

© your123 – stock.adobe.com

Neugründung und Übernahme:

Gestalten statt Mitlaufen

Think big oder lieber kleine Brötchen backen? In der Phase, in der Zahnmediziner/-innen eine Praxis gründen oder übernehmen möchten, kommt der Punkt, an dem zwischen Mut und Sicherheitsbedürfnis abgewogen wird. Wie gelangt man zu einer Entscheidung, die die kommenden Jahrzehnte mitdenkt?

Ein Beitrag von
Dana Tesch

Bei einem Start-up würden wir mit einer Marktanalyse beginnen: Was wird konsumiert, was ist der Markt der Zukunft? In der Zahnmedizin lohnt daher der Blick auf die Entwicklung der Behandlungsfelder. Hier zeigt sich ein stetiger Rückgang in Chirurgie, Endodontie und Füllungstherapie. Das bisherige „täglich Brot" vieler Praxen ist auf dem absteigenden Ast. Also bald eh nichts mehr zu tun? Nein, aber anders.

Zahnmedizin verändert sich

Vergleicht man die Leistungsmenge aus dem Jahr 2019 mit dem Jahr 2024, zeigt sich bei konservierenden und chirurgischen Leistungen eine Abnahme von 212 Mio. Punkten.

Die sich verändernde Morbidität resultiert aus dem demografischen Wandel in der Gesellschaft, aber auch den Präventionserfolgen in der Zahnmedizin, welche in der Sechsten Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS 6) sichtbar werden.

Wenn sich Gesundheitsbedarfe in der Zahnmedizin als Vorreiter der gelebten Prävention verändern, liegt es auf der Hand, dass die Eigenschaften erfolgreicher Zahnarztpraxen in Zukunft dieser Ausgangslage gerecht werden müssen.

Spitzenreiter der gewachsenen Leistungsbereiche ist die Parodontitisbehandlung. Rund 14 Millionen Deutsche weisen eine schwere Parodontitis auf. Die Einführung der PAR-Richtlinie basierend auf der S3-Leitlinie (2021) hat den Umfang und die Komplexität der PAR-Behandlungstrecke deutlich gesteigert und befähigt Praxen, dem Behandlungsbedarf der Gesellschaft gerecht zu werden.

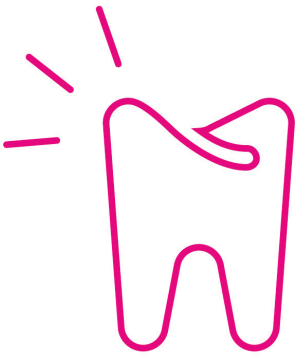
Neben der Bereitschaft, Eigenverantwortung für die eigene Mundgesundheit zu übernehmen – ca. 60 Prozent der Deutschen nehmen mindestens einmal jährlich einen PZR-Termin wahr – rückt die politische Agenda „Prävention bei Kindern" in den Fokus.

Während beim Kinderarzt mehr als 95 Prozent der Kinder in Deutschland die U-Untersuchungen wahrnehmen, liegt die Quote bei den ersten zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchung lediglich bei zehn Prozent. Durch die Einbindung der Früherkennungsuntersuchungen in das Kinderuntersuchungsheft seit dem 1.1.2026 und die damit verbundene gesteigerte Sichtbarkeit des Leistungsanspruchs wird eine Steigerung der Inanspruchnahme der FU-Leistungen prognostiziert, welche einen Zugewinn von 43 Mio. Punkten im Vergleich zur Punktmenge aus dem Jahr 2024 darstellt.

Wir sehen eine Verschiebung der Behandlungsfelder von konservierend-chirurgischen, zwingend zahnärztlichen Leistungen hin zu Präventiv- und PAR-Behandlungen, die überwiegend vom Team mitgetragen werden.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

© ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG



ZAHNMEDIZIN
IM WANDEL

Extraktionen	–14,4 %
Wurzelkanalfüllungen	–20,4 %
Füllungen	–24,4 %
Neuversorgung	–13,3 %
ZE-Fälle	–22,5 %

Resilienzschicht „Prophylaxe“ leben

Was bedeutet das für Neugründer/-innen, die ihre Zahnarztpraxis der Zukunft planen? Wir benötigen Menschen und effiziente Prozesse. Die Wartezeit auf einen PZR-Termin liegt bei einem Großteil der Praxen bei über sechs Monaten. Dabei ist ein erfolgreiches Prophylaxekonzept die größte Entlastung, die Praxisinhaber/-innen erfahren können. Wir bezeichnen dies als Resilienzschicht „Prophylaxe“. Eigenständige Mitarbeitende, die sich selbst tragen, maßgeblich zum Praxisumsatz beitragen und ethisch, zahnmedizinisch und unternehmerisch einen Hauptgewinn darstellen: Schluss mit der One-(Wo)Man-Show.

Team als Chance sehen

Befähigt man Mitarbeitende, Kinderprophylaxe, PZR und PAR-Therapie in weiten Teilen eigenständig zu erbringen, erlebt die Praxisstruktur eine Verlagerung von „Nichts geht ohne die Zahnärztin/den Zahnarzt“ hin zu „gemeinsam erfolgreiche Zahnmedizin“. Das nimmt Druck und macht Behandlungserfolg und unternehmerischen Erfolg gleichauf möglich. Der Fokus liegt bei diesem Praxiskonzept vorrangig auf einem qualifizierten Praxisteam, klaren, dezentralen Strukturen und gelebter Einfachheit. Das bedeutet: Sie investieren in ein Team, welches mit einem ausgewogenen Basis-Skill-Set flexibel in der Praxis eingesetzt werden kann und befreien sich von komplexen Tätigkeiten.

Mitarbeitende binden und qualifizieren

Die Zahnmedizinische Fachangestellte zählt zu den Engpassberufen in Deutschland. Umso wichtiger ist es, vorhandene ZFA weiterzuqualifizieren, gezielt einzusetzen und damit zu binden – und zugleich Fachfremde im Quereinstieg zu integrieren, zu qualifizieren und in der Dentalwelt zu halten. Qualifizierung schafft Erfüllung in einem anspruchsvollen, abwechslungsreichen Umfeld. Setzt das Team klare Strukturen und kluge Prozesse um, wird der Arbeitsplatz ein Stück Heimat und auch Feierabende wieder planbar.

Komplexitätstreiber auslagern

Aufgezwungene Bürokratie bringt Praxisteams dazu, einem System zu dienen, anstatt ein System zu leben, das den Menschen dient. Um zwischen Mahnungsversand, KZV-Schreiben und Erstattungsschreiben nicht die Patient/-innen aus dem Blick zu verlieren, sollten Praxen Komplexitätstreiber auslagern. Ein Factoring-Dienstleister dezimiert Verwaltungsstress und sichert Liquidität. Die Auslagerung der Abrechnung kann vorhandene Mitarbeiter/-innen unterstützen oder fehlende Spezialist/-innen ausgleichen und ermöglicht konstante, qualitativ hochwertige Abrechnung.

Was in der Praxis bleibt? Freude am Behandeln, Mitarbeitende, die langfristig erfüllt arbeiten und Praxisinhaber/-innen, die selbstbestimmt und wertschöpfend unserer zahnmedizinischen Versorgungsstruktur erhalten bleiben. So kann Zahnmedizin langfristig erfolgreich gelebt werden. Von der Übernahme oder Neugründung an.

Win-win-win gesichert!

Digitales Factoring

für Praxisgründer/-innen, das mehr kann!
Sichere Liquidität, ein erfahrenes Coaching-Team und eine feste Gründer-Crew:

www.die-za.de/gruendercrew

Die ZA
[Infos zum Unternehmen]

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.