

Dr. Johann Eichenseer (53):

# Wem die Bank Geld gibt und wo die Kammer quer schießt ...

Mit Tageskliniken als Gegenmodell zu Dental-Discountern kam Dr. E. zum Erfolg

von Dr. Christoph Müller-Löbnitz

REGENSBURG – Der bayerische Kollege Dr. Johann Eichenseer zeigt, wie auch ein einzelner Zahnarzt das neue Vertragsarztrecht innovativ nutzen kann: Kurz nacheinander gründet er zusätzlich zu seiner Schmidmühlener Praxis 3 Tageskliniken, im Juli in Regensburg, im September in München und noch 2007 wird Riedenburg im Landkreis Kehlheim dazukommen. In den modernen Kliniken werden in der Endstufe je 15 Kollegen im Rahmen einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft tätig sein. Mit diesem Konzept stellt sich der Oberpfälzer dem kommenden Wettbewerb mit Dental-Discountern: Die Größe der Kliniken ermöglicht zahlreiche Synergieeffekte, sodass er Kasenpatienten Zahnersatz ohne Zuzahlung anbieten kann. Auch die Banker finden das Konzept gut: Während Einzelpraxen heute schwer zu finanzieren sind, gibt die apoBank dem Oberpfälzer gern Geld.

Dr. Eichenseer studiert in Regensburg und München Medizin, Zahnmedizin und Chemie. Als seine jetzt 25-jährige Tochter zur Welt kommt, beendet er das Studentenleben und macht sein Examen in Zahnmedizin. Vor 20 Jahren eröffnet er die Praxis in Schmidmühlen und führt sie 11 Jahre lang als ganz normale Einzelpraxis. Dann kommt ein Partner hinzu. Das Tagesklinik-Kon-

zept entwickelte er vor 3 Jahren. Seit Kurzem ermöglicht ihm das neue Vertragsarztrecht auch, weitere Tageskliniken nach demselben Konzept an anderen Standorten zu eröffnen.

## Regensburger Kammer schießt massiv quer

Das Konzept stößt von Anfang an auf den massiven Widerstand des Regensburger Zahnärztekammer-Bezirksvorsitzenden Dr. Michael Förster. Er war es vermutlich auch, der 2005 dafür gesorgt hat, dass das Landratsamt Amberg-Sulzbach die 5-stündige Sonntagsöffnung der Schmidmühlener Klinik untersagt hat, weil dadurch angeblich die Feiertagsruhe beeinträchtigt werde. Der KZVB-Notfalldienst stelle eine ausreichende und flächendeckende Notfallversorgung der Bevölkerung sicher und deshalb bestünde kein Spielraum für einen regelmäßigen Notdienst an Sonn- und Feiertagen, argumentiert das Amt. Als Dr. Eichenseer entgegnet, dass er am Freitag operierte Patienten häufig am Sonntag notfallmäßig behandeln müsse, verbietet die Behörde auch das Operieren am Freitag: „Der Praxisablauf muss so organisiert werden, dass keine Operationen am Freitag durchgeführt werden, die zum Wochenende eine Notfallnachsorge erforderlich machen“, heißt es in dem Bescheid. „Gesetz ist Gesetz“, kommentiert Dr. Förster die Entscheidung des Landratsamtes.



Mit dem Tagesklinik-Konzept will Dr. Eichenseer den Dental-Discountern Paroli bieten und die Patientenabwanderung ins Ausland stoppen. Er bietet eine soziale Zahnmedizin im bezahlbaren Rahmen, damit die moderne Zahnheilkunde auch für Patienten zugänglich wird, die sich das bisher nicht leisten konnten.

## Mit dem Fernsehen erfolgreich gewehrt ...

Dr. Eichenseer wehrt sich und holt das Fernsehen. Danach

wagt man es nicht mehr, ihm die Sonntagsöffnung zu verbieten. Einige Zeit öffnet der Kollege die Klinik am Sonntag sogar 24 Stun-

den lang. Doch erst der Bayerische Landtag sorgt nach 16 Monaten für Rechtssicherheit. Der Landtagsausschuss für Verfassungs-, Rechts- und Parlamentsfragen fordert das Landratsamt auf, dem Kollegen in Zukunft kein „Schwierigkeiten“ mehr zu machen.

## Tagesklinik bietet soziale Zahnmedizin

Mit dem Tagesklinik-Konzept steigt in Schmidmühlen die Scheinzahl von 1.000 pro Quartal (Einzelpraxis) auf 2.500. Die Klinik ist 7 Tage in der Woche geöffnet und die Patienten können 24 Stunden am Tag jemanden erreichen. Das Konzept bietet eine soziale Zahnmedizin im bezahlbaren Rahmen, damit die moderne Zahnmedizin auch für Patienten zugänglich wird, die sich das bisher nicht leisten konnten.

## 2.000 Implantate jährlich – wie geht das?

Einer der persönlichen Schwerpunkte des Kollegen ist die Implantologie. Jedes Jahr setzt er selbst 2.000 Implantate. Zusätzlich implantieren weitere Kollegen in den Tageskliniken. Wie erreicht der Oberpfälzer



Dr. Eichenseer am Empfang der Tagesklinik.



← diese große Menge? Die Implantate der Nachbarkollegen interessieren ihn nicht. Hier liegt nicht das eigentliche Potenzial. Alle deutschen Zahnärzte setzen pro Jahr 700.000 Implantate, doch 5 Millionen wären nötig. „Wo sind die Konzepte, um die anderen 4,5 Millionen zu erschließen?“, fragt Dr. Eichenseer. Seine Antwort: Fairer Preis plus Ratenzahlung ohne Mehrkosten. Die Hauptzielgruppe sind Patienten, die keine Implantate haben, weil sie diese Behandlung bisher nicht bezahlen konnten. Viele Kollegen sprechen solche Patienten überhaupt nicht an.

### Skeptische Kollegen agieren als heimliche Spitzel

Die am 1. Juli eröffnete Regensburger Klinik ist eine exakte Kopie der Schmidmühlener Klinik. Ihre Klientel reicht von Leuten, die ihre Rechnungen in 100-Euro-Schritten abstopfen bis zu Ministern. Schon am Tag der offenen Tür kommen 1.500 Interessenten. Auch 30 etwas skeptische Kollegen sind darunter, stellen sich aber nicht vor, obwohl einige Helferinnen ihre Ex-Chefs wiedererkennen. Dafür

machen sie die Schübe auf und fotografieren, um zu überprüfen, ob die Klinik wirklich mit echtem Material arbeitet. Ein weiterer Kollege sitzt im Auto und schreibt den ganzen Tag lang alles, was er sieht, auf.

### 15–20 % der Patienten zahlen nichts dazu

Die Klinik ist überall preisgünstiger als die Konkurrenz:

- Wenn die Kasse eine Krone oder eine Brücke im verblendbaren Bereich genehmigt hat (oben Zähne 1–5; unten Zähne 1–4), verlangt die Tagesklinik bei vollem Bonusheft keine Zuzahlungen – auch für Keramikarbeiten. Dadurch verzichtet der Oberpfälzer pro Zahn auf etwa 300 Euro.
- Für ein 3-flächiges Keramik-Inlay zahlt der Patient nur etwa 200 Euro dazu.
- Seitenzahn- und Kunststofffüllungen gibt es ohne Eigenbeitrag des Patienten. Der höhere Zeitaufwand bei Kunststofffüllungen wird durch die wirtschaftliche Praxisführung kompensiert.
- Ein Implantat mit Aufbau (Keramikkrone komplett) bietet

die Klinik für 1.200–1.400 Euro plus Kassenzuschuss an. Die meisten Kollegen verlangen das Doppelte bis Dreifache, erklärt der Oberpfälzer.

- Heil- und Kostenpläne kosten nichts. Wenn die Behandlung gut ist, kommt der Patient sowieso wieder. Er verdient sein Geld lieber mit Implantaten als mit Heil- und Kostenplänen, argumentiert der Kollege.
- Übernimmt die Kasse die Narkosekosten, verlangt er für Arbeiten in Vollnarkose keine Zuzahlung.
- Zahlt die Kasse nicht, kostet eine Narkosestunde etwa 220 Euro. Trotz des höheren Aufwandes wird kein zahnärztliches Zusatzhonorar berechnet.

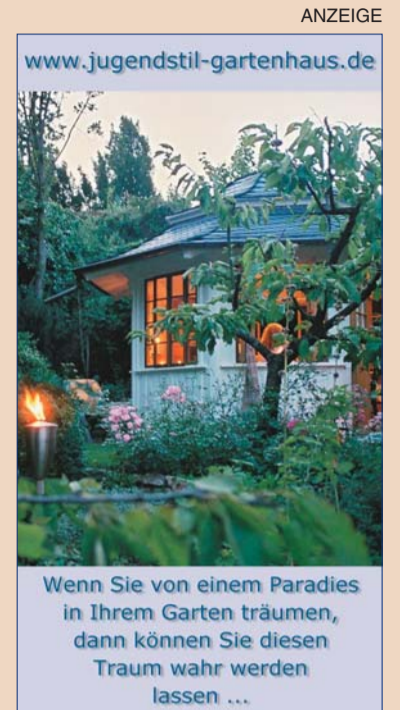
Dr. Eichenseer verwendet deutsches oder schweizerisches Material und arbeitet mit guten deutschen Labors zusammen. Ganz von Zuzahlungen befreit sind natürlich nur Patienten, die Standardleistungen nachfragen. Immerhin 15–20 % der Patienten zahlen tatsächlich nichts dazu. Die günstigen Preise kann er bieten, weil er Einsparungen durch Synergieeffekte an seine Patienten weitergibt. Die langen

Öffnungszeiten von 7 bis 21 Uhr ermöglichen eine optimale Auslastung der Geräte und beim Einkauf erhält er aufgrund der Praxisgröße beträchtliche Mengenrabatte. Dr. Eichenseer kauft 1.000 Implantate auf einmal und hat immer eine große Auswahl an Implantaten vorrätig.

### Trotzdem keine Discount-Atmosphäre

Trotz der günstigen Preise vermittelt die 580 m<sup>2</sup> große Regensburger Tagesklinik keine Discount-Atmosphäre. Im Gegenteil, die Atmosphäre ist sehr angenehm und – falls so etwas beim Zahnarzt überhaupt möglich ist – behaglich. Wärme und Gefühl sind für den Oberpfälzer genauso wichtig wie eine gute Füllung. Damit der Patient sich menschlich wohl fühlt, erhält er wie im Flugzeug nach jedem chirurgischem Eingriff ein heißes feuchtes Tuch.

Alle Geräte sind neu und hochmodern. Es gibt die neuesten Lasersysteme und jede Behandlungseinheit ist mit digita-



Wenn Sie von einem Paradies in Ihrem Garten träumen, dann können Sie diesen Traum wahr werden lassen ...

lem Röntgen und Kamera ausgerüstet. Der Patient sitzt auf gleicher Augenhöhe, er kann vollständig nachvollziehen, was der Zahnarzt sagt, er bekommt seine eigene Aufklärungs-CD mit und kann bei seiner Behandlung zuschauen. Dieses

ANZEIGE

## DENTAL 2008



[www.dental2008.ch](http://www.dental2008.ch)

## MONTREUX 29 | 30 | 31 MAI

Diese bedeutendste Schweizer Dentalausstellung erwartet Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalhygienikerinnen. Die ganze Dentalwelt der Schweiz ist anwesend!

Nutzen sie diese ausserordentliche Gelegenheit um Ihre Firma, Produkte und Mitarbeiter im lukrativen und innovativen Schweizer Dentalmarkt gezielt zu positionieren.

Der gesamte Anlass steht unter dem Motto

< DENTALWELT MORGEN >

### Prix ASD

ASD = Arbeitgeberverband der Schweizer Dentalbranche

Der ASD lädt ein, zum Thema «PRAXISMARKETING HEUTE» Stellung zu nehmen. Gesucht werden Beiträge von Dentalprofis, welche für die vom Wandel betroffene Dentalwelt wegweisend sein können.

Die Preisverleihung «PRIX ADS» erfolgt anlässlich der Dental 2008 in Montreux.

1. Preis CHF 6'000.–
  2. Preis CHF 2'000.–
- Ankäufe von Arbeiten: CHF 500.–

Informieren Sie sich bei [www.dental2008.ch](http://www.dental2008.ch) über Teilnahmeberechtigung, Themenwahl und Abgabetermin.



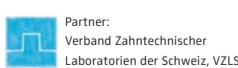
Veranstalter:  
Swiss Dental Events AG



Patronat:  
Arbeitgeberverband der  
Schweizer Dentalbranche



Partner:  
Schweizerische  
Zahnärztesgesellschaft SSO



Partner:  
Verband Zahntechnischer  
Laboratorien der Schweiz, VZLS



Der geöffnete Mund ist das Markenzeichen der Klinik: Wir sind offen und für den Patienten da.



Das Wartezimmer der Regensburger Tagesklinik.



Zur behaglichen Atmosphäre gehören auch interessante Bilder an der Decke über den Behandlungstühlen.

Multimediaangebot kostet 11.000 Euro pro Stuhl. Es zahlt sich aber aus, denn gut aufgeklärte Patienten kommen wieder, betont der Kollege.

### Kostenlose Werbung in der Lokalzeitung

Dr. Michael Förster vom zahnärztlichen Bezirksverband Oberpfalz ist auch kein Freund der

neuen Regensburger Klinik. Auf dem Oberpfälzer Zahnärztetag erklärt er, die „Geiz-ist-geil“-Welle habe jetzt auch die Oberpfälzer Zahnmedizin erreicht. Dem Schmidmühlener „Rebellen“ droht er mit rechtlichen Schritten. Außerdem warnt er in der Lokalpresse die Patienten vor den verlockenden Angeboten der Tagesklinik. Dieser Artikel, der unter der


Überschrift „Zahnärzte kämpfen gegen Billigpreise“ erschien, entpuppt sich als die beste Werbung für die Tagesklinik.

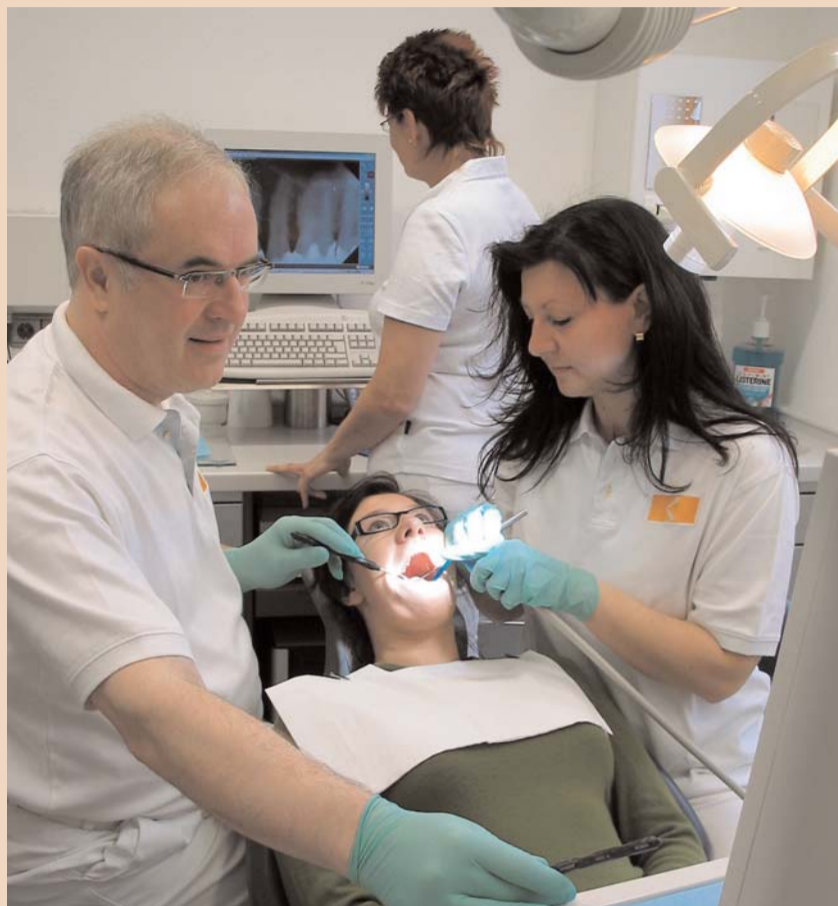
Trotzdem setzt der Bezirksverband die Kampagne fort. In einem Pressegespräch Ende Juli wird Dr. Eichenseer eine Viertelstunde lang mit Fragen nach der Herkunft des Investitionskapitals bombardiert. Zuvor hatte sich – so Dr. Eichenseer – ausgerechnet Dr. Förster bei der Regensburger apoBank-Filiale erkundigt, ob sie die Klinik finanziert hat. Die Banker verneinten, doch der Bezirksvorsitzende lag mit seiner Vermutung gar nicht so falsch und trotzdem daneben: Das Geld kam von der Münchner Hauptstelle der apoBank. Warum der Kollege seine Finanzierung offenlegen musste, bleibt im Dunkeln, aber sei's drum, die Münchner Banker sagen, dass sie gern auch die weiteren Projekte finanzieren möchten.

### Die neuen Hygienevorschriften strangulieren die Einzelpraxen

Dr. Förster hat, so der Oberpfälzer, die Zeichen der Zeit noch nicht erkannt. Die Einzelpraxis ist tot und die Zukunft erfordert neue Konzepte. Ihm tun die Kollegen leid, die auf den Bezirksvorsitzenden hören und sich vergeblich abmühen. Ein wichtiger Grund für das Ende der Einzelpraxis sind die vielen neuen Hygienevorschriften. Der damit verbundene Aufwand ist so hoch, dass er von kleinen Praxen kaum noch zu verkraften ist. Die Regensburger Tagesklinik beschäftigt zwei Damen, die sich nur um Einschweißen, Dokumentieren und Sterilisation kümmern. Das ist eine Vollzeitbeschäftigung von früh bis abends, alles muss dokumentiert und freigegeben werden.

Wirtschaftlich gehören die Tageskliniken Dr. Eichenseer. Die Kollegen arbeiten als freie Mitarbeiter auf Umsatzbasis. Besonders willkommen sind ältere Kollegen, die ihre Praxis aufgegeben haben und noch einmal 10 Jahre ihren Beruf ausüben wollen. Diese aufgeklärten, erfahrenen Zahnärzte brauchen in der Tagesklinik nur am Stuhl zu arbeiten, Abrechnung und Bürokratie werden ihnen abgenommen. Die Bezahlung und die Konditionen sind fair, denn der Oberpfälzer wünscht sich motivierte Kollegen. Auch bei den Helferinnen setzt er auf Erfahrung: Er hat gerade eine 50-Jährige neu für die Abrechnung eingestellt.

Derweil bremsen Zahnärztekammer und KZVB Dr. Eichenseer weiter so gut sie können. Die geplanten Eröffnungen der Münchner und der Riedenburger Tagesklinik wurden verschoben, weil es der Zulassungsausschuss mit der Genehmigung überhaupt nicht eilig hat. Die Münchner Klinik arbeitet deshalb vorerst als Privatklinik, natürlich mit den üblichen günstigen Preisen. Ab wann dürfen auch die Münchner Kassenpatienten von Dr. Eichenseers vorteilhaften Konditionen profitieren? 



Jedes Jahr setzt Dr. Eichenseer selbst 2.000 Implantate. Alle deutschen Zahnärzte setzen pro Jahr 700.000 Implantate, doch 5 Millionen wären nötig. „Wo sind die Konzepte, um die anderen 4,3 Millionen zu erschließen?“, fragt Dr. Eichenseer. Seine Antwort: Fairer Preis plus Ratenzahlung ohne Mehrkosten.



Dr. Eichenseer in einem der Behandlungszimmer. Jede Behandlungseinheit ist mit digitalem Röntgen und Kamera ausgerüstet. Dieses Multimediaangebot kostet 11.000 Euro pro Stuhl.



Der Sterilisationsraum der Klinik. Die vielen neuen Hygienevorschriften bedeuten den Tod der Einzelpraxis, weil der damit verbundene Aufwand von einem einzelnen Zahnarzt kaum noch zu verkraften ist. Die Regensburger Tagesklinik beschäftigt 2 Damen, die sich nur um Einschweißen, Dokumentieren und Sterilisation kümmern.

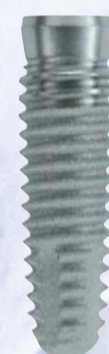
**BEEINDRUCKEND  
- AUCH IM PREIS**

## HI-TEC IMPLANTS

Nicht besser, aber auch nicht schlechter

Das HI-TEC Implantatsystem bietet allen Behandlern die **wirklich** kostengünstige Alternative und Ergänzung zu bereits vorhandenen Systemen. Zum Multi-System gehören: Interne Sechskantimplantate, externe Sechskantimplantate und interne Achtkantimplantate.

Internal Hex/Innensechskant  
double-thread



Self Thread™

Internal Octagon/Innenachtkant



Tite Fit™



Oberfläche gestrahlt  
und geätzt



Internal Octagon

**Beispielrechnung\***  
\*Einzelzahnversorgung  
Komponentenpreis

Implantat (Hex)	85,-EUR
Abheilpfosten	14,-EUR
Abdruckpfosten	36,-EUR
Modellimplantat	11,-EUR
Titanpfosten	36,-EUR
<b>Gesamtpreis</b>	<b>182,-EUR</b>
zzgl. MwSt.	

**HI-TEC IMPLANTS**

Vertrieb Deutschland

**Michel Aulich**

Germaniastraße 15b

80802 München

Tel. 0 89/33 66 23

Fax 0 89/38 89 86 43

Mobil 01 71/6 08 09 99

michel-aulich@t-online.de



**HI-TEC IMPLANTS**