

Vorwort der 2. Auflage

Die Vergangenheit der Human- und Zahnmedizin hat eine lange Tradition, aber eine kurze und dafür komplizierte steuerliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Geschichte. Zusammen mit den Humanmedizinern bilden die Zahnärzte den größten Anteil der Freiberufler. Nach der Statistik der Bundeszahnärztekammer gibt es ca. 83.000 Zahnärzte. Nach der Statistik der Bundeszahnärztekammer gab es im Jahr 2014 89.920 Zahnärzte. Davon sind 53.303 niedergelassen, 16.427 anders tätige Zahnärzte und 20.190 ohne zahnärztliche Tätigkeit (vgl. Broschüre Daten & Fakten die jährlich von der Bundeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung herausgegeben wird).

Erstmals in den Fokus der Finanzdienstleistungsbranche rückte die Zahnärzteschaft Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre, insbesondere als Banken, Versicherer und Finanzdienstleister dieses kostbare Klientel für sich entdeckten. Ein Umdenken begann mit der Erkenntnis der Finanzbranche, dass durch modellhafte Gestaltungen, in denen immer wieder der Steuervorteil in den Mittelpunkt gestellt und als Entscheidungsgrundlage herangezogen wurde und noch immer wird, dies zu sprudelnden Umsatzquellen führte.

Erkannt wurde aber auch, dass das Klientel der Zahnärzte eine solide, erfolgreiche und kontinuierliche Einnahmequelle bildet. Gelten doch die Zahnarztpraxen – auch heute noch – als zukunftssicher, vermögend und beratungsorientiert.

In der Zwischenzeit erfordert die Beratung der Zahnärzte Spezialkenntnisse, um den Anforderungen der Zahnmediziner, dem ökonomischen Markt und dem eigenen und erwarteten Qualitätsanspruch gerecht zu werden.

Die Beratungskomplexität erhöhte sich insbesondere in den letzten Jahren für die Berater der Zahnärzte aufgrund der Fortentwicklung der zunehmend EDV-gestützten Leistungsabrechnungen in den Zahnarztpraxen, der „spontanen“ Entwicklung des Gesundheitsmarktes und aufgrund verschiedenster berufspolitischer Neuerungen, wie überörtliche Gemeinschaftspraxen, medizinische Versorgungszentren oder die generelle Möglichkeit der Anstellung anderer Berufskollegen.

Die Autoren verfolgen mit diesem Buch das Ziel, einen Überblick über die notwendigen und erforderlichen Beratungsinhalte zu geben, die für eine erfolgreiche, sichere und rentable Praxisgründung und -führung unerlässlich sind.

Es liegt in der Natur der Sache, dass individuelle Besonderheiten, Erfordernisse und Notwendigkeiten stets mit dem persönlichen Zahnärzteberater zur erörtern und zu konzipieren sind, um den ganzheitlichen Beratungsansatz zu gewährleisten, da sich die Zahnarztpraxis und die Privatsphäre gegenseitig bedingen und das eine nie ohne das andere zu sehen ist. Über Anregungen, konstruktive Kritik und kreative Vorschläge freuen wir uns und möchten Ihnen bereits hierfür danken.

Die 2. Auflage wurde komplett aktualisiert und inhaltlich erweitert.

Mannheim**Hans-Peter Held**

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Wirtschaftsmediator
Wirtschaftscoach

Karlsruhe**Christian Stoffel**

vereidigter Buchprüfer
Steuerberater
Diplom-Volkswirt
Wirtschaftsmediator