

Rückblick: Dental Cruise 2012

Schiff ahoi – auf in den sichereren Hafen

„Jetzt hab ich 30 Jahre gearbeitet und morgen gebe ich einfach den Schlüssel ab, dann geht's auf in den wohlverdienten Ruhestand“ – So einfach ist es leider schon lange nicht mehr. Frei nach dem Motto „Die Zukunft beginnt jetzt“ widmete sich die diesjährige Dental Cruise daher ausschließlich dem Thema „Praxisabgabe langfristig und sicher planen“.

Nadine Landes/Münster

■ Am 1.7.2012 hieß es zum sechsten Mal „Schiff ahoi“ für die Dental Cruise, die in diesem Jahr erstmalig mit der „Mein Schiff 2“ in See stach. Circa 150 Reisetilnehmer begaben sich unter dem Titelthema „Praxisabgabe“ auf die Reise durch Süd-Norwegen.

Ein Rückblick auf das hochkarätige Fortbildungsprogramm

Bereits am ersten Tag – einem Seetag – wurden den Fortbildungsteilnehmern ganztägig Vorträge durch namhafte Referenten geboten. Den Anfang machte Dr. Gerhard Will, Zahnarzt und Oralchirurg, mit einer kurzen aber prägnanten Geschichte einer Praxisübergabe, die un-

ter die Kategorie „Pleiten, Pech und Pannen“ fiel. Mit viel Charme und dennoch dem gebührenden Ernst wurden in der ersten halben Stunde fast alle Fettnäpfchen, die den Weg der Praxisabgabe pflastern, angeschnitten. Aber das bloße Wissen um deren Existenz ist eben nur die halbe Miete. Was tun? Wie muss mit all diesen Schwierigkeiten umgegangen werden und wo kann vielleicht sogar vorgebeugt werden? Auf diese und andere Fragen sollten im Verlauf der Reise Antworten gefunden und Anregungen geschaffen werden.

Herr Professor Dr. Bicanski, Rechtsanwalt und Steuerberater, startete mit dem Thema „Den Generationswechsel frühzeitig planen“. Über den gesamten Vor-

mittag präsentierte der Professor in gewohnt lebhafter Weise die Fallstricke, die sich im Zusammenhang mit der Praxisabgabe steuerlich und auch rechtlich ergeben können. Ein großes Augenmerk wurde hierbei auch auf die Frage nach dem Testament – Vorhandensein und Formulierungen – gesetzt.

Am Nachmittag übernahm Theo Sander, Rechtsanwalt, das Zepter und berichtete aus rechtlicher Sicht über verschiedene Kooperationsformen, die mit Hinblick auf den bevorstehenden Betriebsübergang möglich und sinnvoll sind. Bereits hier fiel mehrfach das Stichwort „weißer Ordner“, denn das A und O bei der Aufnahme eines Partners zur späteren Übergabe oder auch bei der direkten Betriebsübergabe sind geordnete und vor allem vollständige Unterlagen zur Praxis. „So wie Ihre Unterlagen präsentiert und auch wahrgenommen werden, so wird auch Ihre Praxis wahrgenommen“, so Sander. Fazit also: Wer schon bei den Gesprächen mit professionellen Unterlagen auftritt, dem wird auch ein professioneller Praxisablauf und -alltag unterstellt. Schon allein dieser erste Eindruck kann die Verhandlungsposition nachhaltig verbessern.

Nach einem – für die regenreichste Stadt Europas – sehr regenarmen Tag in Bergen, der zweitgrößten Stadt Norwegens, führte Rolf Zannier, NWD.C dental consult, den Teilnehmern die Schwierigkeiten aber auch die Notwendigkeit von professionellen Praxiswertgutach-



▲ Abb. 1: Im Schiffskino lauschten die Teilnehmer den Vorträgen.

Reinigt gründlich!

STATMATIC PLUS - Mehr als „nur“ ein Pflegegerät

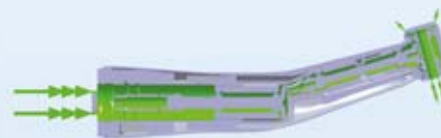
Validierte,
maschinelle
Reinigung



Effektive **Reinigung** und **Pflege**
in 3 Phasen



1. Reinigung von Spraywasser- und Sprayluftkanal



2. Reinigung von Getriebekanal und Hohlräumen



3. Pflege von Getriebe und Kugellager



Testen Sie jetzt STATMATIC PLUS. Die Innovation von SciCan, dem Hersteller der STATIM-Autoklaven. Kein anderes Pflegegerät am Markt überzeugt mit validierter Innenreinigung* bei mehr als 99% Reinigungseffizienz und unvergleichbarer Wirtschaftlichkeit. STATMATIC PLUS bedeutet: mehr Sicherheit für Ihre Patienten und Ihr Team – eine längere Lebensdauer und bessere Laufleistung für Ihre Instrumente. Jetzt kostenloses Testgerät anfordern unter: marketing.eu@scican.com

*von einem unabhängigen Labor durch mikrobiologische Tests bestätigt.

SciCan Dental

A Sanavis Group Company

Your Infection Control Specialist™

SciCan GmbH
Wangener Straße 78
88299 Leutkirch im Allgäu

Tel.: +49 (0) 7561 -98343 0
www.scican.com



Abb. 2a

▲ Abb. 2a–c: Auf der „Mein Schiff 2“ erkundeten die Teilnehmer die schönsten Küsten Süd-Norwegens.

ten und -analysen vor Augen. Denn wer etwas verkaufen will, sollte wissen, was es wert ist und vor allem warum. Aber auch das Wissen darum, wie der Preis möglichst optimiert werden kann, birgt wesentliche Vorteile. Und das gerade dann, wenn es sich bei dem Verkaufsobjekt um das Lebenswerk, die eigene Praxis, handelt. In diesem Fall sollte man nichts dem Zufall überlassen.

Die folgenden drei Tage konnten von den Teilnehmern zum gegenseitigen Erfahrungsaustausch, individuellen Gesprächen mit den Referenten oder auch einfach nur zum Genießen Norwegens wunderschöner Fjorde genutzt werden. Die drei Landtage in Geiranger, Flåm und Stavanger wurden durchweg von bestem Sonnenwetter begleitet. Ob Wanderungen, Radtouren auf eigene Faust oder durch die TUI Cruises-Crew von „Mein

Schiff 2“ organisiert oder einfach Entspannung am Bordpool – für jeden Teilnehmer, ob Groß oder Klein, war mit Sicherheit etwas dabei.

Am sechsten Tag – dem zweiten Seetag dieser Reise – ging es für die Fortbildungsteilnehmer in die 2. Runde der Seminarreihe rund um das Thema Praxisabgabe. Den Einstieg in diesen 2. Block boten erneut Dr. Will und Professor Dr. Rolf Hinz, Kieferorthopäde. Beide referierten mit viel Enthusiasmus über die Möglichkeiten, die eigene Praxis nicht nur betriebswirtschaftlich, sondern auch fachlich auf den Zahn der Zeit zu bringen. Herr Dr. Will legte dabei den Fokus auf Marketingmaßnahmen, die in jeder Praxis mit einfachen Mitteln anzuwenden sind. Herr Professor Hinz konzentrierte sich auf einen kurzen fachlichen Überblick, bezogen auf Früherkennung und



Abb. 2b

Prophylaxe bei Kindern. Denn zufriedene Kinder sind die Patienten von morgen, und die Sicherung von Patientenzentralen ist nicht zuletzt ein wesentlicher Punkt für den Praxisverkauf und damit verbunden die Wertigkeit der Praxis.

Unter dem Titel „Steuerfall(e) Praxisabgabe“ brachte Herr Christoph Röger, Steuerberater ADVIMED Köln, ein Partner der ADVISION, für die Teilnehmer noch einmal prägnant alle steuerlichen Stolpersteine auf den Punkt.

Herr Theo Sander führte nach der Mittagspause unter dem Titel „Rechtsfall Praxisabgabe“ alle im Zusammenhang mit der Praxisübergabe vorkommenden Verträge auf und wies mit lebhaften Anekdoten auf die Schwierigkeiten, die sich an den unterschiedlichsten Stellen ergeben können, hin. An den wesentlichen Stellen gab er zudem Formulierungsbeispiele, mit denen diese Rechtsfallen vermieden werden können.

Abwechslungsreiches Rahmenprogramm

Abgerundet wurde das Fortbildungsprogramm durch eine einstündige Expertendiskussion, bei der alle Referenten noch einmal zur Verfügung standen. Die Teilnehmer nutzten diese Zeit intensiv, um Fragen, die schon bestanden oder durch die Vorträge aufgeworfen wurden, im Plenum diskutieren zu lassen.

Nach einem weiteren Landtag in Dänemarks Hauptstadt Kopenhagen und einem anschließenden gemeinsamen Abschiedsumtrunk aller Reisetilnehmer legte die „Mein Schiff 2“ am 9.7.2012 wieder in Kiel an. Die Teilnehmer waren einig darüber, auf dieser Reise nicht nur wunderschöne Eindrücke von Norwegen und Dänemark, sondern auch einiges an Wissen für den bevorstehenden letzten Schritt des Berufslebens gewonnen zu haben.

„Wenn Engel reisen, dann lacht der Himmel, und nicht nur das. Wir erlebten auf der Dental Cruise 2012 eine toll organisierte Reise auf einem ‚Mein Schiff 2‘ mit außergewöhnlich gutem Service- und Speisenangebot, ein für alle Teilnehmer interessantes Fortbildungs- und Freizeitprogramm mit kurzweiligen, fröhlichen, gegebenenfalls auch ernsteren Begegnungen unter Kol-

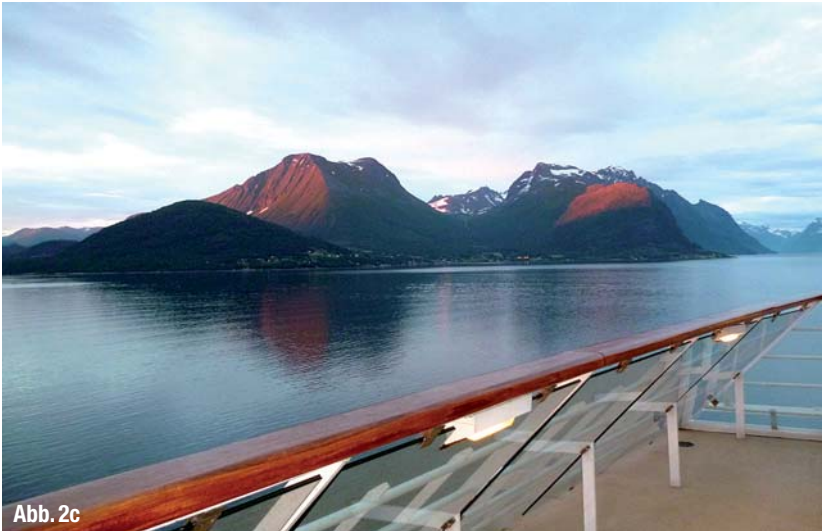


Abb. 2c

Ein außergewöhnliches Merkmal dieser Reise.“

Herr Sander schloss seine Vorträge mit dem einen, häufig für Praxisabgabeveranstaltungen zutreffenden Zitat: „Ich kam verwirrt und gehe verwirrt – allerdings auf höherem Niveau!“ Dies trifft wohl für die Teilnehmer der diesjährigen DentalCruise nicht zu. Nicht nur wurden während der Vorträge durchweg Tipps zur Umsetzung aufgezeigt, sondern auch ein Netzwerk von Partnern, Beratern, Wegbegleitern aufgezeigt, die helfen können, diesen Übergang von Berufsleben in den wohlverdienten Ruhestand so reibungsfrei wie möglich zu gestalten. Denn die Zukunft beginnt jetzt! <<

legen und mit alten und immer wieder neuen Bekannten. Einfach himmlisch war's“, so zog ein Teilnehmer, Zahnarzt in Südtirol, sein Fazit über die Reise. Aber nicht nur die Rahmenbedingungen wurden von den Teilnehmern positiv aufgenommen, sowohl Inhalt als auch Referenten wurden ebenfalls positiv hervorgehoben. So ergriff zum Abschluss ein Teilnehmer, Zahnarzt aus

dem Saarland, mit folgendem Schlusssatz das Wort: „Im Namen aller Teilnehmer möchte ich mich bei den Organisatoren und allen Referenten bedanken. Auch wenn ich schon viele Fortbildungen besucht habe, habe ich es noch nie erlebt, dass alle Referenten so geduldig und engagiert, auch neben den Seminaren, immer mit Rat und Tat zur Seite und jeder Frage Rede und Antwort standen.

>> **KONTAKT**

NWD Gruppe

Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21, 48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0, Fax: 0800 7801517
E-Mail: ccc@nwdent.de
www.nwd.de

ANZEIGE



Kommt Ihr Wasser auch einfach nur aus der Leitung...?

Medizinprodukte vom Qualitätsführer zur Wasseraufbereitung sichern die Qualität Ihres Wassers, schaffen Vertrauen und halten Ihr Wasser nachhaltig rein!

Lassen Sie Ihr Wasser doch einfach mal testen, natürlich RKI-konform!



Sie haben Fragen zu

- der Novellierung der Trinkwasserverordnung?
- dem Infektionsschutzgesetz?
- den RKI-Empfehlungen?
- dem Thema „Trinkwasser in der dentalen Praxis“?

Rufen Sie uns kostenlos an oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch!



Wir beraten Sie gerne und mit höchster Qualität, denn

- wir sind Medizinproduktehersteller
- in der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 und 13485:2011
- verfügen über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der dentalen Wasseraufbereitung
- kombinieren bewährte Entkeimungsverfahren für absolute Sicherheit und
- praxisindividuelle Lösungen



Die doctorwater-Lösung.
Sicherheit. Vertrauen. Reinheit.