

Lieber im **TEAM?**
Kann ich mir gut vorstellen!

Mein eigener **CHEF?**
Das wäre schon was!



Anita Westphal

© Dean Drobot/Shutterstock.com

Pro und Kontra Großkooperation: Lieber Chef oder Teamplayer?

SELBSTSTÄNDIGKEIT Großkooperationen als Arbeitgeber für Zahnärzte sind vielleicht nichts für jeden. Aber es gibt durchaus gute Argumente dafür. Zwar haben Medizinische Versorgungszentren (MVZ) generell nicht den allerbesten Ruf. Fließband- oder Discounter-Medizin werde hier praktiziert, heißt es. An oberster Stelle stünden niedrige Kosten, nicht das Wohl der Patienten. Wer will in so einer Medizinfabrik schon arbeiten? Dabei lohnt es sich, jenseits einer ideologisch geführten Debatte um Ethos und Preisdruck genauer hinzuschauen. Ein Blick auf Pro und Kontra Selbstständigkeit – und Tipps, was einen guten Arbeitgeber ausmacht.

Das Gesundheitswesen verändert sich, was von vielen als bedrohlich wahrgenommen wird. In der Vergangenheit war es üblich, dass sich ein Zahnarzt klassisch selbstständig niederlässt, eine Praxis übernimmt oder eine eigene gründet. Die relativ neue Option ist, im Status eines angestellten Arztes zu arbeiten. Das stellt das Selbstbild des unabhängigen Freiberuflers auf die Probe, womit wiederum Standespolitiker und auch die Zahnärzte selbst zu kämpfen haben. Also nur ein Imageproblem?

Den eigenen Vorstellungen entsprechend arbeiten

Bei einer Anstellung in einer kleineren Einheit mit drei, vier Zahnärzten kann es durchaus sein, dass man wenig eigene

Entscheidungskompetenz hat. Der Inhaber ist der Boss. Er bestimmt über Materialien und Therapien, übernimmt in der Regel spannende Fälle und lukrative Behandlungsformen. Wer also selbst der Chef sein will, ist hier nicht gut aufgehoben. Kürzlich sagte ein junger Zahnarzt, der seinen Namen nicht geschrieben lesen wollte, einer Fachzeitschrift: „Ich wollte endlich die Abläufe in einer Praxis nach meinen Wünschen gestalten und Patienten behandeln, wie ich es für richtig halte. Oft hatte ich das Gefühl, dass Veränderungswünsche in bestehenden Abläufen nicht gewünscht sind. Auch die Bezahlung spiegelt sich selten in der geleisteten Arbeit wider. Man arbeitet sich in den Assistenzen in die betriebswirtschaftlichen Dinge ein und möchte dann selbst in der Freiberuf-

lichkeit gestalten.“ Das ist ein klassischer Fall für die Selbstständigkeit. Bei vielen anderen Zahnärzten ist es gerade die betriebswirtschaftliche Praxis, die so unbeliebt ist. Denn die findet im Studium schlichtweg nicht statt. Sie bindet Energie, die viele lieber am Behandlungsstuhl ausgelebt hätten. Und sie ufert aus. Es gibt immer mehr Reglementierungen durch die Gesundheitspolitik, etwa bei Qualitätsmanagement, Arbeitsschutz, Hygienerichtlinien, Abrechnungsvoraussetzungen, aktuell beim neuen Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG). Das alles lässt sich mit dem richtigen Know-how stemmen, hat damit aber Auswirkungen auf Arbeitszeit und Praxiskosten. Die durchschnittliche Arbeitswoche eines selbstständigen Zahnarztes liegt laut Kassenzahn-



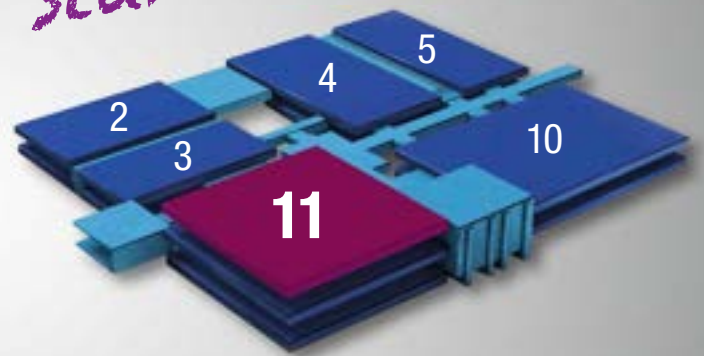
NEU!

Multi-Layer-Zirkonscheiben
für vollanatomische Restaurationen

PROVEN PRODUCTS
FOR
BETTER DENTISTRY



Neuer Standort:



Erleben Sie unser
komplettes
Neuheitenprogramm!

HALLE 11.3
Stand G010/J019



SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit **X**tra Glanz!

NEU!



TEAMPLAYER

planbare Arbeitszeiten

festes Einkommen

weniger Verwaltung

mehr Zeit
am Patienten

geregelter Urlaub



© Dean Drobot/Shutterstock.com

ärztlicher Bundesvereinigung derzeit bei mindestens 48 Wochenstunden. Gleichzeitig belegen Zahnärzte hinsichtlich des Einkommens einen der untersten Ränge bei den Fachärzten.

Planbare Arbeitszeiten, festes Einkommen

Kein Wunder, dass es eine hohe Nachfrage nach Angestelltenjobs gibt. Man muss weder Patienten noch rares Fachpersonal akquirieren, keine teuren Geräte und Praxismieten bezahlen. Es gibt planbare Arbeitszeiten, geregelten Urlaub, ein festes Einkommen.

Im Idealfall kann man sich ganz auf die zahnärztliche Tätigkeit konzentrieren, frei nach dem Motto: „Lieber präparieren als dokumentieren“. Doch nicht alle Großkooperationen bieten paradiesische Bedingungen. Daher sollte man sich gut überlegen, welche Kröten man nicht schlucken möchte. Wenn man keine Bindungen zu den Patienten aufbauen kann, im Akkord behandelt und insgesamt in einer anonymen Struktur aufgeht, dürften die Nachteile überwiegen.

Klinik bis fachfremder Investor

Großkooperationen unterscheiden sich zumindest aus Patientensicht kaum von einer Gemeinschaftspraxis. Wesentlicher Unterschied ist jedoch die

Rechtsform, vielmehr die Frage nach dem Zulassungsträger. Das kann eine Klinik, eine Kommune oder ein fachfremder Investor sein. Gerade in letzterem Fall ist Vorsicht geboten, denn hier dürfte vor allem die Gewinnmaximierung im Vordergrund stehen.

Kontinuierliche Optimierung

Also Augen auf! Vielleicht muss man nur die bestehenden Vorurteile über Bord werfen und in ein gut geführtes Medizinisches Versorgungszentrum hineinschnuppern. Allein die Kollegen, die dort arbeiten, dürften für sich sprechen, hinsichtlich Ausbildung, Arbeitsbedingungen und Betriebsklima. Die jährliche Zertifizierung des Qualitätsmanagements – wie etwa in einem AllDent Zahnzentrum – ist ein weiterer guter Hinweis. Das heißt: Die Abläufe sind hochgradig standardisiert, übersichtlich und klar geregelt. Damit ist Transparenz für Ärzte und Patienten über Kosten, Behandlungen und Zuständigkeiten gegeben. Bei AllDent hat jeder Stammpatient „seinen“ Zahnarzt. Für jeden gibt es ein eigenes Behandlungszimmer mit fester Assistenz. Fälle können eigenständig oder gemeinsam geplant und übernommen werden, je nachdem, ob der Behandler einen Spezialisten hinzuziehen möchte oder nicht. Es gibt ein fundiertes Notfall- und Sicherheitsmanagement. Die Ab-

läufe werden kontinuierlich optimiert und die Kommunikation stimmt. Somit gibt es keine Zeitverluste durch ständige Sitzungen, Auseinandersetzungen mit anderen Ärzten und Meinungen. „Aus meiner Sicht ist es wichtig, dass die Chefs keine Betriebswirte, sondern Zahnmediziner sind. Damit ist schon einmal wahrscheinlich, dass das Medizinische Versorgungszentrum im Sinne der Patienten und nicht als bloße Cash-cow geführt wird“, sagt Dr. Dr. Ruben Stelzner. Er hat zusammen mit seinem Bruder, Dr. Mathias Stelzner, 2011 das erste AllDent Zahnzentrum in München gegründet. Inzwischen gibt es einen zweiten Standort in der bayerischen Landeshauptstadt, einen in Frankfurt am Main und seit 2018 einen in Stuttgart.

Qualitätszahnmedizin für jedermann

Die Stelznern sind Zahnärzte in der dritten Generation und mit ihrem Konzept Pioniere auf dem Markt der Großkooperationen. Betriebswirtschaftlicher Sachverstand kommt von ausgebildeten Mitarbeitern und Beratern. „Im Grunde genommen ist AllDent eine große Zahnarztpraxis. Wenn sich mehrere Zahnärzte Gerätschaften und Ausstattung teilen, ergeben sich auch bei topmoderner Ausstattung, hochwertigen Materialien und Fertigung im haus-

eigenen Meisterlabor Preisvorteile, die man an die Patienten weitergeben kann“, so Ruben Stelzner.

Eine optimale und bezahlbare zahnmedizinische Versorgung kann man so auch Menschen zugänglich machen, die sich diese sonst nicht leisten könnten. Schließlich wird von den gesetzlichen Kassen nur noch eine Grundversorgung bezahlt. „Ich finde es super, dass ich Qualitätszahnmedizin für jedermann erschwinglich anbieten kann“, sagt die Zahnärztin Sarah Garay, „ich muss weniger Überzeugungsarbeit aufwenden und kann dadurch auch viel mehr gute Medizin auf Topniveau durchführen.“

„Natürlich sollte man sich bei der Wahl des künftigen Arbeitgebers überzeugen, dass technische Ausstattung und Methoden auf dem neuesten Stand sind“, empfiehlt Ruben Stelzner. Ein weiteres wichtiges Entscheidungskriterium sind die internen Strukturen und Abläufe. Pro AllDent-Standort arbeiten beispielsweise zwei bis drei leitende Zahnärzte. Sie kümmern sich um die Eingangsuntersuchung, die Zuweisung an den jeweiligen Stammzahnarzt, die Behandlungsplanung und den reibungslosen Ablauf zwischen den Abteilungen. Jüngere Kollegen haben in diesen Oberärzten immer einen kompetenten Ansprechpartner. Durch sie ist sichergestellt, dass jeder Zahnarzt viele und interessante Fälle behandeln kann, ohne Zeitvorgaben und Parallelbehandlungen. Anstrengende Gespräche über Kosten und Behandlungsalternativen bleiben dem Zahnarzt erspart; er kann also meistens gleich loslegen. Nebenbei eröffnet die gerechte Verteilung von größeren und komplexeren Fällen deutlich höhere Verdienstmöglichkeiten als für Angestellte in herkömmlichen Praxen.

Einzelkämpfer oder Teamspieler?

Jeder Zahnarzt muss natürlich für sich die Frage beantworten, ob er beruflich lieber als Einzelkämpfer oder als Teamspieler unterwegs sein möchte. In einer Großkooperation geht beispielsweise nichts ohne den Austausch bei schwierigen Patientenfällen oder kniffligen Technikproblemen. „In der Regel sind dies die jungen Ärzte schon von der Universität gewohnt“, sagt Ruben Stelzner, „und aus der täglichen Zusammenarbeit entstehen natürlich auch viele Freundschaften.“

Auch Weiterbildung, Spezialisierungs- und Aufstiegsmöglichkeiten sind ein gutes Kriterium. Bei AllDent etwa ergeben sich allein aufgrund der Größe immer wieder Chancen, intern zum zahnärztlichen Leiter aufzusteigen. Als Leiter hat man Weisungsbefugnis und Personalverantwortung, nur ohne den Druck des Letztverantwortlichen. „Die schönen Seiten der Selbstständigkeit“, schmunzelt Stelzner.

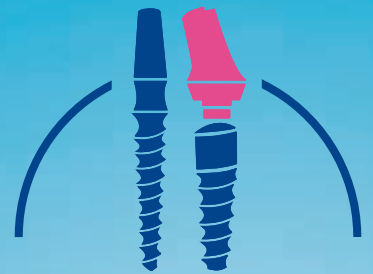
Fortbilden und Spezialisieren leicht(er) gemacht

Wer sich spezialisieren möchte, zum Beispiel auf Chirurgie, Implantologie oder Endodontologie, hat überdies genügend Vorbilder und Hospitationsmöglichkeiten, um seinen ganz persönlichen Weg zu finden. Eine 1:1-Betreuung durch den jeweiligen Spezialisten in der Praxis und Unterstützung in der Theorie sind ungemein hilfreich. Darüber hinaus gibt es ein persönliches Fortbildungsbudget. Das ermöglicht es, über den täglichen Austausch hinaus, fachlich up to date zu bleiben. Es gibt also viele Punkte, die als individuelle Entscheidungshilfe dienen können. Vielleicht ist eine Großkooperation nichts für jeden. Zusammenfassend lässt sich aber sagen, dass sie gute Möglichkeiten der beruflichen Orientierung bieten. Vielleicht geht es darum, langsam in mehr Verantwortung hineinzuwachsen. Vielleicht ist es ein Zwischenstopp auf den Weg in die Selbstständigkeit oder in die Spezialisierung.

Die Herausforderung ist, einen Arbeitgeber zu finden, bei dem medizinische, ethische und persönliche Werte hochgehalten werden. Die AllDent-Oberärztin Nikola Holberg, Fachärztin für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie, sagt: „Es macht jeden Tag Spaß, in die Arbeit zu gehen. Man freut sich auf neue Fälle, neue Herausforderungen.“ Wer das für sich so beantworten kann, ist richtig angekommen.

INFORMATION

AllDent Zahnzentrum GmbH
Einsteinstraße 130
81675 München
Tel.: 089 452395-186
www.alldent-zahnzentrum.de



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 25 Jahre Langzeiterfolg



- **sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde**
- **minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation**
- **kein Microspalt dank Einteiligkeit**
- **preiswert durch überschaubares Instrumentarium**

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer-schraube.de