

Zukunftsmarkt Zahnmedizin

Infolge der andauernden Diskussionen um die Zukunftsfähigkeit des deutschen Gesundheitswesens und negativer wirtschaftlicher Nachrichten aus dem Praxisalltag, stellen sich viele Studenten der Zahnmedizin die Frage, ob sie die richtige Berufswahl getroffen haben.

von **Elmar Böhme** und **Michael Kullmann**
 ISP Gesellschaft für Gesundheitsmanagement mbH

Zahnarztdichte nimmt weiter zu

Die Zahl der Zahnärzte mit Kassenzulassung in Deutschland betrug Ende 2000 ca. 53.500.

Vor 20 Jahren waren es in etwa halb so viel.

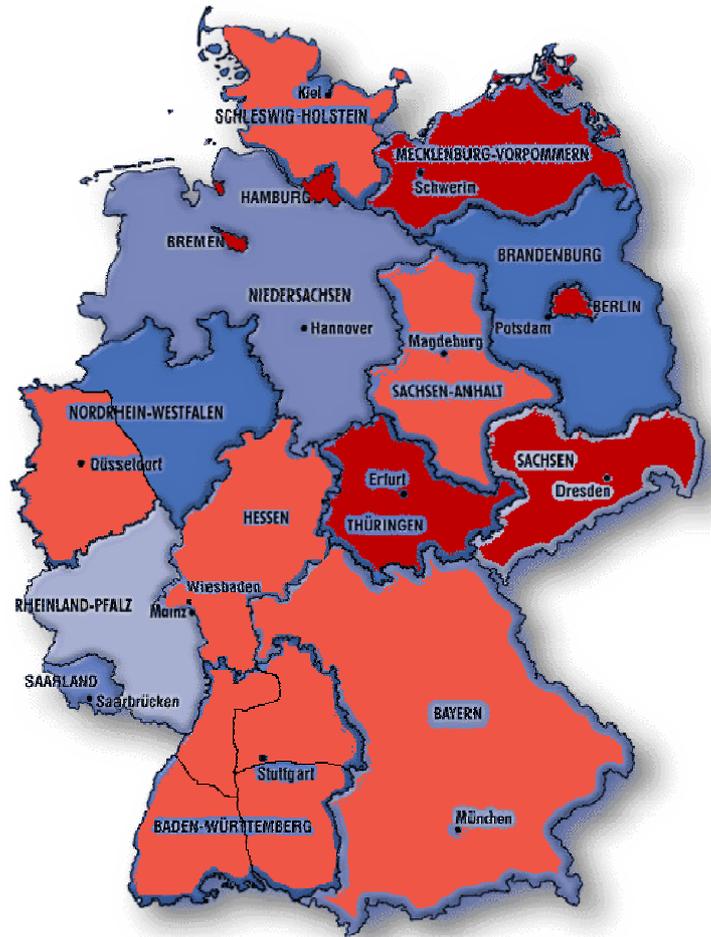
Statistisch hat sich das Kundenpotenzial des einzelnen Zahnarztes im gleichen Umfang reduziert.

Ende 2000 kamen in den alten Bundesländern 1.315 Einwohner auf einen Zahnarzt, 1.240 Einwohner waren es in den neuen Bundesländern je Zahnarzt.

Situation in Niedersachsen

Jahr	Vertragszahnärzte		Assistenten		
	Anzahl	Differenz zum Vorjahr Diff. in %	Anzahl	davon Vorbereitung inkl. Kfo Anzahl	davon Vorbereitung nur Kfo Anzahl
90	3.481		690		
91	3.596	115 3,3%	745		
92	3.791	195 5,4%	801		
93	4.098	307 8,1%	536	489	
94	4.197	99 2,4%	548	519	
95	4.311	114 2,7%	452	433	
96	4.456	145 3,4%	408	372	8
97	4.583	127 2,9%	468	403	8
98	4.635	52 1,1%	345	290	11
99	4.800	165 3,6%	403	318	11
00	4.938	138 2,9%	392	315	12
01	5.053	115 2,3%	364	294	10

Zugelassene Vertragszahnärzte und Assistenten in Niedersachsen 1990 - 2001



Zahnarztdichte [Kammerbereiche]

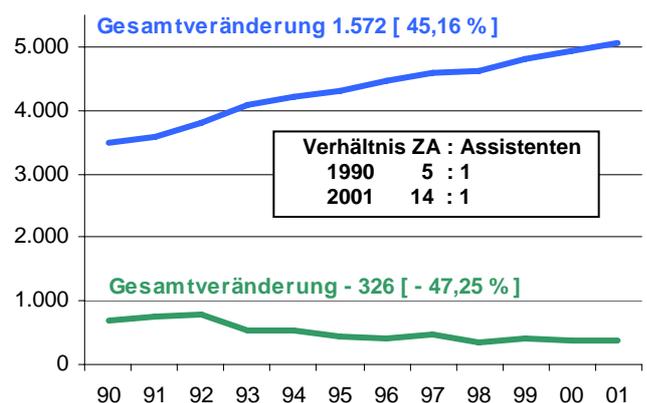
Einwohner je behandelnd tätigen Zahnarzt



Durchschnittswerte Deutschland

1 ZA : 1.315 Einwohner (West)
 1 ZA : 1.240 Einwohner (Ost)

Quelle: BZAK 31.12.2000

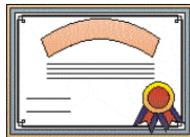


Die Anforderungen der Zukunft

Die Versorgungsdichte wird weiter zunehmen, daraus resultieren folgende Punkte:

- mehr Wettbewerb untereinander
- anhaltender Trend zu größeren Einheiten - Gemeinschaftspraxen, Erweiterung zu (virtuellen) Praxisnetzen mit gemeinsamen funktionalen Einheiten
 - mit Teilzeit-Ärzten
 - mind. 12 h täglichen Praxiszeiten
- offenes (informierendes) Marketing der Praxen in allen Medien
- Kassenleistungen werden auf obligatorische Grundversorgung mit individueller Zusatzabsicherung umgestellt
- Patienten werden informierter und anspruchsvoller
- Einhaltung von Qualitätssicherungsnormen, Zertifizierung nach DIN ISO 9000 ff. nötig

Der zertifizierte Arzt



Qualitätsmessung

Leistungsstatistiken
Komplikationsraten
Wiedereinweisungen
Vor- und Nachbestellungen
Prozessgestaltung
Service
Patientenzufriedenheit

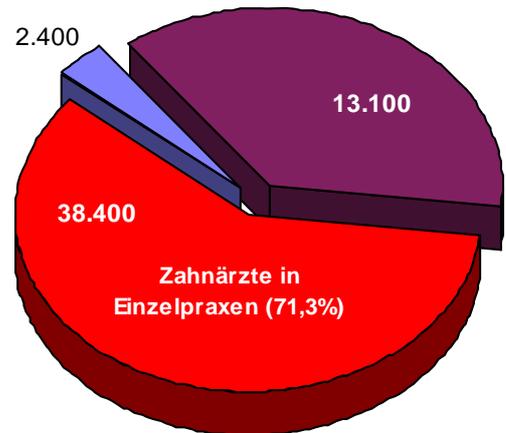
Spezialisierung und Praxis-schwerpunkte immer wichtiger

Die Einzelpraxis hat im Wettbewerb mit Gemeinschaftspraxen und Großpraxen zunehmend wirtschaftliche Nachteile aufgrund fehlender Synergieeffekte.

Der in den vergangenen Jahren anhaltende Trend zu mehr Praxiskooperationen ist Ausdruck der sich verstärkenden wirtschaftlichen Zwänge.

Zahnärzte nach Praxiskooperation - 2000

Zahnärzte in Gemeinschaftspraxen
 mit 2 Inhabern (24,2%)
 mit mehr als 2 Inhabern (4,4%)

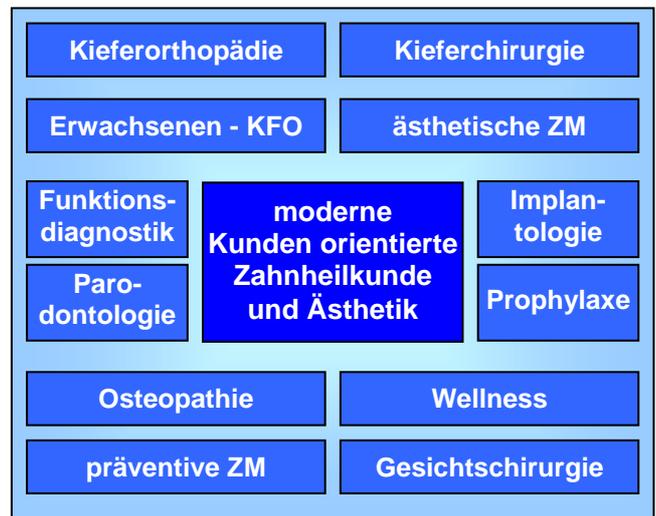


Quelle: KZBV Jahrbuch 2001, S.157

1991 waren noch 86% der Zahnärzte in Einzelpraxen und der Rest in Gemeinschaftspraxen tätig.

Leistungsstrukturen und Einrichtungsstrukturen werden sich zunehmend vernetzen.

Die fachübergreifende Zusammenarbeit der einzelnen Leistungserbringer rund um die Zahngesundheit wird zunehmen (müssen).



Für den Patienten gewinnen ästhetische Aspekte zunehmende an Bedeutung.

Technologisch neue Behandlungsmethoden und Behandlungsverfahren erschließen neue Kundenzugänge und Kundengruppen, wie z.B. in der Erwachsenen-Kieferorthopädie.

Notwendigkeit von betriebswirtschaftlichem Basiswissen

Unsere Erfahrungen mit aktuellen „Problemfällen“ belegen stets eines deutlich:

Die erfolgreiche Zahnarztpraxis der Zukunft kann nur auf der Grundlage von betriebswirtschaftlichen Basiskenntnissen des **Unternehmers Zahnarzt** wirtschaftlich erfolgreich gesteuert werden.

Diejenigen Praxisinhaber, welche sich dieses notwendige Wissen bereits während ihres zahnmedizinischen Studiums angeeignet haben, haben einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren Mitbewerbern, welche berufsbegleitend mühsam aufholen müssen.

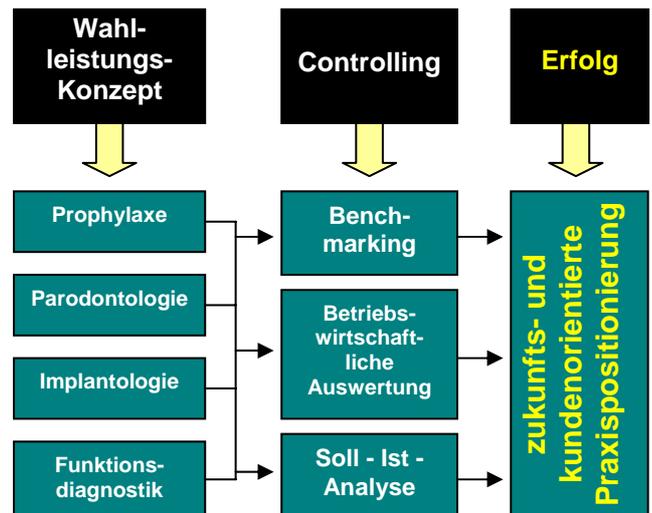
Bei einem nicht unerheblichen Teil aller zahnärztlichen Praxen treten bereits heute die Existenz gefährdende Liquiditätsprobleme zu Tage, deren Ursachen durch den Einsatz von Controllinginstrumenten rechtzeitig erkannt und rasch beseitigt werden könnten.

Die Kenntnis dieser Instrumente und deren richtiger Einsatz gehört zum Fähigkeitsspektrum eines Unternehmers - ist somit in Zukunft auch unerlässliche Voraussetzung für die Führung des **Unternehmens Zahnarztpraxis**.

Fehlende Steuerplanung, private Investments und unkontrolliertes Ausgabeverhalten sowie unzutreffende Prognosen bringen heute bereits viele Berufskollegen an den Rand des Abgrunds. Auch diesen Dingen kann mit einfachen und erlernbaren Methoden vorgebeugt werden.

Erfolgskontrolle der Wahlleistungen einer Praxis

Jede Praxis sollte in Zukunft über ein auf medizinischer und wirtschaftlicher Basis entwickeltes **Behandlungskonzept** verfügen, welches im Anschluss mittels geeigneter Controllinginstrumente und Controllingmaßnahmen überwacht und weiterentwickelt werden muss.



Quelle: **ISP** Gesellschaft für Gesundheitsmanagement mbH

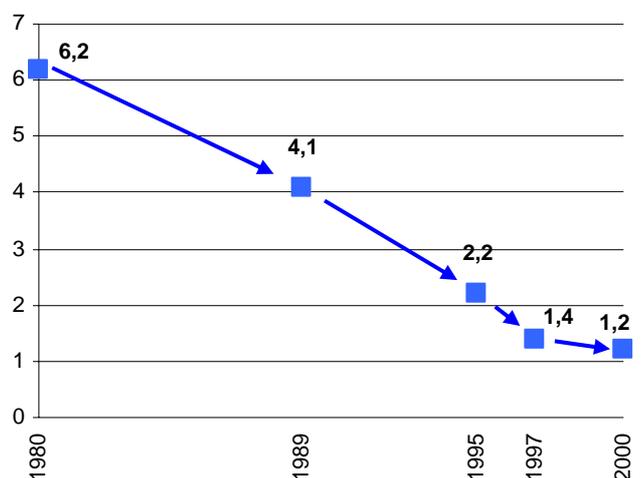
Mundgesundheit hat sich entscheidend verbessert

Die in Deutschland zu verzeichnende Verbesserung der Mundgesundheit dokumentiert sich vor allem bei Kindern und Jugendlichen. Die Anzahl der Zähne mit Kariesbefall ging erheblich zurück.

Ausschlaggebende Faktoren für diese außerordentlich positive Entwicklung waren die Verbesserung der Mundhygiene - nicht zuletzt auch als Konsequenz individualprophylaktischer Impulse aus den Zahnarztpraxen-, die verstärkte Anwendung der häuslichen Fluoridprophylaxe, der Ausbau der Gruppenprophylaxe und die Fissurenversiegelung in den Zahnarztpraxen.

Zähne mit Kariesbefall (DMF-T) bei 12-Jährigen (alte Bundesländer)

Quelle: KZBV Jahrbuch 2001, S.39



Entscheidende Bedeutung des geplanten, strategisch entwickelten Berufseinstiegs

Das Finanzierungsvolumen (Investition und Betriebsmittel) bei Neugründungen von Zahnarztpraxen liegt inzwischen mit durchschnittlich 292.000 Euro im oberen Bereich der Facharztgruppen. Damit einhergehend steigt das wirtschaftliche Risiko. Die finanzierende Hausbank erwartet zurecht **klare strategische Konzepte vom Existenzgründer**.

Im Rahmen der Existenzgründung werden durch den Abschluss langfristiger Verträge ca. 80% der Kostenstrukturen dauerhaft fixiert. Gerade in dieser Phase ist die Unterstützung durch fachlich kompetente Berater mit langjährigen Erfahrungshorizont von entscheidender Wichtigkeit. Die Gesamtsituation einer Niederlassung ist aufgrund der Komplexität der Einflussfaktoren nur mit externer Unterstützung erfolgreich zu meistern.

Übernahme kann Vorteile haben

Bedingt durch die Altersstruktur der niedergelassenen Zahnärzte werden die Möglichkeiten der Praxisübernahme aus Altersgründen des Abgebers zunehmen.

Die Übernahme einer laufenden Praxis bietet manchmal eine Reihe von wirtschaftlich bedeutsamen Vorteilen, die das Risiko für den Übernehmer insgesamt stark mindern:

- vorhandener Patientenstamm
- geringeres Investitionsvolumen durch die Übernahme gebrauchter Geräte und Ausstattungsgegenstände
- vorhandener Bekanntheitsgrad
- positives Image beim Patientenstamm
- Planzahlen aufgrund von Vergangenheitsdaten einfacher nachvollziehbarer für Kreditgeber
- geringer Betriebsmittelbedarf

Fazit

Die **Gründung einer Praxis** ist bei richtiger Planung mit **marktfähigem Konzept** (gegebenenfalls **Spezialisierungen**), richtiger Standortwahl (gegebenenfalls Übernahme) und vernünftigem Investitionsvolumen (angemessener Verschuldungsgrad mit entsprechender Eigenkapitalquote - gegebenenfalls mit Einsatz öffentlicher Mittel zu erreichen) **keine unalkalulierbare Unternehmung geworden**.

Umfangreiche private Investitionen bzw. der Erwerb einer privaten Immobilie sollten jedoch stets an zweiter oder dritter Stelle stehen.

Entscheidend wird sein, wann in welche Maßnahme investiert wird. Die zielgerichtete Verwendung von Überschüssen ist wichtiger denn jemals zuvor, um am Fortschritt teilhaben zu können.

Die Bedingungen des zahnmedizinischen Marktes der nahen Zukunft - zu einem solchen wird sich der heutige Verteilungsmechanismus entwickeln müssen - werden jedem innovativen Zahnarzt eine Fülle von wirtschaftlichen Chancen eröffnen. Umbruchphasen gehen stets einher mit Veränderungen und überdurchschnittlichen Chancen.

Diese Chancen gilt es zu ergreifen.

Auf dem Nährboden der Veränderung kann sich jeder Zahnarzt auch heute noch entsprechend seinen Wünschen und Fähigkeiten entwickeln.

„Für die Zukunftsfähigkeit von Gesellschaft, Staat und Wirtschaft kommt es entscheidend auf die Einstellung zum Wandel an. Wird er nur widerwillig akzeptiert, ist die Startposition denkbar ungünstig.“

HEINRICH VON PIERER

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG
geboren am 26.01.1941

ISP Gesellschaft für
Gesundheitsmanagement mbH
Theaterplatz 9, 37073 Göttingen
Tel 0551 - 99 89 20 Fax 99 89 229
info@isp-gmbh.de www.isp-gmbh.de

