



FREIBERUFLICHKEIT

VS

PLANKRANKENHAUS/  
MVZ

RA Björn Papendorf, LL.M., RA Dr. Tobias Witte

Foto: © ESB Professional / Shutterstock.com Grafik: © backupt6 / Adobe Stock

## Möglich (oder nicht): Zahnarztpraxen nach Fast-Food-Ketten-Prinzip

**RECHT** Noch vor wenigen Jahren war die Gründung einer zahnärztlichen Praxiskette in Deutschland undenkbar. Es bestanden nicht nur unüberwindbare rechtliche Hürden, vor allem aufgrund des Fremdbesitzverbots, das sowohl für Privatpraxen als auch für vertragszahnärztliche Praxen galt. Auch das Bewusstsein im Dentalmarkt war ein anderes. Die Idee einer zahnärztlichen Praxiskette wurde nicht selten als „McDonalds für Zahnarztpraxen“ abgetan. Viele Vertreter der Zahnärzteschaft sahen (und sehen teilweise immer noch) einen Angriff auf die zahnärztliche Freiberuflichkeit an sich. Heute ist die Situation in weiten Teilen eine andere.

Während das Fremdbesitzverbot für den rein privatärztlichen Bereich fortbesteht, fand die Marktöffnung für das GKV-System im Jahr 2015 mit dem Versorgungsstärkungsgesetz statt.

### Zahnärztliche MVZ-Strukturen

Medizinische Versorgungszentren (MVZ) waren seit 2004 im GKV-System etabliert, mussten bis 2015 jedoch stets fächerübergreifend geführt werden, was Zahnärzte damals ausgeschlossen hatte. Der Tatbestand der fächerübergreifenden Versorgung ist mit dem Versorgungsstärkungsgesetz weggefallen, sodass MVZ seitdem auch im ausschließlich zahnärztlichen Bereich gegründet werden können. Mit der Berechtigung für Vertragszahnärzte, zahnärztliche MVZ zu gründen, ging jedoch parallel auch die Berechtigung anderer Einrichtungen des Gesundheitswesens zur Gründung von MVZ-Strukturen einher: Allen voran

Plankrankenhäuser und Dialyseeinrichtungen können gemäß §95 SGB V MVZ gründen. Zusammenfassend ist mit dem Vehikel eines Plankrankenhauses oder einer Dialyseeinrichtung im Ergebnis auch Dritten – und somit auch Investoren – jetzt die Möglichkeit gegeben, über MVZ-Strukturen im Dentalmarkt zu expandieren.

Bei dem Gesamtthema waren die Vertragszahnärzte selbst die schnellsten und haben bereits kleinere MVZ-Gruppen gegründet. Einige wählten hier den direkten Weg über die eigene Inhaberschaft mehrerer Praxen, andere haben sich für die ebenfalls denkbare Möglichkeit eines Franchisings über Betreiberverträge entschieden.

Seit einiger Zeit drängen aber mit Macht hochgradig finanzstarke Investoren in den Markt, die das ganze Thema nochmals vollständig neu angehen möchten. Diese Investorengruppen aus dem In- und Ausland möchten über den Erwerb eines Plan-

krankenhauses, das sie zur Gründung von MVZ berechtigt, in den nächsten Jahren Praxisketten gründen. Als Investitionsvolumen stehen dabei nicht selten zwei- bis dreistellige Millionenbeträge zur Verfügung, mit entsprechend ambitionierten Zahlen anzukaufender Praxen. Die große Anzahl übernommener Praxen soll sodann unter einer Dachmarke gebündelt werden, um im Sinne von Corporate-Identity-Effekten einen Wiedererkennungswert im Markt zu erzielen, Aufgaben zu zentralisieren und wirtschaftliche Synergien zu erlangen.

### Große Potenziale

Diese Entwicklung kommt für Deutschland vergleichsweise spät, da im europäischen Ausland bereits eine große Anzahl an Praxen in den Händen einheitlicher Träger ist. Diese Entwicklung ist nun auch hierzulande nicht mehr aufzuhalten.

Aufgrund des demografischen Wandels werden derzeit – und auch die Entwicklung der nächsten Jahre wird daran nichts ändern – weitaus mehr Praxen verkauft als es junge Zahnärzte gibt, die gewillt sind, sich niederzulassen. Die „Alteingesessenen“ werden ihre Praxen schlicht nicht „los“. Weitere Phänomene, wie die Generation Y, die großen Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance und faire Bezahlung legt, wie auch die Feminisierung der Zahnmedizin, führen dazu, dass erwiesenermaßen die Gründungswilligkeit insgesamt abnimmt. Strukturen, in denen Zahnärzte als Angestellte arbeiten, gewinnen damit an Attraktivität. Genau dies leisten MVZ mit ihrer Möglichkeit, unbegrenzt viele Zahnärzte (auch in Teilzeit) anzustellen. Die Potenziale für Investoren sind dabei riesig. Mit einem Gesamtumsatz im deutschen Dentalmarkt in Höhe von ca. 13 Milliarden Euro jährlich, bei gleichzeitig noch keinerlei tatsächlich existenten Zahnarztketten, wird sich die „Landnahme“ durch Investoren nicht mehr aufhalten lassen. Die Ketten kommen. Dabei zeigt der Blick in unsere europäischen Nachbarländer auch, dass selbst eine jahrelange Konsolidierung in den dortigen zahnärztlichen Märkten keineswegs eine Gefahr für die Freiberuflichkeit darstellen konnte. Die Speerspitze stellt das Vereinigte Königreich dar, in dem 15 Prozent aller Zahnarztpraxen in zentral geführten Ketten organisiert sind. An zweiter Stelle steht Spanien mit nur noch sieben Prozent

zentral gehaltener Praxisketten, gefolgt von Italien und den Niederlanden mit jeweils fünf Prozent Marktanteil bis hin zu den skandinavischen Staaten, in denen Ketten nur ca. drei Prozent halten. In Frankreich existieren, ebenso wie in Deutschland, bisher noch keine „echten“ Ketten. Diese Zahlen zeigen eindeutig, dass die Ängste in weiten Teilen der Zahnärzteschaft unbegründet sind. Die Freiberuflichkeit ist nicht gefährdet, sie wird nur ergänzt.

### Vielfache Möglichkeiten

Die zuvor genannten Entwicklungen betreffen die verschiedensten Beteiligten und ganz unterschiedliche Aspekte im Dentalmarkt. Hier stellt sich eine Reihe an Folgefragen:

Wie reagiere ich als Praxisabgeber, wenn Investoren an mich herantreten? Sollte ich nach dem Verkauf meiner Praxis an eine MVZ-Gruppe dort noch weiter als angestellter „Chefarzt“ im MVZ arbeiten? Wie gehe ich es an, wenn ich mich als Kapitalgeber, Wissensvermittler oder anderweitig in einer entstehenden MVZ-Kette engagieren möchte? Was muss ich beachten, wenn ich als Investor eine Kettengründung vorantreiben will? Wie verhalte ich mich als Krankenhausgeschäftsführer, wenn mein Haus zum Zwecke einer MVZ-Gründung gekauft werden soll? Zu allen aufgeworfenen Fragen und weiteren Themenkomplexen im Bereich MVZ-Gruppen beraten wir Sie gerne. Aufgrund der oben genannten Umstände, die zeigen, dass eine solche

Konsolidierung im Dentalmarkt nicht mehr aufzuhalten ist, sollte man sich entscheiden, wie man sich in dem vor wesentlichen Veränderungen stehenden Markt positioniert. Entscheidet man sich dafür, von den neuen Entwicklungen partizipieren zu wollen, so gilt es, diese nicht nur proaktiv, sondern vor allem auch rechtssicher mitzugestalten.

### INFORMATION

**RA Björn Papendorf, LL.M.**  
**RA Dr. Tobias Witte**  
 kwm – Kanzlei für Wirtschaft und Medizin  
 Partnerschaftsgesellschaft mbB  
 Albersloher Weg 10 c  
 48155 Münster  
 Tel.: 0251 53599-23  
 papendorf@kwm-rechtsanwaelte.de  
 witte@kwm-rechtsanwaelte.de  
 www.kwm-rechtsanwaelte.de

RA Björn Papendorf, LL.M.  
Infos zum Autor



RA Dr. Tobias Witte  
Infos zum Autor



ANZEIGE

## METASYS Medizintechnik - Lösungen für die Zahnarztpraxis seit 30 Jahren

Unsere umfangreiche Produktpalette umfasst:

- > Amalgamabscheider und Dienstleister für Amalgamentsorgung
- > Absaugsysteme für Trocken-/Nassabsaugung
- > Medizinische Kompressoren – jetzt auch für CAD-CAM-Systeme
- > Geräte zur Wasserentkeimung und Biofilm-Entfernung
- > GREEN&CLEAN Hygiene- und Desinfektionsprodukte



**METASYS**

info@metasys.com | www.metasys.com