

# Die Praxisabgabe – Teil 1

## Der Mensch

Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist eng mit Menschen verbunden: den Behandlern, den Mitarbeitern und den Patienten. Dabei muss alles wie bei Zahnrädern zusammenpassen, damit das Ganze funktionieren kann. Dementsprechend ist der Mensch auch ein wichtiger Faktor bei der Abgabe/Übernahme einer Zahnarztpraxis. Leider wird dies oftmals vernachlässigt und die Konzentration zu stark auf Zahlen und Formalien gelegt.

### Der Abgeber

Zunächst sollte der Abgeber sich selbst hinterfragen, ob er die Praxis tatsächlich abgeben und sein Berufsleben, zumindest in der jetzigen Form, beenden möchte. Manchmal ist es nur eine Laune aufgrund eines zeitweisen Ärgers oder aus einer Enttäuschung heraus. Ein wohldurchdachter Entschluss beinhaltet Gedanken für die Zeit danach und die vorherige Abstimmung im privaten Umfeld. Was mit der Zeit anfangen? Zeitweise noch mitarbeiten? Den Ruhestand genießen? Reisen?

Manchmal ist der Grund für eine Praxisabgabe nicht das Alter sondern einfach der Wunsch z. B. nach einer größeren, räumlichen Veränderung. Dann muss sich um eine neue Praxis bemüht werden und die Organisation der Übergänge von der alten zur neuen Praxis (Konkurrenzschutz!) koordiniert werden.

Für potenzielle Übernehmer gehört es sich, dem Abgeber beim Besuch seiner abzugebenden Praxis und damit seinem (beruflichen) Lebenswerk mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen. Vielfach wird von Beginn an, wie beim



Foto: © Chagin | iStockphoto.com

Gebrauchtwagenkauf, nach Schwachstellen und Gründen für eine Preissenkung gesucht und dies auch umgehend entsprechend kommuniziert. Die Phase der Preisfindung folgt allerdings erst deutlich später. In der Regel ist der Abgeber von seiner Praxis überzeugt und fühlt sich bei der Aufzählung negativer Punkte entsprechend gekränkt. Zudem haben viele Abgeber selbst ein Gespür dafür entwickelt, wo in der Praxis Verbesserungspotenzial ist. Dies sollte dann aber dem Übernehmer obliegen, denn er möchte die Praxis nach seinen Vorstellungen verändern. Ein harmonischer Praxisübergang ist gekennzeichnet von gegenseitigem Vertrauen und respektvollem Umgang. Sollte dann angestrebt werden, dass der Abgeber noch eine Zeitlang mitarbeitet, so muss dies unbedingt zeitlich begrenzt und auch nur angedacht werden, wenn die „Chemie“ stimmt und der „Alte“ damit umgehen kann, nicht mehr „Chef“ zu sein. Viele

Abgeber genießen es, z. B. an drei Vormittagen mitzuarbeiten und würden dies gerne einige Jahre so weiterführen. Gibt es kein fixiertes Datum für das endgültige Ausscheiden entsteht eventuell irgendwann der Druck, dem alten Chef kündigen zu müssen. Das gibt oft „böses Blut“ beim Team und den Patienten.

### Das Team

Das Praxisteam ist ebenfalls ein wichtiger Faktor für Abgeber und Übernehmer. Mit der Übernahme einer Praxis steigt der Übernehmer in alle Verträge, und somit auch in die Personalverträge (inkl. Kündigungsfristen durch Betriebszugehörigkeit), ein. Man übernimmt nicht nur eine Praxis, sondern ein eingespieltes Team. Als Übernehmer ist es ratsam, wenn die Entscheidung für eine Praxis gefallen ist, zeitnah die zukünftigen Mitarbeiter in ungezwungener At-



mosphäre (gemeinsames Abendessen o. ä.) kennenzulernen. Oftmals nutzen Mitarbeiter die Möglichkeit, sich (vielleicht endlich) einbringen zu können und geben Tipps und Hinweise, wo aus Sicht des Teams noch Potenzial in der Praxis liegt. Weiterhin ist es wichtig zu erfahren, welche Abläufe und Regelungen sich in der Praxis über die Jahre eingespielt haben, um diese weiterzuführen oder nach eigenen Vorstellungen verändern zu können. Auch ist es für die Mitarbeiter bedeutsam zu wissen, welche Ideen und Erwartungen der „Neue“ hat.

## Der Patient

Für den Erfolg ist es unerlässlich, die Kommunikation gegenüber den Patienten zu organisieren. Zu viele Geheimnisse sorgen für Gerüchte, die sich nach dem

Prinzip „Stille Post“ potenzieren. Bei einer altersbedingten Praxisabgabe ist vielen Patienten meistens klar, dass eine Veränderung anstehen wird. Dabei wollen sie gerne informiert bleiben, denn sie möchten wissen, ob sie auch dem Nachfolger ihre Zahngesundheit anvertrauen können. Ein offener Umgang mit dem Thema bringt die Gerüchteküche und Unsicherheiten schnell zum Erliegen.

Kurz vor dem Praxisübergang sorgt ein Anschreiben an die aktiven Patienten (Unterschrift nur vom Abgeber!) für ein sympathisches Bild. Darin sollte sinngemäß enthalten sein, dass man sich in den Ruhestand verabschiedet und glücklich ist, seine Patienten und sein Team beim Nachfolger in den allerbesten Händen zu wissen. Auch eine entsprechende Zeitungsanzeige ist hier sinnvoll. Da der Übernehmer von dieser indirekten Werbung profitiert, wird oftmals die Re-

gelung getroffen, dass er, in Absprache mit dem Abgeber, das Schreiben und die Anzeige formuliert und auch die Kosten übernimmt.

Fazit: Wer den „Faktor Mensch“ beherrscht, ist auf dem richtigen Weg.



**Thomas Kirches**

Sachverständiger für die Bewertung von Zahnarztpraxen,  
Praxisgründungsberater, Tönisvorst  
E-Mail: kirches@outlook.com

# Die Telematikinfrastruktur Ein Anwenderbericht

Alle Akteure des deutschen Gesundheitswesens sind gesetzlich gehalten, sich digital miteinander zu vernetzen. Die endgültige Frist für den Anschluss an die TI-Datenautobahn wurde auf den 31. Dezember 2018 festgesetzt. Im Interview schildert uns Frau Dr. Mirjam Grüttner-Schroff, Zahnärztin und Zahn-technikerin mit eigener Praxis in Bonn, ihre Erfahrungen bei der Installation und Anwendung der TI und berichtet von ihrer Zusammenarbeit mit CGM.

**Frau Dr. Grüttner-Schroff, das Jahr 2018 hält für das deutsche Gesundheitswesen eine besondere Herausfor-**

**derung bereit: den Anschluss an die TI-Datenautobahn. Wie stehen Sie zu einem der größten IT-Projekte weltweit?**

Ein solches Mammutprojekt, das jeden von uns Zahnärzten betrifft, flößt natürlich erst einmal Respekt ein. Aber die Digitalisierung darf an der Praxistür keinesfalls Halt machen. Im Gegenteil, ich erkenne hier enorme Potentiale. Die eGK und ihre entsprechende TI ermöglichen mir einen papierlosen, sicheren und schnellen Austausch mit Kollegen und Kliniken. Und wir als Praxisteam arbeiten fachlich und wirtschaftlich effizienter.

**Hatten Sie Bedenken, dass die flächendeckende digitale Vernetzung von Praxen, Apotheken, Krankenhäusern und Kassen für Sie mit Problemen verbunden sein könnte?**

Für uns als Praxisteam ist die EDV ein sehr sensibler Bereich, auf den wir in hohem Maße angewiesen sind. Entsprechend skeptisch war ich, was die konkrete Umsetzung anging: An was muss gedacht werden, bevor der Techniker klingelt? Wie viel Zeit würden Installation und Einarbeitung kosten? Funktioniert die neue Technik, klappt die Datenübertragung? Das alles waren Fragen, die sich stellten.

### Was galt es im Vorfeld der Installation vorzubereiten und was musste angeschafft werden?

Am Anfang hat man es mit vielerlei Begrifflichkeiten zu tun: VSDM, VPN-Tunnel, Konnektor, SMC-B usw. Um da Klarheit zu schaffen und die Voraussetzungen für den TI-Praxisanschluss abzuklären, hat uns der Kontakt mit CGM und dem für uns zuständigen Vertriebspartner Großbecker & Nordt sehr geholfen. Einmal abgesehen von notwendigen Anschlüssen für Internet und Netzwerk, muss die Praxis mit einer SMC-B authentifiziert sein. Dieser „elektronische Praxisausweis“ muss rechtzeitig bestellt werden und am Tag X, der TI-Installation, freigeschaltet sein. Aber auch die bereits vorhandene Hardware sollte auf ihre Anschlussfähigkeit hin überprüft werden. Kenn- und Passwörter müssen griffbereit sein.

### Worauf legen Sie am Tag der Installation besonderen Wert?

Mir war es wichtig, dass unser Praxisablauf so wenig und so kurz wie möglich unterbrochen werden musste. Und natürlich wollten wir nach der Installation direkt mit der neuen Technik umgehen können. Für alle Fälle wollte ich einen kompetenten Ansprechpartner an unserer Seite wissen, an den wir uns bei möglichen Problemen wenden konnten. Genauso haben wir es dann auch umgesetzt.

### Wie können wir uns den Tag der Installation vorstellen? Worin bestand der Service vor, während und nach der Umstellung Ihrer Praxis auf TI?

Gemeinsam mit den zertifizierten Technikern der Fa. Großbecker & Nordt sowie der CGM hatten wir bereits im Vorfeld alle wichtigen Vorbereitungen getroffen, SMB-C und Hardware bestellt, einen Termin vereinbart. Am Tag



Foto: © Spectral-Design | Fotolia.com

der Umstellung wurden alle Komponenten installiert – innerhalb von 90 Minuten! Wir wussten es schon, waren dann aber doch überrascht, dass das Meiste im Hintergrund vorbereitet werden kann, ohne den Praxisbetrieb zu beeinträchtigen. Dann wurden meine Mitarbeiterinnen und ich sehr gut eingewiesen. Der Umgang mit der TI-Technik und -Software, der Einlesevorgang und Online-Datenabgleich, die neuen Systemmeldungen: Alles verlief reibungslos und schnell. Wenn in Zukunft dennoch Fragen oder Probleme auftreten sollten, werfen wir einen Blick in das Einführungsmaterial oder wenden uns direkt an die Service-Hotline von CGM.

### Inwiefern hat sich Ihr Praxisalltag verändert, seit Sie an die TI-Datenautobahn angeschlossen sind? Sehen Sie weitere Anwendungsbereiche, wo sich TI und Konnektor nutzen lassen könnten?

Im Grunde hat sich für uns wenig verändert. Die Dauer des Einlesevorgangs ist

gleichgeblieben. Werden Versicherten-daten aktualisiert, dauert es einen kurzen Moment länger. Die TI hat aber das Interesse unserer Patienten geweckt. Das betrifft insbesondere das quartalsweise Einlesen und Abgleichen der eGK. Sie fragen, wir beraten und klären auf. Für uns alle wird die Einführung der Notfalldaten ein wichtiger Schritt werden, genauso wie die elektronische Signatur.

### Was würden Sie anderen Praxen für den Rollout-Start mit auf den Weg geben?

In der optimalen Vorbereitung liegt das Geheimnis einer erfolgreichen TI-Umstellung. Ich persönlich empfehle, einen Komplettanbieter auszuwählen, der die Praxis im Vorfeld, währenddessen und im Nachgang begleitet. Anfängliche Bedenken erweisen sich dann sehr schnell als unbegründet und man kann sich ganz auf die zahnärztliche Arbeit und vor allem die Patienten konzentrieren.



**Dr. Mirjam Grüttner-Schroff**

Zahnärztin & Zahntechnikerin, Bonn  
E-Mail:

praxis@gruettner-schroff-zahnarzt.de