

## Pressemitteilung

### Herkunft und Geschichte der zahneins Gruppe

**Interview mit Dr. Daniel Wichels (Geschäftsführer zahneins) und Christopher Gau (Zahnarzt und Geschäftsführer „Zahnheimat“) anlässlich des einjährigen Jubiläums der gemeinsamen Partnerschaft „Wir stärken mit unserem Verbund die Arzt-Patienten-Beziehung !“**

*Familienunternehmer gründen Zahnarztverbund um die Qualität der Patientenversorgung zu sichern und weiter zu professionalisieren. Für den Geschäftsführer der zahneins Gruppe, Dr. Daniel Wichels und Christopher Gau, Zahnarzt und Geschäftsführer der zahneins-Gründungspraxis Zahnheimat“ in Esens ist das die Zukunft des Dentalmarktes in Deutschland.*

**Hamburg/ Esens, 26.Juni 2018**

Herr Dr. Wichels, was macht zahneins und was ist die Geschichte des Unternehmens? Dr. Daniel Wichels: Das Ziel von zahneins ist es, einen deutschlandweiten Verbund hochqualifizierter Partnerpraxen zu schaffen, innerhalb dessen wir unseren Partnerzahnärzten durch Unterstützung bei kaufmännischen, regulatorischen und administrativen Aufgaben zur Seite stehen. Darüber hinaus wollen wir innerhalb des Verbunds den medizinischen Erfahrungsaustausch zwischen unabhängigen Praxen fördern. Dadurch würden wir die Qualität der Behandlung verbessern, die Versorgung auch im ländlichen Raum sicherstellen und es unseren Ärzten ermöglichen, sich befreiter und unabhängiger um ihre Patienten kümmern zu können. Ich selbst entstamme einer Medizinerfamilie und kam schon früh mit den Herausforderungen der ambulanten Medizin in Kontakt. Während meiner beruflichen Laufbahn in der Allianz Gruppe, zuletzt als Geschäftsführer einer Ländergesellschaft in Kanada, habe ich die Veränderungen im deutschen Gesundheitsmarkt aktiv verfolgt. Vor diesem Hintergrund haben mein Bruder Dr. Reinhard Wichels und ich im Jahr 2016 entschieden, uns mit zahneins im zahnmedizinischen Bereich zu engagieren. Seitdem bauen wir gemeinsam mit Christopher Gau und seinen Partnern Frank Häring und Dr. Klaus Ebrecht als Gründungszahnärzten sowie unseren weiteren Partnerzahnärzten mit großem Einsatz den inzwischen bundesweit tätigen Zahnarztverbund zahneins auf.

**Mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz hat der Gesetzgeber den Weg frei gemacht für arztgruppengleiche MVZ - und damit auch für rein zahnärztliche MVZ. Wie hat sich die zahneins Gruppe unter diesen Bedingungen entwickelt?**

**Dr. Daniel Wichels:** Bis zum Jahr 2015 spielten die bis dahin möglichen arztgruppenübergreifenden Versorgungszentren eine untergeordnete Rolle in der Versorgung des (zahn-)medizinischen Bereichs. Die Novelle des GKV Versorgungsstärkungsgesetzes von 2015 bot dann die Möglichkeit zusammen mit unternehmerisch denkenden Zahnärzten Versorgungszentren in der ambulanten Zahnmedizin aufzubauen. Durch die neuen Möglichkeiten konnte die zahneins Gruppe inzwischen zu einem mittelständigen

schen Unternehmensverbund mit heute über 400 Mitarbeitern an 12 Standorten in fünf Bundesländern wachsen. In dieser Rolle gestalten wir gemeinsam mit unseren Partnerzahnärzten den Wandel in der Zahnmedizin aktiv mit und bieten mit Partnern in ganz Deutschland hochqualitative zahnmedizinische Leistungen an.

**Herr Gau, auch Sie haben umfangreiche Erfahrungen im Aufbau und in der Leitung von Zahnarztpraxen gesammelt.**

**Christopher Gau:** Alles fing an vor knapp 20 Jahren mit einer damals noch kleinen Praxis und meinen beiden heutigen Partnern Frank Häring und Dr. Klaus Ebrecht in Esens an. Wir bekamen super Rückmeldungen von Seiten der Patienten und ich hatte das Gefühl, dass wir hier wirklich gebraucht werden. So ist es im Nachhinein kein Zufall, dass durch unseren Einsatz unser Patientenstamm stetig wuchs. Schon damals hätte ich mir gewünscht, unsere unternehmerischen Entscheidungen zusammen mit einem Partner durchdenken zu können, der unsere medizinische Expertise um die betriebswirtschaftliche und organisatorische Komponente ergänzt. So kamen wir letztendlich zum Entschluss, dass wir dieses hohe Wachstum gemeinsam mit einem starken Partner bewältigen möchten. Mit zahneins haben wir diesen Partner gefunden. Eine wichtige und richtige Entscheidung. Gemeinsam mit zahneins konnten wir unsere Wachstumspläne in der Region rund um Esens umsetzen und die zahnmedizinische Versorgung in unserer Region somit nachhaltig stärken.

**Und wie kam es zum ersten Treffen mit Dr. Wichels?**

**Christopher Gau:** Der erste Kontakt kam relativ unerwartet über den Anwalt unserer Praxis zustande. Er erklärte uns, dass Herr Dr. Wichels mit seinem Unternehmen möglicherweise ein für uns interessanter Kooperationspartner wäre, der uns helfen könnte, unsere Wachstumsziele in die Tat umzusetzen. Wir waren vor dem Gespräch zugegebenermaßen etwas skeptisch, da wir davon ausgingen einen geschneiderten Manager in Anzug und Krawatte anzutreffen, der mit uns eine harte Verhandlung führen wollte. Stattdessen durften wir Daniel dann als unprätentiösen Unternehmer kennenlernen, der es sich nicht nehmen ließ aus Hamburg mit dem Zug anzureisen. So haben wir als Gleichgesinnte mit Leidenschaft für das Gesundheitswesen schnell einen gemeinsamen Nenner gefunden. So kam eins zum anderen und heute sitzen wir hier zusammen und blicken auf ein erstes erfolgreiches Jahr der Partnerschaft zurück.

**Und wie genau profitieren Ihre Patienten von dieser Entwicklung?**

**Christopher Gau:** Alle niedergelassenen Ärzte kämpfen mit den gleichen Herausforderungen: Steigende Kosten für überbordende Bürokratie, für Hygienevorschriften oder schlicht Investitionen in neue Geräte und Standorte. Ein kompetenter Partner wie die zahneins Gruppe, mit hohem betriebswirtschaftlichem und medizinischem Sachverstand, der sich aber nicht in medizinische Entscheidungen einmischt, sondern Zahnärzte bei der Ausarbeitung effizienter Investitions- und Wachstumsentscheidungen unter-

stützt, schafft Freiräume: Wir stärken mit dieser Partnerschaft unsere Arzt-Patienten Beziehung. Seit wir Anfang 2017 mit zahneins gestartet sind, sind wir unter der Marke „Zahnheimat“ aus Ostfriesland von einem auf insgesamt vier Standorte gewachsen. Innerhalb des zahneins Verbunds konnten meine Partner und ich unsere Erfahrungen auch bereits an andere Praxen weitergeben. Von Zahnarzt zu Zahnarzt sozusagen. Verbundspraxen profitieren so von bereits entwickelten Lösungsansätzen und lernen voneinander. Dadurch konnten wir drei Zahnarztpraxen in Ostfriesland erhalten und die zahnärztliche Versorgung auf dem Land durch medizinische Versorgungszentren sicherstellen.

### **Herr Wichels, haben Sie nach dem Zusammenschluss sonstige Dinge im Praxisalltag verändert?**

**Dr. Daniel Wichels:** Es war von Beginn an klar: Es wird keine Maßnahmen geben, die die medizinische Handlungsfreiheit und den bisherigen Praxisalltag einschränken. Dass wir unsere Partner aber jederzeit unterstützen, sollte dies in bestimmten Bereichen der Zusammenarbeit gewünscht sein, wurde aber auch klar kommuniziert. Zahnheimat haben wir beispielsweise bei der Umsetzung der Expansionspläne sowie der Organisationsentwicklung unterstützt. Darüber hinaus setzt sich unsere Zusammenarbeit auch bei aktuellen Themen fort, wie der Umsetzung der vor kurzem eingeführten erneuerten Datenschutzgrundverordnung oder der Modernisierung des Internetauftritts der Praxis. Andere Partnerzahnärzte unterstützen wir unter anderem in der Mitarbeitersuche. Es dürfte keine Überraschung sein, dass es heutzutage im Gesundheitsmarkt einen großen Fachkräftemangel gibt. Gute Mitarbeiter oder Nachfolger zu finden ist daher enorm schwierig geworden.

### **Wie wird die Entwicklung weitergehen. Werden bundesweite Versorgungsnetzwerke weiter zunehmen?**

**Dr. Daniel Wichels:** Das Umfeld der Zahnmedizin ist in den vergangenen Jahren immer herausfordernder geworden. Dem wollen wir mit gemeinsamen Kräften gerecht werden. Viele junge Zahnärzte möchten nicht mehr die Bürde der Selbstständigkeit auf sich laden, dagegen suchen viele ältere Kollegen nach passenden Nachfolgern. Gerade große Verbünde wie die zahneins Gruppe bieten dabei Lösungen an um die Patientenversorgung langfristig sicherzustellen. In der Fläche profitiert unser Gesundheitssystem bereits davon, dass überregionale Zahnarztpraxen, neben selbstständigen Zahnärzten in Einzelpraxen, zahnärztliche Leistungen erbringen können.

Patienten profitieren darüber hinaus davon, dass sich ihr Zahnarzt noch besser auf die Behandlung konzentrieren kann und von der Expertise von anderen Partnerzahnärzten aus dem Verbund profitieren kann. Im Einvernehmen mit seinen Patienten kann somit die beste Therapieentscheidung getroffen werden. Diese qualitative und technologische Professionalisierung und Sicherstellung des zahnmedizinischen Leistungsangebots insbesondere im ländlichen Raum bietet somit klare Vorteile für den Patienten. Dies wäre vor dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz und den damit verbundenen Möglichkeiten für den Aufbau von zahnärztlichen Verbänden nicht möglich gewesen. Dank Kooperationen wie der mit den Zahnärzten von Zahnheimat glauben wir fest daran, in naher Zukunft eine führende Rolle auf dem deutschen Dentalmarkt zu spielen.

### **Warum sind Zusammenschlüsse von Praxen eine zukunftsfähige Option für die Zahnärzteschaft?**

**Dr. Daniel Wichels:** Wer in der freien Berufsausübung einen Garanten für die flächendeckende und hochqualitative Zahnheilkunde sieht, muss daran interessiert sein, neue innovative Konzepte zur Berufsausübung zu ermöglichen.

Um das Angebot für gesetzlich- und privatversicherte Patienten und als Arbeitgeber weiter auszubauen und attraktiv gestalten zu können, müssen wir zusätzliche Ressourcen zur Ausweitung des bestehenden regionalen Netzwerks heben. So planen wir beispielsweise bereits den Aufbau einer gruppeninternen Akademie zur Weiter- und Fortbildung unseres zahnmedizinischen Fachpersonals. Der größte Vorteil ist, dass Patienten, Mitarbeiter und Zahnärzte die modernen medizinischen und organisatorischen Möglichkeiten einer Gruppe nutzen können.

### **Hamburg, Mai 2018 – Entwicklungen im Dentalmarkt Deutschland**

Der deutsche Dentalmarkt steht vor strukturellen Veränderungen. In den kommenden 10 Jahren werden rund 20% der über 40.000 in Deutschland ansässigen Zahnarztpraxen einen Nachfolger suchen. Der administrative Aufwand und die regulatorischen Anforderungen (aktuelles Beispiel: Datenschutz-Grundverordnung) nehmen zugleich immer mehr Zeit in Anspruch. Zeit, die der Zahnarzt für die Behandlung seiner Patienten verliert. Darüber hinaus gefährdet das Aussterben von Landpraxen die ambulante zahnärztliche Versorgung in ländlichen Regionen, was sich insbesondere in stetig wachsenden Wartezeiten für Patienten niederschlägt. Durch die Novelle des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes bietet sich seit 2015 für unternehmerisch handelnde Zahnärzte die Möglichkeit, den Herausforderungen des Dentalmarktes mit innovativen Konzepten entgegen zu treten.

#### **Pressekontakt zahneins:**

Oliver Heieck

0152 33558254

oliver.heieck@zahneins.com