

Trendanalyse des Dentista Club: Zahnärztinnen umsatzstärker im Dentallabor

Gleich zwei Punkte haben den Dentista Club, der die Trendanalyse erhob, und die repräsentativ ausgewählten Dentallabore quer durch Deutschland überrascht: Zum einen hatten sich die befragten Labore bis dato fast keine Gedanken über die geschlechtsspezifische Struktur ihrer Auftraggeber gemacht und waren erstaunt über die Fragestellung – und schließlich über das eigene Ergebnis. Zum anderen zeigte sich fast durchgängig, dass der Pro-Kopf-Umsatz von Zahnärztinnen im Vergleich zum pro-Kopf-Umsatz von Zahnärzten spürbar höher lag.

Ausgewertet wurden entsprechend gesplittete Umsatzdaten im Jahr 2009. Wiewohl fast alle Labore meinten, das eigene Ergebnis könne an Besonderheiten ihres Angebotes liegen (eins meldete einen hohen Umsatzanteil von Zahnärztinnen vor allem durch Implantatprothetik), ergab die Bilanz in allen Laboren deutlich: Zahnärztinnen erwiesen sich durchschnittlich als umsatzstärker, in einigen Laboren stellen sie außerdem den größeren Anteil an den Auftraggebern.

Trends reizvoll, Studien sinnvoll

„Vor der Entwicklung des steigenden Anteils an Zahnärztinnen im Berufsstand sind solcherart Trenderhebungen reizvoll als Signal“, sagt Dr. Susanne Fath, Präsidentin des Dentista Clubs, „weitergehende Studien wären sicher sinnvoll.“ Offenbar sei in vielen Laboren die Entwicklung der Zahnärztinnenzahl noch gar nicht angekommen: „Hier verändert sich der Markt – wie es derzeit nach unserer Stichpunkt-Erhebung aussieht, für die Labore nicht einmal in eine unerfreuliche Richtung“, so Dr. Fath. Die Auftragswerte von Zahnärztinnen gegenüber denen von Zahnärzten lagen beispielsweise bei einem Labor in NRW bei 9 % plus, in einem Labor im Land Brandenburg bei 16 % plus, sie erreichten in einigen spezialisierten Laboren sogar deutlich über 60 %, wobei hier die Situation genauer analysiert werden müsste. Nur in einem an der Umfrage beteiligten Labor lag der pro-Kopf-Auftragswert der Zahnärztinnen unter dem der Zahnärzte – allerdings mit zu vernachlässigenden -0,4 %. „Interessant wäre auch eine neutrale Erhebung über die Affinität der Kolleginnen zu chairside-Technologien und digitalen Verfahren – und natürlich vertiefend zu den Gründen für das Umsatzplus im Labor. Ein weiterer interessanter Aspekt: Die Entwicklung zu Mehrbehandlerpraxen, ein deutlicher Trend bei den Zahnärztinnen. Hier ist sicher viel Potential zur Vorbereitung der Labore auf die aktuellen Entwicklungen.“

Interessante Selbstanalyse für das Labor

„Das war für uns eine interessante Fragestellung“, sagen ZTM Carsten Dursteler sowie Helge Vollbrecht vom Dentallabor Biomadent/Eberwalde, das die Trendanalyse des Dentista Clubs fachlich begleitet hat. „Uns war zwar schon bewusst, dass wir eine hohe Quote an Zahnärztinnen unter unseren Auftraggebern haben, aber dass dies auch wirtschaftlich eine solche Rolle spielte, war ein interessantes Ergebnis.“ Sofort dabei, die Daten zu analysieren, war beispielsweise auch Waltraud Hetjens (Manfred Hetjens Dental-Labor/Geldern): „Da uns das Thema sehr interessiert und wir schon immer den Eindruck hatten, dass Zahnärztinnen mindestens genauso produktiv sind wie die männlichen Kollegen, habe ich mich gleich an die Auswertung gemacht.“ Das Ergebnis: Ein deutliches pro-Kopf-Umsatz-Plus bei den Zahnärztinnen. Die Fragestellung nach dem Umsatzlevel der Zahnärztinnen fand auch Andreas Moser (Lubberich GmbH Dental-Labor) weiter nachdenkenswert, hatte aber auch eigene Vermutungen dazu: „Frauen, die im Bereich der prothetischen Versorgung technisch gut aufgestellt sind, haben möglicherweise einen Vorteil – im „Verkauf“ dieser Leistungen sowieso.“ ZTM Manfred Dumann (Dentallabor Dumann/Ingolstadt) beispielsweise war von der Bilanz der wirtschaftlichen Auswertung geradezu verblüfft: „Von diesem unerwartet hohen Ergebnis sind Sie sicher genauso überrascht wie ich!“