

DER JUBILÄUMS- KONGRESS 2024

Ein Nachbericht von RA Stefan Gierthmühlen



Abb. 1: Dr. Moritz Frösch, Mitglied im Bundesvorstand des BDK. – **Abb. 2:** Die Teilnehmer des Young Orthodontists Kongress 2024. – **Abb. 3:** RA Nikolaus Hamann aus der Kieler Steuerkanzlei oelerking broecker hamann.

15 Jahre Young Orthodontists! Seit 2009 stellt der Kongress die junge Praxis in den Fokus und konzentriert sich auf die Dinge, die im Zusammenhang mit der Niederlassung neben der Behandlung wichtig sind. Das sollte sich auch beim Jubiläumskongress nicht ändern, aber runde Geburtstage rufen bekanntlich nach einer Feier. Also hieß es, etwas Neues auszuprobieren und den Kongress auf Color Magic zu verlegen, die im Pendelverkehr zwischen Kiel und Oslo verkehrt. Leider präsentierte sich Kiel typisch norddeutsch grau und nass. Die Ausfahrt aus der Kieler Innenförde war trotzdem ein Erlebnis, auch wenn man die Gorch Fock durch den Nieselregen nur erahnen konnte.

Nach dem Einschiffen begrüßte Dr. Moritz Frösch, Mitglied im Bundesvorstand des BDK, die Teilnehmer und Referenten, bevor Dajinder Pabla von Medical Management Partners in Kiel in einem Einführungsvortrag das „Unternehmen KFO-Praxis“ in den Fokus nahm. „Heiler, Unternehmer, Forscher – Macht euch bewusst, welche Rolle ihr wann spielen müsst und wollt!“, war sein Rat.





Abb. 5: Dajinder Pabla, Betriebswirt und Praxisberater für Zahnärztinnen und Zahnärzte. – **Abb. 6:** Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR. – **Abb. 7:** Prof. Dr. Sinan Şen, Direktor der Klinik für Kieferorthopädie am UKSH, Campus Kiel. – **Abb. 8:** Kharim Elmasry, Rechtsanwalt und Notar in Kiel.

Um auch die fachliche Seite des Kongresses nicht zu vernachlässigen, nahm Prof. Dr. Sinan Şen, Direktor der Klinik für Kieferorthopädie am UKSH Campus Kiel, die Teilnehmer mit auf eine Reise durch die verschiedenen digitalen Fertigungsmethoden in der Kieferorthopädie. Dabei präsentierte er nicht nur, wie Behandlungsfälle unter Einsatz gedruckter und gefräster Apparaturen gelöst werden können, sondern warf anhand der aktuellen Materialforschung auch einen Blick in die Zukunft.

Mit dem Vortrag von Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR, wurde es dann wieder betriebswirtschaftlich. „Behaltet eure Liquidität im Auge. Ihr müsst immer in der Lage sein, eure laufenden Kosten zu decken!“ Dass es bei der Businessplanung nicht nur auf die Betrachtung des Umsatzes pro Behandlung ankommt, verdeutlichte er anhand des Unterschieds zwischen einer MB-Behandlung und einer Aligner-Behandlung. Auch wenn am Ende in etwa der gleiche Gewinn verbleibt, entsteht durch die Fremdlaborkosten zunächst ein negativer Cashflow, der entweder durch andere Umsätze ausgeglichen oder eben in der Liquiditätsplanung berücksichtigt werden muss. Als mögliches Instrument, dieses Problem zu lösen, stellte er – niemanden hat es gewundert – die Möglichkeit des Factorings vor.

Mit eher düsteren Themen – Tod, Ehe und anderen Katastrophen – beschäftigte sich Rechtsanwalt und Notar Kharim Elmasry. „So schwer es in jungen Jahren ist, sich mit Tod, Scheidung, Koma und ähnlich unangenehmen Themen zu befassen, so wichtig ist es, gerade als Selbstständiger für diese Fälle vorzusorgen.“ Anhand unterschiedlicher Beispiele erhielten die Teilnehmer einen Eindruck von den Fallstricken bei Testamenten, Eheverträgen oder Vorsorgevollmachten.

Der erste Kongresstag endete mit weiteren Fallstricken, nämlich den steuerlichen Fällen, die man als junger Kieferorthopäde vermeiden sollte. Nikolaus Hamann aus der Kieler Steuerkanzlei oelerking broecker hamann differenzierte dabei ganz maritim zwischen der Phase „Leinen Los!“, der Zeit „auf hoher See“ und dem Erreichen des sicheren Hafens. Von nicht berücksichtigten Einkommenssteuervorauszahlungen und der Abschreibungsdauer über umsatz- und gewerbesteuerliche Risiken bis zur Geschäftsveräußerung im Ganzen ein bunter Strauß steuerlicher Fallen, auf die die Young Orthodontists achten müssen.

Von A wie Arbeitnehmerzufriedenheit bis Z wie Zugewinnausgleich bot also bereits der erste Kongresstag viele Informationen, die entweder bei einem kurzen – wenn auch nassen – Gang an Deck oder bei einem Drink im



„Heiler, Unternehmer, Forscher – Macht euch bewusst, welche Rolle ihr wann spielen müsst und wollt!“

Dajinder Pabla, Medical Management Partners



09



10



11



12



13

Abb. 9-13: Neben den vielen informativen Vorträgen war auch Zeit für einen Winterausflug. Im Tryvann Winterpark lernten die Teilnehmer mit der Skischule Kiel das Ski- oder Snowboardfahren.

„Behaltet eure Liquidität im Auge. Ihr müsst immer in der Lage sein, eure laufenden Kosten zu decken!“

Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR

„Beeindruckend war dabei eine KI-gestützte Möglichkeit, das Behandlungsergebnis nicht nur im Bild, sondern auch im Video zu simulieren, um den Patienten einen noch besseren Eindruck zu geben, welche Vorteile neben der Funktionsverbesserung aus einer kieferorthopädischen Behandlung entstehen können.“

Irish Pub oder der Observation Lounge der Color Magic bestens sortiert werden konnten, sodass beim gemeinsamen Abendessen an Bord nicht mehr von Fallen, Stolpersteinen und Katastrophenszenarien die Rede war. Leider hatte das norddeutsche Wetter die Color Magic begleitet, sodass das grandiose Panorama des Oslofjords in Nebel und Regen verborgen blieb. Trotz widriger Wetterbedingungen fanden sich die meisten Teilnehmer allerdings im Tryvann Winterpark ein, um mit der Skischule Kiel das Ski- oder Snowboardfahren zu erlernen oder die eigene Technik zu verbessern. Nach zumindest einigen trockenen Stunden setzte der Regen leider wieder ein. Für die Skifahrer dürfte es nur ein kleiner Trost gewesen sein, dass diejenigen, die den Nachmittag im Spa des Tagungshotels verbracht hatten, zumindest auch nass geworden waren. Dafür waren die Pisten leer, und es war immerhin ein halber Tag auf Skiern. Nach dem Trocknen ging es mit Fragen rund um den Praxiskaufvertrag weiter. Auch wenn Formulierungen im Praxiskaufvertrag primär die rechtlichen Fragestellungen betreffen, darf auch dabei nie die unternehmerische und steuerliche Perspektive vernachlässigt werden. Da alle Referenten auch im Rahmen der Workshops zur Verfügung standen, ergab sich eine höchst fruchtbare interdisziplinäre Gesprächsrunde.

Nach so vielen Informationen standen am Samstag zunächst das Gespräch und der interkollegiale Austausch auf dem Programm. Das sah der Wettergott offenbar ähnlich und schickte bestes Winterwetter über den Holmenkollen. Die meisten Teilnehmer kamen erst kurz vor der Abfahrt in die Innenstadt wieder im Hotel an, und wohl keiner ohne ein breites Grinsen im Gesicht. Ganz herzlicher Dank gilt an dieser Stelle unserem Sponsor ABZ-ZR, der die Skipässe für alle Teilnehmer zur Verfügung stellte. Der abendliche Workshop wurde kurzerhand auf den nächsten Tag verschoben.

Um den Abschiedsschmerz zu verringern, hüllte sich Oslo am Sonntagmorgen wieder in ein graues Gewand. Der Weg zurück auf die Fähre fiel also nicht so schwer. Da es im Laufe des Vormittags aufklarte, konnten wir den Oslofjord nun zumindest aus dem wunderbaren Tagungsraum der Color Magic genießen. Der Dank für die Zurverfügungstellung des

Tagungsraums gilt unserem Sponsor Align Technologies. Inhaltlich startete der zweite Vortragsblock mit einem Bericht von Moritz Försch über seine „Start-up-Reise“. Er berichtete von Zahlen und Planungen, aber vor allem darüber, welche Dinge, an die man vielleicht vorher nicht gedacht hat, die Prioritäten verschieben. „Am ersten Tag denkst du an Biomechanik und Verankerung. An Aufklärung, Versicherungsstatus, Gutachten usw. denkst du erst später.“

Im Anschluss berichtete Philip Elford von Align Technologies über aktuelle Entwicklungen und was in der nahen Zukunft an Neuerungen zu erwarten ist. Beeindruckend war dabei eine KI-gestützte Möglichkeit, das Behandlungsergebnis nicht nur im Bild, sondern auch im Video zu simulieren, um den Patienten einen noch besseren Eindruck zu geben, welche Vorteile neben der Funktionsverbesserung aus einer kieferorthopädischen Behandlung entstehen können.

Auch auf der Rückfahrt gab es noch einmal rechtliche Themen. Stephan Gierthmühlen, Geschäftsführer des BDK, stellte den Teilnehmern die wichtigsten Vereinbarungen in der KFO-Praxis vor. Neben dem Behandlungsvertrag und der §2-Vereinbarung stellte er den Teilnehmern auch den im vergangenen Jahr beschlossenen Katalog von Mehr- und Zusatzleistungen und die zu ihrer Vereinbarung erforderlichen Formulare vor.

Zur Einleitung in die abschließende Fragerunde stellte Dajinder Pabla noch einige Werkzeuge vor, mit denen Umsatz- und Entnahmeerwartungen an die Praxis eingeschätzt und vor allem in Ausgleich gebracht werden können.

Am Montagmorgen endete der Young Orthodontists 2024 am Norwegenkai in Kiel. Alle Teilnehmer sind heil sowie mit vielen neuen Informationen im Gepäck zurückgekehrt und brachten ganz nebenbei Erinnerungen an ein Wochenende mit toller Stimmung, Netzwerk und einem nahezu perfekten Skitag mit nach Hause. Auf die oft gestellte Frage, ob wir dieses Kongressformat wiederholen, wird es sicher eine Antwort geben – vielleicht aber mit einer anderen Ausrichtung. Es mag ja den einen oder anderen erfahrenen Kollegen geben, dem beim Lesen dieses Kongressberichts die Lust auf eine Wiederholung gepackt hat. ■