

## Zahnarzt als Franchisenehmer

### Freiberuflichkeit muss gewährleistet bleiben

**BAD HOMBURG** – Was noch vor wenigen Jahren in konservativen Zahnärztekreisen kaum denkbar war, ist heute bereits Realität. Franchisekonzepte halten Einzug in die Zahnarztpraxen.

**D**er Verbraucher, der bisher nur „seinen Zahnarzt aus der Nachbarschaft kannte“, sieht sich bei diesem plötzlich mit Franchising konfrontiert, was ihm bisher vor allen Dingen aus der Fastfood-Branche bekannt war.

Anders als der Franchisenehmer in den anderen typischen Franchisebranchen ist der Zahnarzt jedoch Freiberufler, wie sich unter anderem auch aus § 2 Abs. 1 der Musterberufsordnung der Zahnärzte ergibt: „Der zahnärztliche Beruf ist seiner Natur nach ein freier Beruf, der aufgrund besonderer beruflicher Qualifikation persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig in Diagnose- und Therapiefreiheit ausgeübt wird.“

Es stellt sich daher die Frage, ob Franchising überhaupt mit dem Wesen der Freiberuflichkeit vereinbar ist. Hierzu bedarf es zunächst einer Klärung, was sich hinter dem Begriff Franchising überhaupt verbirgt: Beim Franchising stellt der Franchisegeber dem Franchisenehmer die Nutzung ei-



Ein Franchisekonzept, wie es vor allem aus der Fastfood-Branche bekannt ist, könnte auch für Zahnärzte interessant sein.

rufligkeit ist nur dann gewährleistet, wenn der Zahnarzt in der Art und Weise, im Ort und in der Zeit seiner Tätigkeit frei ist. Unterliegt der Zahnarzt aufgrund der Anforderungen des Franchisevertrags beispielsweise hinsichtlich der Art und Weise seiner zahnärztlichen Tätigkeit oder auch nur der Sprechzeiten seiner Zahnarztpra-

Franchisekonzepts besser erreichen kann.

Der Vorteil, den das Franchising für Existenzgründer bietet, ist ein fertiges Geschäftskonzept mit einem umfassenden Marketingprogramm bei geringerem finanziellem Risiko. Es kann eine schnellere Bekanntheit und Positionierung auf dem spätestens seit

nes Geschäftskonzepts zur Verfügung. Dieses Geschäftskonzept wird unter einer gemeinsamen Marke mit einem einheitlichen Marketingkonzept von allen Franchisenehmern umgesetzt.

Der Franchisenehmer handelt im Rahmen seiner Tätigkeit zwar rechtlich selbständig, zahlt dem Franchisegeber jedoch für die Verwendung einer einheitlichen Ausstattung, des einheitlichen Namens und Auftretens nach außen, für die Nutzung der Marke sowie die Marketingmaßnahmen eine Gebühr bzw. Umsatzbeteiligung. Der Franchisegeber bildet den Franchisenehmer in Bezug auf das Geschäftskonzept aus, prüft die Umsetzung des Konzepts und darf Anweisungen erteilen.

Aufgrund der grundsätzlichen rechtlichen Selbständigkeit können auch Freiberufler Franchisekonzepte umsetzen. Allerdings erfordert die Umsetzung der Franchisekonzepte für die Zahnarztpraxis besondere Vorsicht. Die aktuellen Entwicklungen bei McZahn belegen dies derzeit besonders nachdrücklich. Denn die Freibe-

---

RECHT VERSTÄNDLICH

---

**Praxis-Tipps von den  
Medizinanwälten**

---

zis bestimmten Weisungen, wird das Merkmal der freien Berufsausübung wegen fehlender Eigenverantwortlichkeit verletzt. Der Franchisevertrag bei Zahnärzten hat daher ausreichend Spielraum für eigenverantwortliche Entscheidungen des Zahnarztes zu lassen.

**Konzept hinterfragen**

Daher sollte der Zahnarzt, der sich mit dem Gedanken trägt, seine Praxis einem Franchisekonzept unterzuordnen, den Vertrag rechtlich gerade im Hinblick auf die Gewährleistung seiner Freiberuflichkeit genau prüfen lassen, da die Folgen sowohl finanziell als auch berufsrechtlich gravierend sein können. Der Zahnarzt sollte das Konzept auch dahin gehend hinterfragen, ob es zu der eigenen Strategie und Positionierung passt, und klären, ob er seine Ziele tatsächlich mithilfe des

Wegfall der Zulassungsbeschränkungen immer dichter werdenden Zahnarztmarkt ermöglichen.

Der Nachteil ist der Verlust der Eigenständigkeit und Individualität. Während in anderen Branchen die Franchisekonzepte aufgegangen sind, bleibt abzuwarten, wie sich diese Konzepte unter Zahnärzten und vor allem Patienten durchsetzen. Denn noch besteht das Leitbild des freiberuflichen Arztes als Einzelkämpfer. Die aktuelle Berichterstattung über die Schwierigkeiten bei McZahn ist hierbei natürlich nicht hilfreich. Trotzdem ist langfristig davon auszugehen, dass sich gut durchdachte Konzepte am Markt etablieren werden.

Ebenfalls interessant ist die Möglichkeit des Franchising für diejenigen Praxen, die heute schon eine funktionierende Praxisstrategie, durchdachtes Qualitätsmanagement und ein schlüssiges Konzept verfolgen. Dieses Konzept könnte als Grundlage für ein Franchise dienen. So würde der Praxisinhaber auch zum Franchisegeber. (RA Jens Pätzold)