

VR-Med:info 18

SERVICEMAGAZIN FÜR ÄRZTE, ZAHNÄRZTE UND APOTHEKER



Im Fokus: Personalmangel in den Praxen weitet sich aus ■ Seite 03

KV Bayerns aktualisiert Förderprogramm ■ Seite 04

Kostensteigerungen: Wie können Praxen reagieren? ■ Seite 06

Zahnärztliche Spezialisierungen und Fachzahnarztweiterbildung –
interessante Marktnischen für Zahnmediziner ■ Seite 12

Sehr geehrte Damen und Herren,

die aktuellen Themen des VR-Med:info zeigen: Wir alle müssen uns auf herausfordernde Zeiten einstellen. Die Folgen des russischen Angriffskriegs treffen eine immer noch stark durch die Pandemie beeinträchtigte Wirtschaft. Lieferengpässe und hohe Energiepreise erweisen sich dabei als Treiber der ohnehin hohen Inflation. Kaufkraft, Konsum, Produktion und Exporte leiden unter der Entwicklung. Auch Praxen und Apotheken sind von stark steigenden Betriebskosten betroffen. Trotzdem gelang es der Kassenärztlichen Bundesvereinigung nicht, die Forderung nach einem raschen Inflationsausgleich bei den Honorarverhandlungen 2023 durchzusetzen. Hinzu kommen die aktuellen Sparpläne des Gesundheitsministers. So sieht das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz quasi im Rundumschlag finanzielle Einschnitte bei allen Akteuren des Gesundheitssystems vor.

Doch dies sind nicht die einzigen Sorgen, die die Praxen aktuell umtreiben: Durch den zunehmenden Mangel an qualifiziertem Personal sind immer neue Anstrengungen und Investitionen in den Nachwuchs erforderlich. Die Nachwuchssicherung ist auch bei den Niedergelassenen in unserer Region weiterhin ein drängendes Thema. Die KV Bayerns hat deshalb neue Förderprogramme ausgeschrieben, die auch Planungsbereiche in Ober- und Unterfranken umfassen. Trotz der aktuellen Herausforderungen sollten sich niederlassungswillige Ärztinnen und Ärzte nicht von ihren Plänen abbringen lassen. Eine Niederlassung bietet viele Vorteile. Selbstbestimmtes Arbeiten nach persönlichem Anspruch bei der Patientenbehandlung, eine Praxisausstattung und -gestaltung nach eigenen Vorstellungen und die Leistungsorientierung der Praxis im Einklang mit den eigenen Stärken und Interessen. Mit einer guten Vorbereitung und einem runden Praxiskonzept steht die freiberufliche ärztliche Tätigkeit auch aus wirtschaftlicher Sicht nach wie vor auf einer gesunden Basis. Hierbei können Sie jederzeit auf unser spezialisiertes Fachwissen im Gesundheits- und Finanzbereich und auf unsere langjährige Erfahrung in der Beratung zählen. Gemeinsam stimmen wir Ihr Praxiskonzept ab und geben mit einem maßgeschneiderten Finanzierungskonzept optimale Starthilfe.

Auch wir müssen uns in der Beratung der freien Berufe und der Heilberufe mit der Nachwuchsfrage auseinandersetzen. Deshalb freuen wir uns, dass wir unser Team seit Kurzem um Herrn Jakob Schädler ergänzen durften. Nach dem erfolgreichen Abschluss als Bankkaufmann und einer Tätigkeit als Vertriebsassistent in unserem Hause spezialisiert sich Herr Schädler seit Oktober als Trainee in der Beratung von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern.

Nicht nur bei der Umsetzung Ihrer beruflichen Pläne, auch bei allen Finanz- oder Anlagethemen können Sie auf unsere Kompetenz vertrauen. Wir haben den Anspruch, unseren Kunden eine qualitativ erstklassige und individuelle Beratung und Betreuung zu bieten. Hierunter verstehen wir nicht nur Finanzprodukte und -strategien, die auf die aktuellen Rahmenbedingungen und die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind, sondern auch unser Engagement in Zukunftsthemen wie der Nachhaltigkeit oder der Stärkung unserer Region.

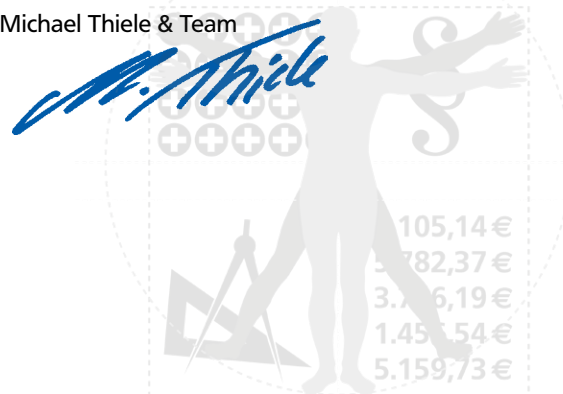
Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Sie!



Herzlichst

Ihr

Michael Thiele & Team



Im Fokus: Personalmangel in den Praxen weitet sich aus

Die Medizinische Fachangestellte (MFA) zählt nach wie vor zu den beliebtesten Ausbildungsberufen. Dennoch haben Arzt- und Zahnarztpraxen zunehmend Probleme bei der Gewinnung von qualifiziertem Praxispersonal. Welche Ursachen und Folgen hat der Fachkräftemangel in der ambulanten Versorgung? Erfahren Sie hier mehr.

Die Auswirkungen des Fachkräftemangels in den Arztpraxen sind längst im Versorgungsalltag angekommen. Dies zeigen die Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung (Zi) aus dem vergangenen Jahr. Rund 15 % der Praxen waren bereits gezwungen, das Leistungsangebot aufgrund des Personalmangels zumindest temporär einzuschränken. Und das ist nur die Spitze des Eisbergs. Fällt das medizinisch geschulte Fachpersonal längerfristig aus oder können die offenen Stellen nicht nachbesetzt werden, ist der Versorgungsauftrag gefährdet. Kurzfristige Praxisschließungen und lange Wartezeiten auf Termine sind die Folge.

Die Ursachen des Personalmangels

Dabei sind die Gründe für den Personalmangel in der ambulanten Versorgung hinlänglich bekannt. Die Attraktivität des Berufs leidet schon seit Jahren unter dem ständig wachsenden bürokratischen Aufwand. Dies führt dazu, dass die MFA immer weniger Zeit für den eigentlichen Patientenkontakt haben. Daneben wird auch die fehlende Wertschätzung der Berufsgruppe immer wieder kritisiert. Bestes Beispiel: der Corona-Bonus. Anders als Pflegekräfte in Heimen oder Krankenhäusern erhalten MFA keine staatliche Bonuszahlung, sondern müssen auf die freiwillige Auszahlung durch den Arbeitgeber hoffen.

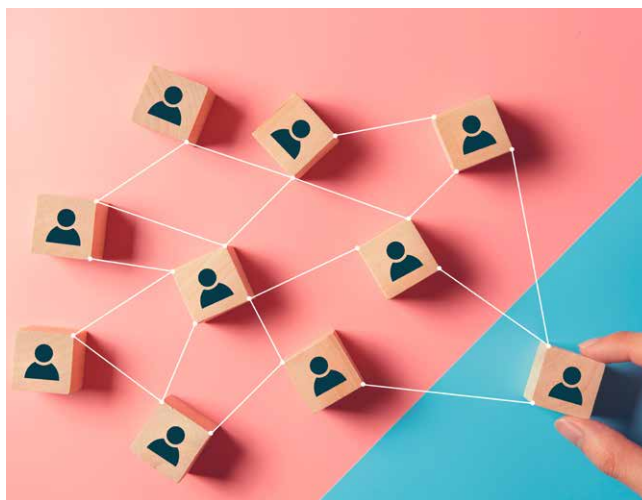
Auch bei der Vergütung hapert es. Zwar existiert ein bundeseinheitlicher Gehaltstarifvertrag, dennoch profitierten nur die wenigsten MFA von tarifgebundenen Lohnsteigerungen. Der Grund ist einfach: Die Mehrzahl der Praxen ist nicht Teil dieser freiwilligen Vereinbarung. Bei Betrachtung der sektorenübergreifenden Konkurrenz um Personal bietet die freiwillige Tarifbindung nur einen eingeschränkten Wettbewerbsvorteil. Schon jetzt werben die Krankenhäuser MFA gezielt ab, um das eigene personelle Defizit im stationären Sektor auszugleichen. Insbesondere finanzielle Anreize locken dabei. So liegt das Einstiegsgehalt einer MFA in Krankenhäusern rund 500 € über dem Tariflohn einer Arztpraxis. Neben den rechtlichen Rahmenbedingungen ist die Personalbindung auch vom Führungsstil des Inhabers abhängig. Fehlt ein wertschätzender

Umgang oder fühlen sich die Mitarbeiter nicht gesehen, kann auch dies zu Fluktuation und einem praxisinternen Personalmangel führen.

Teufelskreis Überlastung

Krankheits- bzw. überlastungsbedingte Fehlzeiten beanspruchen die Belegschaft zusätzlich – ein Teufelskreis. Zudem lassen sich die offenen Stellen zur Unterstützung des Bestandspersonals nur schwer nachbesetzen. Oftmals erhalten die Praxen überhaupt keine Bewerbungen auf ihre Stellenausschreibungen oder die Qualifikation der Bewerber entspricht nicht den Anforderungen. Für Praxen gewinnt die Ausbildung von eigenen Fachkräften daher immer mehr an Bedeutung.

Anders als bei der Suche nach bereits ausgebildeten MFA zeigt sich bei den Auszubildenden eine deutlich bessere quantitative Bewerbungslage. Im Ausbildungsjahr 2021/2022 erhielt mehr als die Hälfte der medizinischen Einrichtungen vier oder mehr Bewerbungen pro Stellenausschreibung. Die Qualifikation der angehenden MFA war jedoch häufig unzureichend. Defizite zeigten sich insbesondere im Bereich der Belastbarkeit und Sozialkompetenz. Beide Merkmale sind jedoch für das Berufsbild unverzichtbar. Insgesamt wurden in 2021 bundesweit 17.844 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen. Das entspricht einem Plus von 14 % im Vergleich zu 2020.



Wie wichtig eine nachhaltige Personalbindung ist, zeigt sich bei Betrachtung der Abbrecherquote der Azubis. Allein im Zeitraum von 2017 bis 2021 waren etwa ein Drittel der Praxen und medizinischen Versorgungszentren von Ausbildungsabbrüchen betroffen. Dabei beendete mehr als die Hälfte der angehenden MFA die Ausbildung bereits im ersten Lehrjahr.

Weniger Abbrüche dank Mentoren

Wie aber können Ausbildungsabbrüche verhindert werden? Einen Lösungsansatz bietet z.B. der Aufbau von Mentorenprogrammen in den Arztpraxen. Insbesondere in der kritischen ersten Phase der Ausbildung trägt die persönliche Betreuung zu einer Reduktion der Abbrecherquote bei. Neben der Vermittlung von fachspezifischen Inhalten fördern die Mentoren idealerweise auch sogenannte Soft Skills. Dies ermöglicht es, Defizite schneller zu erkennen und zu beheben. Gleichzeitig dienen Mentoren als Ansprechpartner bei zwischenmenschlichen Problemen und Unstimmigkeiten. Ein wertschätzender Umgang kann so von Anfang an sichergestellt und vorgelebt werden. Ein Pluspunkt, um das ausgebildete Personal langfristig an die Praxis zu binden. Neben Unterstützungsangeboten in den medizinischen Einrichtungen selbst ist die Ausbildungsordnung ein zentraler Ansatz-

punkt zur Steigerung der Attraktivität des Berufs. Neue Inhalte wie die Digitalisierung im Gesundheitswesen sollten ebenso Teil der Ausbildungsinhalte werden wie Datenschutz oder Kommunikation. Daneben wäre aus Sicht der Ärzte auch die Vermittlung von Grundkenntnissen aus den Bereichen Konfliktfähigkeit, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit sinnvoll. Auf diese Weise könnten die Azubis bereits im schulischen Teil der Ausbildung besser auf den Versorgungsalltag vorbereitet werden.

Grundsätzlich gilt es, den Beruf der medizinischen Fachangestellten attraktiver zu gestalten, will man die ambulante Versorgung auch in Zukunft sicherstellen. Die Ansatzpunkte sind dabei vielschichtig – von der Novellierung der Ausbildung über die Reduktion der Arbeitsbelastung bis hin zu finanziellen Anreizen. In diesem Zusammenhang forderte der Ärztetag erst kürzlich u.a. eine Refinanzierung der Gehaltssteigerung durch die Krankenkassen. Andernfalls fürchten die Vertragsärzte zwangsläufig den Verlust ihrer Konkurrenzfähigkeit im sektoren- und einrichtungsübergreifenden Wettbewerb um medizinisches Fachpersonal.

Niederlassungsförderung: KV Bayerns aktualisiert Förderprogramm

Die Zahl der medizinisch unterversorgten Gebiete nimmt u. a. durch den demografischen Wandel stetig zu. Aus diesem Grund prüft die Kassenärztliche Vereinigung Bayerns regelmäßig die Versorgungssituation. Für (drohend) unterversorgte Regionen, zu denen seit Kurzem nun auch Würzburg West zählt, steht ein breites Angebot an Fördermaßnahmen zur Verfügung.

Die Kassenärztliche Vereinigung Bayerns (KVB) hat Ende Mai Förderprogramme für insgesamt 14 neue Planungsbereiche ausgeschrieben. Grundlage ist die Einstufung der betreffenden Region durch den Landesausschuss der Ärzte und Krankenkassen als „unterversorgt“ oder „drohend unterversorgt“. Neue Fördergebiete in Bayern sind für:

- **Hausärzte:** Ansbach Nord, Kronach Nord, Lohr am Main, Mühldorf am Inn, Schweinfurt Nord, Simbach am Inn, Uffenheim, Waldsassen, Wassertrüdingen, Würzburg West
- **Augenärzte:** Kronach, Wunsiedel im Fichtelgebirge
- **Kinder- und Jugendärzte:** Landkreis Miltenberg
- **Kinder- und Jugendpsychiater:** Region Donau-Iller

KVB bietet breit gefächertes und umfangreiches Förderprogramm

In unterversorgten Regionen erhalten Ärzte für die Neuniederlassung oder Praxisnachbesetzung einen Zuschuss in Höhe von bis zu 90.000 €, in drohend unterversorgten Gebieten von maximal 60.000 €. Förderfähig sind auch das Errichten einer Zweigpraxis (mit bis zu 22.500 €) und die Anstellung eines Arztes der entsprechenden Fachgruppe (max. 4.000 €/Quartal). Mit bis zu 4.500 € je Quartal wird zudem die Weiterführung der Praxis von Ärzten, die das 63. Lebensjahr überschritten haben, bezuschusst. Zur Minimierung des finanziellen Risikos gibt es



in unterversorgten Gebieten überdies eine Praxisaufbauförderung in Form einer Umsatzgarantie.

Förderprogramme führen nicht immer zum Ziel

Das umfangreiche Förderprogramm der KVB trägt dazu bei, die Versorgungsprobleme abzuschwächen – auch wenn mancherorts Durchhaltevermögen gefragt ist. So verbesserte sich in den Planungsbereichen Scheinfeld (Hausärzte) und Bad Kissingen (Nervenärzte) die Versorgungslage im Vergleich zur letzten Erhebung des Versorgungsstatus so weit, dass beide Regionen mittlerweile als regelversorgt gelten. In einigen Fällen hält sich die Unterversorgung jedoch hartnäckig. So hatte in Oberfranken die erfolglose Suche nach einem Dermatologen die Eröffnung der ersten KVB-Eigeneinrichtung zur Folge.

Gute Ausgangsbedingungen für die Niederlassung

Für niederlassungsinteressierte Nachwuchsärzte in Bayern stehen die Chancen gut. Laut einem Bericht des Vorstands stehen gegenwärtig im gesamten Freistaat 401 unbesetzte Vertragsarztsitze im hausärztlichen und weitere 129,5 im fachärztlichen Versorgungsbereich zur Auswahl. Für Ärzte, die eine Tätigkeit in den (drohend) unterversorgten Gebieten in Erwägung ziehen, kann sich auch die Recherche nach weiteren Fördermöglichkeiten lohnen. Neben den KVB-Programmen, die aus dem gemeinsamen Strukturfonds mit den Kassen finanziert werden, stehen in den betroffenen Regionen weitere unterstützende Angebote zur Verfügung wie die Weiterbildungsförderung, Sonderregelungen bei Fallzahlzuwächsen, eine Förderung durch das bayerische Staatsministerium für Gesundheit und Pflege etc. Eine ausführliche Übersicht über die Fördermöglichkeiten und -bedingungen sowie weitere Informationen bietet die KVB unter: www.bit.ly/2pVwbY7

Übersicht über die Förderprogramme nach der Sicherstellungsrichtlinie der KVB

Zuschuss zur Niederlassung oder Praxisnachbesetzung

Unterversorgung	drohende Unterversorgung
– Vertragsärzte: bis zu 90.000 €	– Vertragsärzte: bis zu 60.000 €
– Psychotherapeuten: bis zu 30.000 €	– Psychotherapeuten: bis zu 20.000 €
– einmaliger Zuschuss	– einmaliger Zuschuss

Praxisaufbauförderung bei Neuniederlassung/Praxisübernahme für Vertragsärzte und -psychotherapeuten

Unterversorgung	drohende Unterversorgung
– Umsatzgarantie von bis zu 85 % des Durchschnittshonorars der Fachgruppe	Keine Förderung
– quartalsweise Auszahlung für max. 2 Jahre	

Zuschuss zur Einrichtung einer Zweigpraxis

Unterversorgung	drohende Unterversorgung
– Vertragsärzte: bis zu 22.500 €	– Vertragsärzte: bis zu 15.000 €
– Psychotherapeuten: bis zu 7.500 €	– Psychotherapeuten: bis zu 5.000 €
– einmaliger Zuschuss	– einmaliger Zuschuss

Zuschuss für Vertragsärzte und -psychotherapeuten zur Praxisfortführung ab dem 63. Lebensjahr

Unterversorgung	drohende Unterversorgung
– bis zu 4.500 € pro Quartal	– bis zu 4.500 € pro Quartal
– bis zu 4.500 € pro Quartal für maximal zwei Jahre	– bis zu 4.500 € pro Quartal vorerst 1 Jahr, maximal zwei Jahre

Zuschuss zur Anstellung eines Arztes oder Psychotherapeuten

Unterversorgung/drohende Unterversorgung
– bis zu 4.000 € pro Quartal für maximal 2 Jahre

Zuschuss zu den Investitionskosten im Zuge der Anstellung eines Arztes oder Psychotherapeuten

Unterversorgung/drohende Unterversorgung
– einmaliger Zuschuss bis zu 15.000 €

Zuschuss zu den Weiterbildungskosten für Fachärzte/ Ausbildungskosten für Psychotherapeuten

Unterversorgung/drohende Unterversorgung
– Fachärzte: 2.500 € pro Monat (für Vollzeitbeschäftigung)
– Psychotherapeuten: Stundenvergütung in Höhe von 16,03 €
– Begrenzung auf die Weiterbildungszeit/die maximale Zeit der in der PsychTh-APrV geregelten praktischen Tätigkeit

Zuschuss zur Anstellung einer VerA, Präventionsassistentin oder NÄPA

– einmaliger Zuschuss bis zu 1.500 €

Auch Medizinische Versorgungszentren können unter bestimmten Voraussetzungen von den Förderungen profitieren. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Förderprogrammen und -voraussetzungen finden sich auf der Website der KVB unter: www.bit.ly/2pVwbY7. Quelle: KVB Darstellung: REBMANN RESEARCH

Kostensteigerungen und Lieferengpässe: Wie können Praxen reagieren?

Pandemie- und kriegsbedingte Lieferengpässe, explodierende Energiepreise, höhere Kosten für Personal, Mieten, Verbrauchsmaterial und medizinischen Bedarf: Arzt- und Zahnarztpraxen sehen sich momentan zum Teil heftigen Kostensteigerungen ausgesetzt. Auch wenn der Handlungsspielraum begrenzt ist, gibt es doch einige Stellschrauben, um die Gesamtbelastung in Grenzen zu halten.

Steigende Betriebskosten, die sich nicht durch entsprechende Einnahmesteigerungen kompensieren lassen, machen gegenwärtig auch den Arzt- und Zahnarztpraxen zu schaffen. Laut Statistischem Bundesamt lag die Inflationsrate im September bei einem Rekordwert von 10% (vorläufiger Wert). Die Verbraucherpreise für Energie erhöhten sich sogar um 35,6%. Auch für das Personal müssen Praxis-Chefs immer tiefer in die Tasche greifen. Grund sind Erhöhungen beim Tariflohn und das immer knappere Angebot an qualifizierten Fachkräften (vgl. auch S. 4 f). Sorgen bereitet die steigende Inflation auch Praxen mit Index-Mietverträgen. Nicht zuletzt sind seit Pandemiebeginn zudem die Hygieneaufwendungen deutlich gestiegen.

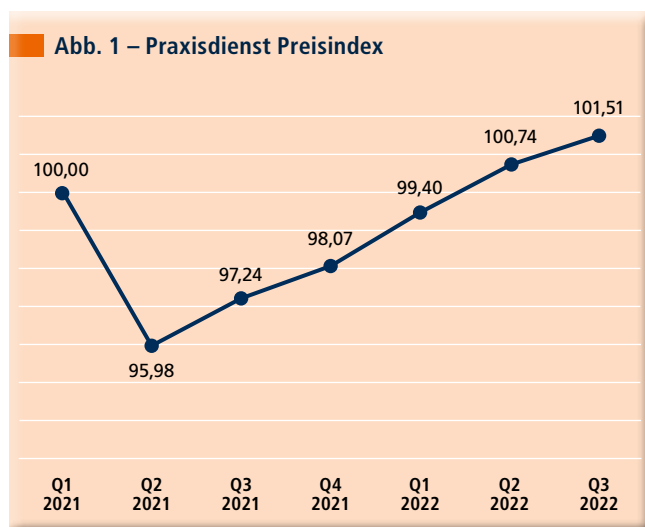
Preissteigerungen betreffen auch medizinisches Verbrauchsmaterial

Wie der aktuelle Preisindex für ärztliches Verbrauchsmaterial des (Online-)Versandhändlers für Medizinprodukte www.praxisdienst.de belegt, bleibt auch diese Kostenart nicht von der Negativentwicklung verschont. Nachdem der Indexwert bereits im 2. Quartal 2022 die Marke von 100 und damit den im 1. Quartal 2021 festgelegten Basispreis überschritten hatte,

erhöhte er sich im 3. Quartal 2022 um weitere 0,78% auf 101,51 (vgl. Abb.). Der detaillierte Blick auf die acht Index-Unterkategorien gibt Aufschluss darüber, welche Produkte sich im Vergleich zum vorangegangenen Quartal besonders verteuert haben. Mit einem Plus von rund 4,45 Punkten war insbesondere Schutzkleidung betroffen, gefolgt von OP-Bedarf: Einmalinstrumente und Sets (+1,34 Punkte) sowie Produkte im Bereich Desinfektion (+1,26 Punkte). Die Preissteigerungen in den Kategorien Laborbedarf (+0,59 Punkte) und OP-Bedarf: Sonstiges und Abdeckungen (+0,56 Punkte) lagen in einem moderaten Bereich. Preissenkungen zeigten sich bei den Hygieneartikeln und Papierprodukten (-1,28 Punkte), im Bereich Infusion & Injektion (-0,42 Punkte) sowie bei den Wund- und Verbandstoffen (-0,27 Punkte). Bei der nicht im Preisindex enthaltenen Sonderkategorie COVID-19 Antigen-Schnelltests ist ein Plus von 5,22 Punkten zu verzeichnen.

Preisspirale wird sich weiter nach oben schrauben

Neben steigenden Energie- und Rohstoffkosten bei der Herstellung schlagen sich auch Produktverknappungen bzw. Lieferengpässe bei gleichzeitig steigender Nachfrage direkt auf die Preise bei medizinischen Verbrauchsmaterialien nieder. Dies hatte sich bereits zu Beginn der Pandemie im Jahr 2020 gezeigt, als insbesondere Schutzkleidung und Atemmasken und später Testmaterialien knapp waren. Zwar kam es in den ersten zwei Quartalen 2022 aufgrund ausreichender Lagerbestände bislang weder zu größeren Lieferengpässen noch zu Preisexplosionen. Dies könnte sich jedoch mit Blick auf den Rohstoffmangel und die Lieferkettenprobleme schnell ändern. Medizinproduktehersteller sehen sich Lieferengpässen und starken Preisanstiegen bei Rohstoffen, Vorprodukten und Verpackungsmaterialien sowie explodierenden Frachtkosten ausgesetzt. Die Folge sind Produktionsverzögerungen und höhere Herstellungskosten. Dabei handelt es sich um ein globales Problem. Die wieder anziehende Nachfrage in vielen Regionen der Welt stößt aufgrund der Produktions- und Transportprobleme auf ein verknapptes Angebot, was einen



Quelle: www.praxisdienst.de Grafik: REBMANN RESEARCH

weiteren Preisanstieg zur Folge hat. Der Krieg in Europa sorgt mit steigenden Energiepreisen und dem drohenden Lieferstopp für russisches Gas für weitere Unwägbarkeiten.

Praxen sollten möglichen Handlungsspielraum ausschöpfen

Praxisinhabern sind im Umgang mit Preissteigerungen auch mit Blick auf die im Gesundheitsbereich erforderliche Hygiene und Sicherheit relativ enge Grenzen gesetzt. Trotz allem bestehen in vielen betrieblichen Bereichen Ansatzpunkte, um den Preis- bzw. Kostenanstieg zumindest abzuschwächen (siehe Checkliste).

Insbesondere beim Personal, das regelmäßig den größten Betriebskostenblock der Praxen darstellt, können sich organisatorische Maßnahmen – eventuell mithilfe eines spezialisierten externen Beraters – auszahlen. Darüber hinaus lassen sich Kostensteigerungen auch durch Maßnahmen zur Optimierung der Umsatzstrukturen, insbesondere im Hinblick auf die Gewinnung von Privatpatienten und Selbstzahlern, auffangen.

Inflationsausgleich vorerst vom Tisch

Als Konsequenz der steigenden Betriebskostenbelastung hatten Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) und Ärzteverbände im Rahmen der Honorarverhandlungen 2023 einen Inflationsausgleich gefordert. Die gesetzlichen Krankenkassen, die gegenwärtig selbst unter zunehmendem finanziellen Druck stehen (vgl. S. 8f), zeigten jedoch ebenso wenig Entgegenkommen, wie der Erweiterte Bewertungsausschuss. Der aktuelle Honorarbeschluss für 2023 sieht deshalb keinen Inflationsausgleich vor. Letzterer hätte Abweichungen vom Berechnungsmodell des Orientierungswerts erfordert. Kalkulationsgrundlage für 2023 bildet daher die Veränderungsrate der Investitions- und Betriebskosten 2020/2021. Diese fällt im Vergleich zur aktuellen Kostenentwicklung jedoch deutlich niedriger aus. Ein Trost: Aufgrund der vorgegebenen Berechnungssystematik wird der Inflationsausgleich zwangsläufig bei der Kalkulation des Orientierungswertes 2024 nachgeholt. Ferner lässt die KBV die Kassen nicht aus der Pflicht und möchte nun zumindest für die energieintensiven Fachgruppen wie Radiologen oder Strahlentherapeuten noch in diesem Jahr einen Ausgleich verhandeln.

Checkliste zur Reduzierung von Betriebskostensteigerungen

Energie

- Anbietervergleich über Vergleichsportale
- Energieeinkaufsgemeinschaften (z.B. für Mitglieder des Deutschen Hausärzterverbands oder des Virchowbundes)
- Einsatz von Smart Metern zur Überwachung des Stromverbrauchs/Identifikation von Stromfressern
- Investition in wärmedämmende Maßnahmen, Fotovoltaik, Wärmepumpen etc.

Medizinische Verbrauchsmaterialien

- Regelmäßiger Vergleich der Anbieter/alternativer Produkte (unter Berücksichtigung der Bruttopreise und Versandkosten)
- Bestellbündelungen anstelle von Einzelbestellungen und Preisverhandlungen/Rahmenverträge für Waren mit hohem Verbrauch, Jahresabrufangebote (Preise sind für ein Jahr fest und Mengen nach Bedarf abrufbar)
- Beitritt zu/Gründung einer Einkaufsgemeinschaft
- Bevorratung von Artikeln, für die sich eine weitere Verknappung abzeichnet (unter Berücksichtigung der Haltbarkeit)

Versicherungen

- Tarif- und Anbietervergleich

Medizintechnik

- Produkt- und Preisvergleich vor der Anschaffung technischer Geräte unter Berücksichtigung der betrieblichen Folgekosten (Energie, Verbrauchsmaterialien, Wartungsverträge)

Personal

- Kritische Überprüfung der einzelnen Arbeitsprozesse als Basis für Maßnahmen zur klaren Aufgabenabgrenzung (z.B. bei der Telefonbesetzung) sowie zur Verbesserung der Ablauforganisation (Vermeiden von Zeitverlusten, Leerzeiten oder einer Überlastung des Personals)
- Verbesserte Terminkoordination (z. B. Definition von Zeitfenstern für Patienten mit aufwendigen Therapien) oder gezielter Einsatz von Teilzeitkräften für bestimmte Wochentage oder Tageszeiten, in denen die Auslastung der Praxis erfahrungsgemäß geringer ist
- Überprüfung der Entlastungsmöglichkeiten durch Online-terminmanagementsysteme und telefonische Assistenten

Mieten

- Prüfung von Index-Mietverträgen auf Wirksamkeit der Klauseln und gegebenenfalls rechtzeitige Verhandlungen mit dem Vermieter (Praxen haben als verlässliche Langzeitmieter eine gute Verhandlungsposition)

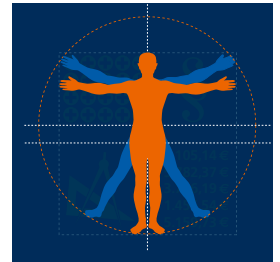
Telekommunikation/Internet

- Anbietervergleich (ggf. über Vergleichsportale) oder Tarifwechsel beim bisherigen Anbieter

VR-Med:Konzept

Die Diagnose – Unsere Lösung – Ihr Erfolg

Mit dem **VR-Med:Konzept** versorgen wir Sie mit der richtigen Diagnose und mit individuellen Lösungen rund um Ihre finanziellen Angelegenheiten – speziell zugeschnitten auf Heilberufe wie Ärzte, Zahnärzte und Apotheker. Die VR-Bank Würzburg ist Ihr kompetenter Partner für eine individuelle Finanzdiagnose und zuverlässiger Anbieter aller Leistungen, die Sie sich für Ihre Finanzen wünschen. Dies leben wir mit einer klaren Philosophie: Als Bank, die vor Ort schnell, kompetent und flexibel agiert, haben wir den Anspruch, Freiberufler in Heilberufen gezielt zu unterstützen und zu begleiten.



VR-Med:Management

Wir unterstützen Sie mit betriebswirtschaftlichen Vergleichen, die zeigen, wie sich zum Beispiel Kennzahlen Ihres Praxisbetriebs im Vergleich zum regionalen Wettbewerb darstellen. Diese ermöglichen Ihnen, potenzielle Handlungsfelder, kombiniert mit relevanten Marktdaten, zu erkennen.

VR-Med:Kredit

Praxis- oder Apothekenübernahme, Investitionen in Ausstattungen oder Erweiterungen: Mit unserem Kreditangebot unterstützen wir Sie mit einem Höchstmaß an Flexibilität und schnellen Entscheidungen bei Ihren privaten und betrieblichen Finanzierungsplänen.

VR-Med:Baufinanzierung

Wir bieten Ihnen die Baufinanzierungsberatung sowohl für Ihre private Immobilie wie auch für Ihre Praxisimmobilie an, die aus allen verfügbaren Finanzierungsoptionen das Beste für Sie selektiert und sich durch faire Konditionen und schnelle Entscheidungen auszeichnet. Auf Wunsch alles aus einer Hand: Immobilienvermittlung, Anschaffungsfinanzierung, Modernisierungsfinanzierung.

Ihr VR-Med-Experte: Michael Thiele

VR-Med:Management

Von Profis lernen und Ihnen bald selbst beratend zur Seite stehen, das ist das Ziel unseres Trainees. Durch die Weiterbildung in unserem eigenen Haus erhalten wir für Sie höchste Beratungsstandards.

Ihr VR-Med-Trainee: Jakob Schädler



Ihre Vorteile: Sie haben einen Ansprechpartner, der Sie begleitet. Er berät Sie in allen Belangen – und greift bei Bedarf auf ein Netzwerk an Partnern und Spezialisten zurück, die eine optimale fachliche Diagnose erstellen und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen. Und da diese Partner alle vor Ort sind, können wir für Sie schnell und zuverlässig arbeiten.

Weitere Informationen zu unserem VR-Med:Konzept unter www.vr-bank-wuerzburg.de/firmenkunden/vr-med-fuer-heilberufe oder gerne ausführlich in einem persönlichen Gespräch.

VR-Med:PrivateBanking

VR-Med:Familienbüro

Wir begleiten und unterstützen Sie und Ihre Familie in unternehmerischen und privaten Phasen und entlasten mit wichtigen Entscheidungshilfen – wir schenken Ihnen freie Zeit. Wir sind Gesprächspartner auf Augenhöhe mit kreativen Lösungen und persönlicher Erreichbarkeit. Mit dem Ansatz „Privatvermögen unternehmerisch managen“ bieten wir Anregungen für alle notwendigen familiären Regelungen. Im Bereich der Vermögensanlagen erhalten Sie von uns auf Ihre Familienstrategie abgestimmte Wertpapieranlagen, Immobilien und ergänzende Investitionen.

Ihr VR-Med-Experte: Thomas Weisensee



VR-Med:Zahlungsverkehr

Die Anforderungen im Zahlungsverkehr werden immer umfangreicher und befinden sich in stetiger Veränderung. Genau hier setzen wir mit unserer kompetenten Beratung für Sie an. Wir strukturieren und optimieren Ihren Zahlungsverkehr im Hinblick auf Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Stabilität. Bei uns erhalten Sie modernsten Zahlungsverkehr, eine Support-Hotline mit Spezialisten, individuelle Lösungen für die Zahlungsabwicklung, Kartenterminals, eine Anbindung für Steuerberater und vieles mehr.

Ihr VR-Med-Experte: Maximilian Wirth



VR-Med:Vorsorgekonzept

Wir stehen Ihnen auf dem Weg zur optimalen Vorsorgelösung mit unserem regelmäßigen Vorsorgecheck zur Seite, bei dem wir auf Ihre Ziele und Wünsche achten. Als Arbeitgeber haben Sie ideale Möglichkeiten zur Förderung der Mitarbeiterbindung. Die betriebliche Altersvorsorge ist eine Win-Win-Situation für Sie und Ihre Angestellten. Durch deren Eigenbeteiligung werden Lohnnebenkosten eingespart. Diese können kostenneutral an die Mitarbeiter weitergegeben werden und somit die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge weiter stärken.

Ihre VR-Med-Expertin: Tamara Welch



VR-Med:Sicherheitskonzept

Ärzte, Zahnärzte und Apotheker gehören zur Berufsgruppe mit den höchsten Risiken. Deshalb unterliegen Versicherungen für Heilberufler auch besonderen Anforderungen. Neben der persönlichen Absicherung sollte der Versicherungsschutz auf individuelle Haftungsrisiken und die Absicherung teurer Medizintechnik sowie Praxiseinrichtung abgestimmt sein. Gerne beraten wir Sie, um eventuell vorhandene Lücken aufzudecken und die passenden Bausteine mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis zu ermitteln.

Ihre VR-Med-Expertin: Christine Trunk



Apothekenvergütung: Pharmazeutische Dienstleistungen werden von den Kassen bezahlt

Seit Juni 2022 ist endlich klar, wie und welche pharmazeutischen Dienstleistungen (pDL) von den ApothekerInnen und weiterem Apothekenpersonal ab sofort erbracht bzw. von den Kassen vergütet werden.

Die gesetzliche und finanzielle Basis war bereits 2020 gelegt worden mit dem Vor-Ort-Apothekenstärkungsgesetz und einem Honorartopf in Höhe von 150 Mio. € pro Jahr. Da sich der Deutsche Apothekerverband (DAV) und die gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) jedoch nicht über die Modalitäten einigen konnten, musste im Herbst 2021 die Schiedsstelle involviert werden.

Welche Dienstleistungen werden vergütet?

Apotheken können seit dem Sommer fünf von den Kassen vergütete pDL anbieten:

1. Erweiterte Medikationsberatung bei Polymedikation (fünf oder mehr verordnete Arzneimittel in Dauermedikation)
2. Pharmazeutische Betreuung bei oraler Antitumorthérapie (neue Tabletten bzw. Kapseln)
3. Pharmazeutische Betreuung von Organtransplantierten zur Hemmung der eigenen Abstoßreaktion
4. Blutdruckmessungen/Risiko-Screening (sofern ein ärztlich diagnostizierter Bluthochdruck vorliegt und Blutdrucksenker einzunehmen sind)
5. Beratung zu Inhalativa/Inhalationstechnik (Device Schulung), wenn gegen Atemwegs- oder Lungenerkrankung Medikamente zum Inhalieren eingenommen werden müssen z.B. bei Asthma Bronchiale oder chronisch-obstruktiven Lungenerkrankungen

Wie viel Geld erhalten die Apotheken für die neuen Beratungsleistungen?

Vorgesehen sind folgende Pauschalen: Für die ersten drei Positionen erhalten die Apotheken 90,00 €, wobei die Beratung nur ApothekerInnen vorbehalten ist, die eine entsprechende Fortbildung absolviert haben (sog. komplexe pharmazeutische Dienstleistungen). Im Falle der Organtransplantierten- und Krebs-Patienten (Positionen 2 und 3) gibt es zudem 17,55 € für ein Folgegespräch nach zwei bis sechs Monaten. Die Blutdruckmessung und die Einweisung in die Inhalatoren kann auch vom pharmazeutischen Personal der Apotheke nach einer Standard-Einweisung durchgeführt werden (sog. einfache pDL). 11,20 € sind für die Blutdruckmessung und 20,00 € für die Device-Schulung vorgesehen.

ABER: nur wenn das Budget reicht!

Weil der Gesamttopf für die pDL budgetiert ist, greifen komplexe Anpassungsmechanismen, was bedeutet, dass die Apotheken erst hinterher wissen, wie hoch die konkrete Vergütung ihrer Beratungsservices ausgefallen ist (analog dem Nacht- und Notdienstfonds, wo auch erst am Ende des Folgequartals feststeht, wie hoch die Vergütung für die übernommenen Dienste war). Das Gesamtbudget eines Quartals bemisst sich anhand eines Zuschlags in Höhe von 20 Cent je abgegebenem, rezeptpflichtigem Fertigarzneimittel, daraus ergibt sich ein Budget von ca. 2.000 € je Apotheke je Quartal. Wird in Summe von allen Apotheken weniger eingereicht als das Gesamtbudget hergeben würde, kommt der Rest in das Budget für das Folgequartal; werden jedoch mehr Dienstleistungen erbracht, bekommen die Apotheken

- eine gesicherte Auszahlung von 100% für die ersten von ihnen eingereichten 1.000 €
- Abschläge greifen dann ab 1.000 € gemäß einer Priorisierung; zuerst werden die Inhalationsservices gestrichen bzw. gekürzt, dann die Blutdruckmessungen und schließlich die Beratungen rund um die Arzneimitteltherapiesicherheit (Positionen 1 bis 3).

Rechnen sich die neuen Dienstleistungen für die Apotheken?

Es kann also sein, dass die Apotheke für die Beratung zur Nutzung der Inhalatoren überhaupt kein Geld bekommt (wenn mehr als 1.000 € in Summe für alle pDL eingereicht wurden und der Gesamtbudgettopf nicht für die Abrechnungen aller Apotheken ausreicht). Für den Anfang ist jedoch nicht damit zu rechnen, da – aufgrund der Langwierigkeit der Verhandlungen – nicht ausgeschöpfte Budgets seit Mitte Dezember 2021 zur Verfügung stehen und nicht alle Apotheken die neuen Services sofort anbieten können. Für die komplexeren pDL bedarf es spezieller Fortbildungen nach Vorgaben der Bundesapothekerkammer und Zeit ist bei den approbierten ApothekerInnen knapp sowie teuer. Generell – so eine Erhebung der DAZ (Deutsche Apothekerzeitschrift) vom

Juni 2022 – planen nur 44% der Apotheken, die vergüteten pharmazeutischen Beratungsleistungen anzubieten. Die Hälfte davon will zudem nur die einfachen Leistungen anbieten. Ein Viertel der Befragten war noch unschlüssig. Haupt-hinderungsgrund ist der Zeit- bzw. Personalmangel.

Bei den besser vergüteten Dienstleistungen ist damit zu rechnen, dass nur in entsprechend spezialisierten Apotheken die Angebote auch wahrgenommen werden, z.B. in Apotheken, die Zytostatika oder andere individualisierte parenterale Lösungen herstellen. Es gibt nur etwa 300 solcher sogenannten Compounder-Apotheken im Bundesgebiet. Für Position 3 gibt es nur eine kleine Zielgruppe, da derzeit per anno nur 3.500 bis 4.000 Organe verpflanzt werden.

Weniger Rendite durch Arzneimittelabgabe

Generell – wie auch die aktuellen Gesetzesvorhaben belegen – scheint derzeit eine politisch gewünschte Umschichtung der Apothekenvergütung bzw. -marge zu erfolgen; weg vom Kerngeschäft, der Honorierung der Ausgabe von Rx-Arzneien, hin zu Dienstleistungen, wie den hier genannten. Des Weiteren gehört die Durchführung von Impfungen durch Apotheken (z.B. gegen COVID-19 oder Grippe) dazu

oder auch die Nacht- und Notdienste, deren Vergütung in den letzten zehn Jahren sukzessiv erhöht wurde.

Kritische Reaktion der Ärzteschaft

Es ist ein positives Signal an die Apothekerschaft, kann sie doch mehr als Arzneien ausgeben. Die Reaktion der Ärzte und ihrer Vertreter war jedoch sehr kritisch, wie bereits beim Thema Impfungen, und folgte prompt: Aus deren Sicht würden mit den pDL die Apotheken in ärztliches Hoheitsgebiet eingreifen, ohne dafür entsprechend qualifiziert zu sein. Zudem würden sie mehr Honorar erhalten als die ÄrztInnen. Die ApothekerInnen hingegen argumentieren, dass sie ärztliche Versorgungsengpässe und lange Wartezeiten für Patienten abfedern könnten und zu einer verbesserten Versorgung bzw. mehr Arzneimitteltherapie-Sicherheit und Compliance beitragen. Aus Sicht eines Patienten bzw. vor dem Hintergrund einer Verbesserung der Versorgungsqualität wäre hier ein stärkeres „Miteinander“ anstelle des „Gegeneinander“ sowie mehr Interdisziplinarität wünschenswert. Die praktische Zusammenarbeit der Leistungserbringer vor Ort ist in vielen Fällen auch durch gegenseitige Wertschätzung und Kollegialität zwischen ApothekerInnen und ÄrztInnen geprägt.



MedizinerPolice - BerufshaftPFLICHT für alle Vertragsärzte



Nach § 95e Sozialgesetzbuch (SGB) V muss sich jeder Vertragsarzt „ausreichend gegen die sich aus seiner Berufsausübung ergebenden Haftpflichtgefahren versichern“. Die Regelung gilt insbesondere für alle Vertragsärzte/Vertragszahnärzte, Medizinische Versorgungszentren und Vertragspsychotherapeuten, die im Besitz einer Zulassung zur Teilnahme an der ambulanten ärztlichen Versorgung der gesetzlich Krankenversicherten sind.

Ihre Vorteile mit der R+V-MedizinerPolice:

- › erfüllt alle Anforderungen an die neue Pflichtversicherung
- › passende Versicherungsbescheinigungen
- › überschneidungsfreie Rundum-Absicherung
- › flexible Gestaltung
- › arzt-spezifische Haftpflichtdeckung u. a. mit Strafrechtsschutz, Konsiliartätigkeit, ärztliche Gutachten, Telemedizin, Impftätigkeit und vieles mehr

Überprüfen Sie Ihre bestehende Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung. Wir helfen Ihnen dabei!

Ihre Ansprechpartnerin:

Christine Trunk

Firmenkundenberaterin

Telefon: +49 151 26413107

Mail: Christine.Trunk@ruv.de



Du bist nicht allein.

Zahnärztliche Spezialisierungen und Fachzahnarztweiterbildung – interessante Marktnischen für Zahnmediziner

Welche Vorteile bringen Fachzahnarzt Ausbildung oder sogenannte Gebietsbezeichnungen? Zahnärzten bieten sich in Sachen Spezialisierung viele Optionen, deren Vor- und Nachteile u. a. im wirtschaftlichen Bereich jedoch bereits im Vorfeld einer Spezialisierungsstrategie Berücksichtigung finden sollten.

Zusatzqualifikationen und die Spezialisierung auf bestimmte Patientengruppen und/oder Leistungen bieten eine gute Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben und Einkommensnischen zu erschließen. Dies gilt insbesondere in Regionen mit großer Zahnarzt dichte. Neben dem mit einer Spezialisierung verbundenen Potenzial auf Einnahmenseite sind jedoch auch die Kosten zu berücksichtigen. So kann eine Spezialisierung beispielsweise hohe Investitionen und Betriebskosten nach sich ziehen oder bei Konzentration auf ein spezielles (und damit eingeschränktes) Behandlungsangebot unter Umständen die Anschaffung kostenintensiver medizintechnischer Geräte obsolet machen. Schließlich sind die Anforderungen an die Geräteausstattung einer Praxis, die die gesamte allgemeinzahnärztliche Leistungsbandbreite abdeckt, groß. Die Vorhaltung von Geräten für Röntgendiagnostik, Prophylaxe/PZR und Wurzelkanalaufbereitung ist ebenso erforderlich wie gegebenenfalls die Ausstattung im Bereich der Implantologie oder ein eigenes Praxislabor zur Herstellung von Zahnersatz oder anderer zahntechnischer Produkte.

Die Gründe für eine Spezialisierung sind jedoch nicht nur im finanziellen Bereich zu suchen, sondern entspringen häufig auch der persönlichen Begeisterung für ein bestimmtes Themengebiet oder dem Wunsch nach einer Reduzierung der Arbeitsbelastung.

Neben Fachzahnärzten der Kieferorthopädie oder Oralchirurgie und Fachärzten der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sind zahnmedizinische Spezialisten vor allem auf den Gebieten Implantologie, Parodontologie, Ästhetik, der Kinder- oder auch der Seniorenzahnmedizin gefragt. Aber auch Tätigkeitsschwerpunkte bzw. Masterabschlüsse in zahnmedizinischen Bereichen wie Laserzahnheilkunde oder computerunterstützte Zahnmedizin können sehr hilfreich sein, wenn es darum geht, bestimmte Zielgruppen besser zu erschließen.

Spezialisierungsmöglichkeit Fachzahnarzt Ausbildung

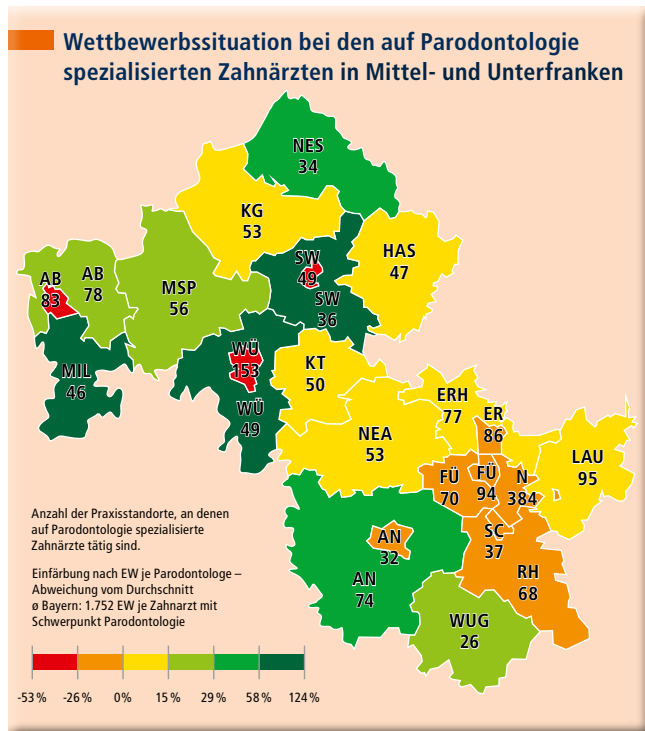
Voraussetzung für eine fachzahnärztliche Weiterbildung ist die Approbation als Zahnarzt oder die Erteilung einer fachlich uneingeschränkten Erlaubnis gemäß § 13 Zahnheilkundengesetz. Daran schließt sich eine drei- bis vierjährige Assistenzzeit an, wobei die Möglichkeit besteht, die Weiterbildungsassistenzzeit mit der Vorbereitungsassistenzzeit zu kombinieren. Nach erfolgreicher Abschlussprüfung und Anerkennung durch die Zahnärztekammer darf dann der Fachzahnarzt titel offiziell geführt werden (vgl. Tab.).

Eine Fachzahnarzt Ausbildung ist nicht nur zeitaufwendig, sondern hat auch wirtschaftliche Konsequenzen. So belegt eine Datenanalyse des Instituts der Deutschen Zahnärzte

Fachzahnärztliche Optionen und Aufgabenspektrum

Mögliche Fachgebietsbezeichnungen	Aufgabe/Tätigkeitsspektrum
Fachzahnarzt für Oralchirurgie (deutschlandweit möglich)	Chirurgische Versorgung sämtlicher Traumen, Erkrankungen oder Fehlstellungen im Bereich von Mundhöhle, Zahnapparat, Zahnhalteapparat und Zahnfleisch (einschließlich Diagnostik und Implantologie)
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie (deutschlandweit möglich)	Erkennen, Vorbeugen und Behandeln von Zahn- und Kieferfehlstellungen; Herstellung von Zahnsparungen und anderen zur Behandlung benötigten Hilfsmitteln
Fachzahnarzt Öffentliches Gesundheitswesen (deutschlandweit möglich)	Förderung der Mundgesundheit der Bevölkerung (Arbeitgeber sind zumeist Behörden)
Fachzahnarzt für Parodontologie (nur in Westfalen-Lippe möglich)	Langfristige Gesunderhaltung von Zahnfleisch und Kieferknochen
Sonderfall: Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie	Voraussetzung ist ein zweifacher Studienabschluss in Zahnmedizin und Humanmedizin . Danach folgt eine fünfjährige Facharztweiterbildung (davon mindestens drei Jahre Stationsdienst). Die Tätigkeit eines Fachzahnarztes für Oralchirurgie ist für einen MKG ein Teilgebiet, das dieser komplett abdeckt. Darüber hinaus versorgen MKG u.a. Gesichtsfehlbildungen und Brüche im Kiefer und Mittelgesicht. Auch die wiederherstellende ästhetische Gesichtschirurgie nach Verletzungen oder Krebserkrankungen zählt zum Tätigkeitsspektrum.

Quelle: REBMANN RESEARCH Darstellung: REBMANN RESEARCH



Quelle: www.atlas-medicus.de Grafik: REBMANN RESEARCH

Die Parodontologen konzentrieren sich auf die städtischen Zentren Würzburg, Aschaffenburg und Schweinfurt (rote Einfärbung), während in einigen Landkreisen noch Versorgungsbedarf besteht (grüne Einfärbung). Mit einer verkehrsgünstig gelegenen Praxis ließe sich ggf. das Potenzial einwohnerstarker, ländlicher Regionen gut erschließen.

(IDZ), dass die Gründung einer fachzahnärztlichen Praxis ein deutlich höheres Finanzierungsvolumen als die Gründung einer Allgemeinzahnarztpraxis erfordert – bei kieferorthopädischen Fachpraxen +34 %, bei oralchirurgischen und MKG-Fachpraxen +45 %. In aller Regel wirkt sich die Entscheidung jedoch langfristig wirtschaftlich positiv aus. Hierbei profitieren Fachzahnärzte von höheren Umsätzen u.a. aufgrund von Patientenzuweisungen durch Allgemeinzahnärzte.

Wie sieht die Versorgungs- bzw. Konkurrenzsituation bei den Fachzahnärzten aus?

Besonders günstig stellt sich die Wettbewerbssituation für MKG dar. Aufgrund der langen Ausbildungszeit wird diese Spezialisierung nur vergleichsweise selten gewählt. Laut Ärztestatistik gibt es gegenwärtig bundesweit nur 1.126 niedergelassene MKG (Stand 12/2021). Jeder davon versorgt rein rechnerisch 73.849 Einwohner. Zusätzlich zu den Niedergelassenen unterstützen weitere 207 angestellte oder ermächtigte MKG die Versorgung.

Doch auch die anderen sogenannten Fachzahnarztgebietsbezeichnungen sind gefragt und für die Träger bieten sich güns-

tige Wettbewerbsbedingungen. So praktizierten nach Angaben der Bundeszahnärztekammer Stand Ende 2020 in ganz Bayern 634 Fachzahnärzte für Kieferorthopädie (KFO), 507 davon in eigener Praxis. Die kieferorthopädische Versorgung ist in Bayern mit 25.918 Einwohnern je niedergelassenem KFO überdurchschnittlich (Bundesschnitt: 28.361). Betrachtet man nur die relevante Altersgruppe der unter 20-Jährigen, so versorgt ein niedergelassener KFO in Bayern im Schnitt 4.792 Personen.

Ähnlich günstig wie für Kieferorthopäden gestalten sich die Wettbewerbsbedingungen in der Oralchirurgie. Ende 2020 waren in Deutschland insgesamt 3.452 Oralchirurgen tätig, in Bayern 552, davon 387 niedergelassen. Auch bei dieser Facharztgruppe profitiert die bayerische Bevölkerung mit 33.954 Einwohnern je niedergelassenem Oralchirurgen von einer deutlich besseren Versorgungslage im Vergleich zum Bundesschnitt (36.013). Zum Vergleich: Insgesamt sind in Deutschland rund 72.500 Zahnärzte behandelnd tätig. Jeder versorgt im Durchschnitt 1.147 Einwohner.

Masterabschlüsse in der Zahnmedizin

Eine Alternative zur zeitaufwendigeren Fachzahnarztweiterbildung ist der Erwerb einer Zusatzqualifizierung über ein Masterstudium. Die üblicherweise berufsbegleitend angelegten Masterstudiengänge sehen eine Regelstudienzeit von vier bis sechs Semestern vor. Masterstudiengänge für Zahnärzte werden von verschiedenen Hochschulen mit zahnmedizinischer Fakultät angeboten, beispielsweise für die Fachgebiete Alterszahnheilkunde, ästhetische Zahnheilkunde, Chirurgie, Endodontologie, Implantologie, Funktionsanalyse und -therapie, Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde, Laserzahnheilkunde, Parodontologie, Prothetik oder auch für Dental-Technik bzw. digitale Dentaltechnologie.

Weitere Spezialisierungsmöglichkeiten

Über die Fachzahnarztweiterbildung oder das Masterstudium hinaus stehen Zahnärzten noch weitere Spezialisierungsmöglichkeiten offen, beispielsweise durch das Ausweisen von Spezialgebieten. Die Begriffe „Spezialist“ oder „Experte“ sind allerdings nicht geschützt und somit nicht per se ein Beleg für Behandlungsqualität. Anders verhält es sich jedoch, wenn es sich dabei um anerkannte, nach entsprechender Fortbildung von einer zahnärztlichen Fachgesellschaft verliehene Titel handelt (Beispiele: DG PARO-Spezialist für Parodontologie®, DGAZ-Spezialist für Seniorenzahnmedizin).

Eine vergleichsweise niederschwellige Möglichkeit, eine fachliche Spezialisierung nach außen zu kommunizieren, ist das Ausweisen von Tätigkeitsschwerpunkten. Die möglichen Tätigkeitsschwerpunkte und die zu erfüllenden Voraussetzungen sind nicht bundeseinheitlich geregelt, sondern unterscheiden sich je nach Landes Zahnärztekammer. Nicht immer werden zeitaufwendige Fortbildungskurse vorausgesetzt. Häufig genügt es, wenn eine beträchtliche Zahl der Behandlungsfälle (in der Regel mindestens 30%) auf den entsprechenden Tätigkeitsschwerpunkt entfallen. Je nach Kammergebiet kann ein Zahnarzt bis zu drei Tätigkeitsschwerpunkte angeben. Auch Experten mit entsprechender Erfahrung ist es damit möglich, ihr Spezialgebiet mit dem Segen der Kammer offiziell zu bewerben. Bei Gemeinschaftspraxen muss jedoch die Zuordnung der jeweiligen Tätigkeitsschwerpunkte zum entsprechenden Zahnarzt klar erkennbar sein.

Die Auswahl an Tätigkeitsschwerpunkten ist groß. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die jeweiligen Landes Zahnärztekammern. Nicht nur bekannte zahnmedizinische Fachgebiete wie Endodontie, Prophylaxe oder Kieferorthopädie stehen

zur Wahl, sondern auch Spezialgebiete wie z.B. Laserzahnmedizin, Lachgasanalgesie/Narkosebehandlung oder zum Teil auch alternativmedizinische Tätigkeitsschwerpunkte wie Hypnose, Naturzahnheilkunde oder Homöopathie.

Fazit

Neben der klassischen Fachzahnarztausbildung eröffnet sich Zahnärzten eine große Bandbreite weiterer Spezialisierungsmöglichkeiten, die sich u.a. hinsichtlich des erforderlichen Qualifizierungsaufwands unterscheiden. Infolge des demografischen Wandels und neuer Kassenleistungen ergeben sich zudem neue Chancen, beispielsweise in den Bereichen Alterszahnmedizin, Parodontologie oder Schnarchtherapie. Eine Spezialisierung kann mit einer verbesserten Wettbewerbsposition und neuen Umsatzpotenzialen verbunden sein. Begleitet von einer entsprechenden Kommunikationsstrategie bieten Fachzahnarzt-, Master- und Spezialisten-Titel oder die Angabe eines oder mehrerer Tätigkeitsschwerpunkte ideale Ansatzpunkte, um potenzielle Patienten auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen.



**VR-Bank
Würzburg**

Unsere Services und Partner

VR-360-GRAD ist unser Expertennetzwerk, bestehend aus ausgewiesenen bankinternen und externen Fachleuten und Beratern. Unser Angebot zu Coaching, Consulting, Seminare und Services mit Mehrwert finden Sie unter www.vr-bank-wuerzburg.de/360grad

 **VR-360-GRAD**
Gemeinsam. Erfolg. Gestalten.



VR-PrivatAssistent
Unterstützung, die Ihre Zeit spart

Unterstützung bei vielfältigen Aufgaben in Ihrem privaten Umfeld, wenn Sie diese nicht alleine erledigen möchten, bietet unser Service VR-PrivatAssistent. Informationen unter www.vr-bank-wuerzburg.de/privatassistent

Die Crowdfunding-Plattform VR-Crowd.de ermöglicht es Anlegern, in renditestarke Projekte vorwiegend regionaler Unternehmen zu investieren. Dabei vergeben die Anleger Darlehen an ausgewählte Projekte, die auf der Onlineplattform www.vr-crowd.de ausführlich und transparent vorgestellt werden.

VR-Crowd

VR-ImmoService
 **Mainfranken GmbH**
Der Immobilienmakler Ihrer VR-Bank

Die VR-ImmoService Mainfranken ist der Immobilienmakler Ihrer VR-Bank. Wir bieten Ihnen die gesamte Kompetenz, die Sie rund um den optimalen und sicheren Kauf und Verkauf Ihrer Immobilien erwarten. www.vr-ism.de

Für Informationen und Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, Telefon 0931 35 97 35

VR-Bank Würzburg steht für Finanzmanufaktur ... engagiert, individuell, kompetent ...

Sie profitieren von unseren Kenntnissen über die Branchen, den Bedarf und die Aufgabenstellung unserer Heilberufler.

Ihre Ansprechpartner vor Ort:

Michael Thiele

Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen
Telefon (0931) 3055-4162
michael.thiele@vr-bank-wuerzburg.de

Jakob Schädler

Trainee Firmenkunden mit Schwerpunkt Heilberufe
Telefon (0931) 3055-4150
jakob.schaedler@vr-bank-wuerzburg.de

Thomas Weisensee

Private Banking
Telefon (0931) 3055-9417
thomas.weisensee@vr-bank-wuerzburg.de

Maximilian Wirth

Zahlungsverkehrsexperte
Telefon (0931) 3055-4171
maximilian.wirth@vr-bank-wuerzburg.de

Tamara Welch

Vorsorgespécialistin
Telefon (0931) 3055-4143
tamara.welch@ruv.de

Christine Trunk

Sachversicherungsspezialistin
Telefon (0931) 3055-4145
christine.trunk@ruv.de



Profitieren auch Sie von
unserem VR-Med:Konzept!

Impressum

Herausgeber

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG, Theaterstraße 28, 97070 Würzburg
Ansprechpartner: Michael Thiele

Redaktion, Konzeption & Gestaltung

REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG, Mommsenstr. 36, 10629 Berlin

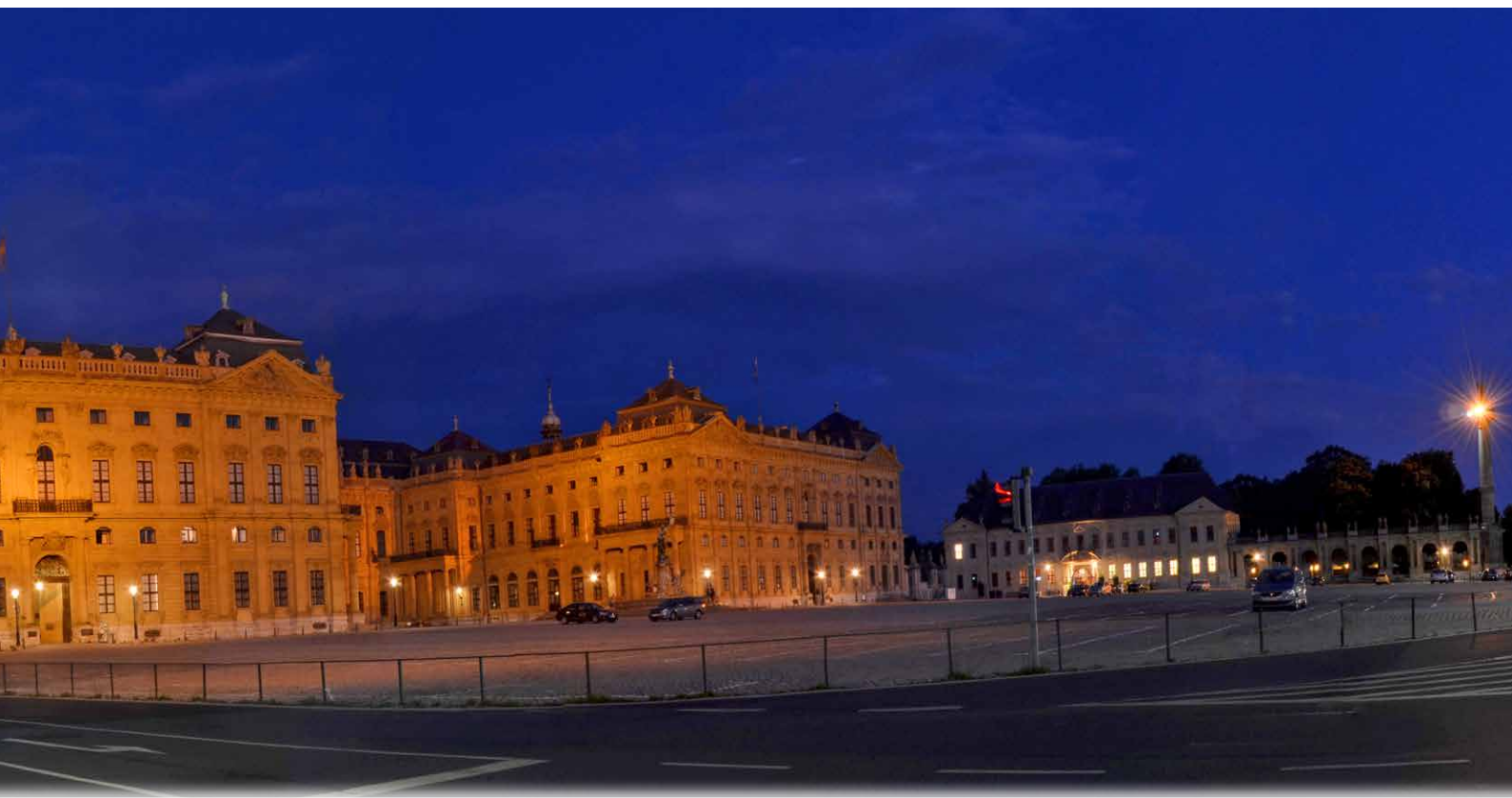
Bilder und Grafiken:

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG, REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG
AdobeStock: S. 3 – oatawa, S. 5 – contrastwerkstatt

Die Sonderthemen wurden mit freundlicher Unterstützung
der genannten Unternehmen verwirklicht.

Diese Publikation beruht auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird nicht übernommen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG dar. Die Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG übernimmt keine Haftung für die Verwendung der Publikationen oder deren Inhalt. Bei einigen Beiträgen wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche/weibliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Copyright Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG. Alle Rechte vorbehalten.
Bei Zitaten wird um Quellenangabe „VR-Med:info“ gebeten.



**VR-Bank
Würzburg**

Gemeinsam. Zukunft. Gestalten.

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG

Theaterstraße 28

97070 Würzburg

Telefon (0931) 35 97 35

Telefax (0931) 35 97 36

www.vr-bank-wuerzburg.de

info@vr-bank-wuerzburg.de

