

Einzelkämpfer oder Teamplayer – Einzelpraxis vs. Kooperation

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Die Frage der richtigen Praxisform stellen sich viele Zahnmediziner, und diese ist ad hoc gar nicht so leicht zu beantworten. Denn es gibt für beide Seiten gute Gründe, die für oder gegen die jeweilige Praxisstruktur sprechen. Um die Entscheidungsfindung etwas zu erleichtern, möchten wir in diesem Beitrag einige wichtige Punkte herausstellen und näher erläutern.

Es ist wichtig, dass der Zahnarzt in Einzelpraxis den Blick auf anderweitige Praxisstrukturen nicht verliert und sich im Laufe der Zeit immer wieder selbstkritisch die Frage stellt, **ob die eigene Struktur optimiert werden kann.**

Beliebte Form: Einzelpraxis

Die Einzelpraxis ist nach wie vor eine äußerst beliebte Praxisform; so sind etwa zwei Drittel der Zahnarztpraxen als Einzelpraxis organisiert. Der Vorteil liegt auf der Hand: Der Inhaber besitzt die alleinige Entscheidungshoheit über sämtliche Praxisbelange. Entscheidungen müssen also nicht diskutiert, sondern können direkt umgesetzt werden.

Was auf der einen Seite als Vorteil zu sehen ist, kann allerdings auch schnell zum Nachteil werden. Denn wenn sich die Arbeitszeit des Inhabers aufgrund von Krankheit, Familie, einer Auszeit oder irgendeiner unvorhergesehenen Situation verringert, führt dies sofort zu Umsatzeinbrüchen, die nicht kompensiert werden können. Insofern muss sich der Zahnarzt, der sich für eine Einzelpraxis entscheidet, bereits zu Beginn überlegen, wie er diesen Problemen vorbeugen kann.

Mögliche Lösungswege

Eine Möglichkeit könnte zum Beispiel die Gründung eines Z-MVZ, z.B. in Form einer Ein-Mann-GmbH, sein. Denn Unternehmen in Form einer GmbH haben den Vorteil, dass sie personenunabhängig funktionieren können.

Die Voraussetzung ist natürlich, dass genügend angestellte Zahnärzte vorhanden sind, die den Arbeitsaufwand auffangen können. Da der Wunsch der jungen Mediziner allerdings ohnehin vermehrt in Richtung einer Anstellung geht, spielen dem MVZ-Gründer die tatsächlichen Gegebenheiten in die Karten.

Zukunftsvision

Gerade für bestehende Einzelpraxen mit Inhabern im mittleren Alter kann die Umstrukturierung der Praxis eine Möglichkeit sein, den Wert der Praxis zu steigern, um diese auf einen späteren Verkaufsprozess vorzubereiten. In Anbetracht der Tatsache, dass nach einer aktuellen Studie der apoBank 50 Prozent der Heilberufler die Ab- bzw. Übergabe in den nächsten sechs Jahren planen oder bereits im Ruhestand sein werden und die Zahl der Übernehmer stagniert oder sinkt, muss unbedingt darüber nachgedacht werden, auf welche Weise sich die eigene Praxis von der Konkurrenz positiv abheben lässt.

Wichtig ist deshalb, dass der Zahnarzt in Einzelpraxis den Blick auf anderweitige Praxisstrukturen nicht verliert und sich im Laufe der Zeit immer wieder selbstkritisch die Frage stellt, ob die eigene Struktur optimiert werden kann. Deshalb sollte sich vor allem eine Einzelpraxis, die auf den ersten Blick weniger beratungsintensiv als eine Kooperation erscheint, genau diese kritische Frage stellen.

Niederlassung in den Kooperationsformen einer ÜBAG, GP oder Z-MVZ

Die Vorteile einer Kooperation können z.B. in einer Risikominimierung, in Synergieeffekten, einer Umsatzsteigerung oder der Gewährleistung der Work-Life-Balance liegen. Ein Nachteil könnte eine „Entscheidungsbehäbigkeit“ sein. Natürlich können auch in einer Kooperation Entscheidungen schnell gefällt und umgesetzt





werden. Allerdings gilt in Zusammenschlüssen, wie z. B. der klassischen Gemeinschaftspraxis (GP), die gesellschaftsrechtliche Grundregel, dass wichtige Entscheidungen – wie z. B. Personalentscheidungen, Umstrukturierungsmaßnahmen etc. – eben nur gemeinsam getroffen werden können.

Der Satz „Darum prüfe, wer sich ewig bindet“ kann hier nicht oft genug wiederholt werden;

denn wir haben zu häufig die Erfahrung gemacht, dass Gemeinschaftspraxen vor allem deshalb scheitern, weil die Ziele, Erwartungen und Werte eines jeden Gesellschafters zu Beginn der geplanten Kooperation nicht sorgfältig – oder oftmals gar nicht – herausgearbeitet wurden. Das Ergebnis dieser „Anfangsversäumnisse“ sind oftmals langwierige – und vor allem äußerst kostspielige – Trennungsprozesse.

Und was nun? Der Praxistipp

Die Gründung einer Kooperation sollte deshalb wohlüberlegt und gut vorbereitet werden. Hier könnten zum Beispiel Workshops – während Corona per Videochat –, die sowohl die rechtlichen als auch die steuerlichen und finanziellen Aspekte beleuchten, sinnvoll sein. Gleichzeitig könnte ein Wertesystem eines jeden Einzelnen herausgearbeitet werden, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Gesellschafterkreis definieren zu können. Dies alles spiegelt sich dann in einem ausgewogenen Gesellschaftsvertrag wider.



Infos zum Autor

INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

3Shape TRIOS

Go Beyond: Erreichen Sie mehr mit digitalen Technologien



Lernen Sie das komplette Portfolio der
3Shape TRIOS® Intraoralscanner kennen.

Unabhängig davon, ob Sie ein Neueinsteiger in den digitalen Technologien sind oder schon eine vollständig digital arbeitende Praxis, TRIOS bietet Ihnen die Möglichkeit "to go beyond", indem Sie durch die Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebotes eine herausragende Patientenversorgung anbieten können.

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Website www.3shape.com/de
oder telefonisch unter +49 211 / 3367 2010.

3shape