ZAHNÄRZTLICHER
anzeiger

Zahnärztlicher Bezirksverband München Stadt und Land, Körperschaft des öffentlichen Rechts

1 Special 2018

Praxisabgabe und MVZ

Medizinische Versorgungszentren im Fokus der Zahnärzte

ZBV

WWW.ZBVMUC.DE

1 Special 2018

MVZ – Medizinische Versorgungszentren – Fluch oder Segen? 04

Ein Beruf im Wandel – Eigene Niederlassung? Kein Problem! 07

Die Zukunft wird vielfältig – Von der Einzelpraxis bis zum MVZ 08

Die Zahnärzte müssen die Zukunft selbst gestalten 10

Die Generation Y ist auf dem Weg in die Selbständigkeit 12

Jeder Zahnarzt muss sich bei uns spezialisieren 14

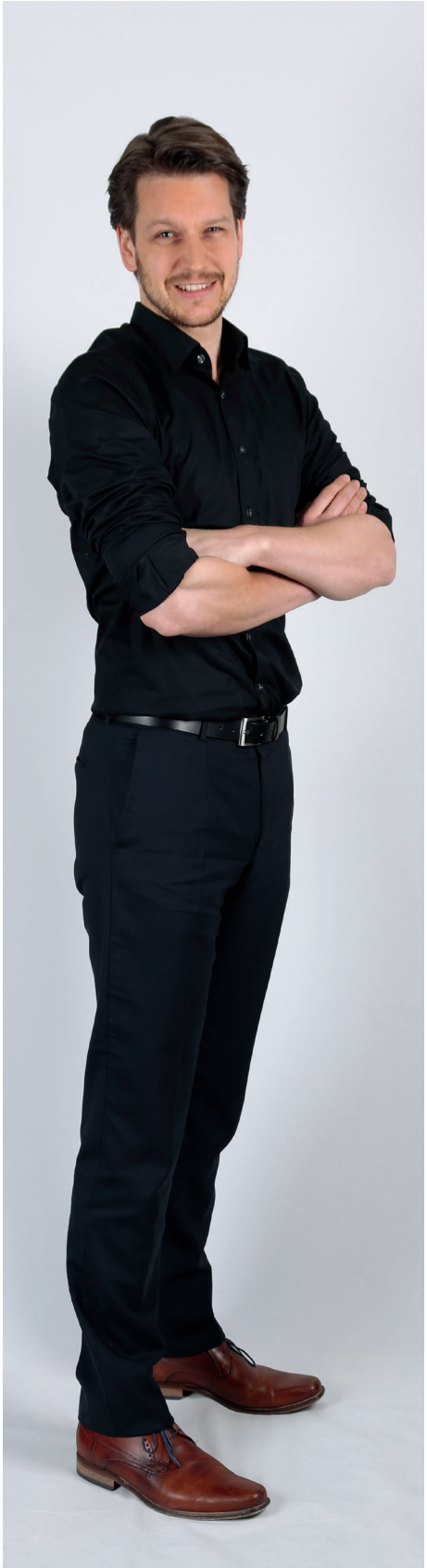
Liebe Kolleginnen und Kollegen,

mit diesem Sonderheft fassen wir ein heißes Eisen an. Einige von Ihnen werden sich fragen, warum wir gerade dem Thema „MVZ“ so breiten Raum geben.

Als Referent für die angestellten und Assistenzzahnärzte weiß ich, dass die Entscheidung, wo und wie man seinen Beruf ausüben möchte, noch nie so schwer war wie heute. Bei den monatlichen Stammtischen, die ich für junge Kolleginnen und Kollegen organisiere, ist das eindeutig das Hauptgesprächsthema. Die unter 35-Jährigen diskutieren diese Frage ohne Vorbehalte. Sie wägen für sich persönlich die Vor- und Nachteile von Anstellung, Gründung oder Übernahme einer Praxis ab. Das größte Problem dabei ist fehlende Information. Das Studium bereitet uns bekanntlich nicht auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte der Berufsausübung vor. Auch deshalb tendieren viele zur vermeintlich sicheren Anstellung.

Wenn die KZVB seit vielen Jahren einen Rückgang bei den niedergelassenen Zahnärzten verzeichnet, darf uns das nicht unberührt lassen. Gerade auch mit Blick auf die Kollegen, die am Ende des Berufslebens stehen und einen Nachfolger für ihre Praxis suchen! Mit diesem Heft unternehmen wir den Versuch, verschiedene Formen der Berufsausübung darzustellen und dem zahnmedizinischen Nachwuchs die Entscheidungsfindung zu erleichtern. Ich bin mir bewusst, dass wir damit auch Diskussionen auslösen. Doch die Augen vor der Realität zu verschließen, wäre kein Beitrag zur Problemlösung. Gerne diskutiere ich auch mit Ihnen persönlich darüber, wie der Zahnarztberuf in Zukunft aussehen wird. Zu unseren Stammtischen können Sie sich auf zbvmuc.de/startpraxis-stammtisch anmelden.

Ihr
Dr. Kolja Buchberger



Von der Politik erwünscht, von den Kollegen skeptisch beäugt. Eine objektive Betrachtung zum aktuellen Stand der Zukunft der Berufsausübung.

Bildquelle: iStock.com/filadendron

MVZ

medizinische Versorgungszentren – Fluch oder Segen?

von Karl Sochurek

Bei einem MVZ in der derzeitigen Organisations- und Rechtsform handelt es sich um eine (zahn)medizinische Einrichtung, in der Ärzte bzw. Zahnärzte, Eintrag im Arzt-/Zahnarztregister ist zwingende Bedingung, zur Erbringung ambulanter ärztlicher/zahnärztlicher Leistungen tätig werden. Dies kann als Angestellter oder aber als zugelassener Vertragsarzt oder Vertragszahnarzt geschehen. Bis zum Inkrafttreten des Versorgungsstärkungsgesetzes zum 23.Juli 2015 war die Gründung eines MVZs nur für eine fachübergreifende Tätigkeit möglich. Das hieß also, auch bei einem „zahnärztlichen" MVZ musste ein im Arztregister eingetragener Arzt, z.B. ein MKG-Chirurg, mit an Bord sein. Ein reines zahnärztliches MVZ war bis dato nicht möglich. Kieferorthopäden und Oralchirurgen erfüllen die Kriterien einer fachübergreifenden Tätigkeit nicht. Seit Inkrafttreten des besagten Gesetzes ist nun auch die Gründung fachgleicher, also rein zahnärztlicher MVZs möglich.

Während meiner dreizehnjährigen Tätigkeit als Beisitzer im „Zulassungsausschuss für Zahnärzte Südbayern" konnte ich einige signifikante (ohne daraus eine belastbare Statistik zimmern zu wollen, geschweige denn zu können) Trends und Veränderungen sehen. Vom derzeit sich vollziehenden Genderwechsel einmal abgesehen, war dies, ganz klar auf der einen Seite der Trend weg von einer eigenen Niederlassung in die Selbständigkeit hin zur Anstellung, trotzdem die angestellten Kollegen für ihre Zulassung die gleichen rechtlichen Voraussetzungen erfüllen müssen, die auch für eine Niederlassung Bedingung sind (Generation Y?). Auf der anderen Seite war dies ein gewisser MVZ-Boom. Waren die Gründungen vor dem Inkrafttreten des Versorgungsstärkungsgesetzes nur vereinzelt und fast nur im Entstehen der heute hinlänglichen bekannten Groß- und Kettenpraxen zu finden, hat sich danach eine völlig neue Situation dargestellt. Kleinere, rein zahnärztliche MVZs schossen beinahe wie Pilze aus dem Boden und gingen sozusagen in den Markt. Neugründungen, Zusammenschlüsse und Umwandlungen bestehender Praxen (vor allem in den Bereichen Kinderzahnheilkunde und Implantologie) waren und sind nun, mehr denn je an der Tagesordnung.

Für mich, nicht mehr ganz so jungen Zahnarzt, hat die Inauguration der MVZs durch den Gesetzgeber zu Beginn, muss ich leider gestehen, ein Bisschen den Geruch von sozialistischer Planwirtschaft und natürlich auch deren Scheitern gehabt. Zwischenzeitlich sehe ich die Situation deutlich anders. Die Organisationsform MVZ unter den richtigen Kautelen angewandt, hat viele Vorteile und macht für viele Kollegen in deren Lebens- und Karriereplanung absolut Sinn, ob als Betreiber oder als angestellter Zahnarzt.

Der rechtlichen Ausgestaltung innerhalb der zulässigen Rechtsformen und Gesetze sind zwar klare aber auch weite Grenzen gesetzt. Von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) bis hin zu einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist fast jede Organisationsform möglich. Zu rechtlichen und vor allem steuerrechtlichen Fragen sind im Einzelfall eine Klärung und der Rat eines Fachmanns notwendig und im Einzelfall zwingend einzuholen. Weitere Erläuterungen diesbe-

züglich würden den Rahmen dieser kurzen Betrachtung mehr als sprengen.

Hinweisen möchte ich in diesem Zusammenhang nur noch auf zwei Dinge.

1. Der chronologische Ablauf einer MVZ-Gründung, nebst allen hierzu notwendigen Verträgen, ist in der Vorgehensweise genau festgelegt und entsprechend nachzulesen (Rechtsbeistand!).
2. Unabhängig von den erweiterten Gestaltungsmöglichkeiten hat ein MVZ die gleichen Rechte und Pflichten wie alle anderen an der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmenden Vertragszahnärzte. Insbesondere finden die Bestimmungen des SGB V bzw. der Zulassungsverordnung hier Anwendung.

Die Teilnahme eines MVZs an der vertragszahnärztlichen Versorgung setzt zwingend die vorherige Genehmigung durch den hierfür zuständigen Zulassungsausschuss Zahnärzte Südbayern (zuständig für München Stadt und Land) voraus. Bei einem fachübergreifenden MVZ ist auch eine entsprechende ärztliche Zulassung Voraussetzung.

Im Verlauf meiner bisherigen Betrachtungen sind die Hürden und rechtlichen Voraussetzungen einer MVZ-Gründung beschrieben worden. Im Folgenden möchte ich auch einige Vorteile und die möglichen Anreize, sich für die Organisationsform MVZ zu entscheiden, nennen.

Ein deutlicher Vorteil eines MVZs gegenüber einer „klassischen“ Gemeinschaftspraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft sind die Wachstumsmöglichkeiten und -chancen. Das mögliche Wachstum einer traditionellen Praxis ist durch die Pflicht der persönlichen Leistungserbringung begrenzt. Ein MVZ kennt hingegen keine Beschränkung bei der Anzahl angestellter Zahnärzte. Dies ermöglicht unter anderem die Realisierung von flexiblen Arbeitsplätzen und daraus resultierend auch die Umsetzung flexibler Arbeitszeitmodelle (work-life-balance). Auf die Hilfsstruktur „Juniorpartner“ und deren Problematik bei den bisherigen Praxisgegebenheiten, sei nur am Rande hingewiesen. Klare, rechtssichere Strukturen sind möglich, keine komplizierten Umgehungsmodelle nötig. Praxisübernahmen lassen sich in das Gesamtkonzept einbinden. Alles unter einem Dach, alle oder fast alle zahnärztlichen Teildisziplinen lassen sich so an einem Ort bündeln. Eine Integration von z.B. der Fachrichtungen HNO, Osteopathie oder Physiotherapie lässt sich sicherlich leichter bewerkstelligen. Viele Synergien sind möglich bei Fachpersonal, Geräten, Verhandlungspositionen mit externen Partnern, geringeres unternehmerisches Risiko bei Investitionen und Expansionen. Schließlich kann ein MVZ im Sinne eines sog. Exit-Modells für Praxisabgeber eine Alternative einer schleichenden Verabschiedung aus dem Erwerbsalltag darstellen, z.B. durch den Übergang des Patientenstamms an das MVZ, wie auch immer so ein Vorgehen abgewickelt werden kann, der Individualität sind keine Grenzen gesetzt. Sicherlich eine Problematik, die uns speziell im Münchener Raum in nächster Zukunft stark beschäftigen wird. Genauso ergeben sich risikoärmere Alternativen für „Jungunternehmer“, sich in ein MVZ einzukaufen, temporär oder permanent.

Die Patientenorientierung sollte nicht verloren gehen. Falls gewünscht, muss der Patient einen klaren „Bezugsbehandler“ behalten. Inwieweit diese traditionellen Patient-Behandler-Strukturen, wie wir sie in den bisherigen Praxisabläufen noch kennen und pflegen, im Onlinezeitalter für künftige Behandler und Patienten noch Bestand haben werden, bleibt skeptisch abzuwarten.

Ist nun das MVZ das Ende des freien Zahnarztes? Nein! Der freie Zahnarzt bekommt einen neuen, interessanten Aspekt in den Möglichkeiten seiner Berufsausübung. Er muss erkennen, er muss abwägen, er muss den richtigen Weg für sich finden, eine zusätzliche Abzweigung macht eine Entscheidung schwerer... oder leichter, unsere ureigene Persönlichkeit macht es.

Die Zeiten ändern sich und mit ihnen der Mensch.
MVZ ...für den einen ein Fluch, für den anderen ein Segen.

Karl Sochurek
Mitglied des ZBV-Vorstands
Referent für Berufsrecht und Datenschutz

Ein Beruf im Wandel – Eigene Niederlassung? Kein Problem!

Interview mit einem Berufseinsteiger

von Dr. Kolja Buchberger

Buchberger... Können Sie uns kurz Ihren beruflichen Werdegang schildern?
Müller*... Zunächst war ich als Vorbereitungsassistent in einer Gemeinschaftspraxis mit prophylaxeorientiertem Konzept tätig, welche den Schwerpunkt in der Implantologie und Endodontologie hatte. Anschließend engagierte ich mich an der Zahnklinik für Prothetik, an der Uniklinik in Erlangen als Clinical Instructor. Dann folgten Stationen in Dental-High-Care Praxen im Auftrag überweisender Zahnarzte, hier lagen die Schwerpunkte im implantologischen und prothetischen Bereich. Im Jahr 2017 ließ ich mich in München nieder.

Buchberger... Warum haben Sie sich schon mit 30 Jahren für den Schritt in die Selbständigkeit entschieden?
Müller... Es war mir schon immer ein Anliegen frei zu arbeiten. Konzepte und Behandlungen so umzusetzen, dass es für meine Patienten und meine Mitarbeiter sinnig und nachhaltig ist. Nach sechs Jahren Berufserfahrung und Spezialisierung in der Prothetik und Chirurgie fühlte ich mich fachlich fit für die eigene Praxis.

Buchberger... Sie haben eine Bestandspraxis übernommen. Was haben Sie verändert bzw. beibehalten?
Müller... Die Abgeberin war bereit, mich noch eine Zeit lang zu unterstützen, so dass Sie das erste Jahr in Teilzeit noch mitgearbeitet hat. Dies hat sehr gut funktioniert und war für unsere Stammpatienten und auch für die Mitarbeiter sehr wichtig. Auch ich habe von ihr noch einiges lernen können. Für die gute gemeinsame Zeit bin ich dankbar.

Sehr schnell habe ich alle Prozesse digitalisiert, eine Software bestand schon, allerdings wurde diese nicht in allen Bereichen genutzt. Zudem habe ich einen neuen Internetauftritt gelauncht. Das Prophylaxekonzept habe ich überarbeitet und in vielen Bereichen die Abläufe strukturiert.

Buchberger... Welches Fazit ziehen Sie nach 1 Jahr?
Müller... Ein Gutes! Eine Niederlassung ist viel Arbeit und bringt viel Verantwortung für die Patienten und Mitarbeiter mit sich. Das positive Feedback unserer Patienten und das Engagement der Mitarbeiter für die Praxis bestärken einen immer wieder in seinem Weg. Es ist schön, sein eigenes zahnmedizinisches Konzept umzusetzen.

Buchberger... Was würden Sie jungen Kolleginnen und Kollegen raten, die vor der gleichen Entscheidung stehen?
Müller... Mutig sein und den Schritt wagen! Ein guter Steuerberater, der sich Zeit nimmt und in der Branche auskennt, ist wichtig. Fachlich sollte man kompetent sein und sich im Vorfeld gut informieren, was die betriebswirtschaftlichen Parameter betrifft, hierzu haben mir die Angebote der Kammer sehr geholfen.

* Der Name Müller ist von der Rdaktion geändert.

Die Zukunft wird vielfältig

Von der Einzelpraxis bis zum MVZ

von Dr. Kolja Buchberger und Dr. Michael Gleau

Der Zahnarztberuf wandelt sich von Grund auf. Vor allem die Einführung der fachgruppengleichen Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) 2015 durch den damaligen Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe verändert die Versorgungslandschaft mit rasanter Geschwindigkeit. Alleine in München gibt es mittlerweile 35 zahnmedizinische MVZ, in denen 137 angestellte Zahnärzte tätig sind. Das mag angesichts von 1468 niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen nicht viel erscheinen, doch die Zuwachsraten sind enorm. Ein Ende dieser Entwicklung ist vorerst nicht in Sicht.

Für den Aufstieg der MVZ gibt es mehrere Ursachen: Viele junge Zahnärzte gehören zur sogenannten Generation Y. Soziologen zufolge legen sie besonders viel Wert auf eine gute Work-Life-Balance. Ein hohes Einkommen ist nicht mehr das alleinige Ziel im Leben. Mindestens genauso wichtig sind den Jungen heute geregelte Arbeitszeiten, Flexibilität und Freizeit. All das befördert den Trend zur Anstellung – sei es in einem MVZ oder in anderen Organisationsformen.

Aber auch den Niederlassungswilligen werden heute mehr Steine in den Weg gelegt als früher. Gerade die wachsende Bürokratiebelastung etwa im Bereich Hygiene, QM/QS, Datenschutz, Dokumentation etc. schreckt viele vom Schritt in die Selbständigkeit ab. Hinzu kommt in Städten wie München ein massiver Mangel an Fachpersonal. Praxismieten von über 25 Euro pro Quadratmeter kommen hinzu.

Aber auch das Anspruchsdenken der Patienten hat zugenommen. Öffnungszeiten von 8 bis 12 und 14 bis 17 Uhr orientieren sich nicht an den Bedürfnissen vieler Berufstätiger. Abend- und Samstagssprechstunden werden immer häufiger nachgefragt. Den MVZ fällt es leichter, auf Veränderungen zu reagieren. Durchgehende Öffnungszeiten von 7 bis 21 Uhr an sechs Tagen in der Woche, flexible Arbeitszeitmodelle und Personal, das sich nur um die Verwaltung kümmert – es ist schwer für eine Einzelpraxis, da mitzuhalten. Schon prophezeien einige Gesundheitsökonomen das Ende der traditionellen Formen der Be-

rufsausübung. Die Industrialisierung der Medizin ist für sie unabwendbar.Doch die Zahlen sprechen (noch) eine andere Sprache. Zwei Drittel der in München tätigen Zahnärzte sind niedergelassene Kolleginnen und Kollegen. Sie arbeiten selbstständig und auf eigene Rechnung.

Wohin die Reise geht, weiß derzeit niemand. Ist der Zenit bei der Gründung neuer MVZ bereits überschritten? Kommt es bald zur großen Bereinigung der MVZ-Landschaft? Oder wird der niedergelassene Zahnarzt tatsächlich zum Auslaufmodell?

Antworten auf diese Fragen versuchen wir mit diesem Sonderheft zu geben. Gerade als Zahnärztlicher Bezirksverband dürfen wir die Augen vor Veränderungsprozessen nicht verschließen. Schließlich zählt auch die Berufsberatung junger Kolleginnen und Kollegen zu unseren Aufgaben. Aber auch die Interessen der Praxisabgeber haben wir im Blick.

Eine Erkenntnis aus den vielen Gesprächen, die wir im Rahmen unserer Beratungstätigkeit führen, ist: Den Königsweg für eine erfolgreiche Berufsausübung gibt es nicht. Letztlich ist es eine Typfrage und eine Frage der persönlichen Lebensplanung, ob man seine Zukunft in der Selbstständigkeit oder in der Anstellung sieht.

Auch der Blick über den Tellerrand kann Aufschlüsse für die Zukunft liefern: Die Zahnärzte befinden sich vielleicht in einer ähnlichen Situation wie das Optikerhandwerk in den 1980er Jahre, als Konzerne wie Fielmann den Markt aufrollten. Heute hat der Branchenprimus einen Marktanteil von rund 20 Prozent – im Umkehrschluss heißt das aber auch, dass 80 Prozent des Umsatzes von den übrigen rund 12.000 deutschen Optikern erwirtschaftet werden.

Letztlich entscheidet der Patient, wem die Zukunft gehört. Der größte Vorteil der kleineren Organisationseinheiten ist das teilweise über Jahrzehnte gewachsene Vertrauensverhältnis zum Behandler. Es wiegt so manchen Wettbewerbsnachteil auf. Deshalb stehen die Zeichen gut, dass es auch in Zukunft eine vielfältige Versorgungslandschaft geben wird – von der Einzelpraxis bis zum MVZ.

Bildquelle: © Microgen– Fotolia.com

Die Zahnärzte müssen die Zukunft selbst gestalten

DR. DR. RUBEN STELZNER ÜBER DIE VERÄNDERUNG IN DER BERUFSAUSBILDUNG

Die AllDent Zahnzentren sind trotz ihrer Größe ein Familienbetrieb. Ärztlicher Leiter ist Dr. Dr. Ruben Stelzner. Dr. Kolja Buchberger sprach mit ihm darüber, inwieweit sich die beiden Zentren in München von kapitalfinanzierten MVZ unterscheiden.

Buchberger... Sie sind Zahnarzt und Jurist, aber kein Betriebswirt. Reicht das, um ein so großes Unternehmen wie die AllDent-Zahnzentren zu führen?
Stelzner... Wir sind stolz darauf, dass wir ein „Familienbetrieb" sind. Die AllDent Zahnzentren werden von mir und meinem Bruder Dr. Matthias Stelzner geleitet. Ganz bewusst verzichten wir auf die Beteiligung von externen Investoren. Wir sind beide Zahnärzte, Das hat in unserer Familie Tradition. Schon mein Vater und mein Großvater waren Zahnärzte. Wenngleich die Aufgaben der Unternehmensführung den Schwerpunkt unserer Tätigkeit darstellen, sind wir also tief in der Zahnmedizin verankert. AllDent wird auch in Zukunft von Zahnärzten geführt und nicht von Betriebswirten. Darauf legen wir Wert. Natürlich holen wir uns darüber hinaus betriebswirtschaftlichen Sachverstand durch entsprechend ausgebildete Mitarbeiter und Berater.

Dr. Kolja Buchberger

Buchberger... Tun Sie sich mit der zunehmenden Bürokratie im Gesundheitswesen leichter als eine kleine Einzelpraxis?
Stelzner... Die zunehmenden bürokratischen Anforderungen an den Zahnarztberuf werden bei AllDent strikt getrennt von der Patientenbehandlung. So werden Hygiene, QM, Datenschutz, Abrechnung usw. von darauf spezialisierten Mitarbeitern übernommen. Sie kümmern sich Vollzeit um diese Dinge und können sie ordentlich umsetzen. Dadurch können sich die Behandlungsteams voll und ganz auf die Patienten konzentrieren.
Buchberger... Sie arbeiten mit dem sogenannten Oberarzt-Prinzip. Was hat man sich darunter vorzustellen?
Stelzner... Jeder Standort wird von zwei bis drei Oberärzten medizinisch geleitet. Sie tragen Sorge dafür, dass neue Zahnärzte sich schnell in das Konzept einfinden und jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner haben. Parallel führen sie viele Eingangsuntersuchungen durch und klären die Patienten bereits vor Behandlungsbeginn über den Ablauf einer Behandlung und deren Kosten auf. Die Zeit dafür sparen sich in der Regel dann die behandelnden Zahnärzte. Die Oberarztstelle eignet sich besonders für Zahnärzte, die tiefer in die Organisationsstruktur einsteigen und Personalverantwortung übernehmen möchten. Wie in der eigenen Praxis tragen sie die Verantwortung für einen Teil des Standortes und sind wichtig für die ständige Innovation des AllDent-Konzepts.

Buchberger... Sie bieten das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde an. Inwieweit spezialisieren sich einzelne Zahnärzte auf Behandlungsschwerpunkte?
Stelzner... Die meisten Zahnärzte sind Allrounder und haben ihren eigenen Patientenstamm, ihr eigenes Behandlungszimmer und eine feste Assistenz. Bei besonderen Behandlungen kann der Zahnarzt jedoch einen Spezialisten, z.B. einen Oralchirurgen oder Endodontologen, mit einzelnen Behandlungsschritten betrauen. Zwischen den Zahnärzten findet ein reger Austausch zu einzelnen Fällen statt. Für den Patienten hat das den Vorteil, dass er keine andere Praxis aufsuchen muss.

Dr. Dr. Ruben Stelzner

Buchberger... Wie gewinnen sie den Nachwuchs für Ihre Zentren und wie verhindern sie, dass gute Kollegen nach kurzer Zeit in die Selbstständigkeit gehen?
Stelzner... Das Einkommen ist hoch, da jeder Zahnarzt ausreichend eigene Patienten hat und auch die „interessanten" Fälle immer selbst behandeln darf. Es gibt bei uns keinen Seniorchef, der die lukrative Fällen abzieht.

Buchberger... Welche Vorteile haben die Patienten, wenn sie sich für AllDent entscheiden?
Stelzner... AllDent bietet traditionell einen Notdienst an, der allen Patienten, unabhängig von der Versicherung oder sozialem Status zur Verfügung steht. Parallel dazu läuft die Patientenbehandlung auf einem hochwertigen Niveau. Diese Behandlungen sind mit Privatleistungen für den Patienten verbunden, wenngleich die Höhe als fair bezeichnet werden kann. Alle Rahmenbedingungen sind auf eine hochwertige Patientenbehandlung ausgerichtet: eigenes zahntechnisches Meisterlabor an jedem Standort mit High-End-Ausstattung, volldigitale Praxis mit DVT, Verwendung hochwertiger Materialien von renommierten Herstellern.

Buchberger... Wollen Sie weiterwachsen oder wird es irgendwann schwer, den Überblick zu behalten?
Stelzner... AllDent möchte gesund und moderat weiterwachsen. Dabei ist es den Gründern besonders wichtig, dass stets das zahnmedizinische Ethos über den ökonomischen Zielen steht. Aus meiner Sicht ist der Trend hin zu größeren Kooperationen zumindest in den Städten nicht mehr aufzuhalten. Er sollte von der Zahnärzteschaft als Chance und nicht als Risiko betrachtet werden.Sicherlich stellen externe Finanzinvestoren, die mittlerweile in die Zahnmedizin einsteigen, eine Gefahr für das bewährte System der Versorgung in Deutschland dar.

Der einzig sinnvolle Weg, dem zu begegnen ist aber, dass die Zahnärzte diese Entwicklung durch Gründung eigener Kooperationen selbst in die Hand nehmen, damit auch zukünftig der Berufsstand von Zahnärzten geführt wird und nicht von Ökonomen

Buchberger... Vielen Dank für das Gespräch!

Die Generation Y ist auf dem Weg in die Selbständigkeit

von Raphael Clemm

Auch wenn ihr nachgesagt wird, dass die Work-life-balance die höchste Priorität in ihrer Generation hat und deswegen immer weniger junge Zahnärzte den Weg in die Selbständigkeit suchen, hat es zum Teil ganz andere Gründe. Wir sprachen mit einem jungen Zahnarzt mit mehrjähriger Berufserfahrung, der uns erzählt, warum es doch intensivster Suche noch nicht mit der Praxis geklappt hat.

Raphael Clemm... Seit wann suchst Du schon und wolltest Du Dich immer schon selbständig machen?
Andreas S.*... Konkret suche ich seit 1,5 Jahren und zu Anfang meiner beruflichen Karriere fand ich den angestellten Zahnarzt für mich das Optimum.

Raphael Clemm...Wie kam es dann zum Wunsch nach der eigenen Praxis?
Andreas S....Anfangs war es gar nicht der Wunsch nach einer eigenen Praxis, sondern eher eine Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis. Aber ich wollte endlich die Abläufe in einer Praxis nach meinen Wünschen gestalten und Patienten behandeln wie ich es für richtig halte. Oft hatte ich das Gefühl, dass Veränderungswünsche in bestehenden Praxisabläufen nicht gewünscht sind und auch spiegelte sich die Bezahlung selten in der geleisteten Arbeit wieder.

Raphael Clemm

Raphael Clemm... Also waren für Dich die Arbeitsbedingungen in deinen früheren Stellen der Grund, es mit einer eigenen Praxis „besser“ machen zu wollen?
Andreas S.... So kann man es auch nicht unbedingt sehen, aber mit der wachsenden beruflichen Erfahrungen und dem Blick hinter den Kulissen der Praxis stieg auch das Interesse die organisatorischen Abläufe in einer Praxis zu verstehen und zu gestalten. Bei meiner letzten Stelle blieb ich 4 Jahre, aber da für mich keine Option der „Partnerschaft“ bestand fühlte es sich irgendwann wie in einer Sackgasse an.

Raphael Clemm... Spielt der finanzielle Faktor für dich eine große Rolle bei der Suche nach der Praxis?
Andreas S.... Sicherlich spielt er eine Rolle, aber nicht die entscheidende Rolle. Aktuell verdiene ich als Angestellter ungefähr das, was der durchschnittliche niedergelassene Praxisinhaber verdient und habe kein wirtschaftliches Risiko. Aber der Wunsch der Selbständigkeit und Freiberuflichkeit überwiegt den finanziellen Aspekt.

Raphael Clemm... Wie gehst Du die Suche nach einer Praxis an und hast Du das Gefühl auf ein breites Angebot zu stoßen?
Andreas S.... Ich habe inzwischen fast jeden Kommunikationsweg ausprobiert und inzwischen das Gefühl, dass die Mund zu Mund Empfehlung am erfolgreichsten ist. Gute Erfahrung habe ich auch mit dem Praxisabgeberforum gemacht, weil hier gleich ein direkter Kontakt zwischen „Angebot und Nachfrage“ möglich war. Leider ist es dann am „ neuen“ Mietvertrag gescheitert. Dies macht die Suche gerade in München aktuell auch nicht einfacher. Sicherlich gibt es ein großes Angebot an Praxen in München und im Umland. Aber mehr Quantität als Qualität ist meine persönliche Erfahrung.

Raphael Clemm... Warum hat es dann noch nicht mit einer eigenen Praxis geklappt?
Andreas S.... Dies hat verschiedene Gründe. Der entscheidende Grund ist, dass das Angebot zwar groß ist, aber das Angebot an „guten“ Praxen sehr überschaubar

ist. Dies kann man daran erkennen, dass viele Praxen seit Beginn meiner Suche immer noch auf einen Käufer warten.

Raphael Clemm... Was ist in deinen Augen eine „gute Praxis“?
Andreas S.... Sicherlich ist es für jeden unterschiedlich was er unter einer passenden Praxis versteht. Die meisten Praxen auf dem Markt sind oft Praxen, die seit mehreren Jahren nicht mehr technisch erneuert wurden und auch abnehmende Patientenzahlen haben, weil die Inhaber in den letzten Jahren sich oft innerliche schon auf einen Verkauf eingestellt haben und dann doch noch ein paar Jahre länger gearbeitet haben. Hier sind dann oft die Anlaufkosten (Renovierung und Marketing) fast mit einer Neugründung gleich zu setzen. Bei gutgehenden Praxen hat es oft wegen einem zu hohen Kaufpreis nicht geklappt.

Raphael Clemm... Aber ein hoher Kaufpreis sollte einen doch nicht abschrecken. Es gibt doch gängige Bewertungsverfahren und auch bei den Banken gibt es gute Konditionen.
Andreas S.... Dies ist korrekt. Einen Kredit zu bekommen wäre eigentlich nie ein Problem gewesen und auch die Konditionen sind aktuell attraktiv. Aber ich glaube gerade wegen den attraktiven Konditionen werden hohe Preise aufgerufen. Mann kann es fast ein bisschen wie mit dem Immobilienmarkt vergleichen. Bei den Bewertungsverfahren muss ich leider sagen, dass ich erst ein oder zwei mal ein richtiges Gutachten von einer Praxis gesehen habe. Meistens sind es einfach gewisse Vorstellungen der Abgeber, die dann von Ihrem Steuerberater oder manchmal auch Depots zu einem Expose zusammengefasst werden. Es gibt natürlich auch positive Beispiele, aber bei diesen Praxen muss man schnell sein und deswegen „vertraue“ ich inzwischen nur noch auf die Mund zu Mund Empfehlung.

Raphael Clemm... Schrecken Dich die wachsenden regulatorischen Vorschriften (z.B. neues Datenschutzgesetzt ab Mai etc.) ab?
Andreas S.... Eigentlich nicht. Natürlich würde ich es begrüßen, wenn die Vorschriften nicht weiter ausufern, aber dies würde sicherlich auch jeder andere Freiberuflicher. Wobei gerade für eine Einzelpraxis der Aufwand und Anforderungen teilweise schwierig sind. Die Verwaltungsaufgaben sind sicherlich in einer Praxis einer immer größerer Zeitaufwand. Diese Zeit würde ich lieber in die Behandlung meiner Patienten investieren.

Raphael Clemm...Glaubst Du noch daran die für dich passende Praxis zu finden?
Andreas S....Aktuell habe ich die Hoffnung noch nicht aufgegeben und suche weiterhin, aber wenn ich bis Ende des Jahres nichts gefunden habe, werde ich wahrscheinlich das Abenteuer der Neugründung wagen.

Raphael Clemm...Wir danken Dir für das Gespräch und wünschen Dir viel Erfolg bei der Suche!

* Der Interviewpartner möchte anonym bleiben. Der Name ist der Redaktion bekannt.

Jeder Zahnarzt muss sich bei uns spezialisieren

DR. JOHANN EICHENSEER ÜBER DEN ARBEITGEBER MVZ

Der Oberpfälzer Zahnarzt Dr. Johan Eichenseer ist einer der Pioniere bei der Gründung von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) im zahnmedizinischen Bereich. Mittlerweile betreibt er an sieben Standorten in ganz Bayern seine „Tageskliniken“, zwei davon in München. Wir sprachen mit ihm über Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen der Einzelpraxis und den großen Zentren.

Gleau...Worin sehen Sie den Hauptunterschied zwischen einem niedergelassenen Vertragszahnarzt und einem MVZ?
Eichenseer...Zahnärzte, die in einem MVZ angestellt sind, können ihren Beruf völlig risikolos ausüben: Hohe Eigeninvestitionen, die in der Regel bereits bei Gründung oder Übernahme einer Praxis anfallen und im Laufe der Selbstständigkeit nicht nachlassen, müssen sie nicht tätigen. Trotzdem haben sie die Möglichkeit, immer mit der modernsten Technik zu arbeiten, da ein MVZ über eine höhere Investitionsfähigkeit verfügt. Sie profitieren darüber hinaus von geregelten Arbeitszeiten, individuellen Urlaubsvereinbarungen sowie einem gesicherten Grundgehalt mit Bonusmöglichkeiten. Neben der Patiententerminierung übernimmt die zentralisierte Struktur eines MVZ auch die komplette Verwaltung inklusive Abrechnung. Angestellte Zahnärzte müssen zudem weder Patienten akquirieren noch auf Personalsuche gehen – die sich teilweise sehr aufwändig gestalten kann. Bei uns kommt hinzu, dass wir in unserer eigenen Akademie umfangreiche interne Fortbildungsmöglichkeiten anbieten.

Gleau...Wie verhindern Sie, dass junge Kollegen nach einer gewissen Zeit, in der sie Erfahrung bei Ihnen gesammelt haben, dennoch den Schritt in die Selbstständigkeit wagen?
Eichenseer...Letztlich muss jeder selbst entscheiden, ob er lieber in einem großen Team arbeitet oder ein Einzelkämpfer ist. Ich stelle aber fest, dass die jungen Kollegen die Vorteile eines MVZ immer mehr zu schätzen wissen.

Bei uns hat man geregelte Arbeitszeiten, keine Bürokratiebelastung und nette Kollegen. Auch um das Personal muss sich ein Zahnarzt bei uns nicht kümmern. Gerade weil sich der Gesetzgeber immer neue Vorschriften einfallen lässt, wird die Arbeit in einem MVZ attraktiver. Sie können sich dort ganz auf den Zahnarztberuf konzentrieren getreu dem Motto „lieber präparieren als dokumentieren“.

Gleau...Sie sagen, ein Zahnarzt kann selbständig bei Ihnen arbeiten. Inwieweit verträgt sich das mit dem Angestellten-Verhältnis?
Eichenseer...Der Zahnarzt in einem MVZ ist insofern selbständig, als er eigenverantwortlich seine medizinisch notwendigen Leistungen erbringt, darüber aufklärt, den Patienten berät und seine Befundung, Diagnose und Behandlung auch eigenständig dokumentiert.

Gleau...Was sind die größten Unterschiede zwischen einem MVZ und anderen Organisationsformen?
Eichenseer...So groß, wie häufig kolportiert, sind die Unterschiede nicht. Ein MVZ kann mit seinen angestellten Zahnärzten beispielsweise längere Öffnungszeiten durch ein Mehrschichtsystem anbieten und das unter Umständen an bis zu 365 Tagen im Jahr. Es kann das gesamte Spektrum der Zahnmedizin für die Patienten unter einem Dach anbieten.

Gleau...Welche Entwicklungsmöglichkeiten hat ein angestellter Zahnarzt bei Ihnen?
Eichenseer...Durch regelmäßige, interne Fort- und Weiterbildungen in der ZTK-Akademie werden fachliche Qualifikationen gefestigt und optimiert – der Wissensstand der Zahnärzte wird auf diese Weise auf einem aktuellen Niveau gehalten. Intern können Zahnärzte auf Wunsch auch zu unterschiedlichen Standorten versetzt werden und müssen nicht kündigen, wenn beispielsweise ein Umzug aus familiären Gründen gewünscht und erforderlich ist. Jeder Zahnarzt kann sich innerhalb der ZTK-Struktur fachlich spezialisieren und sich auch zum zahnärztlichen Leiter eines ZTK-Standortes weiterentwickeln.

Dr. Johann Eichenseer

Gleau...Wie ist die Relation zwischen Zahnärztinnen und Zahnärzten bei Ihnen?
Eichenseer...Derzeit sind 60 Prozent unserer Zahnärzte weiblich. Dieser Wert wird in den nächsten Jahren sicher zunehmen, denn an den Universitäten dominieren die Frauen.

Gleau...Wird es Ihrer Ansicht nach zu einem weiteren Anstieg bei den MVZ in der zahnmedizinischen Versorgung kommen?
Eichenseer...Der Gesetzgeber hat mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz vom 23. Juli 2015 eine Entscheidung getroffen, die es Zahnärzten gestattet, fachgleiche MVZ zu gründen, wann und wo sie es möchten – ob man sie nun für gut oder weniger gut hält. Zwischen 2015 und 2017 kam es deshalb auch zu einem Gründungsboom für zunächst fachübergreifende MVZ. Derzeit dürfte die Anzahl dieser bundesweit bei über 350 liegen. Selbstverständlich sind auch bei einem MVZ betriebswirtschaftliche und standortrelevante Aspekte sehr genau zu prüfen und zu bewerten. Aber darin unterscheidet sich heute ein MVZ nicht von einer Einzel- oder Gemeinschaftspraxis. Wer seine Hausaufgaben in wirtschaftlichen Bereichen nicht macht, der wird sehr schnell Probleme mit seiner Praxis oder Klinik bekommen – egal wie gut er seine Patienten behandelt. Das ist Fakt und die Entwicklung der Kostenoptimierung wird sich in den nächsten Jahren noch verschärfen. Ich gehe davon aus, dass die Expansion von MVZ bundesweit, vor allem in Ballungszentren, weiter voranschreiten und diese medizinische Versorgungsform sich in Zukunft verfestigen wird.

Gleau...Im ländlichen Raum dürfte aber wohl die Einzelpraxis der Garant der Versorgung bleiben...
Eichenseer...Eine Ausweitung von MVZ im ländlichen Raum dürfte eher im fachübergreifenden Bereich stattfinden, wenn sich Allgemeinärzte beispielsweise mit Internisten zusammentun. Fachgleiche zahnmedizinische MVZ dürften im ländlichen Bereich wohl eher die Ausnahme bleiben.

Gleau...Vielen Dank für das Gespräch!

Bildquelle: © crevis– Fotolia.com

Impressum

Herausgeber
Zahnärztlicher Bezirksverband
München Stadt und Land,
Körperschaft des öffentlichen Rechts
1. Vorsitzender: Dr. Eckart Heidenreich
2. Vorsitzende: Dr. Dorothea Schmidt
Geschäftsstelle: Fallstraße 34,
81369 München, Tel.: 089 -72480304
www.zbvmuc.de
E-Mail: zaa@zbvmuc.de

Chefredaktion
Dr. Sascha Faradjli
Co-Redaktion
Raphael Clemm

Titelgestaltung/Layout
GrafikDesign Dagmar Friedrich-Heidbrink

Zuschriften redaktioneller Art richten Sie bitte nur an die Redaktion (zaa@zbvmuc.de), nicht an den Verlag. Für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos übernimmt die Redaktion keine Haftung. Nachgedruckte Texte geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers oder der Redaktion wieder.

Verlag,
Herstellung,Vertrieb
Werbeservice & Offset
Kreuzer GmbH
Hans-Pinsel-Str. 10b, 85540 Haar,
Tel.: 089 - 46201525, Fax 089 - 46201523
E-Mail: info@kreuzermedia.de
www.kreuzermedia.de

Zur Zeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 8 vom Juli 2011 gültig.
BEZUGSBEDINGUNGEN Für Mitglieder ist der Bezugspreis im Beitrag enthalten.
Preis für Nichtmitglieder: Einzelheft € 3,00 zzgl. MwSt. und Versandkosten.
Auflage: 3000 Exemplare.
Erscheinungsweise: Sonderausgabe
ISSN 0027-3198