



JUNIORPARTNER^SCHAFTEN

in der Zahnmedizin

>>> Die Zahnmedizin erlebt im Moment einen Wandel von der immer noch dominierenden Einzelpraxis hin zu größeren Praxen oder Kliniken, in denen eine Reihe von Zahnärzten kooperiert. Gerade jüngere Zahnärzte und Zahnärztinnen bevorzugen, ihren Beruf im Team auszuüben. Damit wird eine Entwicklung nachvollzogen, die in anderen freien Berufen wie z.B. bei Anwälten, Architekten und Steuerberatern schon lange selbstverständlich ist und sich bewährt hat.

Für das Team spricht eine Vielzahl von Gründen

1

Die stetig zunehmenden administrativen und organisatorischen Anforderungen, die vom Gesetzgeber an die Praxen z.B. in der Hygiene, dem Qualitätsmanagement etc. gestellt werden, können im Team einfacher und wirtschaftlicher bewältigt werden. Für die Zukunft ist mit einer weiteren Zunahme dieser Regulierungen und Anforderungen zu rechnen.

Fortbildungen sind nicht nur gesetzlich gefordert. Sie bilden die Grundlage für

2

den beruflichen Erfolg des Zahnarztes oder der Zahnärztin. Im Team sind interne Fortbildungen möglich. Bei externen Fortbildungsveranstaltungen bleibt die Praxis besetzt und erreichbar für die Patienten. Ein wichtiger Vorteil im Wettbewerb.

3

Insbesondere bei Kliniken ist der Auftritt in der Öffentlichkeit deutlich wahrnehmbar für die Patienten. Das erhöht die Chancen für eine effektive Öffentlichkeitsarbeit, die eine wichtige Grundlage des wirtschaftlichen Erfolges darstellt.

4

Der Service, der den Patienten angeboten werden kann, ist im Team besser. Es ist durch Schichtarbeit leicht organisierbar, Sprechstunden sehr früh, spät oder am Wochenende anzubieten, ohne dass die Lebensqualität des Zahnarztes darunter leiden muss. Ausgedehnte Öffnungszeiten haben für den Patienten den Vorteil, dass die zahnärztliche Behandlung dann stattfindet, wenn der Patient Zeit hat.

5

Bei längerer Abwesenheit, Schwangerschaft oder Krankheit läuft die Praxis auch wirtschaftlich weiter. Es treten keine finanziellen Engpässe auf, weil Kosten (Miete, Gehälter etc.) weiterlaufen, ohne dass Einnahmen entstehen.

Eine bessere Work-Life-Balance lässt sich trotz der, insbesondere im städtischen Bereich, verschärften Konkurrenzsituation zwischen den Praxen verwirklichen. Auch bei längeren Urlauben oder Teilzeitmodellen ist die Praxis immer erreichbar und besetzt. Diesen Vorteil wissen die Patienten, wenn es mal Probleme oder Schmerzen gibt, sehr zu schätzen.

6

Ein Team stellt für die „Local Community“ einen höheren Wert dar als Einzelpraxen in der gleichen Zahl, weil es fast immer erreichbar ist und die Expertise mehrerer Spezialisten bündelt. Das Mehr an Service und Qualität wird von den Patienten erkannt und geschätzt.

7

Im Team bestehen bei Form der Kooperation der Zahnärzte untereinander mehr Gestaltungsmöglichkeiten. Dabei werden häufig die Begriffe Junior- bzw. Seniorpartner verwendet.

8

Im Folgenden sollen diese Begriffe und die Auswirkung dieser Kooperationsmodelle erläutert werden. Unter der Juniorpartnerschaft wird eine Kooperation verstanden, bei welcher der Juniorpartner kein Kapital in die Praxis oder Klinik einbringt. Der Juniorpartner lässt sich als Kassenzahnarzt an dem Praxissitz nieder. Er kann die technischen und personellen Einrichtungen, die er benötigt, nutzen. Honoriert wird die Tätigkeit in der Regel über eine Beteiligung am Umsatz. Vorteil dieses Kooperationsmodells ist, dass es sehr flexibel ist. Der Zahnarzt ist niedergelassen, muss sich aber nicht wie in der Einzelpraxis für Jahre an einen Ort binden. Im Gegensatz zur Einzelpraxis sind normalerweise vom ersten Tag an ausreichend Patienten vorhanden. Teure Anlaufkredite werden nicht notwendig. Meist sorgen die Seniorpartner für die notwendige Liquidität in der Zeit, bis die ersten Einnahmen von den Kassen und Privatpatienten eingeht. Im Vergleich zum angestellten Zahnarzt ist das Einkommen meist höher. Unnötige Abgaben, wie z. B. die Arbeitslosenversicherung, werden eingespart. Das ist sinnvoll, da Arbeitslosigkeit kein reales Risiko für einen Zahnarzt darstellt.

Es gibt bei diesem Modell aber auch Dinge im Detail, die bedacht werden müssen. Tritt man in eine Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft ein, so handelt es sich um eine Personengesellschaft. Das

bedeutet, dass man gegenseitig finanziell für alle Verbindlichkeiten, also auch für die Investitionen in die Praxis voll mit dem gesamten Vermögen haftet. Das ist keine befriedigende Situation, da der Juniorpartner in der Regel keine Einflussnahme auf die wirtschaftlichen Entscheidungen hat und keine Kenntnis von der finanziellen Möglichkeit seines Seniorpartners hat. Warum also sollte er haften. Dieses Risiko lässt sich jedoch durch eine kluge Gestaltung vermeiden. So können die Investitionen, wie das bei den Klinik-Modellen üblich ist, über die Klinik getätigt werden. Solange die Kooperation als Juniorpartnerschaft geführt wird und damit keine Beteiligung an der Klinik besteht, ergeben sich auch keine Risiken aus diesen Investitionen.

Die Idee, die hinter den Juniorpartnerschaften steht, ist die Flexibilität bei geringen wirtschaftlichen Risiken zu erhalten. Die Berufsausübung im Team schafft die Freiräume, sich weiter fortzubilden und fachlich zu entwickeln, ohne sich übermäßig um lästige bürokratische Dinge kümmern zu müssen. Es können in der Regel praktisch vom ersten Tag an gute wirtschaftliche Ergebnisse erzielt werden, da der/die Juniorpartner/-in in eine laufende Praxis einsteigt.

Die teure und stressbelastete Anlaufphase mit ihren hohen wirtschaftlichen Risiken entfällt. Die Gestaltung der Arbeitszeit kann bei Fortbildungen oder privaten Bedürfnissen sehr flexibel sein. Gerade junge Kolleginnen, bei denen Kinderwunsch und Niederlassung „kollidieren“, haben dadurch erhebliche Vorteile. Die Juniorpartnerschaft eröffnet zusätzliche Möglichkeiten, da sie eine spätere Niederlassung in der Einzelpraxis oder den Aufstieg zum Seniorpartner offen lässt. Bei einer angestrebten Seniorpartnerschaft stellt sie eine „Kennenlern-Phase“ dar, bevor sich Partner intensiver finanziell aneinander binden. Die Zukunft der Zahnmedizin liegt sicher in einer weiteren fachlichen Spezialisierung. Dem Einzelnen wird es damit nicht möglich sein, das Fach in seiner vollen Breite auf höchstem fachlichem Niveau darzustellen. Vorhersehbar werden daher kooperative Modelle an Bedeutung gewinnen. Aspekte wie eine gesunde Work-Life-Balance für den Zahnarzt/die Zahnärztin und ein möglichst hohes Serviceniveau für die Patienten bei wirtschaftlich vertretbaren Kosten begünstigen gleichfalls Kooperationskonzepte. Für Berufseinsteiger/-innen ist es daher sinnvoll, sich frühzeitig mit den bestehenden Möglichkeiten zu beschäftigen und sich umfassend zu informieren. <<<

➔ KONTAKT

Dr. Dr. Ernst Heissler
Amedis Zahnkliniken
Augsburg-Karlsruhe-
Hannover

Der Autor des Artikels ist
Mitinitiator der Amedis
Zahnkliniken in Augsburg,
Karlsruhe und Hannover.

