

Dr. Christian Wirsching, Künzelsau

Spezialist oder Generalist. Wo möchte ich fachlich hin?

Nach erfolgreichem Zahnmedizin- studium stellen sich heute junge Kol- legen/innen viele Fragen. Insbesondere in der weiteren Aus- und Fortbildung stehen einem heute viele verschiedene Wege und Mög- lichkeiten offen. Doch wer die Wahl hat, hat auch die Qual. Irgendwann muss man sich entschei- den, in welchen Fachgebieten man sein Können und Wissen vertiefen kann und will.

Soll man weiter an einer Abteilung in der Universität bleiben und eine Spe- zialisierung anstreben?

Neben der normalen Arbeit in der freien Praxis ein Masterstudium be- ginnen oder sich auf dem großen und unübersichtlichen Markt der zahnärz- tlichen Fortbildung das nötige Rüst-

zeug für die weitere Karriere selber zusammensuchen?

Welche Vor- und Nachteile hat es Generalist oder Spezialist zu sein und was sollte man als Zahnarzt prinzipiell können?

Diese Entscheidungen zu treffen ist nicht immer ein- fach und wird den weiteren beruflichen Werdegang maßgeblich beeinflussen.

Der Vortrag soll zu diesen Fragen Anregungen und durch persönliche Erfahrungen Entscheidungshilfen geben.



Dr. Christian Wirsching

Staatsexamen in Freiburg 1998

1999-2001 Assistenzzeit in der Praxis Horst Dieterich in Winnenden

2001 klinischer Studienau- fenthalt bei Robert Lamb, DDS, MSD in San Mateo, USA

2001 Angestellter Zahnarzt in der Praxis Dres. Klaus-J. und Rüdiger Wirsching

2002 Gemeinschaftspraxis mit Dr. Klaus-J. Wirsching

Seit 2010 Gemeinschaftspraxis mit Dr. Maximilian Wirsching

Diverse nationale und internationale Fortbildungen in fast allen Teilbe- reichen der Zahnmedizin, darunter Masterstudiengänge in Funktions- therapie und Kieferorthopädie.

Zahnärztin Béla Barner, Stuttgart

Zahnarzt (m/w) und Familie. Wie bekomme ich beides hin?

Gibt es die Vereinbarkeit von Familie und Beruf in unserem Fach- bereich?

Oder müssen wir uns realistisch mit einem ständigen Kompro- miss auseinandersetzen?

Was könnte helfen, um sich dieser Herausforderung zu stellen und wie könnte die Umsetzung aussehen?

Der Zahnarzt, ein Einzelkämpfer oder am Ende nur als echter Teamplayer möglich?

Ein paar Ideen dazu, wie wir uns dieser Aufgabe mutig und mit klarem Kopf stellen können.

ZÄ Béla Barner

2017

Niederlassung in eigener Praxis BB Z Béla Barner - Praxis für Zahnheilkunde, Stuttgart

2012 bis 2016
Angestellte Zahnärztin

2005 - 2011
Studium der Zahnmedizin, Approbation am 09.12.2011 Universität Tübingen

2000 – 2004
Studium der Medizin Univ. Tübingen



 www.gak-stuttgart.de

Goldspensoren



Silbersponsor



Medienpartner



Anmeldung unter www.gak-stuttgart.de

Mittwoch 31. Januar 2018

Ort: Hotel Steigenberger Graf Zeppelin
Arnulf-Klett-Platz 7, 70173 Stuttgart

Seminargebühren: 65 EURO incl. Abendessen
• Zahnmedizinstudenten mit aktuellem Hoch- schulnachweis können kostenfrei teilnehmen •

Beginn: 14.00 Uhr | Ende: 19.00 Uhr

Gak Stuttgart | Sekretariat | Tel. 0711. 782 85 404

Die Anmeldung ist verbindlich. Im Falle der Verhinderung steht es mir frei, einen Ersatzteil- nehmer zu stellen. Nach dem 15. Januar 2018 ist eine Rückerstattung der Gebühren nicht mehr möglich. Die Teilnahmebestätigung wird am Seminartag ausgehändigt. Bei eventueller Stornierung der Veranstaltung durch den Veranstalter, wird die Anmeldegebühr zurück erstattet. Weitere - wie auch immer geartete - Ansprüche an den GAK entstehen nicht. Wir werden die Gebühren mit dem SEPA - Lastschriftverfahren zum 17.1.18 von Ihrem Konto einziehen. Eine besondere Benachrichti- gung erfolgt nur im Falle der Überbelegung oder Stornierung der Veranstaltung.

Wie möchte ich meinen Zahnarztberuf leben?

Strategien für Young Professionals

Axel Thüne | Dr. Angela Dergham

Dr. Christian Wirsching | ZÄ Béla Barner



Gnakthologischer Arbeitskreis Stuttgart

Wissenschaftliche Gesellschaft für funktionsbezogene Zahn-, Mund und Kieferheilkunde

Wie möchte ich meinen Zahnarztberuf leben? Strategien für **Young Professionals**

Liebe GAK Mitglieder, liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, liebe Cand. med. dent.

Werde ich mich auf ein Fachgebiet spezialisieren? Oder lieber als Generalist? In mehrere Schwerpunkte abdecken? Möchte ich mich gerne niederlassen? Und wenn ja allein oder mit Partner? Was, wenn ich dann auch noch Kinder will?



Und wie kommt meine Zahnmedizin beim Patienten an, der Hauptperson in meinem täglichen Tun? Wie bringe ich all das, was sich gelernt habe, richtig rüber?

Neben den fachlichen Fragen beschäftigen uns diese strategischen Fragen zu Beginn unserer Zahnarzt Karriere besonders intensiv. Aber auch nach vielen Jahren im Beruf gibt es manchmal große Veränderungen und Umbrüche, nach denen man sich neu orientieren möchte und sich

wieder ähnliche Fragen stellt.

Nach der großartigen Resonanz auf die Veranstaltung 2016 geht die Young GAK Reihe nun in die zweite Runde. Der erste Teil des Nachmittags wird wieder aus dem GAK für den GAK gestaltet. Im Sinne des Arbeitskreisgedanken werden drei versierte Kolleginnen und Kollegen ihre Erfahrungen mit uns teilen.

Starten werden wir mit **Dr. Angela Dergham**, die in unterschiedlichen Praxisformen tätig war, bevor sie 2011 ihre eigene Praxis mit angestellten Zahnärzten und spezialisierten externen Partnern in Stuttgart neu aufgebaut und ihr zahnmedizinisches Konzept sehr erfolgreich etabliert hat.

Im Anschluss wird **Dr. Christian Wirsching** uns an seinen Erfahrungen teilhaben lassen und uns inspirieren, wie man sich fachliche Ziele steckt und diese erreichen kann. Wie er sich im Spannungsfeld Spezialist – Generalist bewegt. Abgerundet wird unser erster Teil durch **ZÄ Bela Barner**, die als Mutter von zwei Kindern eine

etablierte Zahnarztpraxis in der Stuttgarter Innenstadt übernommen hat. Sie wird uns von den Schwierigkeiten und Chancen der Selbstständigkeit mit Kindern berichten.

Im zweiten Teil des Nachmittags wird unser Gastredner **Axel Thüne** uns den Blick durch die Patientenbrille eröffnen. Seit 2001 begleitet er Unternehmen, Dentallabore und Zahnarztpraxen als Berater und Coach. Er wird uns zeigen wie wir die Wünsche unserer Patienten erkennen und sie da abholen, wo sie gerade stehen, um schlussendlich Erfüllung und Erfolg im täglichen Handeln zu bekommen.

Wir wünschen Ihnen und uns viel Freude bei diesem abwechslungsreichen Nachmittag!

Ihre Dr. Friederike Johanning

Axel Thüne, Kieselbronn

„Die Magnetpraxis“ :

- was Patienten magisch anzieht

Inhalt des Vortrags:

- + Was Patienten magisch anzieht
- + Blick durch die Patientenbrille
- + Vom Erstkontakt bis zum Einsetzen - Praxisrundlauf
- + Quo vadis - Praxisziele fixieren und erfolgreich navigieren
- + Wahrnehmung - warum wir Menschen so unterschiedlich erleben
- + Kommunikation, die verstanden wird

+ Zahnarzt - Verkäufer oder medizinische Kompetenz

+ Wunscherfüller - wie sich Patienten dentale Wünsche gerne erfüllen

+ Der Patientenmaßanzug - die perfekte Lösung präsentieren und umsetzen

+ Perfekt aufgehoben - wie Patienten die Praxis erleben

Nutzen:

- + Anregungen und Tipps zur direkten Umsetzung
- + Konkrete Werkzeuge zur Praxisausrichtung
- + Eine gemeinsame Blickrichtung für die Praxisentwicklung
- + Patientenorientierte Sichtweisen
- + Ein Patientenpfad - für sichere nachvollziehbare Abläufe
- + Beratungskonzepte, die Vorschläge in Umsetzungen münden lassen
- + Sicherheit im Beratungsgespräch
- + Austausch mit Kollegen und dem Praxiscoach

Axel W. Thüne

Jahrgang 1965, ist Trainer, Moderator und Coach. Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Fachrichtung Dental, durchlebte er alle Facetten der Dentalbranche und lehrt an der Zahnärztlichen Akademie Karlsruhe. Seit 2001 begleitet er Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, Dentallabore



und Praxen, die ihre Anziehungskraft auf die passenden Mitarbeiter und Kunden verstärken wollen. Dies geschieht unter Berücksichtigung der Ethik des Berufsstandes.

Im Dez. 2011 erschien sein Buch „Die Magnetpraxis - Was Patienten magnetisch anzieht“. Beim Rückblick auf eine aktive Zeit, konzentrierte er sich 2001 auf seine Berufung als Trainer und Coach.

Axel Thüne hatte die Einsicht gewonnen - eigentlich liegt es nicht am Produkt, sondern an der Art der Kommunikation. Wenn sie in einem Unternehmen oder einer Praxis nicht funktioniert, liegt die Ursache in meist nicht fixierten oder nicht kommunizierten Zielen.

Dr. Angela Dergham, Stuttgart

Aufbau meines Praxiskonzeptes. Was will und kann ich leisten?

Eine erfolgreiche Praxis aus dem Nichts aufzubauen ist eine Aufgabe!

Wieviel kann man vorher planen, was sollte man einfach auf sich zukommen lassen?

Wie wichtig ist ein eingespieltes Team, Marketing, Fachwissen und vieles andere für den Praxiserfolg? Was muss ich beachten?

Dieser Vortrag gibt Ihnen einen Überblick über den Aufwand und den Einsatz die dieser Schritt einem abverlangt, aber auch über die Freiheiten und Möglichkeiten die erschafft und kann so eine wichtige Entscheidungshilfe für den eigenen Weg sein.

Dr. Angela Dergham

1989 – 1994 Studium Zahnmedizin an der Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn
1995 – 1996 Ausbildungsassistentzeit, Dr. Jungclaus, Bonn

1996 – 2001

Zahnärztliche Mitarbeiterin in der „Privatzahnärztlichen Praxis und Fortbildungsinstitut Dr. Diether Reusch“, Westerburger Kontakte

2001 – 2003

Angestellte Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis Dr. G. Reichardt und Zahnarzt A. Schröder, Esslingen a.N.

2004 – 2009

Partner in der Gemeinschaftspraxis „Ihre Zahnärzte“ Dr. Wolfgang Wünsche und Kollegen, Stuttgart

2003 – 2008

Berufsbegleitendes Postgraduierendes Studium „Diagnostik und Therapie des funktionsgestörten Kauorgans“ sowie „Prothetische Rekonstruktion“ nach Prof. Dr. Rudolf Slavicek an der Donau-Universität Krems.

2008

Master of Science (Diagnostik und Therapie des funktionsgestörten Kauorgans)

2010

Partner in der Praxis Dr. Jürgen Kohler und Kollegen

2011

Gründung der Praxis im Calwerturm C11, Stuttgart

