

H. Binsch / M. Frehse / G. Kirschner / B. Papendorf / M. Rottkemper

Assistenzzeit und Niederlassung für Zahnärzte

Ihr Navigator für die Berufs- und Finanzplanung



H. Binsch / M. Frehse / G. Kirschner / B. Papendorf / M. Rottkemper
Assistenzzeit und Niederlassung für Zahnärzte

H. Binsch / M. Frehse / G. Kirschner / B. Papendorf / M. Rottkemper

Assistenzzeit und Niederlassung für Zahnärzte

Ihr Navigator für die Berufs- und Finanzplanung

Unter Mitarbeit von M. Abend, N. Baier, H. Binsch, A. Brandl-Naceta, M. Brüne,
S. Droste, M. Frehse, B. Glazinski, M. Koddebusch, K. Henze, G. Kirschner, D. Mehnert,
M. Pachner, B. Papendorf, R.-R. Riedel, M. Rottkemper, S. Schleich

Mit 15 Abbildungen, 53 Tabellen und 5 Checklisten

ISBN (eBook)
978-3-7691-3608-1

1. Auflage 2009
zahnheilkunde.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://portal.dnb.de> abrufbar.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- oder Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften

Wichtiger Hinweis:

Die Medizin und das Gesundheitswesen unterliegen einem fortwährenden Entwicklungsprozess, sodass alle Angaben immer nur dem Wissensstand zum Zeitpunkt der Drucklegung entsprechen können. Die angegebenen Empfehlungen wurden von Verfassern und Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und geprüft. Trotz sorgfältiger Manuskripterstellung und Korrektur des Satzes können Fehler nicht ausgeschlossen werden.

Der Benutzer ist aufgefordert, zur Auswahl sowie Dosierung von Medikamenten die Beipackzettel und Fachinformationen der Hersteller zur Kontrolle heranzuziehen und im Zweifelsfall einen Spezialisten zu konsultieren.

Der Benutzer selbst bleibt verantwortlich für jede diagnostische und therapeutische Applikation, Medikation und Dosierung.

Verfasser und Verlag übernehmen infolgedessen keine Verantwortung und keine daraus folgende oder sonstige Haftung für Schäden, die auf irgendeine Art aus der Benutzung der in dem Werk enthaltenen Informationen oder Teilen davon entstehen.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Copyright © 2019 by
Deutscher Zahnärzte Verlag
Dieselstraße 2, 50859 Köln

Die Deutsche Zahnärzte Verlag GmbH ist ein Tochterunternehmen der Deutscher Ärzteverlag GmbH.

Umschlagkonzeption: Deutscher Zahnärzte Verlag
Produktmanagement: Sarah Hellenbroich
Content Management: Alessandra Provenzano
Manuskriptbearbeitung: Dr. Margit Ritzka
Satz: Plaumann, 47807 Krefeld
Druck/Bindung: MedienHaus Plump, 53619 Rheinbreitbach

5 4 3 2 1 0 / 612

Autorenverzeichnis



Dipl. Kfm. Michael Abend
A.S.I. Wirtschaftsberatung
Geschäftsstelle Münster/Osnabrück
Breul 1
48143 Münster
Tel.: 0251/48380



Nicolas Baier
Gieselerstraße 26
10713 Berlin-Wilmersdorf
Tel.: 030/250 929 80
E-Mail: nicolas.baier@docfinance.de



Dipl. Kfm. Hans Binsch
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 20
48143 Münster
Tel.: 0251/2103-206
E-Mail: hans.binsch@asi-online.de



Michael Brüne
Beratung für Heilberufe
Kurfürstenstraße 131a
10785 Berlin
Tel.: 030/640909-42
E-Mail: michael.bruene@beratung-heilberufe.de



Dr. med. dent. Angelika Brandl-Naceta
Vorsitzende des DZV
Klosterstraße 34
40211 Düsseldorf
E-Mail: angelika-brandl-naceta@t-online.de



Dr. Stefan Droste, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
Kanzlei am Ärztehaus
Dorpatweg 10
48159 Münster
Tel.: 0251/2707688-0
E-Mail: s.droste@kanzlei-am-aerztehaus.de



Michael Frehse
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht/Wirtschaftsmediator
Kanzlei am Ärztehaus
Dorpatweg 10
48159 Münster
Tel.: 0251/2707688-0
E-Mail: m.frehse@kanzlei-am-aerztehaus.de



Prof. Dr. phil. Dipl.-Psych. Bernd Glazinski
MSA Management System Anwendung GmbH
Beethovenstraße 24
50858 Köln
Tel.: 0221/944099-0
E-Mail: Mitteilungen@MSA-koeln.de



Karin Henze
Steuerberatung
Konrad-Adenauer-Allee 10
Phoenix West
44263 Dortmund
Tel.: 0231/22244-0
E-Mail: info@karin-henze.de



Dipl. Kfm. Georg Kirschner
A.S.I Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 20
48143 Münster
Tel.: 0251/2103-121
E-Mail: georg.kirschner@asi-online.de



Maximilian Koddebusch
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
kwm – rechtsanwälte
kanzlei für wirtschaft und medizin
PortAl 10
Albersloher Weg 10c
48155 Münster
Tel.: 0251/53599-0



Dorothy Mehnert
Tharauer Allee 22e
14055 Berlin
E-Mail: domehnert@gmx.de



Dipl. Finw. Michael Pachner
Steuerberatung Karin Henze
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel.: 0231/22244-216
E-Mail: michael.pachner@karin-henze.de



Björn Papendorf LL.M.
Fachanwalt für Medizinrecht
kwm – rechtsanwälte
kanzlei für wirtschaft und medizin
PortAl 10
Albersloher Weg 10c
48155 Münster
Tel.: 0251/53599-0
E-Mail: Papendorf@kwm-rechtsanwaelte.de



Prof. Dr. med. Dipl.-Kfm. (FH) Rolf-Rainer Riedel
Direktor des Instituts für Medizinökonomie & Medizinische Versor-
gungsforschung
Rheinische Fachhochschule Köln gGmbH
Schaevenstraße 1a/b
50676 Köln
Tel.: 0221/20302-30
E-Mail: riedel@rfh-koeln.de



Mechthild Rottkemper, M.A.
A.S.I Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 20
48143 Münster
Tel.: 0251/2103-308
E-Mail: mechthild.rottkemper@asi-online.de



Simone Schleich
APOS
Abrechnung & Praxisorganisation
Karlstraße 13
59929 Brilon
Tel.: 0160/97200230
E-Mail: S.schleich@t-online.de

Vorwort

Ausgangspunkt

Deutschlands Universitäten verabschieden nach bestandem II. Staatsexamen noch keine praxistauglichen Zahnärzte. Vielmehr gleicht das Studium, bildlich gesprochen, der Fahrschule, und das Staatsexamen der Führerscheinprüfung. Wirklich „Fahren lernen“ muss der junge Zahnarzt nach Studienabschluss durch Übung während der Tätigkeit als Assistent bei einem niedergelassenen Kollegen. Erfahrungen sammeln im Umgang mit Patienten und in den Behandlungsmethoden ist in dieser Zeit das A und O.

Zudem werden während Studium und Assistenzzeit keine Kenntnisse zu den Themenblöcken Praxisführung und -organisation, Betriebswirtschaft, Recht und Steuern vermittelt. – Eigentlich erstaunlich, da jede Zahnarztpraxis heute ein individuelles, mittelständisches Unternehmen darstellt – mit mindestens einem Unternehmensleiter, Mitarbeitern, Zulieferern und, vor gar nicht so langer Zeit traute man sich dieses Wort noch nicht in den Mund zu nehmen, Kunden (hier: Patienten).

Gesundheitspolitische und standesrechtliche Veränderungen verkomplizieren die unterschiedlichen Konzepte des zahnmedizinischen Berufsfeldes und der zahnärztlichen Praxisführung.

Entscheidungsfindung

Damit stehen bereits vor dem Übergang vom Studium in die Assistenzzeit existenzielle wirtschaftliche Fragestellungen im Vordergrund.

Vier kurze Beispiele:

- ▶ Das (Über)Angebot an freierwerbenden Praxen in ländlichen Gebieten und Städten kann, sollte aber nicht, die richtige Wahl der Praxis für die Assistenzzeit und die Zeit danach zur Qual der Wahl werden lassen. Eine möglichst genaue Festlegung des eigenen Lebensentwurfes mit Freiräumen für unerwartete Ereignisse und die intensive Auseinandersetzung mit der Kernfrage „Was will ich eigentlich – beruflich und privat?“ hat hier oberste Priorität. Dass nun eine Generation von Zahnmedizinern auf den Arbeitsmarkt kommt, die als Generation Y in die Geschichtsbücher eingehen wird, untermauert diese These. Denn die sozialwissenschaftliche Forschung hat in Studien zu ermitteln versucht, was die neuen später als 1985 geborenen Akademiker bewegt: Sie hinterfragen und kritisieren (alte) Ideen, Vorgehensweisen, Strukturen, Entscheidungen und Titel, legen sehr viel Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance und Nähe zur Familie und betrachten die Arbeitszeit nicht nur als Arbeits-, sondern auch als Lebenszeit. Dazu gesellt sich der schon heute sehr hohe und weiter ansteigende Anteil an Zahnmedizinistudentinnen, die unter Umständen aus familiären Gründen andere Prioritäten setzen (müssen) als männliche Absolventen. Zurück zur Kernfrage. Die Antwort liegt im Suchen und Finden der für Sie richtigen Praxis (-form), ob allein oder gemeinsam, groß oder klein, selbständig oder angestellt, und in welcher zeitlichen Abfolge.

- ▲ Fünf Sterne zeichnen ein außergewöhnlich gutes Hotel aus. Wer aber weiß schon, dass ein 5-Sterne-Rating gleichzeitig auch das Maß aller Dinge für eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist? Allerdings passt nicht jede 5-Sterne-Versicherung zum Beruf des Zahnarztes, und schon gar nicht zu jedem einzelnen Menschen. Allerdings stellt der Verlust der Arbeitskraft insbesondere für gut ausgebildete und spezialisierte Berufsgruppen ein die Existenz bedrohendes Risiko dar. Im zahnärztlichen Versorgungswerk sind zudem Rentenleistungen an das Vorliegen der vollständigen Berufsunfähigkeit geknüpft, eine eingeschränkte Arbeitsfähigkeit berechtigt nicht zum Leistungsbezug. Der Abschluss einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung wird damit zum absoluten Muss schon für den Studenten.
- ▲ Der Arbeitsvertrag für die Beschäftigung eines Vorbereitungs-(Ausbildungs-)assistenten wird durch zahlreiche Institutionen in Form von Musterverträgen vertrieben. Gerade bei Musterverträgen wird jedoch die Unverbindlichkeit zwangsläufig großgeschrieben. Ein Mustervertrag kann eine Beratung durch einen Rechtsanwalt, Steuer- und Wirtschaftsberater keinesfalls ersetzen. Dies gilt für den Berufsstart ebenso wie für die Praxis Kooperation, die Übernahme und die Praxisabgabe! Deshalb müssen (nicht nur) Arbeitsverträge individuell geprüft und den Praxisverhältnissen und Vorstellungen der Vertragspartner im Einzelfall angepasst werden.
- ▲ Das Verhandeln von Verträgen ist nicht jedermanns Sache. Gerade als Greenhorn ist es besonders schwer, etwa Vorbereitungs-(Ausbildungs-)Assistenz-Vertrag, die Vorteilhaftigkeit wichtiger Vertragsbestandteile wie z.B. das Angebot einer Umsatzbeteiligung richtig einzuschätzen und zu verhandeln. Hier kommt es darauf an, die Werthaltigkeit der eigenen Ar-

beitskraft zu kennen und bemessen, und sie letztendlich vertraglich auch durchsetzen zu können. Fazit: Schon (lange) vor dem Beginn der Assistenzzeit sind Grundzüge und Basiswissen im Abrechnungslatein notwendig und hilfreich.

Systematik

Das neue Buch aus der Reihe „Wegweiser“ richtet sich vornehmlich an drei Gruppen von Anwendern:

- 1. Zahnmedizinstudentinnen und -studenten** bekommen konkrete Handlungsanweisungen für sämtliche wichtigen Entscheidungsfelder des Übergangs vom Studium in die Assistenzzeit. Die Interdependenzen beruflicher und wirtschaftlicher Fragestellungen und ihre finanziellen sowie zeitlichen und organisatorischen Konsequenzen sind elementarer Bestandteil des Buches.

Im ersten Teil (A) des Buches werden Entscheidungsnotwendigkeiten in Bezug auf den Arbeitsmarkt thematisiert. Von Zahnmedizinern häufig unterschätzt, stellt das Thema Bewerbung einen eigenen und gewichtigen Punkt dar. Selbstdarstellung unter Marketinggesichtspunkten ist gerade jungen Zahnärzten, weil an den Universitäten nicht vermittelt, äußerst fremd. Dennoch ist die Bedeutung der Bewerbung nicht zu unterschätzen.

Such- und Auswahlkriterien für das richtige Praxiskonzept und die geeignete Praxis für die Zeit der Assistententätigkeit sowie das äußerst wichtige Thema der Arbeitsvertragsgestaltung für die Beschäftigung als Vorbereitungs-(Ausbildungs-)assistenten aus kaufmännischer Sicht bilden das Bindeglied zwischen beruflichem und wirtschaftlichem Teil. Zusätzlich vermittelt der erste Teil des Buches einen Überblick über die Facetten wirtschaftli-

cher Fragestellungen während der gesamten Phase des Berufsstarts.

Leider sind, trotz ständig wachsender ökonomischer Aufgaben im zahnmedizinischen Tagesablauf, wirtschaftliche Fragestellungen das Stiefkind in der (Zahn-)Mediziner Ausbildung. Das Buch nimmt sich dieser Problematik an, vermittelt und erklärt die wichtigsten wirtschaftlichen Koordinaten im beruflichen wie im privaten Bereich. Die ganzheitliche Sicht steht dabei im Vordergrund.

2. Ob Übernahme, Neugründung oder Kooperation – am Anfang steht die Praxisidee. Diese reift i.d.R. während der Zeit als Praxisassistent. Für alle **Assistentinnen und Assistenten** in dieser Phase stellt der Mittelteil (B) des Buches eine wichtige Hilfestellung dar. Im Mittelpunkt der Überlegungen stehen dabei Fragen und Antworten zur strategischen Ausrichtung der Zahnarztpraxis und zu Ihrer (Wunsch-)Positionierung am Standort. – Wie beschreiben Sie Ihre Praxis? Wie und wo möchten Sie sie positionieren? Welche Stärken und Schwächen besitzt sie gegenüber Wettbewerbern? Welche Leistungen wollen Sie anbieten? Für wen? Wollen Sie Generalist oder Spezialist werden? Oder beides? Allein oder gemeinsam? Entscheidend ist heute das klare Profil, unabhängig davon, ob Sie im ländlichen Einzugsgebiet oder in der Metropole arbeiten. Das Buch gibt Ihnen Hilfestellung für die Findung und Beschreibung einer strategischen Grundkonzeption für Ihre Praxis, damit das verlustreiche „Zwischen-den-Stühlen-Sitzen“ (stuck-in-the-middle) vermieden werden kann.
3. Für diejenigen von Ihnen, die sich in der **umfangenden Vorbereitung auf die Niederlassung** befinden (3. Nutzerkreis), sind konkrete Szenarien hilfreich: Wie läuft der Übergang vom Assistenten zum Selbständigen-Dasein in der Praxis ab? – Sie erhalten zunächst einen Überblick

über den Gesamtprozess der zahnärztlichen Niederlassung. Darauf aufbauend, lernen Sie den Ablauf aus verschiedenen Blickwinkeln kennen: das Autorenteam aus Juristen, Steuer- und Wirtschaftsberatern sowie Bankkaufleuten – alle mit spezieller Erfahrung im zahnärztlichen Beratungsumfeld – hat die Entscheidungsfelder Recht, Steuern, Finanzen und Organisation für Sie verständlich und vor allem praxisnah aufbereitet. Dieser Buchteil bereitet Sie auf die individuelle Beratung zu Ihrer Praxisübernahme, Kooperation oder Neugründung vor und bringt Sie thematisch mit den jeweiligen Gesprächspartnern auf Augenhöhe. Sie erhalten Antworten auf grundsätzliche Fragen in der Vorbereitungszeit für die Niederlassung und können im Bedarfsfall nachschlagen und Ihr Wissen in den verschiedenen Themenfeldern vertiefen.

Das Buch kann und soll jedoch niemals die individuelle Beratung ersetzen, sondern ein Fingerzeig sein bei Ihrem Weg vom Studium in die Assistenzzeit bis zur Niederlassung.

In Vorbereitung befindet sich ein **Online-Portal** in Ergänzung zum Buch. Hier finden Sie exklusiv Neuigkeiten, Trends und Tendenzen aus allen Themenbereichen der Niederlassungsvorbereitung, Praxisübernahme, Neugründung oder Kooperation. Zu Wort kommen erfahrene Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsberater, aber auch Experten aus dem Abrechnungswesen, Praxismarketing und anderen zahnarzt-nahen Dienstleistungsfeldern. Von großem Nutzen werden Ihnen dort zusätzlich verfügbare Interviews, Erfahrungen und Einschätzungen junger und erfahrener Zahnartzkolleginnen und -kollegen sein, die ihre Erfahrungen und Einschätzungen, Tipps und Vorschläge gern an Sie weitergeben.

Münster, im Juni 2019
Georg Kirschner

Inhaltsverzeichnis

A	Assistenzzeit	1
1	Arbeitsmarkt – schlechte Zeiten, gute Zeiten	3
1.1	Arbeitslosigkeit – was ist das? – 3	
1.2	Als Zahnarzt ins Ausland – 4	
1.2.1	Motivation – 4	
1.2.2	Vorbereitung der Entscheidung für das Ausland – 5	
1.3	Alternative Beschäftigungsfelder – 5	
1.3.1	Medizinjournalismus – 7	
1.3.2	Mediziner in der (Pharma-)Industrie – 7	
1.3.3	Arbeitsplätze in der Medizinischen Informatik und EDV – 8	
1.3.4	Public Health – 8	
2	Bewerbung – erfolgreiche Selbstpräsentation	11
2.1	Vorbereitung – 11	
2.1.1	Erste Schritte – 12	
2.1.2	Soft Skills – 12	
2.1.3	Stellenanzeigen richtig lesen – 13	
2.1.4	Anzeigensystematik – 14	
2.2	Die schriftliche Bewerbung – 14	
2.2.1	Der Lebenslauf – 15	
2.2.2	Das Anschreiben – 16	
2.2.3	Zeugnisse – 18	
2.2.4	Formalia – 18	
2.2.5	Bewerbung per E-Mail – was ist zu beachten? – 19	
2.3	Das Vorstellungsgespräch – 19	
2.3.1	Ablauf und Struktur – 20	
2.3.2	Organisation ist alles – 21	
2.3.3	Fragen im Vorstellungsgespräch – 22	
3	Wissenswertes – der Arbeitsvertrag	29
3.1	Kommentierter Anstellungsvertrag – 29	
3.2	Exkurs: Die Haftung des Vorbereitungsassistenten – 52	
3.2.1	Einführung in die Haftungsrisiken – 52	
3.2.2	Die vertragliche Haftung – 53	
3.2.3	Die deliktische Haftung – 54	
3.3	Der Einfluss der Generation Y auf die Situation als (Assistenz-)Zahnarzt – 54	
3.3.1	Work-Life-Balance – 55	
3.3.2	Relevanz der Tätigkeit für die Gesellschaft – 57	
3.3.3	Hierarchiefeindlichkeit – 57	
3.3.4	Berufliches Fortkommen und Weiterbildung – 58	

4	Weiterbildung – was wirklich weiterbringt	59
4.1	Allgemeines zum Thema Weiterbildung – 59	
4.1.1	Grundzüge der Weiterbildung – 59	
4.1.2	Ziel, Struktur, Zeiten – 60	
4.1.3	Prüfung – 61	
4.1.4	Weiterbildung im Ausland – 61	
4.2	Weiterbildung zum Zahnarzt für Oralchirurgie – 62	
4.3	Weiterbildung zum Zahnarzt für Kieferorthopädie – 63	
4.4	Weiterbildung zum Zahnarzt für öffentliches Gesundheitswesen – 64	
4.5	Master statt Fachzahnarzt? – 64	
5	Gehalt – mehr als brutto und netto	67
5.1	Einnahmen und Ausgaben – 67	
5.1.1	Bruttogehalt – 67	
5.1.2	Nettogehalt – 69	
5.2	Liquidität – 71	
5.2.1	Wie lässt sich die freie Liquidität ermitteln? – 71	
5.3	Steuern auf das Gehalt – 73	
6	Absicherung – Sicherheit für den Zahnarzt und die Familie	75
6.1	Krankenversicherung – 75	
6.1.1	Gesetzlich oder privat – Übersicht über die Wahlmöglichkeiten – 75	
6.1.2	Krankenversicherung – nicht nur das momentane Preis-Leistungs-Verhältnis zählt – 77	
6.1.3	Private Krankenversicherer – auch im Rentenalter niedrige Beiträge – 80	
6.2	Pflegeversicherung – 80	
6.2.1	Wer ist pflegebedürftig? – 81	
6.2.2	Wer ist pflegepflichtversichert? – 81	
6.2.3	Wer bestimmt den Grad der Pflegebedürftigkeit? – 81	
6.2.4	Was leistet die Pflegeversicherung? – 81	
6.2.5	Ist die soziale Pflegeversicherung ausreichend? – 82	
6.2.6	Pflege-Bahr und Private Pflegezusatzversicherungen – 82	
6.3	Berufsunfähigkeitsversicherung – 83	
6.3.1	Verschiedene Formen der Berufsunfähigkeitsversicherung – 84	
6.4	Berufs- und Privathaftpflichtversicherung – 85	
6.5	Unfallversicherung – 85	
6.5.1	Gesetzliche Unfallversicherung – 86	
6.5.2	Private Unfallversicherung – 86	
6.6	Tod und Hinterbliebenenschutz – 87	
6.7	Sonstige Versicherungen – 88	
6.7.1	Hausratversicherung – 88	
6.7.2	Glasversicherungen – 88	
6.7.3	Rechtsschutzversicherung – 88	
6.7.4	Kraftfahrzeugversicherung – 89	
7	Altersvorsorge	91
7.1	Zahnärztliche Versorgungswerke – 91	
7.1.1	Allgemeines – 91	
7.1.2	Versicherter Personenkreis – 91	
7.1.3	Doppelmitgliedschaft für angestellte Zahnärzte? – Befreiung – 92	

7.1.4	Finanzierung – 92	
7.1.5	Leistungsarten und Leistungsvoraussetzungen – 93	
7.1.6	Altersrente – 93	
7.1.7	Berufsunfähigkeitsrente – 95	
7.1.8	Hinterbliebenenrenten – 96	
7.1.9	Praktische Hinweise für Berufsstarter – 96	
7.2	Stichwort nachgelagerte Besteuerung – 98	
7.3	Private Altersvorsorge – die Instrumente – 99	
7.3.1	Private Versorgung als Renten- oder Lebensversicherung im Alter – 100	
7.3.2	Vermietete Immobilie als Einkunftsquelle im Alter – 101	
7.3.3	Kapitalgedeckte Basisrente – 102	
7.3.4	Riester-Rente – 103	
8	Geldanlage – Systematik von Anfang an	107
8.1	Ziele und Präferenzen – 107	
8.2	Vorteile der ganzheitlichen Finanzplanung – 109	
8.3	Zeitplanung und Anlässe einer individuellen Beratung – 110	
B	Grundlagen Ihrer strategischen Praxis-Positionierung – am Anfang steht die Idee	111
9	Setzen Sie sich nicht zwischen alle Stühle	113
10	Strategische Grundkonzeptionen	115
10.1	Generalist – 115	
10.2	Spezialist – 116	
10.2.1	Wahlleistungen – 116	
10.2.2	Zielgruppen – 116	
10.3	Kooperationen – 118	
C	Niederlassung konkret	121
11	Lohnt der Weg in die eigene Praxis?	123
11.1	Zukunftsaussichten für den Zahnarzt in freier Praxis – 123	
11.1.1	These 1: Demografische Veränderungen führen zu einer Neuverteilung von Angebot und Nachfrage auf dem Gesundheitsmarkt – 124	
11.1.2	These 2: Im Finanzierungssystem des deutschen Gesundheitswesens werden vom Gesetzgeber tief greifende Veränderungen eingeleitet – 124	
11.1.3	These 3: Der Konzentrationsprozess im deutschen Gesundheitswesen schreitet weiter fort – 125	
11.2	Stichwort Standort – 126	
11.3	Neugründung oder Übernahme, Einzelpraxis oder Kooperation? – 127	
11.4	Die eigene Praxis – rechnet sich das? – 128	
12	Berater – wann, mit wem, wie viel?	131
12.1	Im Freiflug oder abgesichert – brauche ich Berater? – 131	
12.2	Wirtschaftsberatung – 132	
12.2.1	Wie finde ich den richtigen Berater? – 132	
12.2.2	Was leistet der Berater? – 132	
12.2.3	Was kostet der Berater? – 135	

12.3	Steuer- und Rechtsberatung –	136
12.4	Wen Sie noch ins Boot holen können –	137
13	Der „Navigator“ für Ihre Niederlassung	139
13.1	Wie kommt der Zahnarzt zu seinem Geld? Erlösarten und Abrechnungsgrundlagen –	140
13.2	Ziel, Funktion und Systematik des Niederlassungsnavigators –	142
13.3	Chronologie einer Praxisübernahme – der konkrete Fall –	143
13.3.1	Persönliche Angaben und Vorhabensschilderung –	144
13.3.2	Angaben zur Praxis und zum Standort –	144
13.3.3	Szenarien der Praxisentwicklung –	144
13.3.4	Finanzierungsvorschläge –	146
13.3.5	Schätzung der Praxisausgaben –	147
13.3.6	Schätzung der Privatausgaben –	149
13.3.7	Schätzung der laufenden Steuerzahlungen –	150
13.3.8	Geschätzte Entwicklung des Betriebsmittelkredits –	150
13.3.9	Budgetplanung/Erforderlicher Mindestumsatz –	152
13.3.10	Schlussbemerkung –	152
13.4	Exkurs: Der konkrete Fall –	154
13.4.1	Zahlen/Fakten –	154
13.4.2	Räumliche Gegebenheiten –	154
13.4.3	Technische Ausstattungsmerkmale/EDV –	155
13.4.4	Personal –	155
13.4.5	Vorgehensweise –	155
13.4.6	Ergebnisse der Auswertung –	157
13.4.7	Konsequenzen und Veränderungen –	159
14	Praxisuche	165
14.1	Neugründung oder Übernahme/Einstieg – eine kritische Betrachtung lohnt –	165
14.2	Einzelkämpfer oder Teamplayer? –	167
14.3	Selbstständig oder nicht? – Alternativen zur eigenen Praxis –	169
14.3.1	Anstellung als Zahnarzt in einer Vertragszahnarztpraxis –	169
14.3.2	Anstellung als Zahnarzt in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) –	170
14.3.3	Teilzulassung: Möglichkeit der Kombination von Anstellung und Selbstständigkeit –	171
14.4	Wie erhalte ich die Zulassung als Vertragszahnarzt? –	171
14.5	Wie finde ich eine Praxis? – Kontaktsuche –	172
14.6	Stimmt die Chemie? – Der Kontakt mit dem Praxisabgeber –	174
14.6.1	Die halbe Miete – eine positive Gesprächsatmosphäre –	174
14.6.2	Der persönliche Eindruck zählt – Rahmenbedingungen der Gespräche –	176
14.6.3	So kommen Sie zum Ziel – Verhandlungsführung –	176
15	Kooperationen als Chance im Gesundheitsmarkt	179
15.1	Moderne Versorgungsformen – was erwartet Sie in Zukunft? –	179
15.1.1	Zukunftschancen aufgrund der Demografie –	179
15.1.2	Neue Zeiten – neue Anforderungen –	180
15.1.3	Sich ändernde Marktbedingungen in der zahnärztlichen Versorgung –	181

15.2	Welche Organisationsformen stehen für Kooperationen zur Wahl? – 182	
15.2.1	Neue Gesetze – mehr Freiheiten – 182	
15.2.2	Kooperationsformen für Zahnärzte – ein Überblick über die aktuelle Rechtslage – 184	
15.3	Welche Rechtsformen können einer Kooperation zugrunde gelegt werden? – 188	
15.3.1	Wie gründet man eine Gesellschaft? – 188	
15.3.2	Wozu wählt man eine Rechtsform? – 188	
15.3.3	Welche Rechtsformen gibt es und welche ist für mein Konzept ideal? – 189	
15.4	Kooperationsmodelle – 191	
15.4.1	Organisationsgemeinschaften – 191	
15.4.2	Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) – 195	
15.4.3	Exkurs: Tätigkeit an weiteren Orten – Praxisfiliale – 197	
15.4.4	Das Medizinische Versorgungszentrum (MVZ) – 199	
16	Wie Sie Ihre Verträge rechtssicher gestalten	201
16.1	Praxisübernahmevertrag – 202	
16.1.1	Übernahmezeitpunkt – 203	
16.1.2	Inventarliste – 205	
16.1.3	Kaufpreis – 205	
16.1.4	Honorarabrechnungen – 205	
16.1.5	Übernahme des Personals – 206	
16.1.6	Mietvertrag – 206	
16.2	Berufsausübungsgemeinschaftsverträge – 207	
16.2.1	Keine „Schubladenverträge“ abschließen – 208	
16.2.2	Keinen „Gestaltungsmisbrauch“ von Organisationsgemeinschaft/Berufsausübungsgemeinschaft akzeptieren – 208	
16.2.3	Nullbeteiligungsgesellschaften als verdeckte Anstellungsverhältnisse – 209	
16.2.4	Teilberufsausübungsgemeinschaft und überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft – 209	
16.2.5	Haftung für Altverbindlichkeiten der Berufsausübungsgemeinschaft – 210	
16.2.6	Hinauskündigungsrecht – 210	
16.2.7	Zeitliche, räumliche und gegenständliche Grenzen des Wettbewerbsverbots – 211	
16.2.8	Niederlassung im gleichen Ort – Abfindungsanspruch – 212	
16.3	Mietvertrag für die Zahnarztpraxis – 212	
16.3.1	Rechtzeitige Bezugsmöglichkeit der Praxisräume vertraglich absichern – 212	
16.3.2	Vertragslaufzeit sorgfältig regeln – 213	
16.3.3	Außerordentliches Kündigungsrecht vereinbaren – 213	
16.3.4	Kündigungsfrist für den Todesfall verlängern – 214	
16.3.5	Heizperiode auf die Praxiserfordernisse ausrichten – 214	
16.3.6	Verlegungshinweis genehmigen lassen – 214	
16.3.7	Konkurrenzverbot ausdrücklich vereinbaren – 214	
16.3.8	Zustimmung des Vermieters zu Kooperation und Praxisnachfolge vertraglich fixieren – 214	

17	Praxisbewertung – Praxiswert gerecht für beide Seiten ermitteln	217
17.1	Materielle und immaterielle Faktoren des Praxiswertes –	217
17.2	Bewertungsverfahren –	218
18	Das spannende Thema Steuern	221
18.1	Gründung/Übernahme einer Praxis –	221
18.1.1	Vor Gründung oder Übernahme entstandene Kosten –	221
18.1.2	Anzeige der Niederlassung beim Finanzamt –	222
18.1.3	Haftung für betriebliche Steuerschulden des Abgebers –	222
18.2	Die ersten Tage in der Praxis – wichtige steuerliche Aspekte des Praxisbetriebs –	222
18.2.1	„Abfärbetheorie“ – Gewerbesteuerpflicht droht –	222
18.2.2	Anstellung von Zahnärzten –	223
18.2.3	Abschreibung des erworbenen Praxiswertes –	223
18.2.4	Arbeitszimmer –	223
18.2.5	Aufzeichnungspflichten, Gewinnermittlungsarten, Aufbewahrungspflicht –	223
18.2.6	Reisen, Kongress- und Seminarbesuche –	224
18.2.7	Berufsbekleidung –	224
18.2.8	Bewirtungsaufwendungen –	225
18.2.9	Beschäftigung von Ehegatten und Kindern in der Praxis –	225
18.2.10	Wie Sie Ihren Mitarbeitern etwas Gutes tun und gleichzeitig Steuervorteile nutzen –	225
18.2.11	Beruflich genutzter PKW –	225
18.2.12	Investitionsabzugsbetrag –	226
18.2.13	Einkommensteuervorauszahlungen und -nachzahlungen –	227
18.3	Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft –	227
18.3.1	Aufnahme gegen eine Einlage –	228
18.3.2	Gewinnbeteiligungsmodell –	228
18.4	Umsatzsteuer beim niedergelassenen Zahnarzt –	228
18.5	Die Praxisabgabe aus Sicht des Abgebers –	229
18.5.1	Steuervergünstigungen –	229
18.5.2	Kaufpreistraten und -renten –	230
18.5.3	Bestimmung des Abgabezeitpunkts –	230
18.5.4	Praxis im eigenen Haus –	231
18.5.5	Praxisabgabe innerhalb der Familie –	231
19	Niederlassungsfinanzierung – dieses Wissen nützt Ihnen!	233
19.1	Wie tickt eigentlich eine Bank? –	233
19.1.1	Eine erste Entscheidungshilfe zur Auswahl Ihrer Bank –	234
19.1.2	Rating –	234
19.1.3	Banksicherheiten –	235
19.1.4	Sinnvolle Absicherung einer möglichen Arbeits-/Berufsunfähigkeit –	236
19.1.5	Checkliste zur Vorbereitung Ihres Bankgesprächs –	236
19.2	Wirtschaftlichkeitsplan – wie bestimmen Sie Ihren Kapitalbedarf? –	237
19.2.1	Betriebswirtschaftlicher Erfolg als Faktor zur Sicherstellung Ihrer Liquidität –	238
19.2.2	Verhandeln Sie einen fairen Kaufpreis –	239
19.3	Finanzierungsformen –	240

19.3.1	Finanzierungsregeln – 241	
19.3.2	Ein Gedanke zu den (Schuld-)Zinsen – 241	
19.3.3	Diese Darlehensformen sollten Sie kennen – 242	
19.3.4	Vergleich von Konditionsangeboten – 243	
19.4	Informationsmanagement nach Ihrer Niederlassung – 244	
19.5	Ihre Pflichten als Kreditnehmer – 245	
20	Versicherungen für den Zahnarzt und seine Praxis:	
	notwendig – sinnvoll – überflüssig	247
20.1	Absicherung gegen Haftpflichtrisiken – wichtiger denn je – 248	
20.1.1	Berufshaftpflichtversicherung – ein absolutes „Muss“ – 248	
20.1.2	Was leistet die Berufshaftpflichtversicherung? – 249	
20.1.3	Welchen Versicherungsschutz brauche ich als niedergelassener Zahnarzt? – 249	
20.1.4	Was muss ich bei Eintritt in eine Berufsausübungsgemeinschaft beachten? – 250	
20.2	Verdienstaufschlag durch Krankheit – nicht nur ein persönliches Risiko – 251	
20.2.1	Private Krankenversicherung – individuell maßgeschneiderter Schutz – 251	
20.2.2	Einkommenssicherheit bei Krankheit – für Sie als Praxisinhaber existenziell wichtig – 251	
20.3	Berufsunfähigkeit – ein oft unterschätztes Risiko – 253	
20.3.1	Berufsunfähigkeit – Urteil „lebenslänglich“? – 253	
20.3.2	Wie kann ich mich gegen die Folgen der Berufsunfähigkeit absichern? – 253	
20.3.3	Wie hoch muss die Rente sein? – 253	
20.3.4	Auf die richtige Lösung kommt es an: die maßgeschneiderte Versorgung – 254	
20.4	Praxisinventarversicherung – die „Hausratversicherung“ für Ihre Praxis – 255	
20.4.1	Praxisinventarversicherung – ja oder nein? – 255	
20.4.2	Gegen welche Gefahren bietet die Praxisinventarversicherung Schutz? – 255	
20.4.3	Was muss ich bei der Festlegung der Versicherungssumme beachten? – 256	
20.5	Betriebsunterbrechungsversicherung – 256	
20.5.1	Betriebsunterbrechungsversicherung – ja oder nein? – 256	
20.5.2	Welche Formen der Betriebsunterbrechungsversicherung gibt es? – 257	
20.5.3	Was leistet die Betriebsunterbrechungsversicherung im Schadensfall? – 257	
20.6	Betriebsausfallversicherung – 257	
20.6.1	Was sichert die Betriebsausfallversicherung ab? – 257	
20.6.2	Was ist ein Unterbrechungsschaden? – 258	
20.6.3	Betriebsausfallversicherung vs. Krankentagegeldversicherung – 258	
20.7	Elektronikversicherung – sinnvoll in Praxen mit hohem medizintechnischen Standard – 259	
20.7.1	Elektronikversicherung – ja oder nein? – 259	
20.7.2	Was wird durch die Elektronikversicherung abgedeckt? – 259	
20.7.3	Was wird im Schadensfall ersetzt? – 260	

20.7.4	Welche Formen der Elektronikversicherung gibt es? – 260	
20.7.5	Welche Geräte können versichert werden? – 260	
20.8	Praxisrechtsschutzversicherung – seit eh und je unverzichtbar – 261	
20.8.1	Praxisrechtsschutz – ja oder nein? – 261	
20.8.2	Welchen Versicherungsschutz brauche ich als niedergelassener Arzt? – 261	
20.8.3	Welche Kosten deckt die Rechtsschutzversicherung ab? – 261	
20.8.4	Warum ist der Versicherungszeitpunkt wichtig? – 261	
20.9	Unfallversicherung – gesetzlich und privat – 262	
20.9.1	Gesetzliche Unfallversicherung – nicht nur für das Praxispersonal – 262	
20.9.2	Private Unfallversicherung – sinnvolle Ergänzung des Unfallversicherungsschutzes? – 262	
20.10	Cyber-Versicherung – 263	
21	Zahnärztliches Versorgungswerk, Rente, Altersvorsorge	265
21.1	Zahnärzteversorgung – 265	
21.2	Nachgelagerte Besteuerung – 267	
21.2.1	Mehr Liquidität für die Altersvorsorge – schrittweise Steuerfreistellung der Aufwendungen – 267	
21.3	Altersvorsorge mit System – 268	
21.3.1	Mehr Eigeninitiative ist gefragt! – 268	
21.3.2	Systematik der Altersvorsorge – Basis-, Zusatz- und private Versorgung – 268	
22	Kontinuierliche Wirtschaftlichkeitsanalyse – die Zeit nach der Niederlassung	271
22.1	Erste Hilfe – der Niederlassungsnavigator – 271	
22.2	Die Liquiditätsanalyse – 272	
23	Fristen und Formalitäten	273
23.1	Agentur für Arbeit – 273	
23.1.1	Gründungszuschuss – 273	
23.1.2	Betriebsnummer – 273	
23.2	Berufsgenossenschaft – 274	
23.3	Finanzamt – 274	
23.4	Europäischer Sozialfonds – 274	
23.5	Gesetzliche Krankenkasse – 274	
23.6	Gesundheitsamt – 274	
23.7	Gewerbeaufsichtsamt – 275	
23.8	Kassenzahnärztliche Vereinigung – 275	
23.8.1	Eintragung in das Zahnarztregister – 275	
23.8.2	Zulassung als Vertragszahnarzt – 275	
23.8.3	Berufsausübungsgemeinschaft: Genehmigung durch den Zulassungsausschuss der KZV – 276	
23.8.4	Gemeinsame Nutzung von Räumen, Praxiseinrichtung und Personal: Unterrichtung der KZV – 276	
23.9	Versorgungswerk – 276	
23.10	Zahnärztekammer – 276	
	Stichwortverzeichnis	277

A Assistenzzeit

Entscheidungsfeld Beruf

- 1 Arbeitsmarkt – schlechte Zeiten, gute Zeiten – 3
- 2 Bewerbung – erfolgreiche Selbstpräsentation – 11
- 3 Wissenswertes – der Arbeitsvertrag – 29
- 4 Weiterbildung – was wirklich weiterbringt – 59

Entscheidungsfeld Finanzen

- 5 Gehalt – mehr als brutto und netto – 67
- 6 Absicherung – Sicherheit für den Zahnarzt und die Familie – 75
- 7 Altersvorsorge – 91
- 8 Geldanlage – Systematik von Anfang an – 107

1 Arbeitsmarkt – schlechte Zeiten, gute Zeiten

1.1 Arbeitslosigkeit – was ist das?

Zahnmediziner haben einen sehr stabilen Arbeitsmarkt. Experten sprechen von einem Vollbeschäftigungsmarkt. Zahnmediziner melden sich ggf. arbeitslos, um u.a. von Gründungszuschüssen zu profitieren.

Arbeitslose Zahnärzte? Gibt's das überhaupt? – Eine sehr berechtigte Frage, denn seit der Jahrtausendwende ist die Zahl der arbeitslos gemeldeten Zahnärzte bis auf wenige Ausnahmejahre kontinuierlich gesunken. So standen im Jahresdurchschnitt 2017 laut Statistik der Bundeszahnärztekammer 72 000 berufstätigen Zahnärztinnen und Zahnärzten gerade einmal 1000 arbeitslos gemeldete Kollegen gegenüber.

Zurückzuführen ist dies auch auf die Besonderheiten der zahnärztlichen Berufsausbildung. Das praktische Rüstzeug für die eigenverantwortliche Ausübung des Zahnarztberufs erwirbt der Zahnmediziner nämlich hauptsächlich nicht im Studium oder in der Zahnklinik, sondern während der Kassenzahnärztlichen Vorbereitungszeit als Angestellter in der Praxis eines niedergelassenen Kollegen.

Jeder Vertragszahnarzt kann einen in Vollzeit tätigen oder zwei halbtags tätige Vorbereitungsassistenten beschäftigen. Eine Verpflichtung dazu gibt es nicht. Damit steht den jährlich rund 1880 Hochschulabsolventen im Fach Zahnmedizin rein rechnerisch ein Stellenangebot von mehr als 53 600 Ausbildungsplätzen zur Verfügung. Eine ideale Ausgangsposition für die Stellensuche,

selbst dann, wenn man konzidiert, dass nicht jede zahnärztliche Praxis einen Ausbildungsassistenten einstellt.

Im Hinblick auf das Stellenangebot an sich stellt sich der Arbeitsmarkt für Assistenten damit unproblematisch dar. Die Qualität der Ausbildungsplätze wird jedoch in manchen Bereichen den gestiegenen Ansprüchen der Assistenten nicht oder nicht in vollem Umfang gerecht. Denn wurde noch vor einigen Jahren bei der Auswahl der Assistentenstelle insbesondere auf ein möglichst hohes Gehalt Wert gelegt, so spielen heute andere Aspekte – insbesondere die Möglichkeit zur fachlichen und unternehmerischen Weiterbildung – eine entscheidende Rolle.

Übrigens werden Zahnärzte praktisch nicht mehr über die Bundesagentur für Arbeit gesucht bzw. vermittelt. Die Stellenvermittlung findet fast ausschließlich über Anzeigen in den entsprechenden Fachpublikationen wie z.B. in der DZW (Deutsche Zahnarztwoche), Dem Freien Zahnarzt usw. statt. Trotzdem kann der Gang zum Arbeitsamt interessant sein, da bei Niederlassungsvorhaben weiterhin Hilfen vom Staat in Form von Gründungszuschüssen beantragt werden können.

Die meisten jungen Zahnärzte und Zahnärztinnen haben schon in ihrer Ausbildung die Niederlassung im Auge. Dies entspricht durchaus dem Trend: Ca. 90% der ausgebildeten Zahnmediziner verwirklichen früher oder später tatsächlich ihr Projekt eigene Praxis. Sie müssen dabei heute allerdings auch recht flexibel sein. Auf dem Land ist es ein Leichtes, geeignete Praxen für eine Übernahme, aber auch freie Gebiete für Neugrün-

dungen zu finden. In den Ballungszentren hingegen gestaltet sich der Markt deutlich schwieriger. Hier gibt es zahlreiche niedergelassene Zahnärzte, die sich immer weniger Patienten „teilen“ müssen. Hier kann eine Spezialisierung von großer Bedeutung sein. (Mehr zu den Niederlassungsmöglichkeiten lesen Sie in den folgenden Kapiteln).

1.2 Als Zahnarzt ins Ausland

Auslandserfahrungen gelten als wichtige persönliche Bereicherung im Berufsleben. Vor einigen Jahren konnten Auslandsaufenthalte helfen, Zeiten der Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Heute werden persönliche Selbsterfahrung, eine praxisorientiertere Ausbildung, bessere Bezahlung, mehr Lebensqualität oder das Motiv, „helfen zu wollen“, als Gründe für die Abkehr von Deutschland genannt. Andere Länder werben ebenfalls um ausgebildete Zahnärzte. Ausreichende Sprachkenntnisse, eine präzise Planung und die Absicherung bezüglich der notwendigen Ausbildungsstandards sind wichtige Voraussetzungen für das Gelingen.

Hoch qualifizierte Arbeitskräfte sind im Ausland gerne gesehen. Dazu gehören natürlich auch die Zahnmediziner. Und auch deutsche Zahnärzte suchen sich einen Job im Ausland, wo sie sich entweder bessere Arbeitsbedingungen, eine höhere Lebensqualität oder auch eine größere Erfüllung im Beruf, Stichpunkt: „Helfen wollen“, erwarten.

Auch in der Studienzeit besteht die Möglichkeit, **Famulaturen im europäischen und außereuropäischen Ausland** zu machen. Sie können durch den Zahnmedizinischen Austauschdienst (ZAD) vermittelt werden. Obwohl Famulaturen für Studierende der Zahnmedizin keine Pflicht sind, bietet dieses Programm die Möglichkeit, erste be-

rufliche Erfahrungen im Ausland zu sammeln. Allerdings absolvieren noch relativ wenige Zahnmedizinstudenten ihre Famulatur im Ausland.

1.2.1 Motivation

Rein ideelle Gründe werden häufig als Grund angeführt, ins außereuropäische Ausland zu gehen, insbesondere in die Entwicklungsländer. Die Aufgaben sind vielfältig, und junge Mediziner empfinden die unmittelbare Hilfe, die sie leisten können, als besonders bereichernd. Bei den Aufgaben stehen vor allem

- ▲ der Aufbau des öffentlichen Gesundheitswesens,
- ▲ die Einrichtung und der Betrieb von Ausbildungsstätten,
- ▲ die Durchführung von Gesundheitsprogrammen und präventiv-zahnmedizinischen Projekten,
- ▲ die zahnmedizinische Basisversorgung, insbesondere in den ländlichen Gebieten,
- ▲ der Einsatz von „Rolling Clinics“ (überwiegend in Großstadtlüms),
- ▲ Hygiene- und Sanitärmaßnahmen sowie
- ▲ die Aus- und Fortbildung von zahnmedizinischem Personal

im Vordergrund der Arbeit. Selbst wenn oft unter schwersten Bedingungen gearbeitet werden muss, sind die Erfahrungen meist positiv. Der enge Kontakt zum Patienten und die Andersartigkeit der Behandlungsmethoden im Vergleich zu den Industriegesellschaften bilden eine Basis für die Arbeit daheim.

Häufig wird aber auch dem Faktor Lebensqualität viel Bedeutung beigemessen. Dann sucht man nach einem Fleckchen Erde, wo man nicht nur in Ruhe arbeiten, sondern auch sein Leben z.B. in einer besonders schönen Natur genießen kann. In Norwegen etwa gilt das Leben als ruhiger, und

damit ist auch die Arbeit als Zahnarzt nicht so stark mit Druck und Zwängen versehen wie in Deutschland. In manchen Ländern findet man besondere soziale Einrichtungen vor, die einem z.B. erlauben, nur mit Kindern zu arbeiten. Oder man sucht seinen Arbeitsplatz da, wo alle Welt Urlaub macht, und profitiert von den Gegebenheiten der Natur.

Auch externe Faktoren spielen eine Rolle bei der Entscheidung für oder gegen einen Auslandsaufenthalt. So werben englische, norwegische und andere europäische Länder um junge Zahnmediziner. Denn nicht nur Deutschland hat unter einem zunehmenden Engpass an hoch qualifizierten Arbeitskräften zu leiden. Andere Staaten haben ähnliche Probleme und suchen ähnlich qualifizierte Fachkräfte in ihrer Nachbarschaft und werben so dem hiesigen Mediziner-Arbeitsmarkt Zahnärzte ab.

1.2.2 Vorbereitung der Entscheidung für das Ausland

Ganz gleich, welcher Art die Motivation ist, ins Ausland zu gehen, für den jeweiligen (angehenden) Zahnmediziner bedeutet diese Entscheidung, einen großen Schritt zu tun. Viele Fragen stellen sich vor Antritt der Reise: Wo kann ich arbeiten? Wer hat Adressen von passenden Arbeitgebern im Ausland? Welche Voraussetzungen muss die Stelle erfüllen? Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen? Wo kann ich wohnen? Welche Versicherungen brauche ich? Besonders wichtig ist die Frage, wie der Auslandsaufenthalt auch beruflich zu einem Erfolg wird. Denn was für die persönliche Entwicklung von Nutzen ist, muss nicht unbedingt der Karriere dienen. Einem Engagement in den Ländern der Dritten Welt wird zwar oft mit Respekt begegnet, gleichwohl kann es aber schwierig sein, sich wieder in das deutsche System einzuordnen.

Geht man während des Studiums ins Ausland, kommt hinzu, dass sich in den einzelnen Ländern Ausbildungswege und -systeme für Zahnmediziner gravierend voneinander unterscheiden und der technische Standard im außereuropäischen Ausland gelegentlich so niedrig ist, dass eine im Sinne der deutschen Approbationsordnung ordnungsgemäße Ausbildung nicht gewährleistet werden kann. Davon abgesehen, schätzen jedoch viele Arbeitgeber den Mut und die menschliche Bereicherung, die hinter jedem Auslandsaufenthalt liegen.

Klar ist, dass neben bestimmten fachlichen und rechtlichen Voraussetzungen vor allem umfangreiche Sprachkenntnisse als Voraussetzung für die zahnärztliche Tätigkeit erwartet werden. Diese müssen zumeist in speziellen Sprachtests nachgewiesen werden, die entsprechend lange mit Sprachunterricht vorbereitet werden.

Unter der folgenden Internetadresse finden interessierte Zahnmediziner umfangreiche Hilfe bei der Planung eines Auslandsaufenthaltes: ydworld.org oder www.zad-online.com

1.3 Alternative Beschäftigungsfelder

Auch für Zahnmediziner gibt es die Möglichkeit, sich außerhalb der Zahnarztpraxis zu betätigen und trotzdem nicht gänzlich auf das zahnmedizinische Wissen zu verzichten. In den letzten Jahren haben sich einige interessante Berufsfelder neu herausgebildet, die eng mit dem medizinischen Hintergrund verknüpft sind und auch für Zahnmediziner attraktiv sein können, wie z.B. Public Health, Dentalartikel-Hersteller, Medizintechnik, aber auch der Journalismus.

Checkliste 1.1: Vorbereitung von Auslandstätigkeiten

1.	Wie ist die Ausbildung im Gastland gegliedert?
2.	Welche Unterlagen müssen der Bewerbung beigelegt sein (Originale oder Kopien)?
3.	Müssen vor Antritt der Auslandsstelle bestimmte Sprachnachweise – ggf. sogar Sprachprüfungen – erbracht werden?
4.	Muss für die Tätigkeit eine vorläufige Berufserlaubnis nach § 13 Zahnheilkundengesetz im Gastland vorgelegt werden?
5.	Werden die deutschen Ausbildungsnachweise anerkannt (Staatsexamina, Famulaturen ...)?
6.	Müssen Visa und Aufenthaltsgenehmigungen sowie eine Arbeitserlaubnis vom Bewerber selbst beantragt werden?
7.	Gibt es Impfvorschriften?
8.	Wie erfolgt die Unterbringung im Gastland?
9.	Wird die Auslandstätigkeit für eine spätere Weiterbildung anerkannt? (Bei der zuständigen Ärztekammer vor Stellenantritt klären!)
10.	Wer stellt über die Tätigkeit ein Zeugnis aus?
11.	Wie hoch ist die Bezahlung und welche gesetzlichen Abzüge werden erhoben (Steuern, Sozialversicherung etc.)?
12.	Wird der Zahnarzt im Gastland kranken- und rentenversichert? Erhält er im Fall der Berufsunfähigkeit eine Rente aus einer berufsständischen oder staatlichen Versorgungseinrichtung, und was sind die Voraussetzungen dafür?
13.	Unterliegt der Zahnarzt im Gastland der Sozialversicherungspflicht, und kann er sich, sofern es ein solches System gibt, davon befreien lassen oder eventuell Pflichtbeiträge nach Beendigung des Aufenthaltes erstatten lassen?
14.	Gibt es eine berufsständische Versorgungseinrichtung wie in Deutschland als Alternative zum staatlichen Versorgungssystem?
15.	Ist die Mitgliedschaft in der Ärzteorganisation des Gastlandes Voraussetzung für die dortige zahnärztliche Tätigkeit?
16.	Besteht die Möglichkeit, während des Auslandsaufenthaltes im Versorgungswerk der Zahnärztekammer zu verbleiben?
17.	Wie hoch sind die Gebühren, die u.U. an diese Ärzteorganisation zu entrichten sind?
18.	Wie ist die Haftungsfrage geklärt? Ist der Zahnarzt über eine entsprechende Haftpflichtversicherung gegen Schadenersatzforderungen seitens der Patienten abgesichert?
19.	Welche zusätzlichen privaten Absicherungsmaßnahmen müssen getroffen werden?

Im Gegensatz zu ihren Ärzte-Kollegen sind Zahnmediziner nicht sehr häufig auf der Suche nach alternativen Beschäftigungsfeldern. In aller Regel sind sie sich bei Abschluss ihres Studiums über die weitere Laufbahn im Klaren und streben – wie anfangs gezeigt – zu 90% eine Niederlassung oder Anstellung in einer Praxis an. Trotzdem gibt es

vereinzelt Interesse an anderen Betätigungsfeldern als dem bis dahin avisierten. Und tatsächlich gibt es einige gute Möglichkeiten, als Zahnmediziner sowohl sein angeeignetes medizinisches Wissen als auch mögliche andere Qualitäten unter Beweis zu stellen. Hier sind einige besonders bei Ärzten, aber auch für Zahnmediziner interessante Alternativen

aufzeigt. Dies ist z.B. der gesamte Bereich Public Health, der Medizinjournalismus oder auch Positionen in der Industrie oder der Verwaltung.

1.3.1 Medizinjournalismus

Gesundheitsthemen sind gesellschaftlich von großer Relevanz. Das Informationsbedürfnis der Menschen nimmt ständig zu. Darüber hinaus stehen Zahnärzte in ihrer Berufsausübung immer mehr im öffentlichen Interesse. Presse, Internetportale, Funk und Fernsehen bringen vermehrt Gesundheits-sendungen, Zeitschriften und Artikel auf den Markt, um dieses Bedürfnis zu befriedigen. Das verlangt nach Journalisten mit einer adäquaten medizinischen Ausbildung bzw. einem entsprechenden Fachwissen. Für Zahnmediziner mit einer Neigung für Sprache und Kommunikation bildet dieses Berufsbild eine Alternative zur kurativen Arbeit. Auch Tätigkeiten in Fachverlagen als Lektor oder Redakteur kommen hier u.U. infrage.

Es gibt sehr verschiedene Wege, diese beruflichen Ziele zu erreichen. So bieten einige Universitäten Aufbaustudiengänge Journalistik an, die auch graduierten Zahnmedizin- und Medizinstudenten offen stehen. Dies sind z.B. die Otto-Friedrich-Universität Bamberg, die Universität Hohenheim in Stuttgart oder die Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz. Doch gilt den Journalisten meist die Praxis mehr als die Theorie. Daher ist es ratsam, sich nicht nur auf den akademischen Weg zu verlassen, sondern auch ein Volontariat bei der entsprechenden Fachpresse in Erwägung zu ziehen. Volontariate sind aber nicht leicht zu bekommen; daher ist Eigeninitiative im journalistischen Bereich wichtig. Schon im Studium können Sie den Weg zur schreibenden Zunft einschlagen, indem Sie sich mit interessanten selbst verfassten Artikeln an entsprechende Stellen z.B. bei der Fachpresse wenden. Informieren können Sie

sich auch beim Verband der Medizin- und Wissenschaftsjournalisten (www.vmwj.de).

1.3.2 Mediziner in der (Pharma-)Industrie

Die Tätigkeitsfelder für Zahnärzte und Ärzte in der Industrie, speziell der Pharmaindustrie, sind außerordentlich vielfältig, z.B.:

- ▲ Grundlagenforschung
- ▲ Pharmakologie/Toxikologie
- ▲ Studienkonzeption und -betreuung, klinische Forschung
- ▲ Medizinische Produktbetreuung (Zulassungsanträge, Anfragenbeantwortung, Patientenbroschüren etc.)
- ▲ Ausbildung von Pharmareferenten
- ▲ Produktmanagement
- ▲ Vertrieb

Häufig finden sich Kombinationen aus verschiedenen Bereichen. Je größer die Firma, desto eher ist die Tätigkeit spezialisiert. Gefragt sind neben der medizinischen Ausbildung insbesondere Flexibilität, Englischkenntnisse, Teamfähigkeit und z.T. Führungseigenschaften. Kenntnisse in Spezialbereichen (z.B. durch Dissertation) können im Einzelfall förderlich sein.

Ein wichtiger Gesichtspunkt: Eine Tätigkeit in der Pharmaindustrie bedeutet, dass der primären Intention „Helfen wollen“ eher indirekt nachgekommen wird, z.B. durch die Entwicklung neuer, wirksamer Medikamente. Pharmazeutische Unternehmen bewegen sich in einem hart umkämpften Markt. Ökonomische Gesichtspunkte spielen eine wichtige Rolle. Andererseits können gerade hier hochinteressante und herausfordernde Aufgaben gefunden werden.

Einen guten Überblick über die Chancen des Arztes in der Industrie gibt Ihnen die Broschüre: Arzt in der pharmazeutischen Industrie. Das Heft, das sich an Studenten, Jungärzte und auch Fachärzte richtet, ist vom Verband forschender Arzneimittelher-

steller (VfA) vorgelegt worden. Die Broschüre versucht u.a., kritisch Antwort auf Fragen zu geben wie: Wann geht man am besten in die Industrie? Sind Großunternehmen besser als mittelständische oder kleine Unternehmen? Wie kann man sich bereits beim Eintritt vor Enttäuschungen bewahren? Wie sind die Aufstiegs- und Entwicklungschancen, auch finanziell? – Die Broschüre ist als PDF u.a. über das Internet erhältlich. (Download unter: <https://www.vfa.de/download/arzt-in-der-pharmazeutischen-industrie.pdf>)

1.3.3 Arbeitsplätze in der Medizinischen Informatik und EDV

In den nächsten Jahren werden immer mehr Ärzte und Zahnärzte mit guten Kenntnissen in der Informationstechnik benötigt werden, weil die breite Anwendung computergestützter Diagnostik und Therapie sowie die Verbesserung der Datenverarbeitung in der Medizin den Einsatz speziell ausgebildeter Ärzte erforderlich machen. Um diesem Trend zu entsprechen, bieten viele Universitäten Studiengänge wie Medizinische Informatik oder Informatik mit Nebenfach Medizin an.

1.3.4 Public Health

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) definiert Public Health wie folgt: Wissenschaft und Praxis der Krankheitsverhütung, der Lebensverlängerung und Förderung physischen und psychischen Wohlbefindens durch bevölkerungsbezogene Maßnahmen. Im gesundheitlichen Umweltschutz, in Umwelt- und Gesundheitsämtern, im gesundheitlichen Verbraucherschutz, bei Krankenhausesellschaften und ärztlichen Berufsverbänden, in der Gesundheitspolitik und bei Krankenkassen, in der Pharmaindustrie, bei der WHO und in der Entwicklungshilfe, um nur die wichtigsten Stellen zu nennen, kann

der ambitionierte Magister oder Master of Public Health (MPH) versuchen, die Volksgesundheit zu fördern.

An den Universitäten und Fachhochschulen sind seit der Einrichtung der ersten Public-Health-Studiengänge Anfang der 1990er Jahre fast 300 gesundheitsbezogene Ausbildungsgänge mit unterschiedlichen Ausrichtungen eingerichtet worden:

- ▲ **Postgraduierte Studiengänge**, die mit dem Master of Public Health abschließen, werden an verschiedenen Universitäten in Deutschland durchgeführt.
- ▲ Darüber hinaus bieten die einige Universitäten **Promotionsstudiengänge** an. Andere Graduiertenkollegs ermöglichen zudem, im Rahmen ausgewählter Forschungsschwerpunkte zu promovieren.
- ▲ Zudem gibt es an Universitäten und Fachhochschulen ein breites Spektrum an grundständigen **Fern- und Weiterbildungsstudiengängen** mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen.

Als Grundvoraussetzung gilt in der Regel ein abgeschlossenes Hochschulstudium (meist Medizin mit Vollapprobation) oder eine mehrjährige Tätigkeit in einem für das Gesundheitswesen relevanten Bereich. Vielen ist eine mehrjährige Berufserfahrung und eine Promotion wichtig. Das Auswahlverfahren gestaltet sich höchst unterschiedlich: Vom Gespräch über eine mehrseitige schriftliche Abhandlung bis zum mehrstündigen Test sind alle Varianten vorhanden. Es ist grundsätzlich möglich, direkt nach dem Studium den Weg „Public Health“ einzuschlagen. Mehrjährige praktische Erfahrungen gelten allerdings als die wesentlich bessere Qualifizierung.

Als **Fazit** bleibt festzuhalten: Public Health ist ein weites Feld, in dem Wissenschaft und das Gesundheitswesen stark ineinandergreifen und das im medizinischen wie zahnmedizinischen Bereich immer mehr an Bedeutung gewinnt. Im Blickfeld steht