sohn geht inzwischen in die zweite Klasse, und Frau Mirsei hat mehr Zeit, sich auf die Karriere zu konzentrieren. So ist sie derzeit im Gespräch mit Inhaber:innen einer Berufsausübungsgemeinschaft, um als weitere Gesellschafterin einzusteigen.

Rückblickend ist für sie die Familiengründung während der Angestelltenzeit ein Weg, den sie nicht unbedingt für nachahmenswert hält. „Wer im Angestelltenverhältnis nicht glücklich ist und sein eigener Chef sein will, dem kann ich nur raten: Mach es einfach, eröffne deine Praxis frühzeitig und starte dann mit der Familiengründung.“ ○





Schwanger als Praxisinhaberin

Die Ausgangslage während der Schwangerschaft unterscheidet sich bei selbstständigen Zahnärztinnen deutlich von der angestellter Kolleginnen. So haben selbstständige Zahnärztinnen in der Regel keinen Anspruch auf Mutterschaftsgeld. Auch das Beschäftigungsverbot für die Patient:innenbehandlung greift nicht. Selbstständige Zahnärztinnen entscheiden also nach eigener Risikoabwägung darüber, wie lange sie vor der Entbindung noch ihren Beruf ausüben. Dabei gibt es die Möglichkeit, bis unmittelbar vor der Geburt zu arbeiten und auch danach direkt wieder einzusteigen. Wenn sie ihre Praxis schließen, müssen sie sich um eine Vertretung kümmern. Der Bezug von Elterngeld ist jedoch auch für selbstständige Zahnärztinnen möglich.

Starkes Team, gute Balance

Geht es um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, werden Gründer:innen häufig Kooperationen empfohlen. Was hat es damit auf sich – und ist der Zusammenschluss mit anderen Zahnärzt:innen auch etwas für dich?



Einzelpraxen sind nach wie vor das Mittel der Wahl, wenn Zahnärzt:innen sich selbstständig machen. Gut sieben von zehn Personen gründen eine Einzelpraxis, wobei sich die Mehrheit für eine Übernahme entscheidet.* Dass die Einzelpraxis so beliebt ist, hat seine Gründe. Viele Nachwuchsmediziner:innen schätzen die Unabhängigkeit – sie wollen ihre eigene Chefin/ihr eigener Chef sein und ihr Praxiskonzept frei verwirklichen. Auch lässt sich die Tätigkeit in der eigenen Praxis mit dem Familienleben vereinen, wie die Erfahrungsberichte auf den vorherigen Seiten zeigen. Hilfreich

dafür sind beispielsweise reduzierte Praxisöffnungszeiten oder auch die Anstellung weiterer Zahnärzt:innen.

Im Team gründen

Doch neben der Einzelpraxis gibt es mit Kooperationen eine weitere Möglichkeit, sich als Zahnärztin oder Zahnarzt selbstständig zu machen. Statt alles allein zu managen, schließt du dich dabei mit anderen Teilhaber:innen zusammen. Gemeinsam könnt ihr zum Beispiel eine Berufsausübungsgemeinschaft gründen. Diese Variante

ist weit weniger verbreitet: Nur knapp ein Drittel (28 Prozent) der Gründer:innen entscheidet sich für Kooperationen.*

Doch auch diese Niederlassungsformen haben gewisse Vorzüge, gerade was das Thema Work-Life-Balance betrifft. Bevor du mit der Gründung startest, empfiehlt es sich daher, einen genaueren Blick auf Kooperationen zu werfen. So findest du heraus, ob diese Alternative für dich infrage kommen könnte.

Für wen eignen sich Kooperationen?

Könntest du dir vorstellen, gemeinsam mit anderen Zahnärzt:innen eine Praxis zu führen? Falls du beim Lesen dieser Frage innerlich schon zusammgezuckt bist und sie für dich intuitiv mit „Nein“ beantwortet hast, hörst du am besten an dieser Stelle zu lesen auf und beschäftigst dich direkt mit der Einzelpraxis. Falls du die Praxisführung im Team hingegen interessant findest: Bitte weiterlesen!

Worauf kommt es an, damit eine Kooperation gelingt?

Es gibt sehr viele Beispiele erfolgreicher Kooperationen unter Zahnärzt:innen. Wer sich für den Schritt entscheiden möchte, sollte sich aber unbedingt mit den Risiken dieser Niederlassungsformen beschäftigen. Es gilt, zahlreiche

Fakten*

72%

der Gründer:innen entscheiden sich für eine Einzelpraxis

90%

der Einzelpraxisgründer:innen entscheiden sich für eine Übernahme

28%

der Gründer:innen gehen eine Kooperation ein



Entscheidungen zusammen zu treffen, zum Beispiel in puncto Behandlungsmethoden, Software, Honorarverteilung oder Mitarbeiter:innenauswahl und -führung. Gehen die Vorstellungen der Zahnärzt:innen zu weit auseinander, drohen anhaltende Konflikte bis hin zur Praxis-schließung. Achte daher unbedingt darauf, dass ihr menschlich gut zueinander passt. Und um unnötigen Konflikten vorzubeugen, hilft es, Grundregeln, am besten schriftlich, festzulegen. Dazu zählen zum Beispiel Vereinbarungen hinsichtlich Praxiskonzept und -führung sowie ein gemeinsames Werteverständnis für den guten Umgang.

Wie fördern Kooperationen die Work-Life-Balance?

Bei Kooperationen lässt sich die Arbeitslast im Vergleich zur Einzelpraxis senken. Das Prinzip: Administrative Aufgaben werden auf mehrere Schultern verteilt – zum Beispiel, indem sich eine Person stärker auf die Teamführung

konzentriert und die andere sich um Abrechnungsthemen kümmert. Zugleich können deine Kolleg:innen und du Kosten sparen, weil ihr gemeinsam Räume und Technik nutzt und mit einem Team arbeitet. Ein großer Vorteil ist auch die einfache Vertretung in der Praxis. Andere Zahnärzt:innen können einfach für dich einspringen – das ist bei Krankheit oder Urlaub sowie insbesondere während der Schwangerschaft hilfreich.

Darüber hinaus kann der fachliche Austausch mehr Sicherheit bei der Einordnung medizinischer Sachverhalte geben. Durch den Zusammenschluss mit anderen Zahnärzt:innen hängt auch nicht mehr alles nur von deiner Leistung ab. Vielmehr ist es möglich, durch unterschiedliche Spezialisierungen im Team ein breiteres Behandlungsspektrum in einer Praxis anzubieten. ●

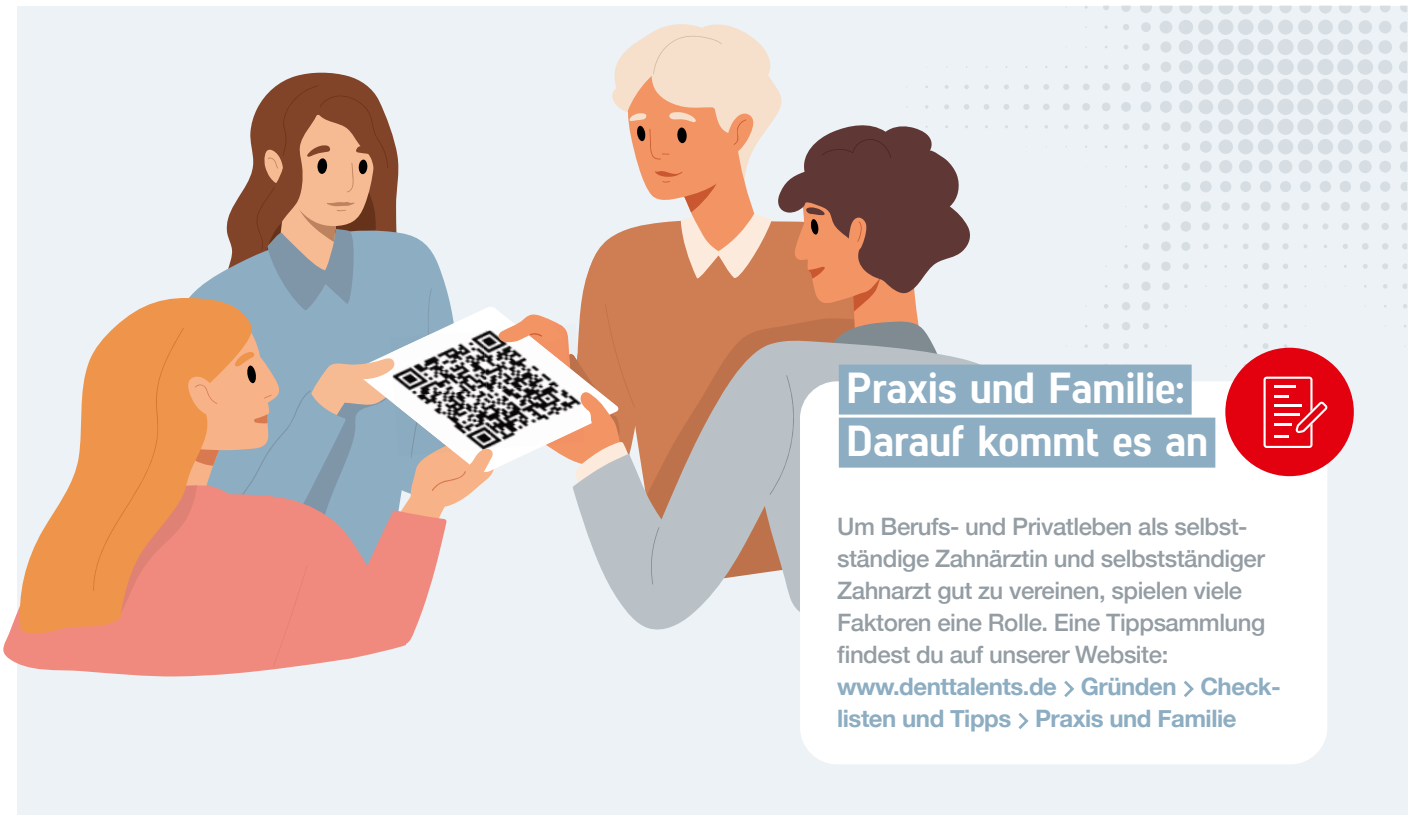
Erhalte Unterstützung von Expert:innen



Die Expert:innen von Henry Schein Dental stehen dir bei allen Phasen der Gründung zur Seite – vom ersten Konzept über rechtliche und finanzielle Fragen bis hin zu Standortwahl und Praxiseinrichtung.

Ansprechpartner:innen in deiner Nähe findest du auf: www.dentalents.de > Gründen > Team & Beratung

*Quelle: Ergebnisse der jährlichen Analyse der deutschen Apotheker- und Ärztekbank (apoBank) in Kooperation mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) 2019



Praxis und Familie: Darauf kommt es an



Um Berufs- und Privatleben als selbstständige Zahnärztin und selbstständiger Zahnarzt gut zu vereinen, spielen viele Faktoren eine Rolle. Eine Tippsammlung findest du auf unserer Website: www.dentalents.de > Gründen > Checklisten und Tipps > Praxis und Familie



Was verdienen Zahnärzt:innen?

Schon während des Studiums freuen sich viele auf ihr erstes Gehalt. Wie hoch dieses letztlich ausfallen wird, wissen aber die wenigsten. Hier erfährst du, was dich in finanzieller Hinsicht erwartet.

.....

Um zu ermitteln, welches Gehalt dir zusteht, solltest du eine Reihe von Dingen beachten. Dazu gehören in erster Linie dein Alter, deine Arbeitserfahrung und deine Spezialisierung. Wir helfen dir dabei, auf Basis dieser Faktoren herauszufinden, wie hoch dein Verdienst ausfallen kann, und geben dir einen Überblick über alle Zahlen, Daten und Fakten.

Für Zahnärzt:innen gibt es keinen festen Tarifvertrag. Die gezahlten Löhne können also teils sehr unterschiedlich ausfallen – und sind abhängig vom Verhandlungsgeschick der Arbeitnehmer:innen. Das ist am durchschnittlichen Gehalt von Assistenzzahnärzt:innen leicht zu erkennen. Es liegt zwischen 2.500€ und 3.500€* im Monat. Das erscheint zwar zunächst nicht astronomisch. Dafür sind laut gehaltsreporter.de halbjährliche Gehaltserhöhungen um 250€ Standard.

Mit der Erfahrung wächst der Verdienst

Nach Angaben der apoBank sind verschiedene Faktoren für das Gehalt von Zahnärzt:innen wichtig. Einer davon ist der Ausbildungsgrad. So verdienen Vorbereitungsassistent:innen durchschnittlich 39.100€ im Jahr. Mit der

Qualifikation steigt das Gehalt. Fachzahnärzt:innen, also zum Beispiel Kieferorthopäd:innen oder Oralchirurg:innen, verdienen im Schnitt 91.700€ jährlich. Eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt im öffentlichen Dienst kann mit einem monatlichen Entgelt von 4.077€ (Entgeltgruppe 13, Stufe 3) bis 5.367€ (Entgeltgruppe 14, Stufe 5) rechnen.

Umsatzbeteiligung

Bereits ab dem zweiten Jahr der Assistenzzeit kann es laut dem Deutschen Zahnmedizinerbund sinnvoll sein, mit Arbeitgeber:innen über eine Umsatzbeteiligung zu verhandeln. Dabei wirst du prozentual am Honorarumsatz der Praxis beteiligt. Der Vorteil: Fällt dieser hoch aus, kannst du dein Gehalt erheblich verbessern. Dies wirkt sich auch auf die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall aus.



Die Lage entscheidet

Überraschend ist, welch großen Einfluss der Faktor Lage auf das Gehalt hat. Während angestellte Zahnärzt:innen in einer Großstadt im Schnitt 68.000€ pro Jahr verdienen, liegen die Gehälter nach Angaben der apoBank außerorts deutlich höher. Dort wird die Arbeit als angestellte Zahnärztin oder angestellter Zahnarzt im Durchschnitt mit einem Jahresgehalt von 82.000€ entlohnt.

Weniger überraschend, aber auch wenig erfreulich, ist, dass es auch in der Zahnmedizin noch immer Gehaltsunterschiede zwischen Männern und Frauen gibt. Eine Vorbereitungsassistentin verdiente 2020 im Schnitt 35.363€ – 9.570€ weniger als ihre männlichen Kollegen.

Erfolgsmodell eigene Praxis

Am oberen Ende der Gehaltsliste stehen traditionell selbstständige Zahnärzt:innen. Das Modell ist

beliebt: Eine Umfrage des Freien Verbands der Deutschen Zahnärzte (FVDZ) vom September 2019 ergab, dass 58 Prozent aller angestellten Zahnärzt:innen eine Selbstständigkeit anstreben. Neben dem höheren Verdienst stehen dabei Faktoren wie größere Entscheidungsfreiheit und bessere Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung im Vordergrund.

179.800€: So hoch war laut der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) der durchschnittliche Einnahmen-Überschuss, den selbstständige Zahnärzt:innen 2019 für sich verbuchen konnten. Auch hier gibt es starke Schwankungen. Der Medianwert lag bei rund 154.000€ pro Jahr. Das entspricht in der Regel einem verfügbaren Jahreseinkommen von 93.600€. ◦

Achtung bei Investitionen

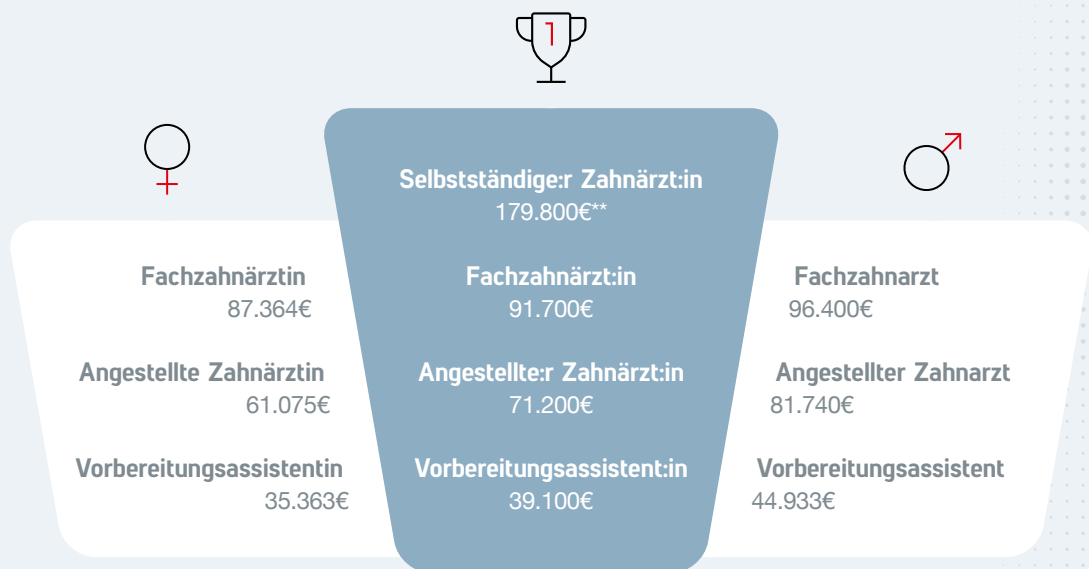


Am Anfang jeder Praxisgründung oder -übernahme stehen hohe Investitionen. Dies kann bei unzureichenden Voraussetzungen und falscher Beratung schnell zu einem Problem werden. Um dies zu vermeiden, solltest du bei einer Gründung Expert:innen hinzuziehen.

Entsprechende Ansprechpartner:innen von Henry Schein findest du unter:

www.dentalents.de > Gründen > Team & Beratung

Durchschnittliches Gehalt nach Qualifikation und Geschlecht



Quellen: apoBank, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

* Hinweis: Alle in diesem Artikel genannten Beträge sind Bruttogehälter. ** Entspricht dem Einnahmen-Überschuss.



Dein Weg zum Traumgehalt



Nützliche Bewerbungstipps findest du auf unserer Webseite: www.dentalents.de > [Karrierestart > Bewerbungstipps](#)

Gehaltsverhandlungen werden ein wichtiger Teil deines Arbeitslebens sein. Wie schaffst du es, dabei bestmöglich abzuschneiden? Und wie machst du dich erfolgreich selbstständig?

indem du die Qualität und Effizienz deiner Behandlungen sichtbar erhöht hast? Die Antworten auf diese Fragen sind gute Argumente für deine Gehaltsverhandlung.

.....

Als Arbeitnehmer:in spielt dein Verhandlungsgeschick eine zentrale Rolle, um ein möglichst hohes Gehalt auszuhandeln. Und wenn du später eine Praxis eröffnest, entscheiden Faktoren wie gute Behandlungsqualität und unternehmerische Disziplin über deinen finanziellen Erfolg. Egal in welcher beruflichen Position du dich befindest: Mit den folgenden Tipps gelangst du leichter zu deinem Traumverdienst.

Was trägst du bei?

Stell dir bei Gehaltsverhandlungen immer die Frage, wie wertvoll du für die Praxis bist, in der du arbeitest oder arbeiten willst. Sind Zahnärzt:innen mit deiner Qualifikation häufig anzutreffen oder eher Mangelware? Was macht dich für die Praxis unersetzlich? Und, sofern du nicht neu einsteigst: Konntest du seit deiner Einstellung deinen Wert für die Praxis steigern, etwa

Selbstbewusst auftreten

Dein Wunschgehalt solltest du festlegen, bevor das Gespräch beginnt. So bist du auf entsprechende Fragen vorbereitet und kannst ohne zu zögern eine fundierte Antwort liefern. Dabei solltest du darauf achten, dass du gut begründen kannst, warum die genannte Summe angemessen ist. Natürlich ist es sinnvoll, diese etwas höher anzusetzen – von überzogenen Vorstellungen solltest

du aber absehen. Wichtig ist zudem, dass du dich selbstbewusst präsentierst. Begegnest du deiner Arbeitgeberin oder deinem Arbeitgeber auf Augenhöhe, erhöht das deine Chancen, Forderungen umzusetzen. Doch Vorsicht: Arroganz wird selten geschätzt.

Gehaltserhöhung auf Umwegen

Für deinen Chef kann es sehr kostspielig sein, dein Bruttogehalt zu erhöhen. Das liegt daran, dass dadurch auch der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung steigt. Die gute Nachricht: Es gibt Alternativen. Du kannst zum Beispiel über zusätzliche Urlaubstage verhandeln, über Fortbildungen, eine betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen oder Direktversicherungen. Große Praxen stellen manchmal sogar einen Firmenwagen bereit. Du kannst aber auch deine Work-Life-Balance verbessern, indem du anbietest, bei gleichem Gehalt deine Arbeitszeit zu verkürzen, sollte dein:e Arbeitgeber:in deinem Gehaltswunsch nicht entsprechen wollen.

Erfolgreich mit der eigenen Praxis

Träumst du, wie viele andere Student:innen, Assistenz- oder angestellte Zahnärzt:innen, davon, eines Tages deine eigene Praxis zu eröffnen? Dann hast du dich bestimmt schon gefragt, was nötig ist, damit diese auch erfolgreich wird. **Michael Hage hat drei nützliche Tipps**, mit denen du optimal in den Alltag als Praxiseigentümer:in startest.



Michael Hage

Diplom-Betriebswirt und Leiter
Henry Schein Financial Services



1

„Tu Gutes und sprich darüber!“

Was zunächst banal klingen mag, ist so etwas wie die Grundregel des selbstständigen Unternehmertums. Wenn du gute Arbeit leistest, spricht sich das meist schnell herum – wobei es nicht schadet, dabei selbst ein wenig nachzuhelfen, etwa indem du Patient:innen bittest, deine Praxis weiterzuempfehlen. Auf diese Weise kannst du zügig einen Patient:innenstamm aufbauen. Damit die Qualität deiner Arbeit nicht abnimmt, wenn du mehr Patient:innen behandelst, sollte dein Praxisteam gut aufeinander abgestimmt sein und effizient arbeiten.

.....

2

„Denke und handle unternehmerisch!“

Wenn du eine eigene Praxis eröffnest, musst du dir darüber im Klaren sein, welche Verantwortung du trägst. Wichtig ist zum Beispiel, dass du jederzeit weißt, wie es um deine Finanzen bestellt ist. Dazu gehört, in regelmäßigen Abständen die „Zahlen“, also zum Beispiel Einnahmen, Ausgaben, Patient:innenzu- und -abgänge, zu analysieren. Nur so siehst du, ob du auf dem richtigen Weg bist oder ob es an bestimmten Stellen Verbesserungspotenzial gibt.

.....

3

„Verbessere deine Zielgruppe!“

Als selbstständige Zahnärztin oder selbstständiger Zahnarzt stehst du in einem Spannungsfeld. Einerseits musst du unternehmerische Interessen verfolgen, andererseits hast du auch die Rolle des „Heilenden“ inne. Beiden Rollen wirst du zum Beispiel gerecht, wenn du mehr privatversicherte Patient:innen behandelst. Bei dieser Zielgruppe fällt die Pflicht der gesetzlichen Krankenkassen zur „Minimalversorgung“ weg – Patient:innen sind also eher geneigt, der Behandlung zuzustimmen, die für sie am besten ist, ohne dabei über Geld nachdenken zu müssen. Zudem kannst du viele zusätzliche Leistungen abrechnen und erhältst grundsätzlich höhere Beträge für die durchgeführten Behandlungen. ●



Richtiges Mindset, gelungene Gründung

Dr. Marie-Helen Lütkhoff hat eine kieferorthopädische Praxis in Münster neu gegründet. Ihre Erfahrungen zeigen, wie bedeutsam die eigene Einstellung und ein starkes Umfeld für den Gründungserfolg sind.

.....

Wenn Dr. Marie-Helen Lütkhoff auf ihren Start in die Selbstständigkeit zurückblickt, beschreibt sie eine Zeit enormer Anforderungen. „Man ist nie zu hundert Prozent auf die Gründung vorbereitet. Es gibt so vieles, was man erst mal nicht weiß, gerade was wirtschaftliche oder steuerliche Fragen angeht.“ Am Anfang habe sie ein Gründungstagebuch geführt und sich ob der vielen Schwierigkeiten oft geärgert. „Dann habe ich gemerkt, dass es darum geht, nicht nach Problemen, sondern nach Lösungen zu suchen – und dass die Führung einer KFO-Praxis eine Aufgabe ist, in die man hineinwachsen muss.“

Ihre kieferorthopädische Praxis hat sie im September 2017 in Münster eröffnet. Besonderen Wert hat sie auf das Thema Work-Life-Balance gelegt. „Ich wollte die Praxis an keinem



Ort gründen, der zwar als wirtschaftlich attraktiv gilt, der mich aber zu stundenlangem Pendeln zwingt.“ In ihrer westfälischen Heimat konnte sie letztlich beides vereinen: die Nähe zu Freunden und Familie und eine hohe Standortqualität.

„Wichtig ist, sich sein ‚A-Team‘ zusammenzustellen“

In der Gründungsphase merkte Dr. Lütkhoff auch, wie wertvoll Unterstützung aus dem eigenen Umfeld ist. Die Kunst liege dabei darin, sich bewusst für bestimmte Ratgeber zu entscheiden. „Am Anfang habe ich noch mit vielen verschiedenen Personen über meine Pläne gesprochen, das war einfach zu viel. Doch ich erkannte, dass es wichtig ist, sich sein eigenes ‚A-Team‘ zusammenzustellen.“ So waren ihr Partner und ihre Familie für sie da, zum Beispiel um kreative Ideen für die Praxisgestaltung zu sammeln oder um ihr in aufwühlenden Situationen zur Seite zu stehen.

Ihre Praxis hat die Kieferorthopädin nicht nur neu gegründet, sondern auch von Grund auf selbst gestaltet – denn sie entschied sich für ein Neubauprojekt, von dem zunächst nur ein Exposé existierte. „Ich hatte das Glück, bei den Räumlichkeiten viel frei konzipieren zu können“, sagt Dr. Lütkhoff. Dafür arbeitete sie auch mit professionellen Praxisplaner:innen zusammen. „Darüber bin ich sehr froh, gerade im Hinblick auf das Thema Raumplanung. Hier gibt es jede Menge Vorschriften zu beachten.“



Kieferorthopädin vereint Praxis und Familie

Dr. Lüttkhoff bringt ihre berufliche Tätigkeit auch mit ihrem Familienleben unter einen Hut. Ihren Erfahrungsbericht liest du im Schwerpunkt dieser Ausgabe auf [Seite 4](#).

nur Gefallen an der Tätigkeit – sondern lernte auch ihr zweites Vorbild kennen. „Der Arzt, der die Praxis führte, ging sehr empathisch mit den Patient:innen um, und die Behandlungsqualität war spitze. Auch die Arbeit im Team hat super funktioniert.“

Praxis zum Wohlfühlen

All diese Erfahrungen hat die Kieferorthopädin in ihr eigenes Praxiskonzept einfließen lassen. „Ziel jedes Arbeitstags ist, dass sich meine Patient:innen hier wohl fühlen“, fasst sie ihre Ambitionen zusammen. Dafür setzt sie auf eine moderne kieferorthopädische Behandlung für alle Altersklassen und eine wertschätzende Kommunikation mit den Patient:innen. Zugleich spielt die Praxisgestaltung eine zentrale Rolle. „Ich habe die Praxis bewusst wohnlich eingerichtet, damit sich der Aufenthalt für alle möglichst angenehm anfühlt.“

Eine gute Chefin sein geht nicht auf Knopfdruck

Was das Thema Personalverantwortung angeht, berücksichtigt die Kieferorthopädin ebenfalls ihre bisherigen Erfahrungen. Jene Dinge, die sie in ihrer Zeit als angestellte Kieferorthopädin gestört haben, will sie nun besser machen. Sie achtet daher auf einen respektvollen Umgang und ausreichend Fortbildungen für Mitarbeiter:innen. Dennoch sieht sie durch den Positionswechsel nun einiges mit anderen Augen. „Manches, was man früher als Angestellte doof fand, muss man als Unternehmerin jetzt so umsetzen, einfach weil es nur so funktioniert.“ Dazu zähle zum Beispiel, klare Regeln ohne Ausnahmen festzulegen.

Vertrauen gewinnen, Zufriedenheit erhalten

Eine neue Herausforderung ist auch das Thema Praxismarketing. Um Patient:innen zu gewinnen, sind kieferorthopädische Praxen auf Überweisungen von Zahnärzt:innen angewiesen. Dr. Lüttkhoff hat sich daher bei diversen Praxen vorgestellt. „Ich bin niemand, der sich gerne verkauft, ich mag diese Schlei- merei nicht.“ Ihr Ansatz bestünde vielmehr darin, das Vertrauen von Zahnärzt:innen durch gute Behandlungsergebnisse zu gewinnen und so Stück für Stück mehr Patient:innen über- wiesen zu bekommen.

Diese Vorgehensweise hat sich für Dr. Lüttkhoff bisher be- währt. Mit Blick auf die nächsten fünf Jahre verfolgt sie das Ziel, die Zahl der Patient:innen weiter zu steigern. Doch von dieser notwendigen unternehmerischen Betrachtung abge- sehen, ist für sie das Thema Wohlbefinden am wichtigsten. „Ich wünsche mir, dass ich weiterhin glücklich über meine Entscheidung für die eigene Praxis bin und dass mein Team und meine Patient:innen zufrieden sind.“ ●

Vorbilder als Inspirationsquelle

Dass Dr. Lüttkhoff den Schritt in die Selbstständigkeit über- haupt gewagt hat, dafür sorgte die Begegnung mit zwei Kieferorthopäden. Sie dienten ihr als Vorbild – in einem Fall in positiver, im anderen in negativer Hinsicht. So war sie als Jugendliche bei einem Kieferorthopäden in Behandlung, bei dem sie sich gar nicht wohl fühlte. Diese schlechten Erfah- rungen gaben für sie den Anstoß, den gleichen Berufsweg einschlagen zu wollen. „Fachlich konnte ich die Behandlung damals nicht so gut bewerten. Aber ich habe mich einfach unwohl gefühlt. Für mich war von da an klar: Ich will eine eigene Praxis gründen und alles besser machen als dieser Arzt“, erinnert sie sich.

Später, im Zahnmedizinstudium, hospitierte sie in einer kieferorthopädischen Praxis. „Ich wollte herausfinden, ob mir das Fachgebiet tatsächlich liegt.“ Dabei fand sie nicht

Extraktionen am Fuße des Kilimandscharo



Eine Patientin in Lebensgefahr, improvisierte Behandlungen und zahnmedizinische Schulungen für Nonnen: All das erlebte Laura Dröse bei ihrer Famulatur in Tansania.

.....

Wir begannen unsere Reise am Flughafen Frankfurt. Das Ziel: Arusha, eine Stadt in Tansania, etwa 90 Kilometer südwestlich des Kilimandscharo. Oder genauer, das in der Nähe der Stadt gelegene Hauptquartier des Flying Medical Service (FMS). Die Organisation transportiert Patient:innen und versorgt und betreibt in Arusha neben einer kleinen Praxis auch eine Schule für Menschen mit Behinderung. Ein Fahrer brachte uns dorthin, und der Leiter der Mission, ein amerikanischer Priester und Pilot, nahm uns freundlich in Empfang. Wir waren alle sehr aufgeregt, doch die warmherzige Begrüßung beruhigte uns.

Wir nutzten den ersten Tag, um uns mit der neuen Umgebung vertraut zu machen. Die Leute dort waren interes-

siert und freundlich, und viele Kinder kamen angelaufen, um uns neugierig anzusehen. Die Straßen waren staubig und trocken. Die Frauen trugen bunte Tücher und waren schwer bepackt mit Lebensmitteln. Viele Männer und Kinder hatten Esel dabei, holten Wasser oder fuhren mit Mopeds umher.

Zunächst sortierten wir alle Instrumente und verschafften uns einen Überblick über die vorhandenen Materialien. Einiges hatten wir selbst mitgebracht und von Sponsoren besorgt.

Der Sprung ins kalte Wasser

Am zweiten Tag wurde uns beim Essen mitgeteilt, dass eine Patientin mit einem Abszess und starken Zahnschmerzen

eingetroffen sei. Unsere Ansprechpartner:innen vermittelten uns, dass sie außer uns niemand behandeln würde. Einen Arzt könne sie sich nicht leisten. Keiner von uns hatte jemals selbst einen Abszess aufgeschnitten. Wir wussten nur in der Theorie, wie es funktionieren würde – und, dass die Frau in Lebensgefahr war.

Die Patientin war kaum älter als wir. Wir kannten ihre Sprache nicht, aber ein Blick in ihren Mund verriet uns: Sie hatte eine Schwellung und einen tief zerstörten Backenzahn im rechten Oberkiefer. Ich nahm all meinen Mut zusammen, rief mir in Erinnerung, dass meine Hilfe immer noch besser sei als keine, und setzte die Anästhesie. Kurz danach führten wir den ersten Schnitt durch. Der Pus trat aus, die Frau begann zu schreien, zu schwitzen und ihr wurde schwarz vor Augen. Ein Arzt aus der Station kam und legte ihr eine Infusion.

Wir extrahierten den Zahn zunächst nicht. Die Frau wurde sehr wütend. Sie bekam ein Antibiotikum und wir baten sie, noch einmal wiederkommen. Als wir sie einige Tage später wiedersahen, ging es ihr besser. Darüber waren wir sehr froh. Sie war nicht mehr wütend auf uns, sondern sehr dankbar. Wir zogen den zerstörten Zahn, und einige Tage später besuchte sie uns erneut, um uns zu segnen. Dennoch verblieb in mir ein Gefühl der

Flying Medical Service

Die rein gemeinnützige, ehrenamtlich tätige Organisation aus Tansania bietet neben der regelmäßigen Gesundheitsfürsorge auch Dienste zur Gesundheitserziehung und Lufttransporte für medizinische Notfälle an.

Mehr über den Flying Medical Service erfahrt ihr unter:
www.flyingmedicalsociety.org



Nutzlosigkeit unserer Arbeit dort. Denn auch, wenn wir der Frau helfen konnten, fehlte es dort grundsätzlich an medizinischer Versorgung.

Behandlungen bei den Massai

Als wir tatsächlich mit der Arbeit begannen, bauten wir uns ein „Patientenzimmer“ in der Schule auf, die zum FMS gehörte. Sobald es hell wurde, kamen jeden Tag die ersten Patient:innen.

Der Zustand der Zähne dort war desaströs. Das stark fluoridhaltige Wasser sorgte für Fluorosen, die Zähne waren sehr geschwächt und durch mangelnde Hygiene oft tief zerstört. Wir extrahierten und extrahierten.

Neben den Behandlungen besuchten wir auch drei Schulen in der Nähe. Wir verschenkten Zahnbürsten und zeigten den Kindern an Modellen, wie sie sich die Zähne putzen sollten. Manche von ihnen kannten keine Zahnbürsten oder hatten Angst vor uns. Andere waren glücklich, freuten sich über ihre neuen Zahnbürsten und wollten uns an den Modellen zeigen, dass sie unsere Anweisungen verstanden hatten.

Die Piloten des FMS flogen regelmäßig mit einer kleinen Propellermaschine mehrere Stationen im Umland an. Bei jedem Flug war jemand von uns mit an Bord, zusammen mit dem Supervisor. Als wir landeten, warteten die Massai bereits auf uns. Unter ihnen waren viele Schwangere, Babys und Kleinkinder.

Der FMS verteilte Medikamente, führte Blutdruckmessungen durch, tastete Schwangeren den Bauch ab und impfte Kinder. Wir führten Extraktionen durch. Mich faszinierte, wie diese Menschen mit Schmerzen umgingen. Die Zähne waren meist bereits stark entzündet und eine Anästhesie daher kaum möglich. Die Massai verzogen dennoch keine Miene und vertieften sich während der Behandlung in Gebete.

Kloster-Krankenhaus in Sanya Ju

Im Anschluss an unsere Zeit beim FMS reisten wir nach Sanya Ju, um dort in der zahnärztlichen Station eines Krankenhauses zu arbeiten. Es wurde von einem Kloster geführt, in dem jeder von uns ein eigenes Zimmer hatte. Die Nonnen waren sehr dankbar für unseren Besuch. Sie zeigten uns stolz ihre Arbeit auf dem Feld, in den Schulen oder im Krankenhaus, und führten uns durch die nahegelegene Stadt Moshi.

Die Zahnärztinnen dort waren Nonnen, die über eine dreijährige Ausbildung verfügten. Sie betonten sehr oft, wie froh sie über die Gelegenheit seien, etwas von uns zu lernen. Zum ersten Mal in meiner Zeit in Tansania hatte ich dort das Gefühl, tatsächlich etwas bewirken zu können. Wir zeigten den Nonnen Matrizensysteme und erklärten, wie man einen Kofferdam anlegt und was sie über Caries profunda wissen sollten. Die Arbeit dort war eine wirklich schöne und sinnvolle Erfahrung für mich.

Nach dem Ende unserer Famulatur verbrachten wir noch ein paar Tage auf Sansibar. Tansania ist ein sehr spannendes Land, in dem man viel erleben, sehen und Neues kennenlernen kann. Ich bin sehr dankbar für diese Erfahrung und weiß seitdem umso mehr zu schätzen, dass wir in einem Land leben, in dem medizinische Versorgung für jeden zugänglich ist. ●



www.dentalents.de > Studieren > Famulaturberichte



Laura Dröse wurde bei ihrer Auslandsfamulatur von Henry Schein Cares in Form einer Sachspende unterstützt.

Mehr Infos findest du hier:
www.henryscheindental.de >
hs-cares



Zahni-Rätsel

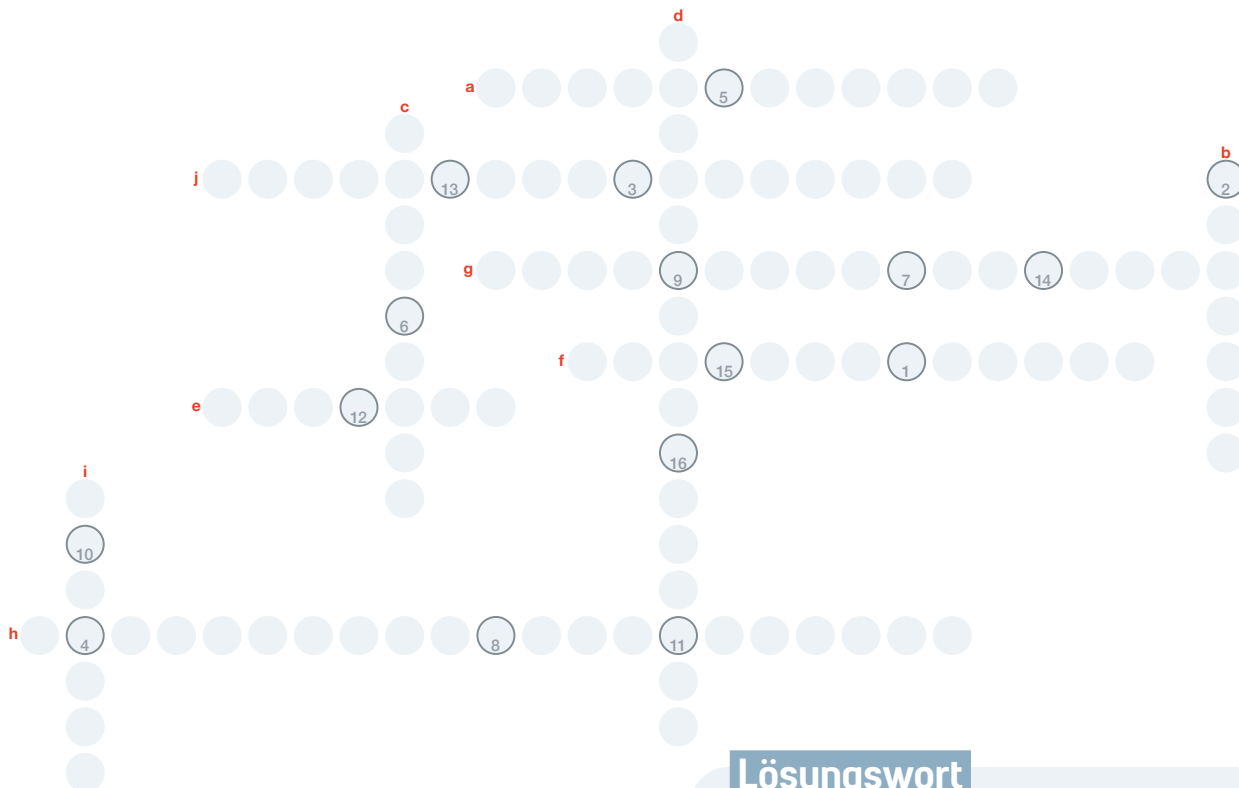
Wir stellen dein Zahni-Wissen auf die Probe. Wer das Lösungswort herausfindet, hat die Chance auf spannende Gewinne. Viel Spaß beim Knobeln!

Preis:

fünf Mundpflegepakete im Wert von je 30€

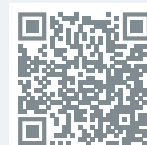
Ein Hinweis, bevor es losgeht: Umlaute werden als AE, OE oder UE geschrieben.

- a** Welche Praxisform ist mit einem Anteil von 72 Prozent bei gründenden Zahnärzt:innen besonders beliebt?
- b** Wie nennt man die Masse, die notwendig ist, um Abdrücke der Zähne im Kieferknochen zu nehmen?
- c** Wie lautet der Fachbegriff für das Durchbrechen der Zähne?
- d** Was macht sich halbjährlich auf dem Konto vieler Assistenz Zahnärzt:innen bemerkbar?
- e** Welcher lateinische Begriff beschreibt das gesunde Zahnfleisch?
- f** Welche Formel beschreibt das Verhältnis zwischen Abstand und Breite der Schneidezähne?
- g** Mit welchem Mittel kann es dir gelingen, dein Gehalt bereits ab dem zweiten Ausbildungsjahr aufzubessern?
- h** Wie lautet der Fachbegriff für ein ausgerenktes Kiefergelenk?
- i** Unter welchem (lateinischen) Namen ist der Oberkiefer noch bekannt?
- j** Welches Fortbewegungsmittel nutzen die Helfer des Flying Medical Service in Tansania hauptsächlich?



Lösungswort

Einsendeschluss: 10. August 2022



Scanne den QR-Code und gib das Lösungswort ein oder sende eine E-Mail an dent.talents@henryschein.de



Newsletter Immer informiert

Du möchtest regelmäßig mit spannenden Themen aus der Dental-Welt versorgt werden? Dann melde dich für unseren Newsletter an und bleibe immer auf dem neusten Stand.



Stelle gesucht?

Du suchst eine Stelle als Assistenz- oder angestellter Zahnarzt (w/m/d)? Auf unserer Webseite haben suchende Zahnarztpraxen über 220* Stellenanzeigen bundesweit eingestellt. Egal ob du in die Großstadt oder aufs Land willst, hier wirst du fündig.



Objekt gesucht?

Aktuell findest du über 100 Objekte* auf unserer Webseite. Dort erwarten dich Praxisübernahmen, Beteiligungsmöglichkeiten in verschiedenen Preisklassen und dazu Flächen für potenzielle Neugründungen. Mit unserem Objektgesuch erhältst du bequem eine Rückmeldung, wenn passende Objekte zu deinen Suchkriterien eintreffen.



* Stand Januar 2022

Impressum

Herausgeber

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Monzastr. 2 a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de
www.denttalents.de

Gestaltung und Satz

La Mina GmbH, Darmstadt

Redaktion

Theresa Reuter, Michelle Wahl,
Michael Hage, Henry Schein Dental;
Laura Dröse; Fabian Sell, Max
Bohrmann, Profilwerkstatt

Ausgabe

15. Ausgabe, 20 Seiten

Stand: Februar 2022

Druck

Berk-Druck GmbH – Medienproduktion,
53879 Euskirchen

Bildnachweise:

Henry Schein Dental, www.littlelovestories.de (S. 1),
Dr. Antonia Steuber (S. 1, 5), Irina_Strelnikova/iStock
(S. 2, 4/5), Krakenimages.com/Shutterstock (S. 2, 10),
Dr. Marie-Helen Lüttkhoff (S. 2, 4, 14/15), Christian
Bruch (S. 5), Maria Mirsei (S. 6), Nadezhda Ivanova/
iStock (S. 6/7), Tanya Antusenok/Shutterstock (S. 7),
GoodStudio/Shutterstock (S. 9), fizkes/Shutterstock
(S. 12), Laura Dröse (S. 16/17)



GRÜNDER CAMP

7. – 8. OKTOBER 2022

Mainz, Halle 45

ZUKUNFT EIGENE PRAXIS

**DAS START-UP-EVENT
FÜR ZAHNÄRZTE.**

Alle Neuigkeiten zu
Referenten, Location und
Programm nach und nach
unter: [www.dentalents.de/
gruendercamp](http://www.dentalents.de/gruendercamp)

