

Unternehmen Dentallabor – gut beraten Richtung Zukunft

Infoveranstaltung in der „Erlebniswelt Dentale Zukunft“ bot geballtes Expertenwissen

Alle suchen ihn. Doch auf den wirklichen Erfolgsweg finden Dentallaboratorien hierzulande längst nicht alle. Sie landen dann eher auf dem ökonomischen Holzweg. Für Inhaber und Mitarbeiter bot sich Anfang Juli in der „Erlebniswelt Dentale Zukunft“ der NWD Gruppe unter dem Motto „Unternehmen Sie was! Gut beraten Richtung Zukunft“ die Chance, diese Suche für ihr Dentallabor künftig wirklich erfolgreich zu gestalten.

Auf Einladung der NWD.C dental consult hatten die rund 40 Besucherinnen und Besucher im Lauf des Vormittags Gelegenheit, ihr Wissen für verschiedene Bereiche der Wirtschaftlichkeit eines Dentallabors entscheidend zu erweitern. Wie Willi Wöll, Geschäftsführer der NWD.C dental consult in seiner Begrüßung betonte, gelte es nicht nur, gute Fragen zu stellen, sondern aus den richtigen Antworten bares Geld zu machen. Entsprechend gute Antworten gab es an diesem Vormittag viele.

Die Umsetzung ist kein Selbstläufer, sondern bedarf regelmäßiger Kontrolle. Gleichzeitig nutzen, laut Thomaßin, nur zehn Prozent aller Labore Betriebswirtschaft zur Praxiskalkulation. Ein Manko, das sich geradezu zwangsläufig im Ergebnis niederschlägt. „Der wirtschaftliche Erfolg Ihres Dentallabors ist über die Prozesse und Kosten steuerbar und planbar“, stellte er den direkten Zusammenhang zwischen QM und einem möglichst positiven Ergebnis her, der sich auch auf die kurze Formel, „Mehr Gewinn durch

Transparenz“ bringen lässt. Zuviel werde im Alltagsgeschäft dem Zufall überlassen, dagegen helfe es, sich klare Ziele zu setzen und auf deren Einhaltung zu achten. Bei der Erstellung eines individualisierten, auf das jeweilige Dentallabor zugeschnittenen QM-Systems geben Inhaber unter Umständen viel zu viel Geld aus. In einem Fall hatte das mehr als 50.000 Euro gekostet. Hier warnte der Referent vor unseriösen Anbietern und stellte fest: „Jeder Aufwand dazu über mehr als 40 Stunden bedeutet

eine wirtschaftliche Katastrophe.“ Bei Nutzung der NWD.C-Expertise, so rechnete er vor, komme dabei weniger als ein Zehntel der genannten Summe heraus.

Uwe Koch, Abrechnungsfachmann für Dentallabore, stellte seinen Vortrag unter das Motto: „Darf’s ein bisschen mehr sein?“ und warf dabei einen Blick auf die meist vergessenen Positionen in der Abrechnung. Der gelernte Zahntechniker ist Geschäftsführer des Abrechnungsportals GO-ZAKK. Großen Wert legt er auf die Ausbildung und Kompetenz der Praxismitarbeiter, „denn diese sorgen mit der Abrechnung für den entsprechenden Umsatz“. Auch eine funktionierende EDV sei unerlässlich. Koch wies darauf hin, dass die Mitarbeiter, die im Büro die Rechnungen schreiben, die entsprechenden Arbeiten teilweise nie gesehen hätten. Deshalb müssten die Techniker in der Lage sein, die relevanten Positionen zu erfassen und weiterzugeben. Anhand konkreter Beispiele machte er die Optimierung der Laborabrechnung durch konsequentes Abrechnen von BEB-Posi-

sitionen bei gleich- und andersartigen Arbeiten deutlich. Auch die Tatsache, dass viele PKV-Unternehmen die Positionen der Arbeitsvorbereitung und deren Zusatzkosten mit ihren Sachkostenlisten erstatten, war ein wichtiger Hinweis, den er mit vielen konkreten Beispielen unterfütterte. Die „Top Ten“ der am häufigsten vergessenen Abrechnungspositionen sorgte bei vielen der Teilnehmer für Erstaunen. Auch dem Thema der Preiskalkulation widmete sich Koch ausführlich. In Anlehnung an seinen Vorredner zitierte er den Philosophen Josef Schmidt: „Die Qua-

lität unserer Ziele bestimmt die Qualität unserer Zukunft.“

In seiner Strategieberatung stellte RA Dr. Karl-Heinz Schnieder verschiedene Ansätze vor, wie sich Dentallabore im immer härteren Wettbewerb behaupten können. So könne die Ausweitung der angebotenen Dienstleistungen über den klassischen zahntechnischen Bereich hinaus dazu beitragen, sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Dringend riet Schnieder zur Schaffung von Dienstleistungsnetzwerken und zu neuen Kooperationsformen. Auch die Tatsache, dass der wachsende Ärztemangel Kommunen vor neue Herausforderungen stelle, die sie im Sinne ihrer wirtschaftlichen Attraktivität selbst angehen müssten, böte neues Potenzial, etwa durch den Abschluss direkter Versorgungsverträge mit den Städten und Gemeinden.

Dass es im Kommunikationszeitalter auf die professionelle

Eigendarstellung und das „Sich-abheben-von-anderen-Anbietern“ ankommt, unterstrich Sabine Nemeec in ihrem Vortrag „Labormarketing – Kommunizieren, wie der Mensch tickt“. Sie wies auf die Fülle der Werbung hin, die auf jeden Einzelnen einprasselt und der er sich am liebsten entziehen möchte. Deshalb sei es wichtig, eine Präsentationsform zu finden, die sich deutlich von anderen abhebe. Sehr sinnfällig zeigte sie dies in ihrem Eingangsbild, auf dem zwischen normalfarbigen ein blauer Goldfisch auftauchte. Sympathie zu wecken und auch Irritation auszulösen seien zwei elementare Stilmittel der Kommunikation, die sie an verschiedenen Beispielen anschaulich machte.

Welche Schätze in manchen Dentallaboren in den Schränken schlummern, war ein wichtiger Aspekt, unter dem Heike Stetzkamp, Leiterin NWD-Systemhauses, die „Warenwirtschaft im Den-

tallabor“ vorstellte. Effizient, sicher und wirtschaftlich könne diese Warenwirtschaft heute mit entsprechenden IT-Programmen kontrolliert und gesteuert werden. Auch sie unterlegte ihren Vortrag mit zahlreichen praktischen Beispielen.

Die Teilnehmer nahmen wie bei allen „Mittwochs in der Erlebniswelt Dentale Zukunft“-Veranstaltungen, die immer am ersten Mittwoch des Monats stattfinden, die auf einem USB-Stick gespeicherten Vorträge und weiteres Infomaterial zur Veranstaltung mit nach Hause. Das abschließende gemeinsame Mittagmenü bot Gelegenheit, Aspekte des ebenso spannenden wie unterhaltsamen Vormittags noch einmal miteinander zu diskutieren. Fazit eines Teilnehmers: „Diese kostenlose Veranstaltung war für mich ein echter Gewinn!“

Markus Brakel, Düsseldorf



Foto: shutterstock.com/Aleksandar Mijatovic

Der Begriff „Qualitätsmanagement“ (QM) scheint in der dentalen Welt derzeit fast überstrapaziert. Doch wer dem Ganzen nicht den gebotenen Stellenwert einräumt und entsprechende Maßnahmen nicht konsequent durchführt, verpasst leichtfertig Chancen, sein Unternehmen auf den Erfolgsweg zu führen. Thomas Thomaßin, ein Fachmann in Sachen Wirtschaftlichkeit von Dentallaboren, konnte in seinem Referat überzeugend belegen, welchen betriebswirtschaftlichen Nutzen QM für Dentallabore haben kann, indem die daraus entstehende Transparenz zu mehr Gewinn genutzt wird. Dies dürfte auch unter dem Aspekt von besonderer Bedeutung sein, dass rund 40 Prozent aller Dentallabore in Deutschland unter Liquiditätsproblemen leiden.

Als wichtigsten Schritt zum wirtschaftlichen Erfolg durch Transparenz bezeichnete Thomaßin die Erstellung eines individualisierten QM-Handbuchs. Aber nicht nur die Festlegung von QM-Verhaltensregeln für die Mitarbeiter ist im Alltag oft ein Problem, auch

BEAUTIFIL-Bulk

Ein Bulk – zwei Viskositäten

Restorative

4.5g

SHOFU INC.

Flowable

2.4g

SHOFU INC.

Zwei Viskositätsstufen – stopfbar und fließfähig
Niedrige Polymerisationsschrumpfung und Schrumpfungsspannung
Für Inkrementstärken bis 4 mm

www.shofu.de

