

# WOHIN SOLL DIE REISE GEHEN?



Torsten Balkenhol

Veränderte Rahmenbedingungen eröffnen jungen Zahnmedizinern neue Möglichkeiten

>>> Die entscheidende Frage für junge Zahnärzte stellt sich nach den ersten beiden Berufsjahren, die durch die Weiterbildung für die Kassenzulassung vorgezeichnet sind: Wohin wollen sie sich beruflich entwickeln, welchen Weg einschlagen? Vor ein paar Jahren noch war die Antwort schnell gefunden: Niederlassung. Die eigene Praxis stellte die einzige Möglichkeit dar, behandelnd tätig zu werden – sei es nun die tatsächliche Gründung oder Übernahme einer Praxis oder die Beteiligung am Geschäftsbetrieb eines Partners mit Zulassung, aber ohne Kapital.

## Angestellte Zahnmediziner wieder gefragt

Inzwischen stellt sich die Situation aber anders dar: Die Rahmenbedingungen haben sich stark geändert – zuletzt durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz. Zahnmedizinern bieten sich jetzt zusätzliche Chancen durch weniger Restriktionen.

Diejenigen, die ein erfolgreiches Praxiskonzept für ihre Patienten etabliert haben, können nun z. B. eine oder mehrere „Filialen“ eröffnen. Dabei setzen sie dann häufig auf angestellte Kollegen in der Zweit- oder Drittpraxis. Der angestellte Zahnmediziner ist somit wieder eine attraktive Option, da die Praxis für diesen ein volles Budget von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) erhält.

Wer eine Zweitpraxis eröffnet, kann mit seinem guten Namen weitere Patienten gewinnen. Allerdings verfügt auch der beste Zahnmediziner nur über begrenzte eigene Behandlungskapazitäten. Ab einem bestimmten Punkt muss er also Behandlungszeit delegieren. Hier stellt sich die Frage nach einem Partner oder Angestellten. Ein zweiter Praxisstandort ist zudem mit Investitionen verbunden, die bezahlt werden müssen. Wie behält man den betriebswirtschaftlichen Überblick? Es wird schnell klar, dass den neuen Chancen auch Risiken gegenüberstehen. Entscheidend ist die Zahnarzt-Patienten-Beziehung: Ist ein anderer Behandler in der Lage, mein erfolgreiches Behandlungskonzept genauso effektiv umzusetzen wie ich? Wie motiviert wird ein angestellter Kollege meine Interessen vertreten?

## Rechtzeitige und gründliche Planung

Auf den Punkt gebracht: Wer heutzutage eine Zahnarztpraxis betreiben will, muss betriebswirt-

schaftlich fit, kommunikativ und leistungsorientiert sein. Nur dann ist es möglich, mit dem Erlernen auch finanziell erfolgreich zu werden. Eine gute Idee ist leider noch keine Erfolgsgarantie. Wenn man nicht die richtigen Leute mit den richtigen Fähigkeiten für sein Vorhaben findet, entstehen schnell Reibungsverluste. Genau wie der erfahrene Zahnarzt beim Aufbau einer Zweitpraxis gut beraten ist, sein Vorhaben frühzeitig und gründlich zu planen, sollte auch der angehende Zahnmediziner bereits im Studium über seine ersten Berufsjahre nachdenken. Wer früh den fachlichen Grundstein durch eine gute Ausbildung im Studium legt, dem fallen die Fortbildungen und die Entwicklung von Behandlungsroutinen später umso leichter. Dabei gilt es auch, sich über die eigenen Stärken und Schwächen als Unternehmer klar zu werden. Junge Zahnärzte können dann selbstbewusst die Frage beantworten: Wohin soll die Reise gehen?

## Nachfolgend ein kurzer Überblick der klassischen Tätigkeitsprofile:

### Niedergelassener in eigener Praxis

Der klassische Niedergelassene ist Inhaber und Behandler in eigener Praxis. Er trägt das volle Haftungsrisiko, entscheidet aber auch über die Geschicke des Unternehmens und erwirtschaftet den Gewinn für sich selbst.

### Niedergelassener ohne Kapitalbeteiligung

Dieser Kollege ist meist Einsteiger in eine bestehende Praxis. Er bringt ein volles Abrechnungsbudget in die Praxis ein. Er wird jedoch kein Teilhaber der Praxis, sondern erarbeitet sich einen prozentualen Gewinnanteil seines Honorarumsatzes. Offiziell und theoretisch ist er mitbestimmungsberechtigt in der Praxis, praktisch wird er sich jedoch immer den Entscheidungen des Inhabers beugen.

### Angestellter Zahnmediziner

Der Angestellte bekommt ein Grundgehalt und meistens nach der Probezeit eine Gewinnbeteiligung am eigenen Honorarumsatz. Er hat zwar kein Mitspracherecht bei Entscheidungen, wird aber vom Inhaber in die Pflicht genommen, wirtschaftlich effizient im Sinne der Praxis zu handeln. Siehe auch:



## KONTAKT

Der Autor ist Senior Financial Consultant im Kompetenzzentrum für Heilberufe bei der MLP Finanzdienstleistungs AG, Geschäftsstelle Münster III  
Alter Steinweg 47  
48143 Münster  
thorsten.balkenhol@mlp.de  
www.mlp-zahnmediziner.de

