

Investorenmodelle vor dem Aus?

ZMVZ: Rechtliche Grundlage nach dem TSVG

Durch das am 11. Mai 2019 in Kraft getretene Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) sind neue Rahmenbedingungen für die Gründung von Zahnmedizinischen Versorgungszentren (ZMVZ) für Krankenhäuser geschaffen worden. Kern des Gesetzes ist der Ausbau von Terminservicestellen, damit die Patienten zentrale Anlaufstellen haben, die 24 Stunden an 7 Tagen pro Woche erreichbar sind. Parallel dazu wurde die weitere Gründung von ZMVZ durch Investoren und Private-Equity-Gesellschaften erschwert.

Privatinvestoren erobern den Markt

Privatinvestoren wie die DentConnect-Gruppe mit Hauptsitz in den Niederlanden, die Zahneins-Gruppe, KonfiDents oder Colosseum Dental Deutschland, Letztere eine 100-prozentige Tochter der Colosseum AG (Zürich), die wiederum zur Jacobs Holding AG gehört, haben in den letzten Jahren Dentalkettenstrukturen aufgebaut, indem sie in verschiedenen europäischen Ländern im großen Stil Zahnarztpraxen aufgekauft haben. Dahinter stecken Fondsgesellschaften, wie etwa die schwedische Altor Equity Partners (KonfiDents) und der ebenfalls schwedische Finanzinvestor EQT (DentConnect). KonfiDents betreibt derzeit 14 Standorte und DentConnect 11 Standorte in Deutschland (Quelle: Homepages der Unternehmen).

Um die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Gründung eines ZMVZ zu erfüllen, haben die Investoren Kliniken gekauft. So betreibt beispielsweise die Colosseum Dental Group als Alleingesellschafterin eine Fachklinik für Hauterkrankungen in Alzenau.

Reaktion des Gesetzgebers

Die zunehmenden Geschäftsaktivitäten der Private-Equity-Gesellschaften auf dem deutschen Gesundheitsmarkt haben den Gesetzgeber auf den Plan gerufen. In der Gesetzesbegründung werden Auswertungen der KZBV zitiert, wonach die Anzahl der ZMVZ in der Hand von Private-Equity-Gesellschaften allein im Zeitraum 30. September 2017

bis 30. September 2018 um knapp 79 Prozent gestiegen sein soll (BT-Drs. 19/8351, S. 214). Durch die renditeorientierten Geschäftsmodelle sieht der Gesetzgeber die Qualität der Patientenversorgung, die Wahlfreiheit der Patienten sowie die Weisungsfreiheit und Unabhängigkeit der Zahnärzte als gefährdet an.

Deshalb hat er die Gründungsbefugnis für ZMVZ durch Krankenhäuser erschwert. Dabei macht das TSVG den Marktanteil der von Investoren betriebenen ZMVZ von dem Stand der Versorgung in dem jeweiligen Planungsbereich der KZV abhängig. Durch eine „Quotenregelung“ soll die Gründungsbeziehung von Krankenhäusern für ZMVZ auf ein sachgerechtes Maß begrenzt werden, ohne jedoch deren Gründungsbeziehung vollständig auszuschließen.

Grundsätzlich gilt: Der Marktanteil der von Investoren betriebenen ZMVZ in einem KZV-Planungsbereich darf höchstens 10 Prozent betragen. Zu den jeweiligen Ausnahmen dieser Regel siehe die obenstehende **Tabelle**.

Eine beispielhafte Sichtung der Bedarfspläne der KZVen Westfalen-Lippe, Nordrhein und Niedersachsen ergibt folgende Versorgungssituation: In Westfalen-Lippe gibt es keinen Planungsbereich mit einem Versorgungsgrad von mehr als 110 Prozent (Stand 31. Dezember 2017). In 15 der 27 westfälisch-lippischen Planungsbereiche müssten allerdings die von einem Krankenhaus gegründeten ZMVZ mindestens fünf Vertragszahnarztstühle oder äquivalente Anstellun-

gen haben. In allen übrigen zwölf Planungsbereichen gilt die Regel, dass dort der Marktanteil höchstens 10 Prozent betragen darf. In Nordrhein sind es nur drei Planungsbereiche, die stark überversorgt sind. Bonn hat exakt einen Versorgungsgrad von 110 Prozent (Stand 31. Dezember 2018). In Niedersachsen sieht es wegen der geringen Bevölkerungsdichte etwas anders aus: Hier sind 15 von 48 Planungsbereichen stark überversorgt (Stand 31. Dezember 2018).

Ergebnis und Ausblick

Die Antwort auf die im Titel gestellte Frage lautet also: „Nein“. Es wird aber bestimmt schwieriger, in ländlichen Regionen große ZMVZ zu gründen. In Großstädten und städtischen Ballungsregionen können Investoren durchaus noch ZMVZ mit mehr als fünf ZMVZ-Sitzen oder Zahnarztstellen etablieren. Sofern Zahnärzte ihre Praxen über-

haupt an Privatinvestoren verkaufen wollen, wird dies also künftig, wenn auch mit gewissen Einschränkungen, möglich sein. Bereits bestehende ZMVZ können frei gewordene Zahnarztstühle ohnehin nachbesetzen, solange die Zahnarztstellen des ZMVZ nicht erweitert werden; diese ZMVZ genießen Bestandsschutz.

Über die Autorin

Als Fachanwältin für Medizinrecht berät **Sylvia Köchling**, Münster, Zahnärzte in vertrags- und gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten, insbesondere bei der Gründung von Gemeinschaftspraxen, Zahnmedizinischen Versorgungszentren und Praxisverkäufen. Ferner ist sie Autorin und Referentin zu aktuellen Themen, die Zahnärzte bei ihrer Praxisführung betreffen.

Planungsbereich	Versorgungsgrad	Höchstzulässiger Marktanteil
stark versorgt	mehr als 110 Prozent	5 Prozent
leicht überversorgt	100 bis 110 Prozent	10 Prozent
nicht optimal bis bedarfsgerecht versorgt	50 bis 100 Prozent	10 Prozent, mindestens jedoch fünf ZMVZ-Sitze/Zahnarztstellen
stark unterversorgt	unter 50 Prozent	20 Prozent

Forscher aufgepasst

Wissenschaft: Jetzt um den Wrigley-Prophylaxe-Preis 2020 bewerben!

Der Wrigley-Prophylaxe-Preis startet in die nächste Runde. Unter dem Dach der Schirmherrin DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung) sollen 2020 zum 26. Mal herausragende Bewerbungen rund um die Zahn- und Mundgesundheitsförderung in Wissenschaft und Praxis ausgezeichnet werden. Ab sofort können sich Wissenschaftler, Ärzte und Akademiker anderer Fachrichtungen um den renommierten Preis bewerben. Auch der Sonderpreis „Niedergelassene Praxis und gesellschaftliches Engagement“ ist erneut ausgeschrieben. Einsendeschluss ist der 1. März 2020.

Gestiftet wird der Preis von der Gesundheitsinitiative WOHP (Wrigley Oral Healthcare Program), die sich seit mehr als 30 Jahren für eine gute Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen einsetzt. Die Gesamtprämie von 10.000 Euro kann unter bestimmten Umständen erhöht werden. Zum Beispiel im Falle mehrerer durch die Jury gleichermaßen als exzellent bewerteter Einreichungen. Mit dem parallel ausge-

schriebenen, bis zu 2.000 Euro dotierten Sonderpreis „Niedergelassene Praxis und gesellschaftliches Engagement“ sollen stärker praxisorientierte Projekte aus Zahnarztpraxen, Schulen, Kindergärten und anderen Institutionen gewürdigt werden. Um den Sonderpreis können sich Praxismitarbeiter, Lehrer, Erzieher und alle, die sich, auch ehrenamtlich, für die Oralprophylaxe engagieren, bewerben. Traditionell werden die Preise im Rahmen der DGZ-Jahrestagung, im kommenden Jahr am 27. November in Dresden, verliehen.

Die sieben Mitglieder der Jury, sechs Professoren der Zahnmedizin und ein Vertreter des öffentlichen Gesundheitswesens, freuen sich auf innovative und engagierte Projekte. Ab sofort können Bewerbungen alternativ zur postalischen Einsendung auch per E-Mail als PDF eingereicht werden.

Weitere Informationen und Bewerbungsformulare mit detaillierten Teilnahmebedingungen erhalten Interessenten unter www.wrigley-dental.de

DZR Blaue Ecke

Der DZR Abrechnungstipp

Dokumentieren und berechnen Sie adhäsive Befestigung nach GOZ **2197** je adhäsiver Befestigung? Bei adhäsiver Befestigung eines Stiftes und einer Krone ist die Leistung beispielhaft 2 x berechnungsfähig. Bei vier vergessenen GOZ **2197** pro Woche entsteht pro Jahr ein Honorarverlust von **2.220,24** Euro.

Der DZR Extra-Tipp

Warten im Wartezimmer passiert trotz sorgfältigstem Terminmanagement. Hier hilft Transparenz. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Patienten und erklären Sie den Grund (z. B. Akutfall). Das schafft Verständnis und strapaziert nicht unnötig die Geduld. Und eine nette Entschuldigung beim Verabschieden entlässt den Patienten auch mit besserem Gefühl aus der Praxis.

Noch mehr Wissenswertes

Praxisrelevante Abrechnungstipps und aktuelle Informationen zum Thema Praxismanagement & Abrechnung gibt es jede Woche kostenlos auf der Facebookseite DZR Blaue Ecke www.facebook.de/dzrblauееcke