

„Schlüsselfertiges Gesamtpaket“

Ulrich Sommer über neue Praxismodelle

Die apoBank will ihr Geschäftsmodell erweitern und weiter wachsen. Dabei hat sie auch die „Zahnpraxis der Zukunft“ (ZPdZ) ins Spiel gebracht. Wir sprachen mit dem Vorstandsvorsitzenden Ulrich Sommer darüber, was sich dahinter verbirgt.

BZB: Die Banken durchlaufen schwierige Zeiten. Ein Ende der Nullzinspolitik der EZB ist nicht in Sicht. Wie können Sie trotzdem Geld verdienen?

Sommer: Das Umfeld für Banken ist sehr anspruchsvoll. Zu den Niedrigzinsen kommen hohe regulatorische Anforderungen, neue Wettbewerber und veränderte Kundenbedürfnisse hinzu. Und trotzdem haben wir es geschafft, 2018 in unserem Kundengeschäft zu wachsen. Wir konzentrieren uns hier auf drei Themen: auf Existenzgründungen, auf das Geschäft mit Unternehmen im Gesundheitsmarkt und auf die Vermögensberatung unserer Kunden. In allen Bereichen haben wir Fortschritte erzielt. Für uns ist das eine gute Basis, um uns weiterzuentwickeln und die Heilberufler noch gezielter zu unterstützen.

BZB: Die Berufsausübung im ambulanten Sektor verändert sich. Immer weniger junge Zahnärzte und Ärzte sind bereit, eine Praxis zu gründen oder zu übernehmen. Wie kann man hier gegensteuern?

Sommer: Die persönlichen Präferenzen der jungen Heilberufler verändern sich, sie wählen häufiger die Anstellung – oft bedingt durch Vorbehalte gegen finanzielle Verpflichtungen, fehlende betriebswirtschaftliche Erfahrungen sowie den Wunsch nach einer Work-Life-Balance. Hinzu kommt, dass immer mehr Finanzinvestoren auf den Markt drängen, die diese Anstellungsstrukturen durch den Aufbau großer Versorgungseinheiten



Foto: apoBank

„Der ‚typische‘ Zahnarzt, der sein gesamtes Berufsleben in einer Einzelpraxis alleine behandelt, ist immer seltener anzutreffen“, sagt Ulrich Sommer, Vorstandsvorsitzender der apoBank.

begünstigen. Sie bieten eine moderne Praxisumgebung, die den neuen Bedürfnissen der Heilberufler und der Patienten entspricht. Diese Entwicklungen führen dazu, dass sich für die Praxisinhaber die Suche nach einem Nachfolger immer schwieriger gestaltet.

BZB: Sie haben angekündigt, als Bank schlüsselfertige Zahnarztpraxen einzurichten. Wie sieht dieses Konstrukt genau aus?

Sommer: Im Dezember 2018 haben die apoBank und die Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft (ZA eG) gemeinsam die „Zahnpraxis der Zukunft GmbH“ – kurz ZPdZ – gegründet. Beide Unternehmen sind zu 50 Prozent an der Tochtergesellschaft beteiligt. Die ZPdZ hat die Aufgabe, junge Zahnmediziner bei dem Schritt in die Selbstständigkeit zu unterstützen und innovative, moderne Standards der zahnmedizinischen Berufs-

ausübung und der Praxisführung aufzubauen. Dabei sind verschiedene Szenarien der Unterstützung denkbar.

Für die erste Zahnpraxis, die die ZPdZ Mitte des Jahres in Düsseldorf eröffnen wird, mietet die Gesellschaft die Räumlichkeiten einer Zahnarztpraxis an, stattet diese mit modernster Einrichtung und innovativen Prozessen aus und verpachtet das Gesamtpaket schlüsselfertig an erfahrene Altzahnärzte und junge Nachfolger. Diese werden hier selbstständig – in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) – tätig sein. Darüber hinaus bietet die ZPdZ den Zahnärzten optional die Auslagerung unterschiedlichster administrativer und betriebswirtschaftlicher Serviceleistungen an, wie beispielsweise Praxis- und Qualitätsmanagement, Personalberatung oder Factoring. Schließlich soll die ZPdZ Zahnärzten perspektivisch auch ermöglichen, die eigene Praxis durch eine flexible Vertragslaufzeit auszuprobieren. So

besteht jederzeit die Option, Ausstattung und Geräte zu übernehmen und die Praxis somit auch als Eigentümer zu führen oder aus dem Pachtvertrag auszusteigen.

BZB: Das Ganze erinnert an fremdkapitalfinanzierte MVZ, die der Berufsstand kritisch sieht. Was halten Sie dem entgegen?

Sommer: Die ZPdZ schafft einen Rahmen für die freie Berufsausübung, sie ist kein MVZ. Die Zahnärzte sind selbstständig tätig und in einer inhabergeführten Praxisform organisiert. Sie sind komplett frei in ihrem zahnmedizinischen Handeln und partizipieren am wirtschaftlichen Erfolg der Praxis. Die ZPdZ möchte Zahnmediziner aktiv für die Niederlassung begeistern und bietet somit eine Alternative zu den aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen im Zahnärztemarkt.

BZB: Zurück zu den Z-MVZ: Im TSVG sind Quotenregelungen vorgesehen. Werden diese eine bremsende Wirkung entfalten?

Sommer: Der Gesetzgeber hat auf die Veränderungen auf dem zahnärztlichen Markt reagiert und versucht, zukünftige Monopolstellungen einzelner Marktteilnehmer zu verhindern. Ob die Regelungen aber eine echte bremsende Wirkung darstellen, bleibt abzuwarten. Hier wird sich zukünftig zeigen, wie die einzelnen Marktakteure die aktuellen gesetzlichen Vorgaben für sich nutzen werden.

BZB: Die fremdkapitalfinanzierten MVZ brauchen wahrscheinlich auch kein Geld von der apoBank...

Sommer: Vermutlich haben Sie recht, denn die wirklich großen Finanzinvestoren, die ihren Sitz häufig im Ausland haben, würden wahrscheinlich nicht auf uns zukommen.

BZB: Allen Unkenrufen zum Trotz bleibt die Einzelpraxis die beliebteste Form der Berufsausübung. Verkennen die jungen Zahnärzte die Zeichen der Zeit?

Sommer: Bei Existenzgründern, die sich zum ersten Mal niederlassen, ist die Einzelpraxis tatsächlich sehr beliebt. Das

zeigen unsere jährlichen Existenzgründungsanalysen. Doch auch in Einzelpraxen verändern sich die Strukturen hin zu größeren Einheiten. Wir beobachten, dass sich die Vorstellungen vieler niedergelassener Zahnärzte im Laufe des Berufslebens ändern und sie sich nach einigen Jahren für Kooperationen oder die Anstellung von weiteren Kollegen entscheiden. Der „typische“ Zahnarzt, der sein gesamtes Berufsleben in einer Einzelpraxis alleine behandelt, ist immer seltener anzutreffen.

BZB: Befürchten Sie nicht, dass es bei den Zahnärzten und ihren Körperschaften für Irritationen sorgt, wenn die Standesbank in das Versorgungsgeschehen einsteigt?

Sommer: Mit den berufsständischen Organisationen stehen wir im ständigen Austausch und sehen uns hier als Partner, der Lösungen für aktuelle Herausforderungen anbietet – denn die Förderung der Heilberufe ist unser gemeinsames Anliegen. Bei ZPdZ stellt der Zahnarzt die Versorgung als niedergelassener Mediziner sicher. Wir konzentrieren uns weiterhin auf die wirtschaftliche Unterstützung der Heilberufler, indem wir die Berufsausübung in der eigenen Praxis, die die wichtigste Säule der ambulanten Versorgung ist, ermöglichen. An dem von uns vorgeschlagenen Lösungskonzept verspüren wir ein großes Interesse von Zahnärzten und ihren Körperschaften.

BZB: Z-MVZ siedeln sich zu über 80 Prozent in den bereits überversorgten Großstädten an. Wäre das bei der ZPdZ anders?

Sommer: Die erste Praxis der ZPdZ entsteht ganz in der Nähe der Zentrale unserer Bank in Düsseldorf. Wir haben hier die Chance genutzt, die sich aufgrund des großen Interesses der Beteiligten ergeben hat. Grundsätzlich ist die ZPdZ ein Modell, das verschiedene Bedürfnisse abdecken kann. Vorstellbar in den nächsten Jahren ist, es weiter zu entwickeln, um zum Beispiel eine Gemeinde dabei zu unterstützen, passende Praxisräume zu finden und auszustatten. Ein attraktives Arbeitsumfeld sowie administrative Begleitung erleichtern wiederum die Suche nach einem geeigneten Zahnarzt. Inwiefern das Szenario auch in der Realität zu einem Angebot wird, das auf Nachfrage stößt, bleibt abzuwarten.

BZB: Was können die apoBank und die Landespolitik tun, um wieder mehr junge Zahnärzte für die Niederlassung – vor allem in ländlichen Regionen – zu begeistern?

Sommer: Ihre Ängste ernst nehmen, darauf eingehen und dafür Lösungen bieten. Die „Zahnpraxis der Zukunft“ tut das. Sie ermöglicht Zahnärzten, die Selbstständigkeit auszuprobieren und die Vorteile der eigenen Praxis kennen und schätzen zu lernen. Mit Unterstützung seitens der Landespolitik hat das Modell das Potenzial, eine erfolgreiche Alternative für die freie Profession in inhabergeführten Praxisstrukturen für die kommende junge Zahnärztergeneration zu werden.

BZB: Vielen Dank für das Gespräch!

Die Fragen stellte Leo Hofmeier.



Foto: SFO CRACHO/stock.adobe.com