

# Mit Engagement zum Erfolg

Interview mit Dr. Hartmut Ohm, Vorstand der Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte (ABZ) eG

*Wer sich für die Gründung eines Praxisnetzes entscheidet, dem bietet die ABZ eG betriebswirtschaftliche Hilfestellungen. Der Erfolg solcher Netze lebe jedoch vom Engagement der Mitglieder, erläutert ABZ-Vorstand Dr. Hartmut Ohm im Gespräch mit Dr. Heinz R. Nobis, Referent Zahnärztliche Organisationen/Verbände der BLZK, und Dr. Michael Schmiz, Referent Neue Praxisformen der BLZK.*

**Dr. Michael Schmiz:** *Durch Neuregelungen aus dem GKV-WSG oder dem Vertragsarztrechtsänderungsgesetz ist die Versorgungslandschaft in Bewegung gekommen. Neue Praxisformen etablieren sich. Welche Möglichkeiten und Chancen sehen Sie für die bayerischen Zahnärzte?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Schauen wir doch einmal auf die aktuelle Situation: Die gesetzlichen Neuregelungen haben den Rahmen erweitert und somit Wettbewerb zwischen den Zahnärzten und vielleicht noch zwischen den Kassen geschaffen. An jeder Stelle, ob Überversorgung herrscht oder nicht, kann jetzt eine zahnärztliche Praxis errichtet werden. Es wird mehr angestellte Zahnärzte geben und mehr Berufsausübungsgemeinschaften mit Gesellschaftern ohne Kapitalbeteiligung und ohne Stimme bei wirtschaftlichen Entscheidungen. Insbesondere Spezialisten können jetzt an mehreren Standorten arbeiten. Neben den „normalen“ Einzelpraxen entwickeln sich verstärkt größere „Medizinbetriebe“ und Ketten.

Neben sinnvollen, spezialisierten Zentren entstehen strukturierte Behandlungseinheiten, die vordergründig durch Standardisierung, Rationalisierung und straffe Einzelleitung erhebliche Reserven in allen Bereichen des Praxisablaufs haben: bei der Geräte- und Mietflächenauslastung, beim zentralisierten Einkauf, bei der Ausnutzung der Arbeitsnachfrage, bei Zahnmedizinern sowie Hilfspersonal und bei der Nutzung vieler Möglichkeiten der Patientensteuerung.

Meine Erfahrung bisher ist, dass der größere Teil der Zahnärzte es so belassen möchte, wie es einmal war. Das ist aber gefährlich. Noch hat die Mehrheit der Zahnärzte einen entscheidenden Vor-

teil gegenüber den neuen Strukturen: Zahnärzte haben zwar die persönliche Bindung zu den Patienten, doch Kassen, Servicegesellschaften und Marketinginitiativen wollen die Steuerung und Bindung der Patienten über die vertragliche Gestaltungen (Versicherungsvertragsgesetz, Struktur- und Selektivverträge, Vorteilsprogramme) übernehmen. Wer die Situation angemessen einschätzt und zum Handeln und Verändern bereit ist, hat weiterhin Chancen im Gesundheitsmarkt.

**Dr. Heinz R. Nobis:** *Mit welchen Argumenten kann die ABZ die Kollegenschaft bewegen, sich nicht von gewinnorientierten Managementunternehmen einkaufen zu lassen, auch wenn diese vordergründig mit höheren Punktwerten beziehungsweise Abrechnungspauschalen locken?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Natürlich wollen die meisten Zahnärzte Freiberufler und Unternehmer bleiben. Sie müssen allerdings künftig sehr viel mehr wirtschaftliche Aktivität entfalten als bisher. Die Kassen werden solange keine tiefgreifenden Veränderungen herbeiführen, solange sie nicht wissen, wie sie unter den Bedingungen des Gesundheitsfonds starten können. Mit unserer Beratung und den von uns unterstützten regionalen und örtlichen Initiativen bei den Praxisnetzen sehen wir Umsetzungsmöglichkeiten für die genannten Schwerpunkte. Die ABZ bietet an, die Zahnärzte, ihre Praxen und sinnvolle Gemeinschaften von Praxen unternehmerisch zu aktivieren.

**Dr. Heinz R. Nobis:** *Worin sehen Sie den Vorteil, unseren Berufsstand durch eine Genossenschaft, deren Mitglieder sich freiwillig zusammengeschlossen haben, gegenüber Krankenkassen und Versicherungen vertreten zu lassen?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Die ABZ ist ein Unternehmen



Fotos: BLZK

Dr. Heinz R. Nobis: „Worin sehen Sie den Vorteil, unseren Berufsstand durch eine Genossenschaft vertreten zu lassen?“



Dr. Hartmut Ohm: Die gesetzlichen Neuregelungen haben Wettbewerb zwischen den Zahnärzten geschaffen.

der an ihr beteiligten Zahnärzte. Es ist keine fremde GmbH, die für fremde Auftraggeber handelt. Aktuell haben wir keine Absicht, schnell eine Vertretung unserer Mitglieder gegenüber Kassen und Versicherungen zu erlangen. Stellen Sie sich nur die Akkreditierung der Behandler im Markt bei den einzelnen Kassen und Programmen vor, dazu quasi der „Alttarif ohne Vorteile“, also der bisherige GKV-Versichertentarif, der mit Sicherstellung und Notdienst weiterlaufen muss. Da ist Chaos programmiert. Sollte es zu einem schnellen Ausstieg aus der bisherigen Versorgung kommen, wird die ABZ hier sicherlich aktiv werden. Wichtig ist, eine glaubhafte Anbieterstruktur nachweisen zu können. Mit gesunden Praxen, starken Netzen und einer geeinten Zahnärzteschaft sehe ich da Potenzial – allerdings als Ausdruck wirtschaftlicher Kraft, nicht als politische Forderung.

**Dr. Heinz R. Nobis:** *Wie unterscheiden sich diese Möglichkeiten der Einflussnahme von denen der körperschaftlichen Organisationen?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Die Frage wird nicht lauten, ob KZV oder ABZ, sondern welche der unzähligen Managementgesellschaften, die unterschiedliche Konzepte anbieten werden, von einer größeren Gruppe von Zahnärzten gewählt wird. Lediglich in der KZV und der ABZ werden die Vertreter von den Zahnärzten gewählt. In der freien Wirtschaft wird privates Kapital erschlossen, das nur den Kapitaleignern und dem Gesetz rechenschaftspflichtig ist. Im Leben der Genossenschaft können im Sinne der Entwicklung eines attraktiven Vertragsangebots für den Markt und für den Vorteil der Praxen vielfältige Vorschläge und Einflüsse eingebracht werden. Wenn es der Wille des Gesetzgebers ist, das finanzielle Zusammenspiel von Kassen und K(Z)V aufzulösen, müssen wir uns viel eher fragen, wie wir uns

von den dann agierenden privaten Gesellschaften unterscheiden. Ich kann nur immer wieder darauf hinweisen, dass die Zahnärzte mehrheitlich beteiligte Eigentümer der Angebotsstruktur im wirtschaftlichen Prozess der ABZ sind und bleiben.

**Dr. Michael Schmiz:** *Bieten die bayerischen ABZ-Netze in Form einer Genossenschaft einen Vorteil für die Zahnärzte in Bayern? Wenn ja, warum? Gilt dies für alle Zahnärzte in Bayern?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Wir haben schon einige regionale und lokale Netze in Bayern in Form einer Genossenschaft gegründet. Wir hoffen aber auf noch mehr Zulauf. Wenn fremde Investoren oder Kassen selektiv Zahnärzte, Personal und Patienten im Markt auf Standorte bezogen rekrutieren, benötigen deren Dienstleister eben Mediziner, Personal und Patienten, die das mitmachen wollen. Die Netzinitiativen signalisieren mit ihrem Zusammenschluss in der Öffentlichkeit, dass das nicht nötig ist und schwierig wird. Vor Ort gibt es dann eine agile Gruppe von Praxisinhabern, die es fremden Investoren schwer und unkalkulierbarer macht. Dazu ist eine rege Öffentlichkeitsarbeit vor Ort, sinnvolle Information der Patienten und die Erschließung vorteilhafter gemeinsamer, zum Beispiel technischer Möglichkeiten wichtig.

**Dr. Michael Schmiz:** *Warum lebt der Erfolg solcher Netze nur vom Engagement der Mitglieder?*

**Dr. Hartmut Ohm:** Regionale Identität und zweckmäßige Aktivität leben immer nur von der Verwurzelung vor Ort. Die ABZ zentral kann Erfahrungen kommunizieren und Hilfe geben. Die Idee ist, neben der Verständigung der teilnehmenden Kollegen eine Plattform für den Außenauftritt zu finden. Die Patienten kennen ihre Zahnärzte, fremde Meinungen und Personen nutzen wenig. Wenn sich die bekannten Zahnärzte wahrnehmbar um Patientenvorteile kümmern, gibt es positive Rückkoppelungen. In einer größeren Gruppe wirksam zu sein, gibt den Zahnärzten ein Stück Mut.



Dr. Michael Schmiz interessiert sich vor allem für die Chancen, die die neuen Praxisformen den bayerischen Zahnärzten bieten.

*Herr Dr. Ohm, wir danken Ihnen für das Gespräch.*