



## Von der Einzelpraxis zum MVZ-Netz

MVZ und Co.: „Think big“ – Verbundlösungen neu gedacht

Wenn eine Zahnarztpraxis gut läuft, stellt sich der Zahnärztin oder dem Zahnarzt mitunter die Frage, ob man die Praxis vergrößern oder vielleicht eine Filiale, eine sogenannte Zweigpraxis, eröffnen sollte. Wer ein besonderes Praxiskonzept erfolgreich etabliert hat, spielt möglicherweise mit dem Gedanken, dieses auf andere Praxen zu übertragen. Warum auch nicht?

„Think big“ ist die Devise. Welche Möglichkeiten bestehen also, solche Expansionsideen – auch im Bereich der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) – umzusetzen? Zunächst einmal können weitere Kollegen eingestellt werden, um das Patientenaufkommen zu bewältigen. Dabei stößt die Einzelpraxis aber aufgrund der Anstellungsbegrenzung schnell an ihre Grenzen. Pro niedergelassenem Zahnarzt sind im Vertragszahnarztrecht zwei in Vollzeit angestellte Kollegen und ein Assistenzzahnarzt zulässig.

### Den Kollegen zum Partner machen

Soll die **Praxis weiter wachsen**, besteht eine Möglichkeit darin, einen der angestellten Kollegen zum Partner zu machen – und damit **eine Gemeinschaftspraxis** (eine sogenannte Berufsausübungsgemeinschaft) zu **gründen**. Dafür muss der bisherige alleinige Praxisinhaber aber bereit sein, ein Stück vom Kuchen abzugeben und der Kollegin/dem Kollegen zu einem **echten Mitgesellschafter** zu machen – mit **Mitspracherechten**, mit **Beteiligung an der Praxis**, insbesondere **an deren immateriellem Wert**, dem sogenannten Goodwill.

### In die Praxis einkaufen

Der neue Partner muss hingegen **bereit sein, Mitunternehmer** zu werden, ein wirtschaftliches Risiko zu tragen und sich gegebenenfalls auch **in die Praxis einzukaufen**. Eine Option, die vielen Mitarbeitern möglicherweise nicht zusagt.

Gibt es keine beteiligungswilligen Kollegen oder will der bisherige Praxisinhaber alleiniger Chef bleiben, dann kommt die **Umwandlung** der Praxis in ein **Medizinisches Versorgungszentrum**

**(MVZ)** in Betracht. Im MVZ gibt es keine Beschränkung der Angestellten, was bedeutet, dass unbegrenzt Ärzte angestellt werden können. Pro tätigem Arzt steht dem MVZ ein degressionsfreies Volumen an Punkten zu.

### Zweigpraxis nicht die erste Wahl unter den Optionen

Eine andere Möglichkeit der **Expansion** ist die bereits erwähnte **Gründung einer Zweigpraxis**, wobei auch dort die Anstellungsbegrenzung für Praxen gilt. Um eine Zweigpraxis gründen zu können, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Die Versorgung der Versicherten am Standort der Filiale muss verbessert werden, ohne dass die ordnungsgemäße Versorgung der Versicherten am Ort des Vertragszahnarztsitzes beeinträchtigt wird. Da die **Darlegung einer echten Verbesserung der Versorgung** der Patienten am Standort der Zweigpraxis in der Praxis oftmals Schwierigkeiten begegnet, ist die Zweigpraxis nicht die erste Wahl zur Verwirklichung von größeren Strukturen.

### Zahl der Praxen als MVZ nicht begrenzt

Schließlich ist es einem Zahnarzt möglich, **in der Form des MVZ unbegrenzt viele Praxen** zu betreiben. Ein MVZ kann zudem **unbegrenzt viele Zweigpraxen** haben, sodass hierdurch Wachstum möglich ist. Reizvoll ist, dass der **MVZ-Gründer nicht selbst in jedem MVZ tätig** sein muss, sondern diese mit angestellten Zahnärzten betreiben kann. Ein MVZ setzt **mindestens zwei dort tätige Ärzte** voraus. Nach der bisher herrschenden Meinung müssen diese im Umfang von **mindestens 10,5 Wochenstunden** arbeiten. Denkbar ist also, dass ein angestellter Zahnarzt an mehreren MVZ-Standorten tätig ist.

### Ein Konzept - mehrere Standorte

MVZ sind für erfolgreiche Zahnärzte eine besonders interessante Möglichkeit, ihr Konzept an mehreren Standorten zu etablieren. Praktisch ist die Umsetzung jedoch nur durch intensive Schulung und Anweisung der Mitarbeiter und durch Zurverfügungstellung von Know-how sicherzustellen. Das erfordert erheblichen Einsatz, gute Planung und – wie jeder Praxisgründer weiß – viel Schweiß.

### Im Verbund schneller zum MVZ

Mit Kollegen im Verbund lässt sich das Etablieren eines Verbunds möglicherweise schneller realisieren. So könnten sich bereits bestehende Praxen zu einem (MVZ-)Verbund zusammenschließen und diesen mit einem einheitlichen Konzept betreiben. Hier dürfte die Schwierigkeit im Finden gleichgesinnter Kollegen liegen. Mit diesem muss die Einigung auf ein gemeinsames Konzept gelingen – sei es betreffend den **Außenauftritt, die Corporate Identity**, den **gemeinsamen Marktauftritt** und die **Marketingstrategie**, sei es hinsichtlich der Praxisabläufe und der inneren Organisation.

Denkt man jedoch die Realisierung großer Strukturen zu Ende, dann erkennt man, dass diese viele Chancen mit sich bringen, wie das **Nutzen von Synergieeffekten**, das **Realisieren von besseren Konditionen** beim Einkauf, beim gemeinsamen Marktauftritt oder der **Professionalisierung** der gegenüber dem Patienten erbrachten Leistung. Die Frage ist, wer bereit ist, diese Chancen zu ergreifen, den persönlichen Einsatz zu erbringen und groß zu denken.

**Rechtsanwältin Karolina Lange, LL.M. (Medizinrecht), Düsseldorf**



**Karolina Lange, LL.M.** (Medizinrecht), ist Rechtsanwältin bei der Wirtschaftskanzlei TaylorWessing ([www.taylorwessing.com](http://www.taylorwessing.com) [2]) in Düsseldorf. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Leistungserbringern im Gesundheitswesen.  
(Foto: TaylorWessing)

© Copyright 1998–2016 | Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH  
Fotoquellen: ProDente e.V. | fotolia.com