

# Kein Geheimnis: Der Zahnarzt muss und will Rendite machen und seine Praxis mit Gewinn betreiben

**INTERVIEW** Kaum ein anderes Thema generiert derzeit eine solche Fülle an Meinungen und Gegenstimmen wie das Thema Investoren im Medizinsektor. Doch wie so notwendig in anderen Kontexten, muss auch im Zusammenhang mit der Entstehung von zahnärztlichen Versorgungszentren (Z-MVZ) genau und im Einzelfall betrachtet werden, welche Gefahren wie Chancen wirklich bestehen. Das folgende Interview mit Christopher Gau, Gründer und Mitinhaber der Praxis Zahnheimat, die aktuell mit vier Standorten in Ostfriesland tätig ist, und Jens Pätzold, ausgewiesener Experte in medizin- und gesellschaftsrechtlichen Fragen, möchte anhand eines Erfahrungsaustausches etwas Klärung bewirken.



Christopher Gau

Herr Gau, Sie haben Ihre Praxis als einer der ersten an die zahneins Gruppe verkauft und arbeiten seitdem als angestellter Zahnarzt im Z-MVZ. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Meine Kollegen und ich gründeten vor knapp 20 Jahren eine Gemeinschaftspraxis für Zahnmedizin in Esens, Ostfriesland. Von Anfang an sind wir kontinuierlich gewachsen. Hinzu kam, das seit vielen Jahren stattfindende Praxissterben in unserer Region auf dem Land. Vor knapp zwei Jahren hat uns das an eine Kapazitätsgrenze geführt. Für uns kam es jedoch nicht infrage, einen Aufnahmestopp für Patienten auszusprechen. Also blieb nur die Variante, die Praxen von älteren, abgebenden Kollegen in umliegenden Orten zu übernehmen und zu moder-

nisieren, um die Patienten dort weiterhin wohnortnah zu versorgen. Verständlicherweise bedarf es dafür eines finanzstarken Partners, um die erforderlichen Investitionen stemmen zu können. Wir haben sowohl mit Banken als auch mit anderen Geldgebern Gespräche geführt. Letztendlich haben wir dann gemeinsam mit Dr. Wichels den Verbund zahneins gegründet und an diesen dann die Praxis verkauft. Dies gab uns die Möglichkeit, unser Ziel, die Versorgung bei uns auf dem Land langfristig sicherzustellen, finanziell wesentlich einfacher, nachhaltiger und risikoärmer darzustellen.

Aktuell ist vor allem vonseiten der KZBV sowie der BZÄK eine heftige Diskussion um Z-MVZ entbrannt, die von Investoren betrieben werden. Die KZBV und die BZÄK fordern sogar eine gesetzliche Änderung, um die Gründungsmöglichkeiten von Z-MVZ durch Krankenhäuser einzuschränken. Die Vorwürfe lauten, dass von Investoren betriebene Z-MVZ lediglich die Rendite und nicht das Patientenwohl im Auge haben. Hierdurch werde sowohl die Therapiefreiheit der Zahnärzte und damit eine bedarfsorientierte Versorgung als auch die Versorgung der Patienten auf dem Land erheblich gefährdet. Herr Pätzold, was können Sie aus Ihrer Beratungspraxis zu den beschriebenen Gefahren sagen?

Natürlich ist das Ziel der Finanzinvestoren Rendite. Da brauchen wir auch nicht drum rumreden. Denn die Inves-

toren verfolgen unternehmerische und keine karitativen Ziele. Das unterscheidet sie aber nicht von einem niedergelassenen Zahnarzt. Denn auch der muss und will Rendite machen und seine Praxis mit Gewinn betreiben. Spätestens die kreditgebende Bank wird ihn beizeiten daran erinnern, dass die Rendite stimmen muss. Insofern ist das mantraartige wiederholen der Tatsache, dass Investoren Rendite machen möchten, eine schlichte Tatsache, die für jeden Unternehmer gilt und gelten muss. Ein Investor, der seine Kette erfolgreich betreiben will, wird dies aber nicht gegen Patienteninteressen tun können. Nur zufriedene Patienten werden langfristig den Erfolg sichern. Daher war die Trennung von Ethik und Monetik in der Zahnmedizin schon immer unsinnig, und bleibt es auch weiterhin.

Umgekehrt könnte es doch auch sein, dass es in Zukunft für den einzelnen Zahnarzt immer schwieriger wird, teure Medizintechnik zu finanzieren und zu refinanzieren. Investoren bieten die Möglichkeit, Investitionen mit Eigenkapital zu tätigen. Der Zahnarzt muss kein Fremdkapital aufnehmen, für das er privat haftet. Diese Möglichkeit würde die KZBV den Zahnärzten wieder nehmen, wenn sie mit ihren Forderungen durchdringt. Das ist nicht zeitgemäß. Wenn man wirklich Sorgen um das Patientenwohl hat, kann man dieses gesetzlich absichern, indem man die Investorenbeteiligung genauer reguliert.

Auch der immer wieder erhobene Vorwurf, dass medizinische Versorgungs-

# iTero



Jens Pätzold

Auch der immer wieder erhobene Vorwurf, dass MVZ nichts zur Sicherstellung der Versorgung in strukturschwachen Räumen beitragen, ist schlicht falsch. Unsere Kanzlei hat in den letzten drei Jahren gut 170 zahnmedizinische Versorgungszentren gegründet [...] die meisten davon auf dem Land und in mittleren Städten [...]

zentren (MVZ) nichts zur Sicherstellung der Versorgung in strukturschwachen Räumen beitragen, ist schlicht falsch. Unsere Kanzlei hat in den letzten drei Jahren gut 170 zahnmedizinische MVZ gegründet. Entgegen anderen Behauptungen sind die meisten davon auf dem Land und in mittleren Städten angesiedelt. Das gilt auch für die MVZ mit Investorenbeteiligung. Herr Gau ist mit seiner Praxis übrigens das beste Beispiel dafür, wie falsch die KZBV mit ihren Unterstellungen liegt.

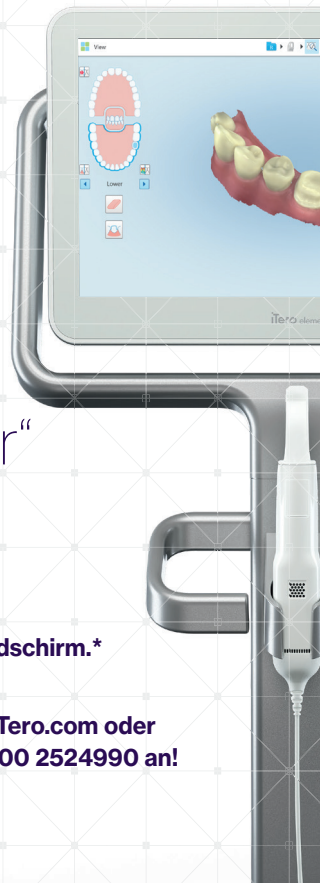
Herr Gau, wie sieht es in Ihrer Praxis aus? Was hat sich seit der Zusammenarbeit mit zahneins im Praxisalltag verändert? Sehen Sie sich in Ihren Therapieentscheidungen beeinflusst?

Der Praxisalltag hat sich seit der Zusammenarbeit mit zahneins überhaupt nicht verändert: Es arbeiten die gleichen Zahnärzte mit den gleichen Mitarbeitern. Wir verwenden die gleichen Materialien in den gleichen

„Hallo, ich bin  
**iTero Element 2**  
und ich mache  
Innovation sichtbar“

**Mein modernes Scansystem steigert Ihre restaurativen Möglichkeiten, angefangen von der Aufklärung bis zur Behandlungskontrolle, mit hoher Rechenleistung und einem HD Breitbildschirm.\***

➤ **Entdecken Sie beide Modelle auf iTero.com oder rufen Sie uns noch heute unter 0800 2524990 an!**



„Hallo, ich bin  
**iTero Element Flex**  
und ich folge Ihnen überall hin“

**Mein portables System bietet den Komfort des mobilen Scannens und den Betrieb auf kleinstem Raum.\***

**Eine Marke. Zwei leistungsstarke Optionen, mit denen Sie Ihre restaurativen Möglichkeiten steigern.**



\*iTero Element 2 und iTero Element Flex sind zurzeit nicht in allen Ländern erhältlich. iTero Element Flex wird für die Verwendung mit zertifizierten Laptops empfohlen, die separat erworben werden müssen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Align Technology-Vertreter, um weitere Informationen zu erhalten. Oder schauen Sie sich eine Liste mit zertifizierten Laptops auf iTero.com an.

Invisalign, iTero, iTero Element, das iTero-Logo sowie weitere Bezeichnungen sind Marken bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen; eventuell sind diese Marken bzw. Dienstleistungsmarken in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen. ©2018 Align Technology BV. Alle Rechte vorbehalten. Ariandaweg 161, 1043 HS Amsterdam, Niederlande T16140-03 Rev. A

Therapieformen. Wir behandeln weiterhin völlig unabhängig, sind weisungsungebunden und völlig frei in der Wahl unserer Therapien und der Materialien. Die viel zitierte Gefährdung der Freiberuflichkeit ist im Alltag, entgegen allen Behauptungen seitens der Standesvertreter, unrealistisch und eine Mär, denn kein seriös arbeitender Zahnarzt würde sich diese nehmen lassen.

**Und wie sind die Reaktionen Ihrer Patienten auf die Veränderungen seit dem Verkauf Ihrer Praxis?**

Veränderungen in der Praxis gibt es, wie zuvor bereits erwähnt, nicht, sodass die Patienten, die schon langjährig zufrieden bei und mit uns waren, dies einfach auch weiterhin sind. Genauso verhält es sich bei den Patienten, die wir in den neuen Standorten

**Es existiert keine Verdrängung**, weil da niemand ist, den wir verdrängen wollen oder können! Entgegen der [...] aufgestellten These, wird hier kein einziger niederlassungswilliger oder niedergelassener Kollege verdrängt. Vielmehr würden die Praxen, die wir weiterführen, einfach für immer geschlossen. Es gibt so gut wie keine Kollegen, keine Nachfolger, die sich heutzutage auf eigenes Risiko in einer Einzelpraxis in diesen Regionen niederlassen, geschweige denn, eine Praxis mit großem Investitionsstau übernehmen wollen.

**Herr Gau, seit dem Verkauf Ihrer Praxis an zahneins sind Sie gewachsen, haben weitere Standorte im Umkreis eröffnet. Zeigt das nicht den von KZBV und BZÄK beschriebenen Verdrängungseffekt niedergelassener Kollegen durch eine Kettenbildung von Z-MVZ?**

Es existiert keine Verdrängung, weil da niemand ist, den wir verdrängen wollen oder können! Entgegen der von Ihnen aufgestellten These wird hier kein einziger niederlassungswilliger oder niedergelassener Kollege verdrängt. Vielmehr würden die Praxen, die wir weiterführen, einfach für immer geschlossen. Es gibt so gut wie keine Kollegen, keine Nachfolger, die sich heutzutage auf eigenes Risiko in einer Einzelpraxis in diesen Regionen niederlassen, geschweige denn, eine Praxis mit großem Investitionsstau übernehmen wollen. Das ist die viel diskutierte Problematik des Praxissterbens auf dem Land, gegen das die KZBV, wider ihres Auftrags zur Versorgungssicherheit, seit 15 Jahren keine Lösung präsentiert.

betreuen und die vorher keine Patienten der Zahnheimat waren. Diese sind ausnahmslos froh und dankbar, dass durch unsere Initiative die zahnmedizinische Betreuung gesichert ist. Außerdem fällt es den Patienten auf, dass wir durch unsere Expansion Arbeitsplätze schaffen und sichern, was besonders in unserer strukturschwachen Region ein positives Echo findet. Die Reaktionen sind also – bis auf die unserer eigenen Standesvertreter – uneingeschränkt positiv, und das freut uns sehr.

**Wie schätzen Sie beide die aktuelle Arbeit der Standesvertreter ein?**

**Christopher Gau:** Ich glaube, dies ist in meinen zuvor gegebenen Antworten schon deutlich geworden. Ich finde es beschämend, mit welcher Aggressivität Kollegen diskreditiert und die Wünsche der nächsten Generation negiert werden. Ich finde es auch unverantwortlich und traurig, dass wir nicht einmal angehört werden. Wir haben mehrfach um Gespräche gebeten und erhielten in den aller-

meisten Fällen nicht einmal eine Antwort. Ich bekomme keine Antwort von den Standesvertretern, die eigentlich für das Wohl ihrer Mitglieder – also uns – zuständig sind. Finden Sie, dass dies ein anständiges und korrektes Verhalten ist? Ich finde es nicht.

**Jens Pätzold:** Es stellt sich die Frage, warum die KZBV auf die bekannte Art und Weise gegen Investoren vorgeht. Offenbar verschließt man die Augen vor den Markterfordernissen und den Wünschen junger Zahnärztinnen und Zahnärzte. Die undifferenzierte Betrachtungsweise der KZBV ist für niemanden hilfreich.

Nehmen wir die typische Alterspraxis auf dem Land – wer übernimmt diese denn in Zukunft? Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sind es bekanntermaßen eher nicht. Es sind also meist größere Praxisstrukturen, die für solche Zukäufe Kapital brauchen. Häufig ist an dieser Stelle Eigenkapital deutlich sinnvoller als Fremdkapital. Wenn man Versorgung wirklich sicherstellen will, kann man davor nicht die Augen verschließen.

Es wäre hilfreich, die unsinnige pauschale Verweigerungshaltung gegen Investoren aufzugeben. Die KZBV wendet sich damit nämlich auch gegen zahlreiche Zahnärzte, die einen hervorragenden Job machen, und zwar ganz im Sinne ihrer Patienten.

## INFORMATION

### Christopher Gau

Zahnheimat Esens  
Siebet-Attena-Straße 12  
26427 Esens  
[www.zahnheimat-esens.de](http://www.zahnheimat-esens.de)

### Jens Pätzold

**Lyck+Pätzold. healthcare.recht**  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Tel.: 06172 139960  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

Anna Stenger, LL.M.  
Infos zur Autorin



Jens Pätzold  
Infos zur Person



dental bauer – das dental depot

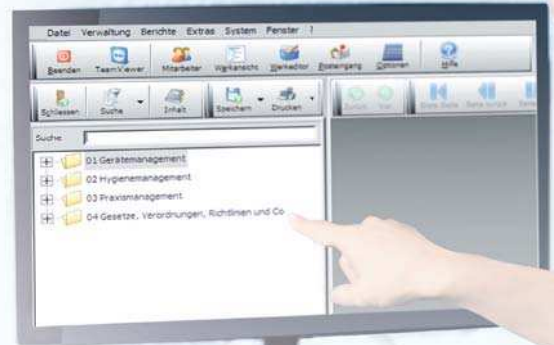
dental  
bauer



# Der Maßstab für perfektes Hygienemanagement

**PROKONZEPT**<sup>®</sup>  
dental bauer

Das richtige Werkzeug für das Hygienemanagement  
und die behördliche Praxisbegehung.



**INOXKONZEPT**<sup>®</sup>

designed by dental bauer

Die richtige Lösung für alle professionellen Aufbereitungsräume.

dental bauer GmbH & Co. KG  
Stammsitz  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen

Tel +49 7071 9777-0  
Fax +49 7071 9777-50  
E-Mail [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)