



**7. Deutscher
Medizinrechtstag**

Franchise Systeme im ambulanten Bereich

**Dr. Armin Jäkel,
Eckernförde**



7. Deutscher Medizinrechtstag

- Franchising ist üblicherweise:
 - Neugründung
 - Vorgegebene Produktpalette
 - Ausschließlicher Warenbezug
 - Preisfestsetzung durch Systemzentrale
 - Vorgegebene Ausstattungsdetails (CI)
 - Gemeinsame Werbung



7. Deutscher Medizinrechtstag

- Franchising in ambulanter Praxis ist:
 - Keine Neugründung
 - Kein vorgegebenes Leistungsspektrum
 - Kein ausschließlicher Warenbezug
 - Keine Preisfestsetzung durch Systemzentrale
 - Keine vorgegebenen Ausstattungsdetails (CI)
 - Nur bedingt gemeinsame Werbung



7. Deutscher Medizinrechtstag

Franchising in ambulanter Praxis ist:

- **Konzeptfranchising**
(Beispiel MacDent)



Wo ist MacDent?



Die MacDent - Systemzentrale in ECK



Wer ist MacDent ?

- **kleine AG (nicht börsennotiert)**
- **Sitz in Eckernförde**
- **Seit April 1999 tätig**
- **4 Mitarbeiter in Zentrale u. Sekretariat**
- **3 Freie Mitarbeiter**
- **Extern erbrachte Leistungen (QM)**



Das Problem

**Patienten wissen nicht, wen oder
was sie in der Praxis antreffen –
sie haben keine harten Fakten zur
Qualität der Behandlung**

Patienten wollen „Ärzte-Gütesiegel“

Ein „Gütesiegel“ für Ärzte würde mehr Transparenz bringen, sagen 81 Prozent der Bürger. Bei jüngeren Versicherten ist die Zustimmung weit-

aus stärker ausgeprägt als bei den Senioren. Zur Erinnerung: Bereits bei der von Janssen Cilag 1998 initiierten Bevölkerungsbe-fragung hatten 78 Prozent der

Bürger eine Institution vergleich-
bar mit dem TCV befürwortet.
Sie soll für die Sicherung der
Qualität bei der ärztlichen Ver-
sorgung zuständig sein.

Qualität soll dokumentiert werden

Wie finden Sie die Einführung eines „Gütesiegels“ für Ärzte, das auf der Basis einer Qualitätsprüfung für zwei Jahre vergeben wird?

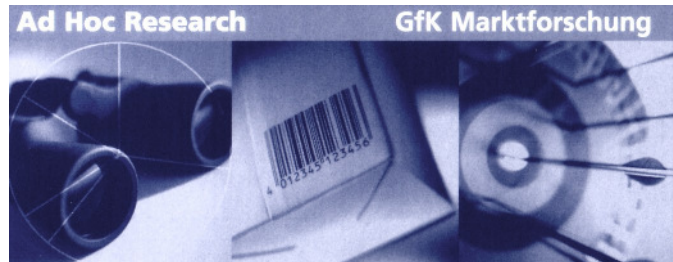
-  überhaupt nicht gut
-  sehr gut
-  eher gut
-  eher nicht gut





Marktforschung

**Repräsentative
Studie bei mehr
als 500 Männer
und Frauen in
Deutschland.**



MacDent, Mai 2000

**Strukturierter Fragebogen und CATI –
Interview. Merkmale nach Bundeslän-
dern, Geschlecht, Einkommen und
Berufsausbildung sortiert.**



Marktforschung

MacDent, Mai 2000

**Wie wichtig ist Ihnen eine ausgeweitete
Garantie auf Kronen, Brücken, etc.?**

Nicht wichtig	10%
Wichtig	38%
Sehr wichtig	52%

**Anstieg der Wichtigkeit mit dem Haushaltseinkommen
von 22% (< 500 €) auf 59% (> 2.500 €) pro Monat.**

Copyright by 



Marktforschung

MacDent, Mai 2000

**Wie wichtig ist Ihnen, dass sich Zahnärzte
und ihr Team regelmäßig fortbilden ?**

Nicht wichtig	8%
Wichtig	33%
Sehr wichtig	59%



Marktforschung

MacDent, Mai 2000

**Wie wichtig ist Ihnen, dass sich Zahnärzte
regelmäßig durch externe Fachleute
kontrollieren lassen ?**

Nicht wichtig	13%
Wichtig	48%
Sehr wichtig	39%



Marktforschung

MacDent, Mai 2000

**Würden Sie ihren bisherigen Zahnarzt wechseln,
wenn in Ihrer Nähe eine Zahnarztpraxis mit kon-
trollierter Qualität und Garantieleistungen wäre?**

Nein	54%
Wahrscheinlich	16%
Sofort	30%



Das Siegel



**Das Siegel bringt es auf den Punkt.
Qualität - Sicherheit – Vertrauen.
Wo Intel drauf steht ist auch Intel drin.
Der Kunde vertraut dem Siegel, genau
so soll es bei MacDent sein.**



Patienten wollen

Evidente Qualität – auf Anhieb !



Lösung

- **Ausgesuchte Zahnärzte**



Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- **Verpflichtung zur Fortbildung**



Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- Verpflichtung zur Fortbildung
- **Verpflichtung auf zertifiziertes Qualitätsmanagement**



Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- Verpflichtung zur Fortbildung
- Verpflichtung auf zertifiziertes Qualitätsmanagement
- **Einführung fachlicher Standards**



Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- Verpflichtung zur Fortbildung
- Verpflichtung auf zertifiziertes Qualitätsmanagement
- Einführung fachlicher Standards
- **Schlichtungsverfahren**



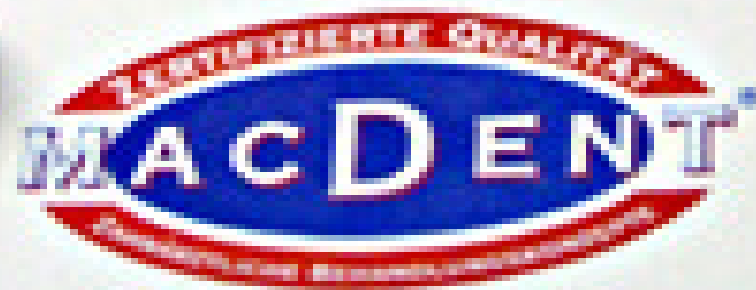
Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- Verpflichtung zur Fortbildung
- Verpflichtung auf zertifiziertes Qualitätsmanagement
- Einführung fachlicher Standards
- Schlichtungsverfahren
- **Garantie**

GARANTIE-PASS

Claas Nikolaus
Vorname Nachname

17.08.42 Oerwsee
Geburtsdatum Wohnort



Dr. A. Jäkel - Dr. R. Sattler
Privatpraxis für Zahnheilkunde
Kieler Straße 62 - 24340 Eckernförde



Lösung

- Ausgesuchte Zahnärzte
- Verpflichtung zur Fortbildung
- Verpflichtung auf zertifiziertes Qualitätsmanagement
- Einführung fachlicher Standards
- Schlichtungsverfahren
- Garantie
- **Checkzahnarzt**



Lösung

Qualitätsgesicherte Zahnheilkunde
= Evidenz für Patienten
und Kostenträger





Problem Nr. 1

Zahnärztliche Körperschaften

- Zahnärztekammern
- Kassenzahnärztliche Vereinigungen
- Freier Verband



Zahnärztekammer

Direkte Interventionen

- Berufsordnungsverfahren
- Zivilklagen gegen MacDent-Partner
- Klagen gegen MacDent direkt

Indirekte Interventionen

- Negativberichte in Kammer-Mitteilungsblättern
- Telefonanrufe
- Pressionen über Kreisvereine (Gutachter)
- Kollegen-Mobbing



KZV

Nur indirekte Interventionen:

- Negativberichte im Mitteilungsblatt**
- Ausschluss vom Gutachterwesen,**
- Verschärfte Wirtschaftlichkeitsprüfungen**
- Kollegen-Mobbing**



Beispiel

- ZÄK Westfalen-Lippe :
- “Das Qualitätssiegel gefährdet die Volksgesundheit“



Das Siegel bleibt dran!



Warum ?

- **Inhomogene Zusammensetzung der Körperschaften**
- **Schutz der Schlechtesten, Problem für die Guten**
- **MacDent ist institutionalisierter Vorwurf gegen Untätigkeit der Körperschaften**
- **Vermeidung von Wettbewerb**
- **Aufrechterhalten des Nimbus**



Neue Situation 2006

- Weitgehende Werbefreiheit (Grundrecht)
- Polit. Entmachtung der KZVen
- Infragestellung der Kammer systems bei Freiberuflern auf europäischer Ebene
- Entscheidungen des Bundesverf.gerichts
- Entwicklung des Berufsrechts
- Öffentlicher Druck aus Medien



Branding of Healthcare

MediClin©

Smile-Care

SANA - Kliniken©

Fielmann©

Apollo-Optik©

Doc MORRIS©

MacDENT©

Rhön-Kliniken©

CAPIO©

ASKLEPIOS©



Entrepreneure

Die Fielmann Versicherung



Neu: die Nulltarif-Versicherung von Fielmann. Nicht einen Cent dazubezahlen. Und alle zwei Jahre eine neue Brille.

Topmodische Brillen zum Nulltarif. Sofort und dann alle zwei Jahre eine neue. Einstärkengläser aus dem Hause Zeiss, drei Jahre Garantie. **Bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung bekommen Sie jederzeit Ersatz.** Sie zahlen nur € 10* pro Jahr für die Versicherung der HanseMerkur.

* Für Brillen mit Mehrstärkengläsern kostet die Versicherung nur € 50 pro Jahr.

Die Nulltarif-Versicherung von Fielmann und der HanseMerkur.

- Nulltarif-Brille sofort • alle zwei Jahre eine neue • jederzeit Ersatz bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung
- Versicherung für nur € 10* pro Jahr

HanseMerkur
Versicherungsgesellschaft

Fielmann
www.fielmann.com



Entrepreneure

Ein Beispiel mit großem Werbedruck...



Bleaching für 500 €

Bisher 2 Franchise-Partner,
nur in Hamburg.

Bleaching in Wellness-Atmosphäre.

„Location“ in der Hohen Bleichen
Passage und an der Binnenalster.

Zielgruppe:

„the famous & rich people“.

Mietpreis in der Passage ca. 100€ /m2



Viel Geld für das Brand-Building !

Copyright by 



Entrepreneure

In der Hand der Versicherung...



Leistungsmanagement

Einkaufsmodelle

**Praxiserfolg durch
Zahnprophylaxe mit System**



**als nach?haltig
attraktives Geschäftsmodell**



Entrepreneure

Medeco®

**Eigene zahnmedizinische Kompetenz-
Zentren an 14 Standorten in Deutsch-
land.**



Entrepreneure

Das Neuste :

McZahn

...es kostet nichts

- **Startet im Oktober mit 5 Praxen in NRW**
- **Planung: 450 Praxen deutschlandweit in 3 Jahren**
- **Chinesischer Zahnersatz**
- **Großes Investitionsvolumen**