



Fotos: Camlog

Log in to your Future

Start-up-Days im April 2018 in Frankfurt - dazu ein Interview mit Andrea Stix

Frankfurt am Main, 13. und 14. April 2018: Zum zweiten Mal lädt Camlog (Wimsheim) junge Zahnmediziner zu den Start-up-Days „Log in to your future“ ein. Bin ich der Typ für eine eigene Praxis? Wie viel Verantwortung will ich tragen? Welchen Fokus setze ich? Dies sind nur einige der Fragen, die in Frankfurt in Vorträgen und Workshops diskutiert werden. Neun erfahrene Referenten berichten von ihren Erfahrungen auf dem Weg zur erfolgreichen zahnärztlichen Tätigkeit. Neun Praxisberater ergänzen dies mit viel fachlichem Know-how und führen den Teilnehmern wichtige Aspekte der Praxisgründung und -führung vor Augen. Eine von ihnen ist Andrea Stix, MSc, MBA. Sie ist strategische Beraterin für Zahnarztpraxen und Spezialistin für Persönlichkeitsdiagnostik. Bei den Start-up-Days erarbeitet sie in ihrem Workshop mit den Teilnehmern erste Ideen zum Thema „Praxiskonzept und Persönlichkeit“.

Frau Stix, was ist die Idee hinter den Start-up-Days?

Andrea Stix, MSc, MBA: Die Implantologie ist ein interdisziplinäres Feld, und die Unternehmensmaxime von Camlog ist es, eine langfristige Partnerschaft mit den Kunden einzugehen. Und so ist es nur konsequent, junge Zahnmediziner von Anfang an auf dem Karriereweg zu begleiten und ein passendes Programm zu entwickeln. Die Start-up-Days möchten inspirieren, Ideen vermitteln und Mut machen. Der Anfang jeder Karriere ist ein in vielerlei Hinsicht bedeutender und emotionaler Schritt. Umso wichtiger ist größtmögliche Klarheit. Und wie könnte man diese bei einer ersten Sondierung besser erlangen als durch Success-Stories erfolgreicher Zahnärzte und effektive Workshops?

Geht es denn vorrangig darum, sich selbstständig zu machen?

Stix: Primär geht es darum, Möglichkeiten zu zeigen und Anregungen für die eigene Erfolgsgeschichte zu vermitteln, um die Weichen für die Zukunft aktiv zu stellen. Laut der aktuellen „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“ der ApoBank in Zusammenarbeit mit dem IDZ sank der Anteil der Frauen, die sich selbstständig machen, um drei auf 45 Prozent. Männer tendieren zum Kaufgrö-

ßerer Praxen und investieren im Schnitt 28 Prozent mehr als Frauen. Während fast jede vierte Zahnärztin mehr als 300.000 Euro für eine Gründung ausgibt, ist fast jeder zweite Zahnarzt zu einer Investition in dieser Höhe bereit. Konträr zur Studie besagt die Umfrage „Zukunftsbild Heilberufler 2030“, dass Frauen künftig die Selbstständigkeit in Kooperation als attraktivste Form der Berufsausübung sehen. Nicht nur der Mut zur Selbstständigkeit, sondern auch machbare und langfristig funktionierende Wege dorthin werden deshalb wichtige Themen der Start-up-Days sein.

Wird auch die Feminisierung bei den Start-up-Days angesprochen?

Stix: Dass der Frauenanteil aktuell bei den Studenten bei mehr als 65 Prozent liegt – Tendenz steigend –, ist vermutlich jedem bekannt. Die Feminisierung muss dennoch nicht explizit angesprochen werden, weil sie für die Art und Weise der zahnärztlichen Tätigkeit keinen Unterschied macht. Es wurde jedoch auf eine paritätische Verteilung der Referenten und Workshop-Leiter geachtet. Ein gutes Beispiel für die Vereinbarung von Familie und Beruf ist Dr. Dr. Anette Strunz aus Berlin, wobei sie nicht dieses Thema, sondern ihr Praxiskonzept fokussiert (siehe Januar-INPUT!). Es geht um strategisch clevere Ideen, Motivation und darum, für kommende Herausforderungen gewappnet zu sein.

Warum sollte man bei den Start-up-Days unbedingt dabei sein?

Stix: Zwei Tage gespickt mit Praxis-Konzeption, Praxis-Marketing, Mitarbeiterführung und betriebswirtschaftlichen Aspekten rund um die Selbstständigkeit und natürlich der Einstieg in die Implantologie. So viel geballte Informationen, Fachwissen und Orientierungshilfen bekommt man auf eigene Faust kaum. Zur Vertiefung gibt es am zweiten Tag Workshops, in denen schon erste Ergebnisse erarbeitet werden. Zudem stehen alle Referenten für individuelle Gespräche zur Ver-



„Die Start-up-Days möchten inspirieren, Ideen vermitteln und Mut machen.“

Praxisberaterin Andrea Stix

fügung. Networking ist ein wichtiges Thema. Wo trifft man sonst mehr als 200 Gleichgesinnte?

Welchen Part übernehmen Sie bei den Start-up-Days?

Stix: Wie bereits im April 2016 werde ich einen zweistündigen Workshop leiten. Meine beruflichen Themen sind Strategie, Marketing, Kommunikation und Persönlichkeitsdiagnostik – diese werden sich im Workshop widerspiegeln.

Verraten Sie uns mehr zu Ihrem Workshop?

Stix: Mein Workshop „Food for thoughts – wie finde ich meinen Weg zur Markenpraxis?“ liefert Denkanstöße für die eigene Praxis-Strategie. Nicht nur die Orientierung am Markt, sondern besonders an der eigenen Persönlichkeit wird ein wichtiger Part sein. Die Teilnehmer lernen, welche Auswirkungen individuelle Lebensmotive auf die Unternehmensform und die Praxis-Strategie haben und welche effizienten Tools man einsetzen kann. Im Team erarbeiten wir die wichtigsten Eckpfeiler von Strategie und Markenbildung. Im Anschluss gibt es eine Gruppenarbeit mit Präsentation: Mit diver-

gierenden fiktiven Praxis-Visionen wird der Einfluss auf die strategische Praxisausrichtung beleuchtet und im Plenum präsentiert. Vice versa bekommen die Teilnehmer einen Eindruck vom Zusammenspiel im Markenbildungsprozess und erfahren, welche Vorteile ein authentisches Markenbild mit sich bringt.

Das bedeutet, Ihre Teilnehmer müssen hart arbeiten?

Stix: Natürlich! Ein Workshop basiert auf Arbeit und Initiative der Teilnehmer. Am Ende sollen sie sich selbst die visionäre Frage beantworten können, was die eigene starke Dienstleistungsmarke ausmachen kann. Dies wird ihre eigene Take-home-Message sein.

Was raten Sie jungen Zahnmediziner, die sich selbstständig machen wollen?

Stix: Auf jeden Fall sollten sie zu den Start-up-Days kommen und sich zu den Workshops einschreiben. Sie können nicht zeitig genug anfangen zu planen. Mit den ersten Eindrücken sollte man dann in die tiefere Planung gehen. Tools zur Persönlichkeitsdiagnostik sind geniale Helfer in der strategischen Planung. Junge Ärzte sollten ihre Stärken stärken und auf ihr Potenzial vertrauen. Es ist sinnvoll, sein Praxis-Konzept schriftlich niederzulegen, denn die Vision seines Unternehmens begleitet einen ein Leben lang wie ein Polarstern.

Camlog Start-up-Days



Foto: Radisson Blu Hotel

- Wann: 13. und 14. April 2018
- Wo: Radisson Blu Hotel, Frankfurt am Main
- Erster Kongresstag: 13 bis 18 Uhr Vorträge und Podiumsdiskussion mit allen Referenten
- ab 20 Uhr Party im „Windows 25“ hoch oben im Japan Center
- Zweiter Kongresstag: 9 bis 13.30 Uhr Workshops, dann Ausklang mit allen Referenten



- Kosten: 119 Euro (plus Mehrwertsteuer)
- Für die Party 25 Euro (plus Mehrwertsteuer)
- Fortbildungspunkte: 11
- Programm und Online-Registrierung unter www.log-in-to-your-future.de