

Aktuelle Nachrichten für Dermatologen, Allergologen, Phlebologen

Inhalt



Foto: megallopp - iStockphoto.com

Niederlassung: Wie geht's richtig?

Niederlassungs-Guide für den Nachwuchs Jedem Praxisgründer oder -neueinsteiger ist klar: Der Schritt in die Selbstständigkeit will gut vorbereitet sein. JuDerm gibt hier ausführliche Hilfestellung.

Es gilt, eine Menge Details zu bedenken und viele Entscheidungen zu treffen. Oft geht es um Themen, auf die ein junger Arzt im Studium nicht vorbereitet wurde. An dieser Stelle ist es besonders wichtig, den Weg in die Selbstständigkeit der jungen Ärzte zu unterstützen und Schritt für Schritt zu begleiten. Die Arbeitsgemeinschaft JuDerm des Berufsverbandes der Deutschen Dermatologen (BVDD e.V.) hat dafür mit dem Niederlassungs-Guide ein ganz besonderes Projekt auf die Beine gestellt. Federführend waren die JuDerm-Mitglieder Dr. med. Dorit Düker, WBA der Dermatologie, und Kristin Rosenow, Dipl.-Betriebswirtin und Kommunikationsexpertin. Im Interview mit DERMAforum sprechen sie über



Foto: privat

Info Kristin Rosenow

Kristin Rosenow ist Dipl.-Betriebswirtin und seit vielen Jahren als Spezialistin für Kunden- und Unternehmenskommunikation tätig. Ihre Expertise umfasst nicht nur die reine Dialogkompetenz, sondern vor allem auch die Umsetzung professioneller Kommunikation auf entsprechenden Kanälen und mit den passenden Werkzeugen. Sie ist seit über vier Jahren Mitglied der AG JuDerm und dort für Marketing und PR zuständig.

ihr Projekt und geben Einblicke in die Herausforderungen junger Praxisgründer.

Warum haben Sie den Niederlassungs-Guide für Ihre Webseite www.juderm.de entwickelt?

Dr. med. Dorit Düker: Die Förderung des Nachwuchses, speziell im Bereich der niedergelassenen Dermatologen, ist unsere zentrale Aufgabe. Schon heute haben wir hier eine Versorgungslücke und



Foto: privat

Info Dr. med. Dorit Düker

Dr. med. Dorit Düker studierte Humanmedizin an der Charité - Universitätsmedizin in Berlin und befindet sich, nach beruflichen Zwischenstationen in Thüringen und Berlin, in der Facharztzubereitung für Dermatologie und Venerologie. Zurzeit ist sie in einer dermatologischen Praxis in Bernau als WBA tätig. Sie ist seit vier Jahren Mitglied der AG JuDerm und leitet seit 2017 die Fachgruppe für WBA.

diese wird in den nächsten zehn Jahren noch deutlich größer werden. Allein die Zahl altersbedingter Hauterkrankungen wird laut Versorgungsforschern in den nächsten zehn Jahren um ca. 30% zunehmen.

Umso wichtiger ist es, jungen Dermatologen die Unterstützung anzubieten, die sie für eine eigene Niederlassung brauchen, denn es gilt, eine Menge Herausforderungen zu bewältigen.

Welche Herausforderungen sind das?

Düker: Aus vielen Gesprächen oder auch direkt an uns gerichteten Anfragen konnten wir sechs Themen isolieren, die jungen Praxisgründern besonders auf dem Herzen liegen und die ihnen oft auch Schwierigkeiten bereiten. Die Themen Immobilien, Personal und Finanzen sind ebenso dabei wie erste strategische Entscheidungen, technische und administrative Fragen. Aber auch die Zusammenarbeit mit den KVen ist nicht immer simpel

Fortsetzung auf Seite 2



9 **Chronische Wunden**
Ein neues Behandlungsverfahren mit Kaltplasma könnte helfen.



10 **STD interdisziplinär**
Im Zentrum der 10. Erfurter Dermatologischen Frühjahrs-tagung standen die sexuell übertragbaren Erkrankungen.

13 **Künstliche Intelligenz**
Moderne Technik in der Dermatologie

14 **FÄD**
Neues aus der Ästhetischen Dermatologie S. 14-17

18 **Spezial**
Haut und Sonne auf den Seiten 18 und 19

Stark in der Dermatologie – stark für Sie.

Zyclara®

Dymista®

Aldara®

Acnatac®

Elidel®

Fusidinsäure/
Betamethason®

Fastjekt®

Mylan
Better Health
for a Better World

Fortsetzung von Seite 1

und kann eine Herausforderung sein.

Und in all diesen Gebieten können Sie Experten-Tipps geben?

Kristin Rosenow: Nein, wir bei JuDerm sind natürlich nicht alle Immobilien-, Finanz- und Technikexperten! Vielmehr haben wir

hin als Ansprechpartner zur Verfügung. In einigen Bereichen stehen wir aber tatsächlich selbst als Profis Rede und Antwort. So besteht die Arbeitsgemeinschaft JuDerm ja zum Teil auch aus sehr erfahrenen niedergelassenen DermatologInnen sowie Medien- und Kommunikationsspezialisten. Hier können wir aus eigenem Know-how schöpfen.

KVen haben ja eigene Beratungsstellen für niederlassungswillige Dermatologen, sollten also eine Unterstützung darstellen. Warum haben Sie gerade diese als Herausforderung identifiziert?

Düker: Tja, das ist eine gute Frage. Eigentlich sollten bereits dort tatsächlich alle Fragen geklärt werden. In der Realität sieht es aber so aus, dass nicht jede KV in diesem Bereich optimal aufgestellt ist, und der eine oder andere schon hier an Anforderungen und Papierkram vs. schlechter Kommunikation schier verzweifelte. Da wir aber schon seit Jahren immer wieder beste Erfahrungen mit der KV Brandenburg machen konnten, freut es uns, hier auch einen Unterstützer und Ratgeber für unser Projekt gefunden zu haben. Zudem empfehlen wir, sich einen Mentor zu suchen, der die jeweilige KV kennt und helfen kann, den richtigen Ton zu treffen und die jeweiligen Eigenheiten der KVen zu „ertasten“.

Den Niederlassungs-Guide verstehen wir als bewegliches Projekt. Er wird von uns ständig erweitert, aktualisiert und auch an die tatsächlichen Herausforderungen angepasst.

in unserem Niederlassungs-Guide aufwendig und umfangreich recherchiert, wer die passenden Ansprechpartner und Anlaufstellen sind. Zudem haben wir mehrere Experteninterviews geführt, in denen wichtige Fragen geklärt und sehr gute Tipps gegeben werden. Diese Interviewpartner stehen unseren jungen Dermatologen auch weiter-

Hilfestellung und Begleitung auf dem Weg in die Selbstständigkeit junger Ärzte ist ein Anliegen der Arbeitsgemeinschaft JuDerm des Berufsverbandes der Deutschen Dermatologen (BVDD e. V.).



Foto: manop1984 - iStockphoto.com

Foto: JuDerm

Der Online-Niederlassungs-Guide der JuDerm bietet die passenden Ansprechpartner und Anlaufstellen zum Thema Niederlassung.

Was kann man sich genau unter strategischen Entscheidungen vorstellen, was raten Sie jungen Dermatologen hier?

Rosenow: Es ist ja leider nicht damit getan, geeignete Räumlichkeiten zu finden und diese mit dem passenden Kredit in eine Praxis zu verwandeln. Vor dem Start in die Selbstständigkeit sollten unbedingt Überlegungen bezüglich der künftigen Aufstellung und Ausrichtung der eigenen Praxis getroffen werden. Also: Wo steht meine Praxis? Welche Zielgruppe in welchem Einzugsgebiet erreiche ich damit? Passt meine Spezialisierungsrichtung? Möchte ich eine Einzelpraxis führen oder lieber zusammen mit Partnern arbeiten? Wie viele Stunden kann und will ich arbei-

ten? Möchte ich in bzw. direkt an meiner Praxis auch wohnen? Wie ist der Wettbewerb vor Ort, brauche ich ein Alleinstellungsmerkmal, und welches sollte das sein? Manch einer weiß schon lange genau, was er will, übernimmt vielleicht auch einfach die elterliche Praxis - reingewachsen sozusagen. Für andere ist es aber ein kompletter Neustart, und diese Überlegungen waren weder Bestandteil des Studiums noch der WBA-Zeit.

Und dann sollen sich Praxisgründer auch noch mit Technik befassen?

Rosenow: Ja, klar! In einem Betrieb mit mehreren Behandlungsräumen, einer Anmeldung und ggf. noch OP, Labor etc. reicht das Te-

lefon, welches man von zu Hause kennt, nicht aus. Ab jetzt müssen Telefonanlagen, Mailboxen und Routingstrategien in die Überlegungen einfließen. Und: Welche Praxissoftware kauft bzw. mietet man für welchen Bedarf? Braucht es eine Webseite, E-Mail, einen Facebook-Account? Arbeiten wir mit Papierakten oder stattdessen mit Tablets aus? Hand aufs Herz: Die meisten stellen sich diesen Fragen nur widerwillig, müssen aber da durch! Darauf gehen wir übrigens auch in unseren Fit-für-Praxis-Workshops ein.

Sie haben den Niederlassungs-Guide auf Ihrer Webseite Anfang des Jahres gelauncht. Wie aktuell ist das alles in ein paar Monaten oder Jahren noch?

Düker: Uns ist klar, dass es ständig Entwicklungen gibt, vor allem bei gesetzlichen Anforderungen, aber z. B. auch im technischen Bereich. Auch Ansprechpartner wechseln. Den Niederlassungs-Guide verstehen wir als bewegliches Projekt. Er wird von uns ständig erweitert, aktualisiert und auch an die tatsächlichen Herausforderungen angepasst. Hier helfen uns die Anfragen junger Dermatologen, die wir persönlich erhalten oder beispielsweise via Facebook. Da kommen schon mal Fragen nach Weiterbildungsbefugten oder Klinikadressen, aber auch regelrechte „Leidensgeschichten“ auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Wird hier ein Thema plötzlich häufiger angesprochen, machen wir es zu einer Herausforderung unseres Guides.

Vielen Dank für das ausführliche Interview! | [ve](#)

Info



Niederlassungs-Guide der JuDerm

www.juderm.de/arbeit/niederlassungsguide/

Impressum



ISSN 2199-8248, 22. Jahrgang
Redaktion
 Ulrich van Elst (Chefredakteur) [ve] vanelst@kirchheim-verlag.de
 Tel. +49(0)2293/9099530
 Redaktionelle Mitarbeit:
 Simone Reisdorf (RDF), Anja Blankenburg, Anton Müller (am)
Layout
 Hayo Eisentraut
 eisentraut@kirchheim-verlag.de
Anzeigen
 Michael Krotwaart
 krotwaart@kirchheim-verlag.de
 Tel. +(0)6133/7089970
 Fax +49(0)6133/7089969
 Mobil +49(0)178/2140556
Verlag
 Verlag Kirchheim+Co. GmbH
 Kaiserstraße 41, 55116 Mainz
 info@kirchheim-verlag.de
 Tel. +49(0)6131/96070-0
 Fax +49(0)6131/96070-70
 Geschäftsführung: Kristian Senn
 Wirtschaftliche Beteiligungen im Sinne des §9 Abs. 4 LMG:
 E. und K. Schlüter, S. und M. Winter
 www.kirchheim-shop.de
 www.diabetologie-online.de
Bezug
 10 Ausgaben im Jahr über InTime Media Services GmbH, Leserservice Kirchheim-Verlag, Postfach 1363, 82034 Deisenhofen, Telefon (089)

85853-801, Fax (089) 85853-888 oder durch jede Buchhandlung. Jahresabonnementspreis Inland: 63,80€. Die Kündigung des Bezugs ist jederzeit zur nächsten erreichbaren Ausgabe möglich.
Druck
 Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH, Kurhessenstraße 4-6, 64546 Mörfelden
 Alle Rechte bleiben dem Verlag nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen vorbehalten. Die Redaktion behält sich das Recht auf redaktionelle Überarbeitung vor. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernehmen Verlag und Redaktion keine Haftung. Gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Die Zeitung und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Der Anzeigenteil der Zeitung „DERMAforum“ steht außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Anzeigen und Fremdbeilagen stellen allein die Meinung der dort erkennbaren Auftraggeber dar.
 © 2018 Verlag Kirchheim+Co. GmbH, Mainz

Editorial



Ulrich van Elst, Chefredakteur DERMAforum

Wie sehr der allseits beklagte Mangel an niedergelassenen Fachärzten nicht nur ländliche Regionen betrifft, haben nicht nur die Dermatologen begriffen. Getreu des Wahlspruchs des BVDD e. V. „Dermatologen, die tun was!“ unterstützt insbesondere die Arbeitsgemeinschaft Junger Dermatologen JuDerm den niederlassungswilligen Nachwuchs nach Kräften. Wie unsere Titelgeschichte zeigt, gibt es bereits ein breites Angebot, sich insbesondere hinsichtlich etwa der Finanzierung einer eigenen Praxis, der wirtschaftlichen Zukunft etc. beraten zu

Selbstständig und frei



Foto: Cherris - Fotolia

lassen. Ein bemerkenswerter Ansatz, der sicher für manchen den Schritt in die eigene Praxis um einiges verkürzen kann. Ein weiteres Thema, das mehr und mehr Wellen schlägt, ist die Organisation und auch wirtschaftliche Ausrichtung der sich schnell vermehrenden Kongresse und Tagungen. Beispielhaft bei der inzwischen viergeteilten COSMEDICA wie auch der der Deutschen Dermatologischen Lasergesellschaft (DDL e. V.) wächst der Unmut über eine als zu stark empfundene Einflussnahme der Industrie über das Sponsoring von Veranstaltungen

gen und Referenten. Selbstverständlich soll den Herstellerfirmen die Möglichkeit erhalten bleiben, sich ihrer Klientel entsprechend zu präsentieren. Dies muss aber, so die inzwischen einhellige Meinung, in deutlicher Abgrenzung zu den Vorträgen über medizinisch-wissenschaftliche Erkenntnisse und Erfahrungen geschehen, damit die Glaubwürdigkeit und vor allem Diskussionsmöglichkeit unabhängig und offen bleibt.

M. van Elst