

Vom Payer zum Player?

Sehr geehrte Frau Kollegin,
sehr geehrter Herr Kollege,

„apoBank will eigene Arztpraxen betreiben“ – diese Schlagzeile sorgte vor Kurzem für intensive Diskussionen. Der neue Chef der Landesbank Ulrich Sommer will nicht nur den Bereich Vermögensverwaltung ausbauen, er kann sich auch vorstellen, selbst in die Patientenversorgung einzusteigen. Seine Vision: Die apoBank erwirbt Arzt- und Zahnarztpraxen, finanziert deren Modernisierung und Ausstattung und vermietet oder verkauft sie dann weiter. „Damit bauen wir ein Bollwerk gegen die Industrialisierung der Branche“, sagte Sommer. Die Bank würde also vom „Payer“ zum „Player“ im Gesundheitswesen.

Ich gebe zu: Auch bei mir schrillten zunächst die Alarmglocken. Doch mittlerweile bin ich der Ansicht, dass man zumindest ergebnisoffen darüber diskutieren sollte. Fakt ist nun einmal, dass sich die Formen der Berufsausübung in geradezu dramatischem Tempo verändern. Immer mehr Medizinische Versorgungszentren (MVZ) werden auch im zahnärztlichen Bereich gegründet. Allein in München gibt es mittlerweile 35 zahnmedizinische MVZ, in denen 137 Kolleginnen und Kollegen tätig sind. Die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte geht bayernweit seit Jahren zurück, während die Zahl der Angestellten wächst. Die Gründung oder Übernahme einer Praxis wird für die jungen Zahnärzte offensichtlich immer unattraktiver. Darauf weist auch die apoBank hin. Die Gründe kennen wir: hohe Investitionskosten, wachsende Bürokratie, Fachkräftemangel und das Streben nach einer guten Work-Life-Balance.

Wir Landespolitiker können die Rahmenbedingungen für die Berufsausübung nur sehr partiell beeinflussen. Die KZVB kann aber zumindest dafür sorgen, dass unsere Leistungen angemessen vergütet werden. Dieses Ziel haben wir mit den jüngsten Vergütungsvereinbarungen erreicht. Die Praxen haben Rechts- und Planungssicherheit sowie einen deutlichen Honorarzuwachs.

Doch die Mentalität und die Lebensplanung der jungen Kolleginnen und Kollegen können wir nicht verändern. Die Lust auf die Selbstständigkeit nimmt ja auch in anderen Bereichen ab. Tausende von mittelständischen Unternehmern sind auf der Suche nach einem Nachfolger.



Dr. Rüdiger Schott
Stellvertretender Vorsitzender
des Vorstands der KZVB

Vor diesem Hintergrund kann die Vision von Ulrich Sommer ein Schritt in die richtige Richtung sein. Vor allem deshalb, weil die Bank nicht plant, die Praxen selbst zu betreiben – was auch rechtlich schwierig sein dürfte. Wenn die apoBank jungen Kolleginnen und Kollegen den Schritt in die Niederlassung erleichtert, indem sie diese intensiv betriebswirtschaftlich begleitet und ihnen das Investitionsrisiko abnimmt, dann ist das vielleicht eine interessante Alternative zur Tätigkeit als Angestellter in einem MVZ. Der berühmte „Sprung ins kalte Wasser“ bleibt den Zahnärzten bei diesem Modell erspart. Die über 25-jährige Erfolgsgeschichte der ABZ eG in Bayern zeigt, dass Bayern Vordenker in Sachen genossenschaftlicher Konzepte war. Deshalb kann ich mir ein solches Modell auch gut unter dem Dach der ABZ eG vorstellen: von Zahnärzten für Zahnärzte!

Was wir alle miteinander nicht wollen, ist die totale Kommerzialisierung der Zahnmedizin, sprich kapitalfinanzierte Praxisketten, die den Patienten als Ware sehen und nur ihre Renditen steigern wollen. Deshalb setzen wir uns für gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Praxisformen ein.

Gerade, weil immer mehr ältere Zahnärzte Schwierigkeiten haben, ihre Praxis zu veräußern, lohnt es sich aber, über neue Organisations- und Finanzierungsformen nachzudenken. Mir persönlich ist es lieber, wenn eine Landesbank oder eine zahnärztliche Genossenschaft sich dieses Problems annimmt und nicht ein internationaler Hedgefonds.

Ihr