

# Weniger ist oft mehr

*Die Zahnmedizin ist heute so umfassend, dass auch aus fachlicher Sicht die Spezialisierung auf einen Bereich der Zahnheilkunde immer mehr Not tut. Doch auch aus Unternehmersicht birgt eine solche Weiterbildung ökonomische Potenziale, die hier ein Steuerberater kurz aufzeigt.*

▶ Steuerberater Werner Hartwig

**D**ie Spezialisierung ist sehr wichtig. „Durchschnitt“ lohnt nicht, weder finanziell noch aus Gründen des Wettbewerbes. Die Spezialisierung dient als Merkmal zum Abheben aus der Masse der anderen Zahnärzte.

Dieses Image steigert das Selbstwertgefühl des Behandlers und des Teams auf der einen Seite und das Sicherheitsgefühl und Wohlbefinden des Patienten auf der anderen Seite. Die Volksanschauung setzt den Spezialisten in der Kompetenz vor den Generalisten und unterstellt, dass er neben seiner Spezialisierung „alles gut kann“.

## Wertschöpfung

Die Spezialisierung bringt nur Vorteile, da sich die gesamte Praxis auf die Spezialisierung einstellt. Auch die Mitarbeiter müssen sich in diesem Bereich fortbilden. Damit sind die Handgriffe, das Verhalten und die Aussagen der Helferinnen fachlich fundiert und perfektioniert. Das führt in der Folge zu schnelleren, reibungsloseren Abläufen. Nebenbei – aber nicht unwichtig – verbessern sich dadurch die Stundensätze erheblich.

- Die gesteigerte Kompetenz sorgt auch bei den so genannten schwierigen Fällen für einen reibungslosen Ablauf und damit Routine.
- Die Spezialisierung bringt ein höheres Potenzial an Weiterempfehlung. Das so genannte Empfehlungsmarketing führt zur Verbesserung der Patientenstruktur.

Oft geht damit einher, dass auch Patienten aus der weiteren Umgebung den Weg in diese Spezialpraxis finden. Der Einzugsbereich für das Patientenkontingent erweitert sich erheblich.

Alle diese Punkte tragen in der Folge

- zu einer wirtschaftlichen Arbeitsleistung
- zu mehr Privatleistung und damit
- zu einer erheblichen Verbesserung der Gewinnsituation bei.

Entsprechende Fälle im Mandantenkreis zeigen eine Steigerung in Höhe von 100T€ bis 200T€ über einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren.

Mehrbehandlerpraxen, in denen auch Mehrfachspezialisierungen zu einer „Potenzierung“ beigetragen haben, betragen die Steigerungen bis zu 400T€ über den selben Zeitraum.

## Nebenbei

Nicht zu vergessen ist, dass mit der Spezialisierung auch ruhigere Arbeitsabläufe zu erreichen sind. Das wiederum führt zu mehr Freude am Arbeiten.

## Fazit

Was heute so wichtig ist: Implantologie und auch andere Spezialisierungen fördern im überdurchschnittlichen Maße die Selbstzahlerleistungen. Ohne diese ist eine Praxis nicht wirklich wirtschaftlich zu führen. ◀



## der autor:

Werner Hartwig ist Geschäftsführer der Advisa Steuerberatungen in Frankfurt am Main und Essen. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Optimierung von Zahnarztpraxen nach dem Advision-System (u. a. BWA und Benchmarking).