

Gemeinsam Zahnärztinnen und Zahnärzte erfolgreicher machen

Jens Törper, Vorstand der Health AG, und RA Jens Pätzold, Kanzlei Lyck&Pätzold, über Hintergründe und Ziele ihrer Partnerschaft

Seit September dieses Jahres gibt es eine strategische Partnerschaft zwischen der auf Factoring und Honorarmanagement für Zahnärzte spezialisierten Health AG in Hamburg und der Rechtsanwaltskanzlei Lyck&Pätzold Medizinanwälte aus Bad Homburg. Bei einem Besuch in der DZW-Redaktion erläuterten Health-AG-Vorstand Jens Törper und Rechtsanwalt Jens Pätzold die Hintergründe und Ziele ihrer neuen strategischen Partnerschaft.

„Unsere Schnittmenge liegt ganz klar in der strategischen und konzeptionellen Beratung. Zahnärzte, die sich niederlassen, mit Kollegen zusammenschließen oder expan-

dieren wollen, müssen Entscheidungen treffen, die strategisch richtig und sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich fundiert sind“, so Pätzold, und Törper ergänzt:



Ein Interview mit Jens Törper und Jens Pätzold sehen Sie auf dem DZW-Portal, Shortlink <http://dzw.de/KYZPGH>.

„Im ersten Teil unterstützen wir die Praxen gemeinsam, im zweiten Teil jeder auf seinem Fachgebiet. Die Summe an Fachkenntnissen und Erfahrungen, die wir gemeinsam einbringen, schafft Sicherheit und Vertrauen.“

Die Health AG habe vor fast zehn Jahren im deutschen Dentalmarkt das sogenannte Modulare Factoring eingeführt, so Törper. Das Unternehmenskonzept richtet sich in erster Linie an selbstständige, unternehmerisch orientierte Zahnärzte. „Wir entlasten die Praxen maßgeblich in der Patientenbuchhaltung, versorgen sie mit Liquidität und sichern sie gegen Zahlungsausfälle ab“, umreißt Törper das Angebot.

In den vergangenen Jahren habe sich die Health AG immer mehr zu einem Spezialisten im Honorarmanagement entwickelt. Die Klärungs- und Streitfälle mit den Kostenträgern, also vor allem Versicherungen und Beihilfestellen, nehmen zu und belasten die Praxen immer mehr. Der „Erstattungsservice“ mit inzwischen 18 GOZ- und GOÄ-Spezialisten bietet den Kunden hier Unterstützung und Sicherheit.

„Unsere Kunden sehen in uns nicht nur den Spezialisten, sondern einen Berater und Sparringspartner in strategischen Fragen der Unternehmenssteuerung, aber auch in der betriebswirtschaftlichen Steuerung, bis hin zu Fragen der Personal- und Organisationsentwicklung“, so Törper.

Hier klinkt sich, so Pätzold, das Leistungsspektrum der Kanzlei Lyck&Pätzold ein. „Wir haben uns seit mehr als zwölf Jahren auf die ausschließliche Beratung medizinischer Leistungserbringer spezialisiert. Die Kanzlei berät Ärzte und Zahnärzte dabei, Chancen des Gesundheitsmarkts zu nutzen und wirtschaftliche und rechtliche Herausforderungen zu meistern.“ Dazu gehören laut Pätzold längst nicht mehr nur die klassischen medizinrechtlichen Beratungsfelder. „Wir betreuen immer häufiger auch die strategische und konzeptionelle Ausrichtung unserer Mandanten“, so Pätzold. Zu den Tätigkeitsschwerpunkten gehören daher heute insbesondere die Errichtung und Strukturierung von Kooperation zwischen Zahnärzten und die Beratung in speziellen Rechtsfragen, die Berufs- und Vertragsrecht, Praxisübernahme, aber auch Medizinprodukterecht, Heilmittelwerberecht, Wettbewerbsrecht und Gewerblichen Rechtsschutz betreffen.

Hier wollen Health AG und Kanzlei in den kommenden Jahren intensiver zusammenarbeiten und mit ihrer strategischen Partnerschaft Zahnärztinnen und Zahnärzte umfassend unterstützen. Törper: „Wir verfolgen nicht nur dieselben Themen, sondern haben eine hohe inhaltliche Übereinstimmung in den strategischen Ansätzen. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für eine strategische Partnerschaft.“ Das beginne bereits mit der Grundüberzeugung, dass eine Zahnarztpraxis nur dann wirtschaftlich erfolgreich sein kann, wenn der Inhaber seine Aufgabenfelder genau kennt und klare Ziele verfolgt, zum Beispiel, ob und welche fachlichen Behandlungsschwerpunkte gesetzt werden sollen, wie die Praxis auf die Ansprüche des Patienten auszurichten ist etc., bis hin zur Investitions- und Liquiditätsplanung (Zahnarzt = Unternehmer).

„Dafür braucht der Zahnarzt heute gute externe Berater, anders ist die Fülle an Aufgaben und die Breite der Themen nicht zu bewältigen“, konstatiert auch Pätzold. „Idealerweise kennen sich die Berater untereinander und arbeiten Hand in Hand. Ein beratender Rechtsanwalt darf natürlich seine berufliche Schweigepflicht nicht verletzen, braucht er aber auch nicht, wenn der Mandant zum Beispiel ihn und die Health AG an einen Tisch holt, um ein Strategieggespräch zu führen. So haben wir es bereits mehrere Male praktiziert, sehr zum Nutzen des Kunden, wie wir glauben.“

Angefangen habe die Zusammenarbeit bereits vor zwei Jahren mit gemeinsamen Auftritten auf Fortbildungsveranstaltungen. Besonders spannend seien immer die Gespräche nach den Fach-

referaten, so Törper und Pätzold. „Wir wurden oft nach einer Fortsetzung und fachlichen Vertiefung gefragt, und ob unsere Kompetenz nicht auch außerhalb des Seminars und als Paket gebündelt nutzbar wäre“, berichten sie.

Zielgruppen sind dabei vor allem junge Zahnärzte am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn und Niederlassung. Aber auch Zahnärzte, die schon länger in eigener Praxis niedergelassen sind und Veränderungen planen, und Praxisinhaber, die sich strategisch auf die Praxisübergabe vorbereiten wollen. „Es gibt eigentlich keine Phase in dem Berufsleben des Zahnarztes, in der es nicht wichtig wäre, einen Plan zu haben und ihn möglichst auch umzusetzen. Wir begleiten Zahnärzte vor allem in den Phasen, die erfahrungsgemäß über Erfolg oder Misserfolg entscheiden“, so Törper.

„Wir setzen bewusst schon früh an, denn das Thema Recht ist in seiner Bedeutung auch am Anfang einer ‚Karriere‘ nicht zu unterschätzen“, so Pätzold. In jeder Praxisphase sei es wichtig, die jeweils passende und vor allem qualifizierte unternehmerisch-wirtschaftliche als auch rechtliche Beratung zu erhalten. Nur so lassen sich Probleme und Risiken erkennen und durch gezielte Maßnahmen lösen und Risiken minimieren, zeigen sich beide überzeugt.

Für die strategische Zusammenarbeit haben sich beide Seiten viel vorgenommen. „An Themen wird es uns nicht mangeln – von den spezifischen Problemen der Zielgruppen bis hin zur Unterstützung beim Umgang mit neuen Trends im Gesundheitsmarkt. Patienten suchen sich ihre Zahnärzte heute anders als noch vor zehn oder 15 Jahren, Praxen müssen sich daher auch anders aufstellen. Damit wird auch das Praxispersonal noch mehr Bedeutung erlangen, das Berufsbild des Praxismanagers wird sich weiterentwickeln und etablieren“, so Törper in einem kurzen Überblick.

Diese und weitere Themen werden sie nun verstärkt in gemeinsamen Veranstaltungen und Referaten behandeln. „Das hat sich bewährt, um auf unsere Themen aufmerksam zu machen und zu sensibilisieren. Wir sind in der glücklichen Lage, für unsere Themen keine ‚Vertriebsaktivitäten‘ durchzuführen; die Nachfrage kommt als Reaktion auf unseren gemeinsamen Auftritt“, berichten beide von ihren Erfahrungen.

„Unsere gemeinsamen Kunden sind überdurchschnittlich erfolgreich. Wir wollen sie wirtschaftlich noch erfolgreicher machen und begleiten sie gern langfristig. Darin liegt für uns unsere Win-win-Situation“, so Pätzold und Törper übereinstimmend. ■

Haushaltsnahe ...

(Fortsetzung von Seite 7)

zimmer wäre. Wir haben nur privat veranlasste Aufwendungen betrachtet. Darüber hinaus dürfen diese Aufwendungen auch keine Sonderausgaben oder außergewöhnliche Belastungen sein.

Handelt es sich um rein privat veranlasste Aufwendungen, dann sind die reinen Arbeitskosten, also nicht die Aufwendungen für das Material etc., nach den beschriebenen Konditionen direkt steuermindernd absetzbar. Dies bedeutet, dass nicht die Bemessungsgrundlage, das zu versteuernde Einkommen, vermindert wird und etwa ein für Sie positiver Einkommensteuertarifeffekt eintritt, sondern der entsprechende Betrag direkt die Steuerlast reduziert. Wichtig ist dabei, dass Sie stets eine Rechnung erhalten, diesen Beleg aufbewahren und diese Rechnung unbar, das heißt, durch Überweisung, aus-

gleichen. Auch muss diese Rechnung die Arbeitskosten und mögliche Materialkosten getrennt ausweisen. Deshalb ist es gerade bei Handwerkerleistungen sinnvoll, dieses Prozedere im Vorhinein abzustimmen.

Zusammenfassend sind die einzelnen Punkte leicht zu merken. Jeweils 20 Prozent mit unterschiedlichen Höchstbeträgen für Minijob bis zu 510 Euro, bei Nicht-Minijobs bis zu 4.000 Euro und bei Handwerkerleistungen im genannten Rahmen bis zu 1.200 Euro. Die Höchstbeträge gelten natürlich auch in einer Wohngemeinschaft nur einmalig und nicht mehrfach. Grundsätzlich ist dies eine gute Möglichkeit, steuerlich gefördert wieder produktive Zeit durch Delegation zu erlangen.

Dipl.-Betriebswirt Thomas Becker, Dipl.-Volkswirt Karl Alexander Mandl, Aachen ■