

Spezialisiertes Führungswissen für Zahnarztpraxen

Interview: Christiane Fork, Leiterin der Haranni Akademie (Herne), und Maïke Klapdor, Inhaberin von KlapdorKollegen Academy in Münster

Die Haranni Akademie, Herne, und die KlapdorKollegen Academy aus Münster haben sich auf eine enge Zusammenarbeit verständigt. Die dzw sprach aus diesem Anlass mit Christiane Fork, Leiterin der Haranni Akademie, und Maïke Klapdor, Inhaberin der KlapdorKollegen Academy in Münster.

Frau Fork, wie ist Ihre Beobachtung – werden Präsenzfortbildungen wieder gebucht?

Christiane Fork: Unbedingt, diese Frage kann ich nur mit einem klaren Ja beantworten! Wir konnten mit komplett ausgebuchten Curricula und Reihen- beziehungsweise Aufstiegsfortbildungen ins letzte Quartal starten und haben schon sensationelle Buchungen für 2022 in der Tasche. Auch wenn Online-Fortbildungen in den schwierigen Lockdown-Monaten und danach zum Teil eine echte Alternative waren, freuen sich unsere Teilnehmer:innen und Referent:innen unisono, sich nun wieder bei uns persönlich begegnen und miteinander lernen zu können. Es ist ja nicht alleine das Fachliche, sondern der immens wichtige kollegiale Austausch, der eine Fortbildung ausmacht und den alle doch sehr schmerzlich vermisst haben.

Frau Klapdor, was waren eigentlich Ihre Beweggründe, eine spezialisierte Akademie für Führungskräfte in Zahnarztpraxen zu gründen?

Maïke Klapdor: Zahnärzt:innen sind für Zahnmedizin ausgebildet, Betriebswirtschaft und Teamführung kommen im Studium nicht vor. Als Praxen noch kleiner waren und es auf jede offene Stelle mehrere Bewerbungen gab, fiel dieser Mangel nicht so stark ins Gewicht. Das hat sich inzwischen grundlegend geändert. Viele Zahnärzte und Zahnärztinnen wollen im Anstellungsverhältnis arbeiten, Praxisteams werden größer und damit komplexer. Gleichzeitig schweben über allem der Wertewandel und der Mangel an Fachkräften. Um in diesem Szenario die eigene Praxis zukunftsfähig ausrichten und angelegte Stärken zum Strahlen bringen zu können, wird spezialisiertes Führungswissen gebraucht. Genau hier setzen wir an.

Die Klapdor Academy und die Haranni Akademie werden demnächst eng zusammenarbeiten. Was ist Ihrer beider Motivation?

Fork: Wir arbeiten bereits seit einigen Jahren zusammen und profitieren erheblich von unseren gegenseitigen Impulsen. Ich schätze das Münsteraner Team und die Referent:innen der Klapdor Academy sehr und möchte auf jeden Fall, dass unsere Teilnehmer:innen von ihrer Expertise und ihrer großen Erfahrung im Bereich der Praxisführung weiterhin profitieren können. Wir hatten und haben ganz ähnliche Ideen, was die Weiterentwicklung von Praxen anbelangt. Die Themen, die die Kolleg:innen aus Münster im Portfolio haben, ergänzen die Haranni-Themen optimal.

Klapdor: Fachliche Curricula und Managementfortbildungen greifen ineinander. Wer bei Haranni sein therapeutisches Spektrum ausweitet, bekommt die zusätzlichen PS besonders gut auf die Straße, wenn es ein

qualifiziertes Praxismanagement gibt, das die Verankerung des erweiterten Leistungsspektrums systematisch mit vorantreibt. Umgekehrt entsteht beispielsweise in unserem Seminar „Praxissteuerung mit Kennzahlen“ der Impuls, das Endo-Konzept auf neue FüÙe zu stellen oder den Qualifizierungsstand in der Prophylaxe auszubauen: Christiane und ihr Team haben bewährte Lösungen dafür. Es ist absolut naheliegend, Therapie und Management als zwei Seiten derselben Medaille zu sehen, insofern ist unsere Kooperation nicht nur menschlich ein Gewinn, sondern auch in der Sache zu tiefst logisch und von Vorteil für unsere Kursteilnehmer:innen.

Wollen Sie über die Einzelveranstaltung hinaus Konzepte bieten?

Klapdor: Ja, genau. Wir bieten Praxisinhabern und -inhaberinnen eine Anlaufstelle, die sie dabei unterstützt, ihr Team systematisch zu qualifizieren. Wir beraten die Praxen und entwickeln gemeinsam den Weg. Ein klassisches Beispiel ist die Unterstützung von wachsenden Praxen bei der wirksamen Realisierung einer Teamleiterstruktur durch ein entsprechendes Fortbildungskonzept. Oder der standardisierte Besuch einer Führungsfortbildung im Rahmen der Einarbeitungsphase neuer Zahnärzt:innen in der Praxis. Solche Konzepte untermauern die Attraktivität als Arbeitgeber, leisten einen wichtigen Beitrag zur glatten Organisation und sorgen außerdem für eine konstruktive Stimmung im Team.

Fork: Dem kann ich nur zustimmen. Über unser Empfehlungsmanagement betreuen wir bereits einige Praxen, die unseren Beratungsservice dahingehend in Anspruch nehmen. Durch die Zusammenarbeit mit der Klapdor Academy können wir diesen Ansatz noch weiter vorantreiben und optimieren. Maïke und ich sind beide überzeugte Befürworterinnen von holistischen Fortbildungskonzepten, die das gesamte Team stärken und von denen alle profitieren – deshalb arbeiten wir auch bereits an gemeinsamen Konzepten.

Was ist Ihre Beobachtung: Gehen Zahnärzt:innen lieber zur Fachfortbildung oder liegen Führungsfortbildungen auch ganz gut im Rennen?

Fork: Es sind ganz klar noch die Fachfortbildungen, die stärker von unseren Teilnehmer:innen gebucht werden als Führungsthemen. Ich beobachte allerdings schon, dass Führungsthemen weitaus weniger „stiefmütterlich“ betrachtet werden als noch vor einigen Jahren. Da hätten wir mit gemeinsamen Veranstaltungen für die Führungsebene – zum Beispiel Praxisinhaber:innen und Praxismanagement – nicht punkten können. Undenkbare auch, dass sich Praxen bei solchen Formaten untereinander ausgetauscht hätten ... Das hat sich zum Glück sehr verändert. Employer Branding spielt gerade für aufstrebende Praxen eine immer größere Rolle. Das fällt den Praxen aber nicht so einfach zu, dafür müssen sie sich schon intensiv mit sich selbst und ihrer Führungskultur auseinandersetzen.

Klapdor: Traditionell liegen zahnmedizinische Fortbildungen deutlich vorne. Füh-



Christiane Fork

Foto: Haranni Akademie



Maïke Klapdor

Foto: KlapdorKollegen Academy

rgungsthemen holen aber dynamisch auf, und Fortbildungspunkte gibt es ja für jedes. Es setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass Sozialkompetenz ein wichtiger Faktor für Praxiserfolg ist und förderliches Verhalten gelernt werden kann. Natürlich spielen auch wirtschaftliche Erfahrungen eine Rolle: Wenn Stellen nicht besetzt und deshalb Behandlungsstunden nicht durchgeführt werden können, entstehen sofort Einnahmefürbrüche, die unmittelbar den Praxisgewinn reduzieren. Auch daraus entsteht Interesse an Führungsthemen. Wer dann im Seminar war, Erkenntnisgewinn erlebt und vom offenen kollegialen Austausch in der Gruppe profitiert hat, kommt gerne wieder.

Gibt es Fokusthemen, die Sie gemeinsam angehen wollen?

Fork: Schon bei unseren ersten gemeinsamen Brainstormings haben wir festgestellt, dass wir in unserem Tagesgeschäft ähnliche Beobachtungen machen: Viele Praxisinhaber benötigen Handlungs- und Optimierungsansätze, die sie bei der Gestaltung ihrer wachsenden Praxisstrukturen unterstützen. Das Erkennen und Implementieren von Führungsaufgaben, Reaktionen auf den Wertewandel und die Generation der Young Professionals, Leistungssteigerung und die damit verbundenen Herausforderungen im Praxismanagement und in der Teamleitung sind dabei relevante Themen, die wir unserer Zielgruppe anbieten und gemeinsam bearbeiten wollen.

Welche Synergieeffekte versprechen Sie sich davon – für Ihre eigenen Firmen, aber auch für die Teilnehmer?

Fork: Der Zugriff auf ein erweitertes Fortbildungsportfolio ist für alle Beteiligten sinnvoll, unsere Teilnehmer können von der großen Bandbreite profitieren. Wir werden durch die enge Zusammenarbeit noch viel mehr in der Lage versetzt, unseren Kunden maßgeschneiderte Fortbildungen anzubieten. Wir wollen gemeinsam gute Gastgeber, aber auch Fortbildungsdienstleister an der Seite unserer Kunden sein.

Durch die jahrzehntelange Fortbildungstätigkeit der Haranni Akademie und die hohe Zahl der Teilnehmer, die jährlich bei uns zu Gast sind, haben wir einen sehr genauen Einblick in die Praxen, wissen, welche Skills erforderlich sind, wo aufgrund von Neuerungen nachgeschult werden muss, wo einfach der Schuh drückt. Diese Erkenntnisse mit KlapdorKollegen abzugleichen, war bislang immer schon sehr fruchtbar und wird uns in Zukunft noch mehr in die Lage versetzen, auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen.

Was sind die jeweiligen Profile und Stärken?

Fork: Durch die langjährige Beratungstätigkeit von KlapdorKollegen sind tiefe Einsichten in Praxisstrukturen, Praxiscontrolling, Mitarbeiterführung und -bindung entstanden, die jetzt natürlich dem Academy-Programm sehr zugute kommen. Die Energie und Verbundenheit, die da im kollegialen Miteinander zwischen Trainer:innen und Teilnehmer:innen gewachsen sind, hat mir schon immer imponiert.

Ich selbst habe vor einiger Zeit an Maïkes Seminar „Profitables Praxiswachstum“ teilgenommen und war sehr beeindruckt, wie in kollegialer Atmosphäre debattiert wurde, die Teilnehmer sich öffneten und den ganzen Tag konstruktiv an ihren persönlichen Wachstumsideen gearbeitet haben.

Klapdor: Ich bin völlig beeindruckt von Christianes tiefer Vernetzung in die zahnärztliche akademische Welt ebenso wie in die Dentalindustrie. Damit hat Christiane sehr nützliche, mehrdimensionale Einblicke. Von der innovativen Einbindung dieser Kontakte in Veranstaltungsformate und der jahrzehntelangen Erfahrung profitiert die Haranni Akademie zweifellos ganz erheblich. Außerdem haben Christiane und ihr Team das Ohr sehr eng an der großen Gruppe der Fachassistenten und kennen deren Bedürfnisse und Stärken, gleichzeitig auch deren tägliche Herausforderungen sehr genau. Hier gibt's noch viel zu tun – auch das ist Teil unserer gemeinsamen Mission.

■ Angestellte Zahnärzt:innen erfolgreich weiterentwickeln ■

Mit engagierten angestellten Zahnärzt:innen therapeutisch und wirtschaftlich erfolgreich sein: Das ist das Ziel dieses Kurses. Damit Delegation und Patientenbehandlung auch in diesem Sinne gelingt, braucht es systematische Entwicklung, flankiert durch angepasste Organisationsabläufe, plus einen Schuss BWL. Die Veranstaltung führt die Haranni Akademie in Zusammenarbeit mit der KlapdorKollegen Academy durch.

Wann: 4. Februar 2022 • **Wo:** Münster

Weitere Informationen und Anmeldung: bit.ly/3D77RC1