

Natur oder Nachtleben?

Stadt oder Land – Für junge Zahnärzte (k)eine leichte Entscheidung

Die Stadt- und die Landmaus ist eine der bekanntesten Fabeln Aesops. Anschaulich stellt der antike Dichter darin die Vor- und Nachteile verschiedener Lebensräume dar. Auch für niederlassungswillige Zahnärzte ist die Entscheidung Stadt oder Land oft nicht leicht. Das BZB besuchte zwei junge Kollegen – einen in München-Bogenhausen, den anderen im oberbayerischen Dorf Krün.

Peter Reithmayer ist ein zielstrebigem Mensch. Für ihn war immer klar, dass er sich so schnell wie möglich in einer eigenen Praxis niederlassen möchte. Schon während seiner Assistenzzeit machte er sich auf die Suche nach einem geeigneten Standort. Aufgewachsen ist der 30-Jährige in Ingolstadt – mit 125 000 Einwohnern zwar Bayerns sechstgrößte Stadt, doch dem jungen Zahnarzt war es dort dennoch zu eng. „Ich stamme aus einer Lehrer- und Arztfamilie. Daher weiß ich, dass man als Arzt oder Zahnarzt in einer Provinzstadt immer auch eine Person des öffentlichen Lebens ist. Ich genieße die Anonymität der Großstadt“, sagt er. Und so kehrte Reithmayer auch nach seinem Studium in München nicht von der Isar an die Donau zurück. Sehr zur Freude von Claus Bierling, der längere Zeit nach einem Partner für seine Praxisgemeinschaft in München-Bogenhausen suchte. „Nach dem Ausscheiden meines Seniorpartners war es nicht leicht, einen Nachfolger zu finden. Ich habe mir viele Be-

werber angeschaut, doch der oder die Richtige war einfach nicht dabei. Wichtig war mir, dass wir auf einer Wellenlänge liegen und die gleiche Sprache sprechen. Das war bei Peter Reithmayer der Fall.“

Austausch mit dem Kollegen

Die beiden teilen sich seit einem Jahr Praxisräume und -ausstattung, arbeiten aber sonst auf eigene Rechnung. Beim Behandlungsspektrum ergänzen sich die beiden. Bierling kam über Umwege zur Zahnmedizin. Sechs Jahre arbeitete er als Zahn-techniker, ehe er sich für das Studium der Zahnmedizin entschied. Von diesen Erfahrungen profitieren seine Patienten noch heute. Außerdem hat sich der 55-Jährige auf ästhetische Zahnheilkunde spezialisiert. Reithmayer sieht seinen Schwerpunkt dagegen in der Parodontologie. Er weiß, dass die Erfolge bei Prävention und Prophylaxe sowie die steigende Lebenserwartung die Zahnmedizin vor neue Herausforderungen stellen. Die Praxisgemeinschaft hat für ihn nicht nur finanzielle Vorteile: „Natürlich bin ich froh, dass ich mit Claus Bierling einen erfahrenen Kollegen als Mentor habe. Wir tauschen uns regelmäßig aus und schauen uns schwierige Fälle gemeinsam an.“ Doch auch der ältere Kollege profitiert von der Zusammenarbeit. „Peter Reithmayer bringt die neuesten Methoden und Materialien von der Uni mit. Auf dieses Know-how greife ich natürlich gerne zurück.“ Die Gewinner dieser Kooperation sind natürlich auch die Patienten.

Scharfer Wettbewerb

Im Verhältnis Zahnarzt/Patient sieht Reithmayer einen weiteren Vorteil der Stadtpraxis. „In der Stadt kann sich jeder Patient den Zahnarzt suchen, der am besten zu ihm passt. Das empfinde ich als sehr angenehm. Auf dem Land ist das durch die größeren Entfernungen schwieriger.“ Reithmayer glaubt auch, dass in der Stadt die Bereitschaft größer ist, komplizierte Fälle zu einem Spezialisten zu überweisen. Dazu würden schon die kürzeren Wege beitragen. „Außerdem weiß ich, dass der Patient wieder zurückkommt, weil die Spezialisten selbst genügend Arbeit haben und ihre Zuweiser nicht verlieren wollen.“ Er räumt aber ein, dass der Wettbe-



Foto: KZVB

Während Peter Reithmayer (l.) in die Großstadtpraxis von Claus Bierling eingestiegen ist, ...



Foto: privat

... freut sich sein ehemaliger Kommilitone Helmut Fries darüber, dass er in Krün die Alpen und den Walchensee vor der Haustür hat.

werb in der Großstadt schärfer ist als in der Provinz. „Wir müssen die Patienten stärker überzeugen und uns entsprechend positionieren. Das unterscheidet uns schon von einem Kollegen, der in einem Umkreis von 15 Kilometern alleine ist.“ Diese betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten habe man an der Uni leider kaum vermittelt bekommen. Auch deshalb ist er dankbar, einen erfahrenen Kollegen an seiner Seite zu haben.

Sprache der Patienten sprechen

Mit Marketing und Konkurrenz muss sich Helmut Fries nicht herumschlagen. Er hat vor einem Jahr im oberbayerischen Krün die einzige Praxis am Ort von seinem Vater übernommen. Trotz Zahntechnikerlehre und Studium in München sowie der Assistenzzeit in der Nähe von Rosenheim hat er den Kontakt zu seiner Heimat nie verloren. „Ich bin in vielen Vereinen aktiv und habe auch meinen Freundeskreis in und um Krün“, so der 35-Jährige. Als sein Vater letztes Jahr mit 65 Jahren in den Ruhestand ging, konnte Fries den gesamten Patientenstamm übernehmen. „Die Leut war’n dankbar, dass es im Dorf auch künftig einen Zahnarzt gibt“, sagt Fries in gepflegtem Oberbayerisch. Dass er die Sprache seiner Patienten spricht, ist zweifellos ein großer Vorteil. Und auch sonst stellt er sich auf seine Klientel ein. „Es gibt schon ein paar ältere Leute auf dem Land, die erst zum Zahnarzt gehen, wenn sie Schmerzen haben und die Prophylaxe nicht so wichtig nehmen. Ich versuche dann aber auch nicht, die noch umzuerziehen.“ Wichtig ist ihm dagegen die Prävention bei den jungen Patienten. Deshalb geht er als LAGZ-Zahnarzt regelmäßig in Schulen und Kindergärten, um dem Nachwuchs die richtige Zahnpflege zu vermitteln.

Fries weiß, dass die Trennung zwischen Beruf und Privatleben auf dem Land schwierig ist. So wird er auch nach Feierabend oft auf zahnmedizinische Themen angesprochen, doch das sieht er als Werbung für die eigene Praxis. Der persönliche Kontakt bringt seiner Meinung nach auf dem Land mehr als Internet und Social Media: „Ich hab so viel Arbeit, dass ich noch gar nicht dazu gekommen bin, meine Praxishomepage fertigzustellen.“ Auch über Facebook hat er noch keine Patienten geworben. Nur zur Praxisübernahme hat er eine Anzeige in der Lokalzeitung geschaltet und auch gleich einen großen Artikel dazubekommen. Davon können Großstadt Zahnärzte nur träumen.

Ganzes Spektrum der Zahnheilkunde

Spaß macht dem jungen Zahnarzt, dass er auf dem Land das ganze Spektrum der Zahnheilkunde abdecken kann. So hat er als Vorbereitung auf die eigene Praxis ein Jahr bei einem MKG-Chirurgen gearbeitet, um kleinere Eingriffe selbst durchführen zu können. Dadurch werde es ihm nicht langweilig und auch die Patienten würden davon profitieren, wenn sie für eine Weisheitszahnextraktion nicht in den nächstgrößeren Ort fahren müssen. Nur sehr komplizierte Fälle und KFO-Patienten überweist Fries zu Spezialisten nach Garmisch. Das kulturelle Angebot der Großstadt vermisst er nicht: „Wenn ich ins Theater oder in ein Konzert gehen will, bin ich in einer Stunde in München.“ Und viel wichtiger als Einkaufszentren oder schicke Szenelokale sind dem naturverbundenen Zahnarzt die Berge. „Die Alpen waren ein wesentliches Kriterium dafür, mich in Krün niederzulassen.“ Im Sommer wandert er gern, im Winter geht’s auf die Skipiste. Und seiner zweiten großen Leidenschaft, dem Segeln, kann er am nahen Walchensee nachgehen. Auch betriebswirtschaftlich bereut Fries seine Entscheidung für die Landpraxis nicht. Zwar habe er weniger Privatpatienten als viele Kollegen in München, dafür sei er aber voll ausgelastet. „Bei mir macht’s die Masse“, sagt er. Weh tun ihm wegen des hohen Anteils an AOK-Patienten aber die Puffertage. Die haben ihn letztes Jahr, als er die Praxis übernommen und renoviert hat, „voll erwischt“. Die KZVB hat also recht, wenn sie immer wieder darauf hinweist, dass eine flächendeckende, wohnortnahe zahnmedizinische Versorgung nur aufrechtzuerhalten ist, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Sonst könnte der Landzahnarzt bald ein Auslaufmodell sein.