

MVZ-Gründung? Warum nicht!

| Jenny Hoffmann

Seit Anfang Juni ist das sogenannte Versorgungstärkungsgesetz (GKV-VSG) in Kraft. Es soll in erster Linie die vertragsärztliche Versorgung verbessern und auch in Zukunft sicherstellen. Konkret Zahnärzten wird damit aber nun flächendeckend eine neue Chance eröffnet, die Ärzte anderer Fachbereiche bereits seit einigen Jahren nutzen.



Bisher konnten Medizinische Versorgungszentren (MVZ) nur fach- oder schwerpunktübergreifend gegründet werden. Zusammenschlüsse von Haus- und Fachärzten etwa haben sich stark entwickelt, wohingegen rein zahnmedizinische Versorgungszentren bislang nur selten zugelassen wurden. Mit dem neuen Versorgungstärkungsgesetz wird sich dies schnell ändern.

Abb. oben: So stilvoll können 20 Jahre alte, neu aufbereitete Einheiten in modernen Behandlungsräumen wirken: Die „M1“ in einer Praxis in Düsseldorf.

Praxisform MVZ: Die Vorteile

Aufgrund der neuen Versorgungsform können sich Zahnärzte nun auch für eine neue Rechtsform entscheiden, denn Versorgungszentren werden grundsätzlich als Personengesellschaft, eingetragene Genossenschaft oder als

GmbH gegründet. Während die Gemeinschaftspraxis per Gesetz in ihren Wachstumsmöglichkeiten – etwa in der Anzahl der angestellten Zahnärzte – eingeschränkt ist, hat das zahnärztliche MVZ deutlich mehr Spielraum. In der GmbH können beliebig viele Zahnärzte angestellt werden. Das kommt nicht zuletzt den aktuellen Entwicklungen im Berufsstand entgegen. Immer mehr Zahnärzte möchten keine eigene Praxis mehr führen, sondern entscheiden sich für das Angestelltenverhältnis. Das MVZ erlaubt überdies flexible Arbeitszeitmodelle und verstärkt somit die Attraktivität seiner Arbeitsplätze. Steuerliche Privilegien, transparente Strukturen und ein geringeres unternehmerisches Risiko für die Inhaber sind weitere Vorteile, die sich aus der Gesetzesänderung ergeben. Bei der Gründung können verschiedene Investoren mit ins Boot geholt werden. Mögliche Inhaber oder Teilhaber wären demzufolge neben dem Zahnarzt beispielsweise andere Ärzte und Kliniken, aber auch Kommunen dürfen laut dem neuen Reglement ein MVZ mitgründen und finanzieren. Zulassungsträger ist nicht wie in Gemeinschaftspraxen jeder tätige Zahnarzt als Person, sondern das MVZ übergreifend als Institution.

Qualität zum kleinen Preis

Vor allem für wachstumsorientierte Zahnärzte bietet die neue Praxisform also allerhand Verwirklichungspotenzial. Doch Gründung bleibt Gründung. Auch bei der Planung eines MVZ gilt es zahlreiche unternehmerische Faktoren zu beachten. Es müssen Strategien entwickelt, Ziele formuliert, ein Businessplan aufgestellt und Kosten kalkuliert werden.

Wie die IDZ-Gründeranalyse von 2013 zeigt, geben Zahnärzte sowohl bei der Neugründung als auch bei der Praxisübernahme und beim Eintritt in eine Berufsausübungsgemeinschaft eine große Summe für die Praxiseinrichtung aus. Das zeugt davon, dass sich Zahnärzte über die Bedeutung einer hochwertigen Ausstattung bewusst sind. Schließlich ist sie der Schlüssel zu einem breiten Behandlungsspektrum und einer intensiven Patientenbetreuung. Doch muss gut wirklich immer teuer sein? rdv Dental zeigt, dass es auch



anders gehen kann. Mit einem ganz besonderen Konzept reagiert sie auf die Bedürfnisse ökonomisch denkender Zahnärzte, die auf gute Qualität und Nachhaltigkeit nicht verzichten wollen. Neben Neuprodukten bietet rdv Dental bewährte Gebrauchtgeräte an, die das Unternehmen in der eigenen Werkstatt von erfahrenen Technikern wieder aufbereiten lässt.

Gebraucht ist gut

Wer ein MVZ gründet, muss sich finanziell deutlich weiter aus dem Fenster lehnen als Inhaber einer Ein-Behandler-Praxis. Mehr Räume müssen eingerichtet und ausgestattet werden – schon allein deswegen muss der MVZ-Gründer strenger haushalten. Hinzu kommt aber noch ein entscheidender und zuweilen vernachlässigter Fakt: Da im MVZ viele angestellte Zahnärzte arbeiten, die finanziell nicht am Versorgungszentrum beteiligt sind, ist unter Umständen die Sorgfalt beim Umgang mit Geräten und Instrumenten eine andere. Nicht immer ist die Wertschätzung für fremdes Eigentum genauso hoch wie für das eigene, darunter kann die Langlebigkeit leiden. Denn für Defekte oder Schäden muss der behandelnde Arzt nicht selbst aufkommen. Durch den Einsatz von Gebrauchtgeräten wird das Verlustrisiko minimiert. Denn sie bieten schon beim Kauf einen Preisvorteil von bis zu 60 Prozent. Doch nicht nur aus Kostengründen lohnt sich die Wahl von Second-Life-Dentalgeräten. Auch in puncto Stabilität und Robustheit überzeugen sie und stellen damit rentable Investitionsgüter dar, die auch mit einer kürzeren Abschreibungszeit gebucht werden.

„Alte“ Modelle von Behandlungseinheiten beispielsweise bestehen aus einem Aluminiumguss. Bei der damaligen Herstellung wurden kaum Kunststoffteile verwendet. Jeder Schraube, jedes Gelenk ist aus widerstandsfähigem Metall. Gebrauchtgeräte sind deshalb weniger anfällig und vor frühzeitigem Verschleiß gefeit. Bei Neugeräten ist das in der Regel anders, ihre Halbwertszeit ist wesentlich kürzer. Das wissen auch viele Behandler und schwören auf die bewährte Qualität von Klassikern wie die „1062“ von KaVo oder die „M1“ von Siemens.

Aus alt mach neu

Das weiß auch rdv Dental. Seit über zehn Jahren werden in der Manufaktur in Pulheim-Brauweiler dentale Behandlungseinheiten einem umfassenden Refit-Programm unterzogen. Und das mit Erfolg. Der rdv-Kundenstamm wächst stetig. Denn die Qualität und Hingabe, mit denen Inhaber Daniel Rodemerk und seine Mitarbeiter sich der alten Geräte annehmen, überzeugen. Nach der kompletten Demontage, werden alle Bauteile geprüft, gereinigt und gegebenenfalls ausgetauscht, bevor alles wieder zusammengefügt wird. Der Kunde hat außerdem die Möglichkeit, seine Geräte individualisieren zu lassen: Gebrauchte Einheiten erhalten zum Beispiel eine neue Lackierung und Polsterung in der Wunschfarbe. Vom Handinstrument bis zur Röntgenanlage können Gründer ihre gesamte Ausstattung über rdv Dental beziehen. Wo eine Einrichtung übers Dentaldepot mit neuen Geräten ein finanzielles Loch in die Gründerkasse reißen kann, sorgt hier der niedrige Preis für sorgenfreie

Abb. links: Mit großer Sorgfalt werden die Dentalgeräte bei rdv Dental auf Herz und Nieren geprüft. – Abb. rechts: Der Blick in den rdv Dental-Ausstellungsraum zeigt die Gestaltungsmöglichkeiten von alten Einheiten.

Nächte. Wer sich für Second-Life-Behandlungseinheiten von rdv Dental entscheidet, profitiert aber nicht nur von hochwertigen Geräten, sondern auch von einem umfassenden Service. Das erfahrene Unternehmen berät den Zahnarzt im Vorfeld ausgiebig und übernimmt die komplette Planung sowie Umsetzung der Einrichtung. Außerdem bietet rdv Dental auf Wunsch auch die regelmäßige Wartung seiner Geräte an.

Fazit

Die Gründung eines MVZ verlangt dem Zahnarzt viel ab. Vor allem in Bereichen wie Betriebswirtschaft oder Innenarchitektur, in denen er naturgemäß nur bedingt firm ist. Deswegen ist es sinnvoll, in der Planungs- und Bauphase auf Experten wie rdv Dental zu vertrauen. Das spart Geld und Zeit und schont die Nerven. So wird selbst das Großprojekt „MVZ“ zur lösbaren Aufgabe.

kontakt.

rdv Dental

Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de