

„Der Markt

der Praxisvertretungen

noch ein

INTERVIEW >>> Eine Möglichkeit, nach der Assistenzzeit breite Erfahrungen im zahnmedizinischen Alltag zu sammeln, ist eine Vertreter Tätigkeit. Anders als bei einem festen Angestelltenverhältnis in einer Praxis bekommt man als Honorarzahnarzt unmittelbare Einblicke in die Arbeitsroutinen einer Vielzahl an Behandlern und Praxisteams und kann sich so Ideen für die eigene Praxisführung holen bzw. entscheidet sich, durch das Erlebte, zukünftig gegen bestimmte Managementpraktiken. Noch hat die Vertreter Tätigkeit ein Nischendasein, die Nachfrage wird aber, so ist sich Zahnarzt und Betriebswirt für Zahnmedizin Dr. Danush Ahrberg sicher, steigen.

Herr Dr. Ahrberg, Sie sind seit nunmehr zwei Jahren als Vertretungszahnarzt in verschiedenen Praxen deutschlandweit tätig – Was hat Sie dazu bewogen, anstelle einer Festanstellung in verschiedenen Praxen zu agieren?

Der feste Wunsch, diesem Vertreterbereich in der Zahnmedizin hauptberuflich nachzugehen, war nicht von Anfang an mein Ziel. Ich wusste anfänglich kaum etwas über diese Möglichkeit. Wie viele andere junge Zahnärztinnen und Zahnärzte habe ich nach dem Studium erste Erfahrungen als Assistenzarzt gesammelt, danach einen kurzen Ausflug als Assistent an der Uniklinik gemacht und mehrere Jahre als angestellter Zahnarzt gearbeitet. Der Wille nach einer Veränderung hat mich gereizt. In gewisser Weise hat mich auch die Unzufriedenheit im Anstellungs-

verhältnis dazu bewogen, dem Tipp einer Kollegin nachzugehen, als Vertreter was Neues, Unkonventionelles auszuprobieren. Ich kann von mir jetzt behaupten, in allen Bereichen der Zahnmedizin Erfahrungen gesammelt zu haben!

Welche Vertretungen übernehmen Sie und welche Zeitspannen kann eine Vertretung umfassen?

Meine Vertreter Tätigkeit in Zahnarztpraxen ergibt sich aus vielerlei Gründen. Dazu gehören z. B. Schwangerschaft, Krankheit, Todesfall, Urlaub, Fortbildung und Notdienstübernahme, die einen Praxisinhaber dazu bewegen, sich oder eine angestellte Zahnärztin bzw. einen Zahnarzt vertreten zu lassen. Eine laufende Praxis mit Honorarumsätzen ist immer besser als eine geschlossene Praxis. Die Zeitspannen sind sehr unterschied-

hat derzeit Nischendasein.“

lich. Die Dauer meiner Vertretung kann einige Tage bis mehrere Monate betragen. Die längste Zeitspanne bei mir lag bei fünf bis sechs Monaten. Ich übernehme bei Abwesenheit der Praxisinhaber nicht nur das Behandeln der Patienten, sondern auch zahnmedizinische Führungsaufgaben, damit der Betrieb am Laufen bleibt.

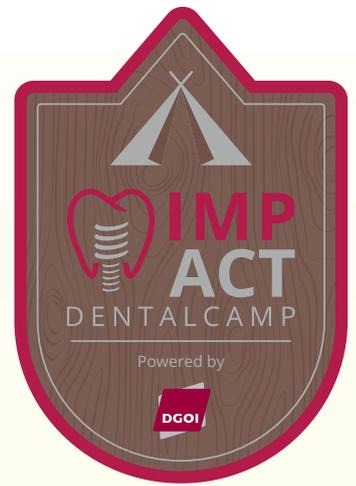
Welche Vorteile bringt Ihrer Meinung und Erfahrung nach das Vertreterdasein? Was macht es attraktiv – gerade auch für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte (flexible Arbeitszeiten, Lohn, Lernkurve etc.)?

Das ist wohl die spannendste Frage! Ich denke, dass es aufgrund der Feminisierung und der daraus begründeten Familienplanung von weiblichen Praxisinhabern in der Zahnärzteschaft einen in Zukunft immer größeren Bedarf nach Vertretungszahnärzten geben wird. Der Markt hat momentan noch ein Nischendasein, die Nachfrage wird aber steigen. Gerade für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte ist es eine tolle Erfahrung. Wenn man vorhat, sich nach einigen Jahren Berufserfahrung niederzulassen, sollte meiner Meinung nach jeder nochmals über den Tellerrand schauen und die Praxisvertretung für einen gewissen Zeitraum in Betracht ziehen. Man erweitert seinen Horizont und hat definitiv flexible Arbeitszeiten. Für mich war die attraktivere

Vergütung als Honorararzt im Vergleich zum Angestelltenverhältnis auch ein Kriterium.

Gibt es auch Nachteile der Vertretertätigkeit und wenn ja, welche? Und was ist, wenn eine Praxis nicht gefällt? Kann man dann die Vertretung einfach beenden?

Das ist eine gute Frage. Je nachdem, wie intensiv man es betreiben will, muss man bereit sein, weite Distanzen zu fahren und evtl. auch unter der Woche woanders zu übernachten, wie ich es z. B. öfter getan habe. Man sollte außerdem die Bereitschaft haben, flexibel zu bleiben und sich auf verschiedene Praxen neu einzustellen. Man betreut Patienten nicht über einen langen Zeitraum und kann Behandlungserfolge bei großen Planungen und Umsetzungen evtl. nicht komplett miterleben. Dass mir eine Praxis nicht gefallen hat, ist schon vorgekommen. Sehr wichtig ist es für mich immer, einen speziellen, von mir entworfenen und rechtlich abgesicherten schriftlichen Vertrag für die Praxisvertretung abzuschließen, in dem alles genau vereinbart wird. Dieser beruht auf meinen Erfahrungen und sichert vor Problemen gut ab. Er beinhaltet eine Ausstiegsklausel für krasse Fälle, sodass man die Vertretung immer einvernehmlich mit dem Praxisinhaber beenden kann.



Nichts für Stubenhocker

Warm werden mit der
Implantologie

16.-17. November 2019

**Hotel Dreiklang
in Kaltenkirchen bei Hamburg**

JETZT ANMELDEN!
Programm und Anmeldung unter:
www.dentalcamp.dgoi.info



www.dgoi.info

PRAXIS-

Ein Vertragszahnarzt kann sich in eigener Praxis bei Krankheit, Urlaub, Teilnahme an einer zahnärztlichen Fortbildung und im Falle einer Wehrübung innerhalb von zwölf Monaten bis zur Dauer von drei Monaten, bei Schwangerschaft bis zu sechs Monaten, von einem Zahnarzt vertreten lassen. Vertreter kann sowohl ein **Vertragszahnarzt** oder ein Zahnarzt mit **Approbationsurkunde**, der bereits mindestens ein Jahr lang als Assistent bei einem Vertragszahnarzt, in einer Universitätsklinik, in einer Zahnstation eines Krankenhauses oder der Bundeswehr, im öffentlichen Gesundheitswesen oder einer Zahnklinik tätig war, sein. Die Beschäftigung eines Vertreters bedarf der vorherigen Genehmigung des Vorstandes der jeweilig zuständigen KZV. Eine Verlängerung der Vertretung kann der Vorstand bei nachgewiesenen Gründen genehmigen.

VERTRETUNG

Quelle: KZV Sachsen, www.zahnaerzte-in-sachsen.de

Können Sie uns ein paar konkrete Erfahrungen nennen, die Sie bisher sammeln konnten?

Man erlebt verschiedene Praxiskonzepte, die man für seine spätere Niederlassung entweder übernehmen oder ablehnen möchte. Es geht da um fachliche zahnmedizinische Themen, aber auch um die betriebswirtschaftliche Komponente wie Praxismarketing, Kommunikation mit dem Patienten – das sind ja überaus wichtige Aspekte. Ich würde sagen, man ist als Praxisvertreter mehr in die Praxisabläufe eingebunden, als wenn man nur angestellt ist. Außerdem ist die Wahrnehmung auch eine ganz andere. Man vertritt den Chef oder einen Angestellten. Man hat definitiv mehr Autorität. Klar ist, dass ich als Praxisvertreter nicht immer die Positivbeispiele einer modern positionierten Zahnarztpraxis erlebt habe, weil es auch Praxen gewesen sind, wo, um das ganz salopp zu sagen, „die Hütte gebrannt hat“.

Was braucht es Ihrer Meinung nach, um als Vertretung erfolgreich zu sein?

Welche sozialen wie fachlichen Kompetenzen sind erforderlich?

Zwingend notwendig ist die zweijährige Assistenzzeit. Für die fachliche Routine empfiehlt es sich, auch darüber hinaus mehrjährige Erfahrungen im Angestelltenverhältnis in einer Praxis vorweisen zu können. Ich habe mich über die Jahre immer stets fachlich fortgebildet und konnte so manchem Praxisinhaber noch was Neues beibringen. „Soft Skills“ wie Einfühlungsvermögen und Sympathie sind wie in jedem Bereich der Zahnmedizin wichtig, weil man ja für Patienten immer als der „neue Zahnarzt“ in Vertreterschaft in den Praxen erscheint.

Stichwort Patientenbindung: Sie lernen Patienten kurzzeitig kennen und verlassen dann wieder die Praxis. Wie baut man in der Kürze der Zeit trotzdem Vertrauen auf?

Das Thema Patientenbindung ist wichtig, und hier habe ich viel gelernt. Wie baue ich in kurzer Zeit eine Bindung zum Patienten auf? Ich denke, dass das sichere, sympathische Auftreten als Autoritätsperson hier einen Zahnarzt für die eigene Praxis sehr gut vorbereitet. Wenn man eine eigene Praxis hat, sei es Neu-

gründung oder Übernahme, setzt man ja in gleicher Weise an, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Klar, einige Patienten wollten nur zur Praxisinhaberin, weil Sie dort schon immer waren. Einige haben sich so wohl gefühlt bei mir, sodass sie nach meiner Visitenkarte oder der Adresse meiner Praxis gefragt haben. Das Gleiche galt für Praxismitarbeiter. Ich musste häufiger trösten und mitteilen: „Eine eigene Praxis habe ich leider nicht.“

Sie agieren neben Ihrer eigenen Vertretertätigkeit auch als Vermittler für Vertretungen über Ihre neu gegründete Agentur „DocDent4Rent“. Was genau bieten Sie damit an?

Die Idee hinter „DocDent4Rent“ entstand über eine längere Zeit, weil ich gesehen habe, dass es keine zentrale Anlaufstelle für Interessenten gab, um nach einer Vertreterschaft oder, vonseiten der Praxen, nach einem Vertreter zu suchen. Ich möchte

„Meine Vertreterschaft in Zahnarztpraxen ergibt sich aus vielerlei Gründen. Dazu gehören zum Beispiel Schwangerschaft, Krankheit, Todesfall, Urlaub, Fortbildung und Notdienstübernahme [...]. **Eine laufende Praxis mit Honorarumsätzen ist immer besser als eine geschlossene Praxis.**“

bundesweit Zahnärzte in freiberuflicher Vertreterschaft und Praxisinhaber zusammenbringen. Ich biete die Vermittlung an und begleite beide Seiten beim Genehmigungsverfahren durch die KZV und der vertraglichen Umsetzung. Der Name „Doc Dent4Rent“ lehnt sich an das flexible Arbeitsmodell an und bringt die Praxisvertretung mit etwas Humor auf den Punkt. Interessierte können sich gerne mit mir unter www.docdent4rent.de oder info@docdent4rent.de in Verbindung setzen. <<<

KONTAKT

Dr. Danush Ahrberg

DocDent4Rent

da@docdent4rent.de • www.docdent4rent.de



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

Welche Herausforderung Sie auch angehen: Wir möchten für Sie Türen öffnen und Sie vertrauensvoll und kompetent auf Ihrem Weg begleiten. Als verlässlicher Partner starten wir gemeinsam durch.

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{db}** unter www.dentalbauer.de



Für Existenzgründer bietet dental bauer bundesweit fachkundige sowie fundierte Beratung und Unterstützung in puncto:

- Standortanalyse
- Vermittlung geprüfter Neugründungsobjekte
- Praxisübernahmen, Sozietäten und Partnerschaften
- Praxisbewertung
- Vertragsverhandlungen
- Praxisplanung
- Umbau und Modernisierung
- Investitionskostenaufstellung
- Praxisfinanzierung
- Dentalangebote namhafter Hersteller