

Das Medizinische Versorgungszentrum als Lösung für große Praxen

Z-MVZ: Neue Wachstumschancen für aufstrebende Zahnarztpraxen

Seit dem Sommer 2015 dürfen auch arztgruppengleiche Medizinische Versorgungszentren (MVZ) betrieben werden, sie müssen nicht mehr fachübergreifend ausgerichtet sein. Damit steht es auch Zahnärzten frei, ein solches MVZ zu gründen. War ein Zahnärztliches MVZ früher gezwungen, Ärzte anderer Disziplinen wie etwa Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen oder Hausärzte zu integrieren, so kann es nun schlicht aus Zahnärzten bestehen. Viele Zahnärzte überlegen nun, ihre Praxis in ein MVZ umzuwandeln. Das will gut überlegt sein, aber es gibt dafür auch viele gute Gründe.

Erstens beschleunigt das MVZ-Konzept das Wachstum aufstrebender Zahnarztpraxen. Anders als in einer Zahnarztpraxis ist es im MVZ möglich, unbegrenzt viele Zahnärzte anzustellen. Das ist vor allem für Großpraxen attraktiv, die an ihre Wachstumsgrenzen stoßen. Zuweilen wurden angestellte Zahnärzte in die Juniorpartnerschaft gedrängt, um es so der Praxis zu ermöglichen, weitere Zahnärzte anzustellen. Diesen „übergroßen Praxen“ droht – je nach Konstellation – das „Scheingesellschafter“-Problem: Sind die Juniorpartner rechtlich gesehen verkappte Angestellte, kann dies erhebliche – sogar strafrechtliche – Konsequenzen nach sich ziehen. Diese Risiken können expandierende Praxen vermeiden, wenn sie die Praxis in ein MVZ umwandeln, für das

es keine Anstellungsbegrenzung gibt. Für MVZen gilt – wie für angestellte Ärzte in Praxen –, dass dem MVZ pro tätigem Arzt ein degressionsfreies Volumen von 262.500 Punkten zusteht.

Zweitens gibt es beim MVZ keine Begrenzung der Betriebsstätten. In der Form des MVZ kann ein Zahnarzt unbegrenzt viele Praxen betreiben. Auch muss der MVZ-Gründer nicht selbst in jedem MVZ tätig sein, sondern kann diese mit angestellten Zahnärzten betreiben.

Skaleneffekte nutzen

Drittens gilt – anders als bei Zahnarztpraxen – beim MVZ bei entsprechender Konstruktion das Fremdbesitzverbot nicht. Das ermöglicht eine Beteiligung von Nicht-Zahnärzten am MVZ – wenn auch unter Zwischenschaltung einer MVZ-gründungsfähigen Holdinggesellschaft. Ein MVZ oder eine MVZ-Kette kann aber auch in der Hand mehrerer Zahnärzte sein. Diese müssen auch nicht zusammenarbeiten, sie können sich einzig zur Gründung der MVZ-Kette zusammenschließen. Die MVZ funktionieren dann nach den Vorgaben dieser MVZ-Gesellschafter. Auf diese Weise können auch relativ einfach Praxisketten gegründet werden. Dass die Nutzung von sogenannten Skalen-

effekten in solchen Strukturen besonders gut gelingt, liegt auf der Hand: Wenn mehrere Zahnärzte teure Geräte gemeinsam nutzen, verringern sich die Kosten. Zugleich kann ein MVZ mit Handel und Lieferanten höhere Mengenrabatte aushandeln und wirtschaftlicher arbeiten. Da ein MVZ in der Rechtsform der GmbH betrieben werden kann, können die MVZ-Gesellschafter eine Haftung mit ihrem Privatvermögen ausschließen. (Die Rechtsform der GmbH hat allerdings Besonderheiten im Bereich Verwaltung/Buchhaltung und Steuern, die beachtet werden sollten.)

Oft scheidet das Praxiswachstum am fehlenden zahnärztlichen Personal. Zwar sind in einer Praxis mehr als ausreichend Patienten vorhanden, doch es gibt zu wenige Zahnärzte, die diese behandeln könnten. Die MVZ bieten auch die Chance, für Nachwuchsmediziner attraktivere Arbeitsbedingungen zu schaffen. Die Zusammenarbeit in größeren Teams ermöglicht gerade jungen Zahnärzten schon eine größere Bandbreite für das praktische Lernen. In größeren Strukturen mit Ärzteteams lassen sich auch flexiblere Arbeitszeiten realisieren. Das kommt gerade den Zahnärzten entgegen, die ihre Familienplanung noch nicht abgeschlossen haben. Insbesondere die jungen Zahnärztinnen, die jetzt ihr Studium abschließen, dürften so ein Angebot nutzen

wollen. Zudem arbeiten viele Zahnärzte heutzutage wegen der damit einhergehenden besseren Work-Life-Balance lieber im Angestelltenverhältnis. Auch Wünsche nach einem Sabbatical oder einer Teilzeittätigkeit sind so leichter zu realisieren.

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

Über die Autorin

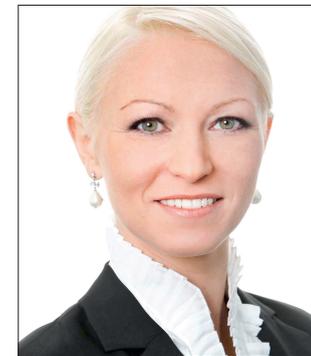


Foto: TaylorWessing

Karolina Lange, LL.M. (Medizinrecht), ist Rechtsanwältin bei der Wirtschaftskanzlei TaylorWessing (www.taylorwessing.com) in Düsseldorf. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Leistungserbringern im Gesundheitswesen.