

Wachstumserfolg muss messbar sein

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



Wenn eine Praxis so gut läuft, dass sie an ihre Wachstumsgrenzen stößt, ist der richtige Zeitpunkt für die Eröffnung einer Zweigniederlassung gekommen, auf die das Know-how der Praxis übertragen werden kann. Aber Vorsicht: Die rechtlichen Voraussetzungen und betriebswirtschaftlichen Konsequenzen sind komplex!

Ein Zahnarzt darf nach § 24 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1, 2 der Zulassungsverordnung für Vertragszahnärzte (Zahnärzte-ZV) seine vertragszahnärztliche Tätigkeit außerhalb seines Vertragsarztsitzes nur an einem weiteren Ort ausüben, wenn und soweit die Versorgung der Versicherten an den weiteren Orten verbessert und die ordnungsgemäße Versorgung der Versicherten am Ort des Vertragszahnarztsitzes nicht beeinträchtigt wird.

Rechtliche Hürden für Einzelkämpfer

Vor allem für Einzelpraxen kann dies eine Hürde darstellen, da die Dauer der Tätigkeit des Vertragszahnarztes in der oder den Zweigniederlassungen ein Drittel seiner Tätigkeit am Vertragszahnarztsitz nicht überschreiten darf. Dagegen hat es eine Praxis mit vielen Behandlern leichter, da sich die einzelnen Behandler als Vertragszahnärzte in den unterschiedlichen Zweigniederlas-

sungen eintragen lassen und sich zu einer überregionalen Berufsausübungsgemeinschaft zusammenschließen können.

Kostendegressionseffekte sind keine Selbstläufer

Betriebswirtschaftlich betrachtet hat die Gründung einer Zweigniederlassung aber – bei aller Attraktivität – gravierende Auswirkungen auf die Ertragskraft. Es müssen nicht nur Investitionen in die Ausstattung der Zweigniederlassung getätigt werden. Auch die Kostenstruktur der Gesamtpraxis verändert sich.

Die Ertragskraft großer Praxen resultiert oft im erheblichen Maße aus der Nutzung von Kostendegressionseffekten. Mehrere Behandler benötigen, genau wie eine Einzelpraxis, nur ein Röntgengerät. Cerec, Laser, DVT werden von vielen Behandlern genutzt und damit besser ausgelastet. Und ein Schichtbetrieb optimiert die Nutzung des Fachpersonals und der Behandlungseinheiten.

Daraus resultieren häufig wesentlich geringere Kosten pro Behandlungsstunde als bei gleichwertig ausgestatteten Einzelpraxen.

Kosten der Praxis je Stunde im Vergleich zum zahnärztlichen Honorar je Stunde

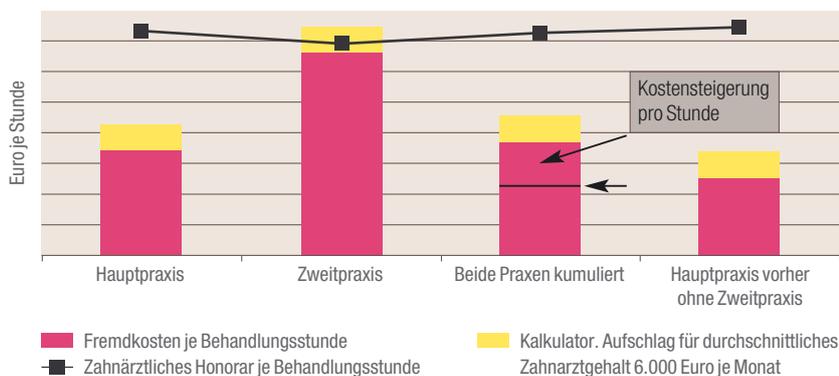


Abb. 1: Kosten pro Behandlungsstunde.