

Projekt „Eigene Praxis“

Was ist zu tun und welche Vorteile bietet die Anstellung?

Daniel Gröschl

Generation Y, Feminisierung des Zahnarztberufes und Zahnärztemangel. Inzwischen sind das fast altbekannte Schlagworte. Es gibt Erhebungen, nach denen sich Zahnärztinnen und Zahnärzte eher anstellen lassen und nicht mehr selbstständig machen wollen. Zu groß erscheint die Herausforderung. Dabei hat die Selbstständigkeit durchaus Vorteile. Worauf es bei der Gründung einer eigenen Praxis ankommt, darüber haben wir mit Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht Dr. Daniel Gröschl aus der Kanzlei Ratajczak & Partner gesprochen.

Herr Dr. Gröschl, es gibt einen klaren Trend in Zahnmedizin und Medizin: mehr Anstellungen. Ist im Verhältnis dazu die eigene Praxis überhaupt noch interessant?

Ganz klar: ja! Für eine Selbstständigkeit sprechen viele Gründe wie beispielsweise

- die wirtschaftliche Komponente. Sie ist bei niedergelassenen Zahnärzten deutlich attraktiver als bei angestellten.
- mehr Freiraum für die Gestaltung des beruflichen Umfeldes.
- mehr Flexibilität bei den Arbeitszeiten.
- ein vielseitiges Arbeits- und Aufgabenspektrum (auch in der Funktion Arbeitgeber).
- mehr Eigenverantwortlichkeit.

Das bedeutet aber in erster Linie auch mehr Belastung und mehr Pflichten

Stimmt. Doch diese Konstellation kann durchaus Freude bereiten. Pflichten und Verantwortlichkeiten wiegen leichter, wenn man weiß, was man tut. Kurz: man sollte aktiv und nicht reaktiv handeln. Frei nach dem Motto „erst denken, dann handeln“ gilt: erst informieren und dann durchstarten in die Selbstständigkeit. Beratungen und Informationen helfen bei der Strukturierung des Praxisalltages. In unserer Kanzlei Ratajczak und Partner gab es zu diesem Thema kürzlich eine Fortbildung für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die sehr gut angekommen ist.

Dennoch lassen sich viele Zahnärzte heute anstellen. Welche Vorteile hat das?

Die Vorteile für den angestellten Zahnarzt sind eher klassischer Art. Einige seien genannt:

- Im Krankheitsfall erfolgt eine Lohnfortzahlung bis zu sechs Wochen und in bestimmten Fällen noch länger.
- Ein angestellter Zahnarzt hat Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub von mindestens 24 Tagen.
- Die Kündigung einer schwangeren Zahnärztin und bis zum Ablauf von vier Monaten nach der Entbindung ist unzulässig, wenn die Schwangerschaft bekannt war.
- Es besteht ein Anspruch auf Elternzeit.
- Es besteht ein Anspruch auf Arbeitszeitverkürzung.
- Beschäftigt der Arbeitgeber mehr als zehn Angestellte, so sind Letztere nur unter erschwerten Bedingungen kündbar.
- Bestimmten Personen kann nicht gekündigt werden.

Gibt es eigentlich – wie in den Gesellschaftsverträgen – für den angestellten Zahnarzt ein Verbot, sich nach Beendigung seiner Anstellung in der Umgebung des bisherigen Arbeitgebers niederzulassen?

Das gibt es, wenn es in richtiger Weise im Anstellungsvertrag so vereinbart ist. Doch das geschieht selten. Nachvertragliche Wettbewerbsverbote sind nur zulässig, wenn für die Dauer des Verbots eine Entschädigung gezahlt wird. Das ist es, was die Arbeitgeber scheuen und was auch nicht immer sinnvoll ist. Zusammenfassend ist noch zu erwähnen, dass niedergelassene Zahnärzte zunehmend auf die Bedürfnisse angestellter Zahnärzte Rücksicht nehmen. Sie müssen ihnen ein beruflich angenehmes Arbeitsumfeld schaffen und die angestellten Zahnärzte adäquat entlohnen. Das ändert aber nichts daran, dass die Selbstständigkeit in ökonomischer Hinsicht deutlich attraktiver ist und bleibt.

Umgekehrt gefragt: Welche Vorteile hat der selbstständige Zahnarzt als Arbeitgeber?

Vorteil für den arbeitgebenden Zahnarzt ist vor allem, dass er von der zahnärztlichen Tätigkeit der angestellten Zahnärzte finanziell profitiert. Außerdem kann er die Arbeit aufteilen. Und zu guter Letzt haben große Praxen auch eine gewisse Präsenz in der Außenwahrnehmung.

Vor dem Start in die Selbstständigkeit – was muss man beachten?

Eine junge Zahnärztin oder ein junger Zahnarzt muss sich zunächst selbst beantworten, ob er bzw. sie zahnärztlich und unternehmerisch tätig sein möchte. Das ist die erste Voraussetzung. Wer dies bejaht, geht strukturiert an die Sache heran und gibt sich weitere Antworten auf Fragen wie:

- Möchte ich in einer Einzelpraxis Zahnarzt sein oder lieber mit einer Kollegin oder einem Kollegen in einer Praxisgemeinschaft oder Berufsausübungsgemeinschaft arbeiten?
- Möchte ich die Praxis neu aufbauen, eine bestehende Einzelpraxis übernehmen oder in eine bestehende Berufsausübungsgemeinschaft eintreten?
- Möchte ich im ländlichen Raum oder einer kleinen/größeren Stadt zahnärztlich tätig sein?
- Wie sieht am Ort der gewünschten Niederlassung die Konkurrenzsituation aus?
- Möchte ich spezielle Leistungen anbieten (bspw. Implantologie)?
- Welche Kenntnisse habe ich darüber, wie Zahnärzte die gegenüber gesetzlich versicherten Patienten erbrachten Leistungen abrechnen?
- Mit welchem Steuerberater und welchem beratenden Rechtsanwalt möchte ich zusammenarbeiten?

» MEDENTiKA® erleben «



Termine und Orte

10.04.2018	Hamburg
11.04.2018	Berlin
12.04.2018	Dresden
18.04.2018	Frankfurt
19.04.2018	Düsseldorf
24.04.2018	Nürnberg
25.04.2018	München
26.04.2018	Stuttgart

Infos und Anmeldung:

www.medentika.de/roadshow



MEDENTiKA®

Die Erfolgsgeschichte einer Symbiose der Menschlichkeit mit der Technik.

Jürgen Kälber (Gründer und Gesellschafter)



MEDENTiKA® IPS

Bewährtes weiterentwickelt smart – sicher und innovativ
Drei Implantatsysteme speziell entwickelt für die prothetischen und chirurgischen Anforderungen in Ihrer Praxis.

Udo Wolter (Geschäftsführer)



A Straumann Group Brand

Vertrieb:
Instradent Deutschland GmbH
Hammweg 8 76549 Hügelshausen
www.instradent.de

Telefon 07229 69912-0

Gibt es eine Art Patentrezept? Oder anders: Brauche ich als Jungzahnarzt wirklich immer etliche Berater?

Patentrezept – nein. Aber: Erfolg kann man planen. Planung verlangt Überlegungen und Überlegungen Gelassenheit. Dies bedeutet, dass man nichts überstürzen und in Ruhe Schritt für Schritt vorgehen sollte. Für die Planung sollte man sich ruhig einige Monate Zeit lassen.

Stichwort Berater: Natürlich gibt es zahlreiche Experten, die Zahnärztinnen und Zahnärzte beraten wollen. Und viele Zahnärzte glauben, dass dies notwendig ist. Doch das ist es nicht in jedem Fall.

Es gibt aber einen harten Kern, der tatsächlich „geknackt“ werden sollte. Das Wichtigste ist, den gesunden Menschenverstand nicht außer Acht zu lassen. Wer sich selbstständig machen möchte, sollte sich Gedanken um den richtigen Ort, das von ihm avisierte Einzugsgebiet seiner potenziellen Patienten und einen Abgleich des Leistungsangebotes von „konkurrierenden“ Zahnärzten in der Umgebung machen.

Auf dieser Basis ist es unumgänglich, sich einmal in Fragen des Zulassungsrechtes, des Miet-, Ehe- und Vertragszahnarztrechtes sowie ggf. des vertragszahnarztrechtlichen Gesellschaftsrechtes mit einem Anwalt zu besprechen. Insbesondere ist ein Praxisübernahmevertrag zu gestalten oder auch ein Vertrag zur Aufnahme in eine bereits bestehende zahnärztliche Berufsausübungsgemeinschaft und in diesem Fall ein Anteilskaufvertrag. Außerdem sollten Anwalt und Steuerberater sich miteinander abstimmen. Dies bedeutet dann eine erhebliche Entlastung für den angehenden selbstständigen Zahnarzt. Auch sollte man sich einmal von der zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigung beraten lassen und mit seiner Bank eine solide Finanzierung auf den Weg bringen

Wie viel Planungszeit ist nun tatsächlich nötig und woran muss man überhaupt denken?

Pauschale Antworten gibt es nicht. Unsere Beratungspraxis liefert uns aber Richtwerte. Wenn man eine Praxis schnell gründen muss – und dafür kann es unterschiedliche Gründe geben, kann man natürlich viel in kurzer Zeit schaffen. Voraussetzung ist, gute Zusammenarbeit. Man sollte jedoch für eine Praxisgründung lieber mehrere Monate bis hin zu einem Jahr einplanen. Zunächst einmal muss man sich allerdings Gedanken um grundsätzliche Richtungsentscheidungen machen. Und das sind im Grunde genau die Aspekte, über die man – wie eben schon angesprochen – nachdenken sollte.

Im Zusammenhang mit all diesen Aspekten stellen sich dann auch rechtliche Fragen. Außerdem: Nur mit einer vertragszahnärztlichen Zulassung dürfen Zahnärztinnen/Zahnärzte gesetzlich versicherte Patienten zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung behandeln. Häufig sind auch mietvertragliche Regelungen von immenser Bedeutung. Dies bereits aus Gründen der Hygiene oder aus bestimmten Gründen innerhalb einer BAG. Mit der Selbstständigkeit stellen sich auch zwingend Fragen des Eherechts (vgl. hierzu Ausgabe 4 - 2017 des ddm).

Abgesehen davon ist es sicherlich zielführend, ein Praxiskonzept oder ein Praxisgründungskonzept zu erstellen. Das kann man machen lassen, man kann sich aber auch selbst einmal ordentlich Zeit nehmen und alle wichtigen Punkte durchdenken. Meist gelangt man auch auf diesem Weg zu gut umsetzbaren Ergebnissen.

Was ist denn Voraussetzung, um in sinnvoller Weise Gespräche über die Gründung einer Praxis in steuerlicher, rechtlicher und finanzieller Hinsicht zu führen?

Das beginnt bei der Lebensplanung. Und damit eng verbunden ist die Vorstellung von der Art und Weise, wie man künftig arbeiten möchte. Viele Berater können Investitions- und Kostenprogramme mit den Zahnärztinnen und Zahnärzten entwickeln. Das ist insbesondere dann erforderlich, wenn sie eine Praxis neu gründen und selbst erstmalig aufbauen.

Übernimmt man allerdings eine bestehende Praxis und führt diese fort, kann man als Grundlage seither erfasste Daten zugrunde legen. Änderungen sind zwar zu erwarten. Die bisherigen Daten lassen jedoch einen Rückschluss auf den potenziellen Umfang der Patienten zu. Damit verbunden ist dann die Einnahmesituation. Die Praxis selbst kann man sich hinsichtlich ihrer Ausstattung genau ansehen. Mit dieser Datenbasis kann man sich ein Finanzierungskonzept bei einer beliebigen oder einer auf Zahnärzte und Ärzte spezialisierten Bank entwickeln lassen. Letztere haben hier sicherlich besondere Erfahrungen.

Diese Basis ist auch in rechtlicher Hinsicht von Bedeutung. Bei einem Praxisübernahmevertrag benötigen Anwalt und Steuerberater Unterlagen über die betriebswirtschaftliche Auswertung, weiterhin Arbeits- sowie Geräte-, Wartungs- und Leasingverträge. Ähnlich verhält es sich bei einem evtl. Eintritt in eine bereits bestehende BAG oder ÜBAG.

Können Sie aus rechtlicher Sicht einen Trend für die zahnärztliche Existenzgründung ausmachen?

Wir beobachten Unterschiedliches. Es gibt einen klaren Trend zu Kooperationen, zu großen Einheiten. Das heißt, dass insbesondere örtliche Berufsausübungsgemeinschaften (Gemeinschaftspraxen) und überörtliche Berufsausübungsgemeinschaften zunehmen. Dennoch ist die Einzelpraxis nach wie vor sehr beliebt. Etwas über 60 % der Existenzgründer entscheiden sich für die Übernahme einer bestehenden Einzelpraxis. Nur ganz wenige springen direkt ins kalte Wasser und bauen eine Einzelpraxis gänzlich neu auf. Fast 30 % treten in bestehende Kooperationen ein.

Wie risikoträchtig ist eine Praxisgründung?

Unsere Beratungspraxis zeigt, dass in aller Regel eine Praxisgründung oder der Eintritt in eine Kooperation gut funktioniert. Dafür muss man Geld in die Hand nehmen. Das lässt sich zumeist gut finanzieren. Und die Abschreibungen laufen in aller Regel durch. Klar ist, dass eine genaue Planung Risiken verringert. Wir beobachten auch Folgendes: Wer sich niedergelassen hat und von uns beraten wurde, sucht ein bis drei Jahre später erneut den Kontakt, um die Praxis weiterzuentwickeln. Da kommen dann Fragen zur Anstellung von Zahnärzten, der Gründung und Erweiterung einer Berufsausübungsgemeinschaft oder sogar eines medizinischen Versorgungszentrums. Auch das Thema Eigenlabor oder der zulässigen Beteiligung an Fremdlaboren kommt dann auf den Plan.

Am Ende lässt sich durchaus das Resümee ziehen, dass eine gute, vorausschauende und vor allen Dingen rechtlich saubere Planung schneller zu gut erreichbarem Erfolg führt.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Gröschl.



Dr. Daniel Gröschl

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht

Dr. Daniel Gröschl ist Rechtsanwalt bei Ratajczak & Partner mbB, einer der größten Anwaltskanzleien für Medizinrecht in Deutschland

Tätigkeitsgebiete:

- Recht der Heilberufe
- insbesondere Vertragszahnarztrecht und Vertragsarztrecht
- ärztliches Vertragsrecht
- Berufsrecht der Zahnärzte und Ärzte
- Zahnarzthaftungsrecht
- Strafrecht für Ärzte und Zahnärzte

Werdegang:

- Pressesprecher Landesschülervertretung Schleswig-Holstein
- 12 Jahre Radio- und Fernsehjournalist
- Studium der politischen Wissenschaften und der Rechtswissenschaften an der Christian-Albrechts Universität zu Kiel
- Rechtsanwalt
- Fachanwalt für Medizinrecht

Kontakt:

Rechtsanwalt Dr. Daniel Gröschl
Telefon: 0 70 31 / 95 05-37
E-Mail: groeschl@rped.de

FRÄSEN IN EDELMETALL

EINE GENERATION WEITER

Edelmetallfräsen von C.HAFNER ist nicht nur die wirtschaftlichste Art der Edelmetallverarbeitung, sondern auch die Einfachste: Mit unseren variablen Abrechnungsmodellen bieten wir für jedes Labor das passende Konzept:



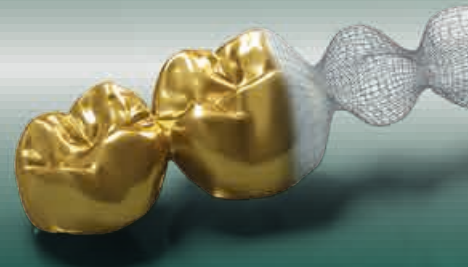
SMART SERVICE

Fräsleistung im Legierungspreis inkludiert



FLEXI SERVICE

Individuelle Preisgestaltung für Legierung und Fräsen



C.HAFNER 
Edelmetall · Technologie

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
info@c-hafner.de
www.c-hafner.de