

Johannesbad Holding SE & Co. KG
Arnulfstraße 37
80636 München

Pressekontakt:
Rolf Herzog
Leiter Marketing &
Unternehmenskommunikation

Tel.: + 49 (0) 8531 23-2875
E-Mail: rolf.herzog@johannesbad.com

Mai 2021

PRESSEMITTEILUNG

Immer weniger Zahnarzt-Praxen in Bayern: DentaDox-Modell kann drohende Lücken in der zahnärztlichen Versorgung schließen

München - Die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte in Bayern sinkt seit Jahren. „Die zahnärztliche Versorgung von Patienten kann künftig in gleichbleibender Qualität nicht mehr flächendeckend sichergestellt werden“, prognostizieren deshalb die Gutachter der WifOR Institute in einer aktuellen Untersuchung. Die Ursache für den sich abzeichnenden Zahnärztemangel: Es gehen viel mehr Zahnärzte in Ruhestand, als junge Zahnärzte ins Berufsleben einsteigen. Und nur wenige Nachwuchsmediziner haben das Kapital, sich in eine bestehende Zahnarztpraxis einzukaufen. Das von dem Münchner Unternehmen DentaDox entwickelte „Bayerische Modell“ kann helfen, das Problem nicht nur in Bayern, sondern deutschlandweit zu lösen.

„Wir wollen bayerischen Zahnärzten mit DentaDox das Beste aus zwei Welten bieten. Das ‚Bayerische Modell‘ von DentaDox schlägt die Brücke zwischen den Ausstiegsplänen etablierter und den Zukunftsträumen junger Zahnärzte“, sagt DentaDox-Geschäftsführer Manuel Feldmann. „Das von uns entwickelte Netzwerk eröffnet einem Zahnarzt mit langjähriger Berufserfahrung die Option, sich ohne unternehmerisches Risiko und Management-Belastung in ‚seiner‘ Praxis weiterhin aktiv um ‚seine‘ Patienten zu kümmern - bei gleichzeitig zukunftsweisender Neuausrichtung der Praxis.“ Jungen Zahnärzten bietet das DentaDox Modell alle Chancen, sich ohne eigene Investitionen im Praxis-Alltag zu profilieren und eine berufliche Zukunft zu schaffen.

DentaDox: Ein Gewinn für Ärzte und Patienten

„Innerhalb kurzer Zeit haben sich bereits eine Reihe von Zahnarztpraxen vorwiegend im Großraum München, aber auch abseits der Ballungszentren etwa in Ostbayern für das

Partnerschaftsmodell DentaDox entschieden“, berichtet Matthias Ambiel, verantwortlich für die Expansionsstrategie des Unternehmens.

Patienten profitieren vom eingespielten DentaDox-System durch kürzere Wartezeiten, kontinuierliche Fortbildungen der Behandelnden, modernste Therapiekonzepte, etwa mit speziellen Angeboten für Angstpatienten, und letztlich auch vom digitalen Workflow in den Praxen. „Die Behandlerqualität steht dabei immer im Vordergrund“, so Ambiel.

Initiator des DentaDox-Projekts ist die die Johannesbad Gruppe. Das im niederbayerischen Bad Füssing gegründete und heute in München ansässige Unternehmen ist unter anderem Betreiber von Deutschlands größter privater Heiltherme, von Kliniken unterschiedlichster medizinischer Fachrichtungen, Reha-Einrichtungen in Deutschland und Österreich, von ambulanten Therapiezentren und Hotels sowie von verschiedenen medizinischen Ausbildungszentren.

Investoren-Gruppen nutzen Facharztpraxen zur Gewinnmaximierung

„Unsere zahnärztlichen Partner-Praxen profitieren vom ersten Tag an von unserer langjährigen Erfahrung — von unseren besten Beziehungen zu den Krankenkassen bis hin zur Qualität unserer eigenen Fortbildungsakademien“, sagt Dr. Johannes Zwick, der Aufsichtsratsvorsitzende der Johannesbad-Unternehmensgruppe. Dies könne keine der ausschließlich auf hohe Rendite ausgerichteten Investoren-Gruppen bieten, die zunehmend in der Übernahme von Facharzt-Praxen ein neues Gewinn-Maximierungsfeld entdeckt hätten. „Erfolgreiche Behandlung braucht das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient und keine anonymisierte Therapie-Abwicklung in Franchise-Manier“, so Dr. Zwick.

Wachstumsziel: Jährliche Verdopplung der Partnerschaften

Das DentaDox-Netzwerk soll nach dem erfolgreichen Start vor gut zwei Jahren jetzt mit Augenmaß wachsen. Nach der aktuell laufenden Integration von sechs Praxen im Raum München und in der Oberpfalz will das Unternehmen die Zahl seiner Partner im Praxis-Verbund nach den Worten von Geschäftsführer Manuel Feldmann im kommenden Jahr maximal verdoppeln, danach mit weiter anhaltender Verdoppelungsstrategie dynamisch und schneller in die Zukunft expandieren. „Das Modell, das wir in Bayern entwickelt haben, ist dabei Vorbild für unsere bundesweite Ausdehnung“, sagt Feldmann.



Die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte in Bayern sinkt seit Jahren. DentaDox-Modell kann drohende Lücken in der zahnärztlichen Versorgung schließen. Foto: Adobe Stock