

Zahntechnische Arbeiten aus China – wo ist denn das Problem?

Sobald die Rede auf „Auslandszahnersatz“ kommt, erheben sich die Stimmen. Schnell werden Vorurteile als Argumente ins Feld geführt und hoch gekocht, deren Wahrheitsgehalt selten hinterfragt wurde. Hierzu eine Einschätzung von Holger Kusch, Geschäftsführer der UDS – United Dental Service GmbH aus Ettlingen.

Ganz am Anfang meiner beruflichen Laufbahn durfte ich verschiedene Seminare besuchen und irgendwo in dem Block „Verhandeln und verkaufen, Teil 1–3“ habe ich gelernt (und bis heute nicht vergessen): „Wer den Wettbewerb schlecht macht, hat keine guten Argumente für sein eigenes Produkt!“

„Konkurrenz belebt das Geschäft“, heißt es doch so schön und z.B. bei den Energieversorgern wird der Ruf nach mehr Wettbewerb immer lauter. Es geht ja schließlich auch um das eigene Geld! Wie mehr Wettbewerb funktioniert, hat ja der Telekommunikationsmarkt gezeigt. Gut, nicht alle, die ihren Arbeitsplatz verloren haben, sind beim Wettbewerb untergekommen und wenn Nokia in Bochum ein Werk schließt, dann ist das in der öffentlichen Meinung genau so ein Verbrechen wie einst bei BenQ-Siemens – nur ist genau diese Öffentlichkeit kaum noch bereit, für ein Mobiltelefon mehr als 1,00 € zu bezahlen – wenn überhaupt so viel!

Die Dentalbranche durchlebt diese Marktänderung hin zu mehr Wettbewerb gerade und seit ich mich über UDS (United Dental Service GmbH) mit ausländischem Zahnersatz beschäftige, erlebe ich immer wieder, dass es offensichtlich keine guten Argumente für deutschen Zahnersatz zu geben scheint!

Warum wird von verschiedenen Innungen bei Zahnersatz aus China oft der Zusatz „risikobehafteter Billigzahnersatz“ benutzt und woher kommt das Wissen, dass in China „Ziegenhirten ohne Ausbildung“ die gleiche Qualität wie deutsche Zahntechniker liefern sollen? Der Vergleich von Zahnersatz mit bleibelastetem Spielzeug aus China hat ungefähr die gleiche Aussagekraft wie die, dass es in Deutschland ausschließlich „Gammelfleisch“ zu kaufen gibt. Es wird immer wieder beschrieben, dass bei chinesischem Zahnersatz minderwertige Materialien in schlechter Qualität verarbeitet würden und dass es keine Kontrollen gäbe.

Ist diese Stimmungsmache vielleicht beabsichtigt, um die Nachfrage nach chinesischem Zahnersatz in eine „Schmuddelecke“ zu drängen oder zumindest einen ethischen Konflikt zu schüren? Liegt es daran, dass die Arbeiten aus dem Reich der Mitte viel besser sind, als sie es sein dürften und somit den hiesigen Verbänden die Argumente ausgehen?

Nun, ich selbst habe fünf Jahre in Asien gelebt; ein namhaftes Dentalunterneh-

men in China zu vertreten gehörte zu meinem Aufgabengebiet. Nahezu alle namhaften Dentalunternehmen aus Deutschland, Europa und den USA verkaufen ihre Produkte in Asien. Nicht immer unter demselben Namen oder auch mal in anderer Verpackung (das hat meist etwas mit der Vermeidung von Re-Importen

stellende Labor vom TÜV Süd, München, nach ISO 9001:2000 zertifiziert und unterzieht sich auch der regelmäßigen Audits. Es werden ausschließlich Markenprodukte europäischer und US-amerikanischer Hersteller verwendet und seit Beginn des Jahres 2008 liegt jeder Arbeit eine Liste aller verwendeten Materialien bei.

lem? Ist es einfach nur, dass der Exportweltmeister seinen Binnenmarkt schützen möchte? Ist es die Angst, dass die Qualität aus China so gut wie oder besser sein könnte als Zahnersatz aus Deutschland? Oder liegt es vielmehr daran, dass in einem schon immer regulierten Markt, der nun seit 2005 neuen Restriktionen

es ist auch richtig, dass es Regelungen für Härtefälle gibt und gibt und dass „verhandlungssichere“ Zahnärzte manch verunsicherten Laborinhaber zu sogenannten Mischkalkulationen getrieben haben. Diese Mischkalkulationen oder gar Dauertiefpreise (deutlich unter BEL) aus deutschen Laboren sind

Zahnersatz aus China genauso gut ist wie ein deutsches Produkt? UDS jedenfalls tut dies nicht – um das zu erfahren, müsste man sich allerdings mit unseren Broschüren und mit uns auseinandersetzen. Zahnarzt und Kunde können aus China ein ordentlich gefertigtes zahntechnisches Standardprodukt erwarten, das ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich ist. Persönliche Farbbestimmung durch den Zahntechniker, individuelle Farb- oder Formcharakteristika, Materialvielfalt und Gesamtspektrum der Zahntechnik sind Kriterien, die ein „China-Kunde“ nicht erwarten kann und auch im Regelfall nicht erwartet. Kunden für Auslandszahnersatz sind überwiegend Menschen, die sich in Deutschland gefertigte Kronen und Brücken nicht leisten können und viel wichtiger diejenigen, die sich deutschen Zahnersatz nicht leisten wollen. Die Budgets dieses Personenkreises sehen keine oder nur geringe Mittel für die Zahnerhaltung vor. Die Budgets sind für aus deren Sicht wichtigere Dinge verplant. Die Deutschen haben allein für Urlaub im Jahr 2007 rund 55 Mrd. Euro ausgegeben und die Branche rechnet für 2008 mit einem Zuwachs um eine weitere Milliarde. Bevor im Seitenzahnbereich Geld für den Eigenanteil ausgegeben wird, fliegt man für dieses Geld lieber eine Woche an den Ballermann. Mit Zahnersatz von UDS hat das deutsche Meisterlabor als unser Partner die Möglichkeit, auch diesen Kundenkreis zu bedienen – ohne unter die eigenen kalkulatorischen Selbstkosten zu gehen. Im Gegenteil: unsere Partner bekommen für ihre Leistung am Auslandszahnersatz eine angemessene Vergütung, während sich der Kunde mit seinen neuen Zähnen am Ballermann vergnügt. Die Mittel- und Oberschicht in Asien und gerade in China (hier vor allem Peking und Shanghai) wächst mit rasender Geschwindigkeit. Wo sind die chinesischen Handelsunternehmen, die in Kooperation mit den deutschen Innungen oder direkt mit den zahntechnischen Meisterlaboren High-End-Zahnersatz „made in Germany“ anbieten? Wo Porshe, Prada und Rolex



zu tun), aber die Materialien sind identisch – in unserer Branche sind die Kosten einfach zu hoch, eine eigene Marke aufzubauen oder eine Extraproduktion mit Lagerhaltung und Folgekosten für einen bestimmten Markt zu etablieren. Übrigens gibt es ganz wenige lokale Hersteller für Medizinprodukte im Dentalbereich – was sich aber mittelfristig auch ändern dürfte. Im Falle von UDS ist das her-

Für eventuelle Rückfragen stehen wir permanent mit den beiden deutschsprachigen Mitarbeitern im chinesischen Labor in Kontakt, und stellen so auch die Qualität unserer Arbeiten sicher. Zusammen mit einem unserer Gesellschafter, einem deutschen Dentalunternehmen, unterhält UDS Büros in Shanghai und Hongkong, was uns eine weitere Möglichkeit der Kontrolle und Marktnähe gibt. Wo liegt denn nun das Prob-

unterliegt, Wettbewerb nicht gewünscht ist, da Wettbewerb auch verlangt, sich und seine Leistungen zu positionieren und zu kommunizieren? Hat den die Kunden – oder Patienten, wie diese meist fälschlicherweise noch genannt werden – denn überhaupt eine Wahl in der Vergangenheit? Ja richtig, sie hatten die Wahl zwischen Zahnersatz oder keinem Zahnersatz! Eine Wahl, die mich als Patient nur wenig befriedigen würde. Ja,

wirtschaftlich auch kurzfristig ungesund! Hier sind die Innungen gefordert, um unterstützend einzugreifen. Allerdings nicht durch unsachliche Polemik gegen Auslandszahnersatz, sondern durch eine bessere Positionierung des hier gefertigten Zahnersatzes und die dazugehörige Werbestrategie. Hier ist der Knackpunkt, die Chance, die sich für die deutschen Zahntechniker bietet! Wer behauptet denn, dass

Jeder Zahnersatz ist Auslandszahnersatz – fast überall.

nachgefragt werden, da ist auch Nachfrage und Geld für deutsche Wertarbeit in der Zahntechnik!

ANZEIGE

PURAN CC



ALLERGIEPROBLEME?

Methylmetacrylat- und monomerfreie **Prothesenkunststoffe!**

PURAN HC

PURAN HC Einkomponenten-Prothesenmaterial
Kein **zusätzlicher Geräteaufwand** zur
Verarbeitung. Nur Kuvette-Topf.

PURAN CC zur Verarbeitung in der Gießtechnik,
für Unterfütterungen und Reparaturen

Für eine einwandfreie Trennung Kunststoff/Gips
empfehlen wir die Spezialisierung **SEPARATOR**.

35 g Dose
PURAN HC € 29,-
100 g/100 ml
PURAN CC € 59,-
Preisänderung vorbehalten

LOGO-DENT®

Ausgesuchte Dental-Spezialitäten

Postfach 1261 · 79265 Bötzingen
Telefon 0 76 63/ 30 94 · Fax 52 02
e-mail: info@logo-dent.de

Klicken - staunen - sparen.
www.logo-dent.de

zzgl. MwSt. ·
Preisänderungen vorbehalten

ZT Adresse

United Dental Service GmbH
Pforzheimer Str. 134
76275 Ettlingen
Freecall: 0800/2 62 83 01
(nur Inland, keine Mobilnetze)
Tel.: 0 72 43/53 19 85-0
(alle anderen Anrufe)
E-Mail: info@uds-dental.de
www.uds-dental.de