

Praxis netz werk

als Alternative zum izMVZ

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Das Thema Investoren im Praxismarkt wird heiß und heftig diskutiert, standespolitische Größen fordern immer wieder beschränkende Auflagen, um, so der Tenor dieser Kontra-Stimmen, eine Kommerzialisierung des Fachgebiets und damit eine Zahnmedizin nach BWL-Parametern zu verhindern. Einen Gegenentwurf zu diesem Szenario bietet Zahnarzt und Praxisinhaber Dr. Burkhard Geßner im Münchner Raum. Was genau hinter seiner Alternative steckt, verrät unser exklusives Interview.



zMVZ vs. Investor-zMVZ

Ein zMVZ ist eine Rechtsform, die es erlaubt, mehr als vier Zahnärzte anzustellen. Anders als klassische Praxisgemeinschaften oder Gemeinschaftspraxen, in denen sich gleichberechtigte Partner zusammenschließen, hat ein zMVZ einen Eigentümer – das kann eine Person, eine GbR oder eine GmbH sein – mit angestellten Zahnärzten. Auch meine Praxisstruktur ist ein zMVZ. Völlig zweckentfremdet wurde diese Struktur durch das Auftreten von Investoren, die eine Regelungslücke ausnutzen und sich über den Kauf einer Klinik Zugang an dem aus ihrer Sicht profitablen Betrieb von Zahnarztpraxen verschaffen wollen. Diese Investor-zMVZs (izMVZ) sind reine auf Profit ausgerichtete Geschäftsmodelle. Da aber eine Zahnarztpraxis keine Backstube ist und nicht auf die Schnelle fachfremd geführt werden kann, nimmt dieser Kauf ab. Investoren der ersten Stunde gibt es schon nicht mehr und jene, die sich noch im Markt bewegen, kaufen nur noch zögerlich.

(Dr. Burkhard Geßner)

Herr Dr. Geßner, können Sie uns bitte kurz einen Einblick in Ihre Backstory geben, wie sind Sie zur Zahnmedizin gekommen?

Ich komme aus einer Zahnarztfamilie. Schon mein Großvater und Vater haben den Beruf in der Nähe von Coburg ausgeübt. Die Praxis meines Vaters war in unserem Wohnhaus, sodass ich hautnah den Praxisalltag miterleben konnte. Mein Weg in die Zahnmedizin war somit vorgezeichnet. Nach meinem Studium in Tübingen war ich zunächst ein Jahr lang als Assistenz Zahnarzt in der Praxis meines Vaters tätig, bevor ich als Assistent und später als Juniorpartner in mehreren führenden Praxen in München arbeitete.

Wie hat sich ihr Fach- und Berufsverständnis anfänglich geformt?

Während meiner Jahre als Jungzahnarzt in München wurde mir schnell klar, dass die dortigen Uhren völlig anders ticken als in Coburg und in München und mit den entsprechenden Patienten eine Zahnmedizin möglich ist, die sich in Coburg aufgrund einer anderen sozialen Stratifizierung so kaum umsetzen ließ. Mein Ehrgeiz war geweckt: Ich wollte eine anspruchsvolle Zahnmedizin machen, für die es sich lohnt, die Übernahme der väterlichen Praxis auszuschlagen. München war damals (1993) schon von extremer Zahnarztichte gekennzeichnet. Somit musste ein Praxiskonzept her, das sich von anderen unterscheidet. Mein Ansatz „Spezialisten unter einem Dach“, vereinte alle Richtungen der Zahnmedizin durch Experten. Aus heutiger Sicht ist das nichts Ungewöhnliches mehr. Damals aber gab es neben den Kieferorthopäden und Kieferchirurgen kaum spezialisierte Praxen. Die Ursprungsidee zu diesem Konzept hatte ich von Fortbildungsaufenthalten in Amerika mitgebracht. Ich habe mich von vornherein auf die Restaurative Zahnheilkunde konzentriert und als ersten Schritt einen befreundeten Kollegen, der sich auf Endodontie spezialisiert hatte, mit in die Praxis geholt. Nach und nach kamen dann weitere Spezialisten dazu, sodass wir nun heute das komplette Spektrum abdecken.



Die Räumlichkeiten der Hauptpraxis in der Maximilianstraße 10 in München.



Sie stehen einer Flaggschiff-Praxis in der Münchner Maximilianstraße unter dem Namen Dr. Geßner & Kollegen sowie weiteren gleichnamigen Praxen im Umkreis als Inhaber vor. Was hat Sie dazu bewogen, eine Art Praxisverbund zu gründen?

Anders als Investoren auf dem Markt, die Praxen zur Gewinnmaximierung aufkaufen, bin und bleibe ich Zahnarzt und vertrete eine zahnärztliche Vision. Dabei möchte ich zum einen eine hochwertige Zahnmedizin in der Breite ausbauen und zum anderen die unter meinem Namen laufenden Praxen für zukünftige Entwicklungen rüsten. Selbstverständlich wird es weiterhin kleinere Ein- oder Zweibehandlerpraxen und auch allgemein Zahnärztliche Praxen geben. Trotzdem bietet eine größere

Qualitätszahnmedizin nur für Privatpatienten?

Unser Konzept einer breit aufgestellten Qualitätszahnmedizin richtet sich nicht ausschließlich an Privatpatienten, sondern an alle Patienten, die Versorgungsbedarf haben und mit uns ihre Mundgesundheit erhalten möchten. Wir sind keine Ästhetikpraxis, ganz im Gegenteil: Wir decken alle Bereiche der Zahnmedizin ab, wobei im Zentrum unserer Versorgung, eben weil wir das spezialisierte Know-how haben, komplexe Fälle stehen, die einen hohen Behandlungsaufwand mit sich bringen.

(Dr. Burkhard Geßner)



Struktur, wie ich sie an verschiedenen Standorten entwickle, für Behandler wie Patienten Vorteile in Form von Interdisziplinarität, Kompetenz und Ausstattung.

Wie würden Sie Ihr Konzept bezeichnen? Wir haben es Praxisverbund genannt, trifft das für Sie den Kern?

Wichtig ist mir in erste Linie: Ich verstehe mich nicht als Praxiskette, da der Begriff aus der Wirtschaft entstammt und eher eine preiswerte Zahnmedizin in den Vordergrund stellen würde. Mein Selbstverständnis ist das eines Praxisnetzwerks, bei dem in der Mitte das Flaggschiff mit seinen Experten für ein Know-how steht, das auch in den Satellitenstandorten der Maßstab ist und dort ebenfalls praktiziert wird. Für die Patienten bedeutet das: Sofern für eine Behandlung einer der Flaggschiff-Spezialisten herangezogen werden soll, wird der Patient in die Hauptpraxis überwiesen oder der Spezialist geht in die Satellitenpraxis. Somit kann ich an allen Standorten für die Qualität bürgen, für die ich mit meinem Namen stehe.

Welche besondere Herausforderung bringt so ein Konzept mit sich?

Die Sicherstellung einer ausreichenden Auslastung der Spezialisten. Denn unser Konzept sieht vor, dass Experten auch wirklich spezialisiert tätig sein sollen und nicht, wie häufig zu beobachten, nur Schwerpunkte haben. Eine Praxis, die alle Bereiche der Zahnmedizin abdeckt, kann nur sehr eingeschränkt mit Zuweisungen aus anderen Praxen rechnen. Somit bedarf es einer gewissen Praxisgröße, um genügend Auslastung der Spezialisten aus den eigenen Patientenreihen zu schaffen. In München, wo selbst viele kleinere Praxen mit der Auftragslage kämpfen, ist das kein leichtes Unterfangen. Um zügig die notwendige kritische Größe zu erreichen, habe ich einige Praxen in der Innenstadt, bei denen Kollegen einen Nachfolger gesucht haben, übernommen und die Kollegen mit ihren Patienten in unser Netzwerk überführt.

Sind Sie trotz Ihrer Inhaberfunktion noch im zahnmedizinischen Tagesgeschäft eingebunden?

Absolut! Ich bin nach wie vor die meiste Zeit am Patienten tätig, wengleich das Netzwerk einen erheblichen Managementaufwand bedeutet. Es ist aber überhaupt nicht mein Ziel, mich in die Geschäftsführung zurückzuziehen und nur noch als Unternehmer tätig zu sein. Im Gegenteil: Mein Antrieb war, ist und bleibt es, die Voraussetzungen zu schaffen, die es mir erlauben, genau die Zahnmedizin

Dr. Geßner & Kollegen: Ein wachsendes Netzwerk

Derzeit umfasst das Praxisnetzwerk Dr. Geßner & Kollegen die Flaggschiff-Praxis im Herzen von München sowie vier Satellitenpraxen im Umkreis (Standorte: Arabella-Park, Harlaching, Grünwald, Riem). Schon in diesem Frühjahr soll mindestens eine weitere Praxis in der Region dazukommen. Die erworbenen Praxen verschmelzen entweder mit den Bestandspraxen, indem Behandler und Patienten in bestehende Praxen integriert werden oder werden als attraktive Sattelitenstandorte erhalten und ausgebaut.

zu machen, die mir Freude bereitet. Das ist eine hochwertige Restaurative Zahnmedizin, eingebettet in ein Team aus Spezialisten, mit dem ich mich ständig austausche.

Was gewinnt ein Zahnarzt, wenn er seine Praxis an Sie verkauft, anstelle an einen Investor?

Viele Zahnärzte haben das Problem, wenn sie ihre Praxen verkaufen möchten, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Dabei sind die Praxisräumlichkeiten, gerade in der Münchner Innenstadt, eingeschränkt und es können aufgrund von Bestandsschutzaufgaben nicht beliebig erweitert werden. Das hat zur Folge, dass sie sich nicht für eine übernehmende Praxisgemeinschaft oder den Verbleib des Zahnarztes nach dem Kauf in der Praxis eignen. Gerade Letzteres ist aber oftmals der Wunsch vieler Abgeber: Befreit von den Bürden der Selbstständigkeit möchten sie durchaus noch in ihren Praxen weiterarbeiten und ihr Wissen mit anderen teilen. Verkaufen sie ihre Praxis an einen Investor, sind sie zwar in vielen Fällen vertraglich gebunden, ihre zahnärztliche Tätigkeit in der Praxis der Wirtschaftlichkeit halber fortzuführen, sie übergeben aber ihr Erbe an eine fachfremde Geschäftsführung, deren kaufmännisches Gebaren wenig mit dem Ansinnen und der Berufsüberzeugung des Zahnarztes zu tun hat und so zu Auseinandersetzungen führt. Und genau hier komme ich ins Spiel: Durch den Verkauf an mich gewinnt der abgebende Zahnarzt die Möglichkeit, frei von Führungsaufgaben, seinem Beruf im Kreise Gleichgesinnter und auf Augenhöhe weiter nachzugehen. Gleichzeitig gewinnt das Praxisnetzwerk einen erfahrenen Zahnmediziner.

Und worin liegen die Vorteile Ihres Netzwerks für junge Zahnärzte?

Viele junge Zahnärzte sind fachlich sehr interessiert und möchten ihren Beruf auf hohem Niveau ausüben. Gleichzeitig spielen gerade in jüngeren Jahren Themen der Work-Life-Balance und Familiengründung eine große Rolle. Den privaten wie beruflichen Zielen und Erwartungen gerecht zu werden, erschwert den Schritt in die Selbstständigkeit. In einer auf Qualität ausgerichteten großen Struktur mit einem Expertenteam kann die Nachwuchsgeneration, unabhängig von wirtschaftlichen Zwängen, ihrer Begeisterung für die Zahnmedizin nachgehen.

Wie vermeiden Sie, dass nicht irgendwann Ihre Vision und die damit verbundenen Praxen von einem Investor aufgekauft werden?

Indem das Ganze in der Familie bleibt! Wie ich anfangs erwähnte, ich entstamme einer Zahnarztfamilie und auch die nächste Generation wächst schon heran. Mein Neffe ist bereits als Zahnarzt bei mir tätig, meine Töchter möchten ebenfalls Zahnmedizin studieren. Meine Vision ist eine zukunftsfähige Family Affair, die von einer praxistauglichen Umsetzbarkeit und der festen Überzeugung von mir und meinen Kollegen lebt, dass eine qualitativ hochwertige und wertschätzende Zahnmedizin keine Schlips-und-Kragen-Vertreter braucht. Alle Anfragen von Investoren, die auch mich selbstverständlich in der Vergangenheit erreicht haben, habe ich mit der Gewissheit abgelehnt, dass mein Konzept Bestand haben wird.

Weitere Informationen zu Dr. Geßner und Kollegen unter: www.praxis-dr-gessner.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing

B E M A + G O Z



DER Kommentar




Abrechnung?

Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:

www.bema-go.de