

Mit dem MPG

zum erfolgreichen Marketing

Teil 3

Unternehmer unterliegen der Versuchung, wirtschaftlich bedingte Negativentwicklungen mit Personalentlassungen, Investitionsstopps oder Qualitätsreduzierungen entgegenzuwirken. Diese voreilig gefassten Maßnahmen erwiesen sich oft als destruktiv.

▶ **Tony Domin**

Unvorbereitete Konfrontationen veranlassen Menschen zu reaktiven oder zu präventiven Gesten, Artikulationen oder unangebrachten Aktionismus. Daraus resultieren oftmals unbesonnene Handlungen, die sich für angemessene Aktivitäten negativ auswirken. Hinzu kommen beunruhigende Informationen und Nachrichten in der Zahntechnik, die dazu beitragen, dass fieberhaft nach geeigneten Gegenmaßnahmen gesucht wird.

Der erste Schritt in Richtung Wirtschaftlichkeit

Als wichtigster Faktor zum Ziel „Erfolg“ ist die Bestandsaufnahme aller Betriebsdaten und Informationen zu nennen (siehe LIN Mechanismus ZWL 02/04). Nach erfolgter Daten- und Informationserfassung ist es hilfreich, ein Organisationsinstrument einzusetzen, um die erfassten Informationen zu ordnen und strategische Neuplanungen weitreichend zu unterstützen.

In der Zahntechnik steht unumstritten die Produktion im Vordergrund des betrieblichen Geschehens. Qualifizierte Zahntechniker produzieren mit technologisch hoch entwickelten Maschinen und Materialien den in Auftrag gegebenen Zahnersatz. Doch wird der Zahnersatz auch unter marktrelevanten Kriterien hergestellt? Werden tatsächlich geforderte Ansprüche erfüllt oder werden diese sogar unaufgefordert übertroffen? Wenn letz-

teres geschieht und entsprechend honoriert wird, wäre dieser Auftrag marktwirtschaftlich korrekt abgewickelt ...

MPG als Daten- und Informationsquelle

Das Medizin-Produkte-Gesetz erfasst in erster Linie alle produktionsbedingten Mechanismen, kontrolliert Sicherheitsbestimmungen, prüft alle erforderlichen Vorgehensweisen und stellt deren Einhaltung sicher.

Die Konzentration des MPG basiert auf dem alleinigen Herstellungsprozess und berücksichtigt grundsätzlich keine betriebswirtschaftlichen oder Marketing abhängigen Aspekte. Dennoch erweist sich das angewandte Medizin-Produkte-Gesetz im zahn-technischen Laboratorium als eine hervorragende Informations- und Datenquelle. Diese „Quelle“ ist unverzichtbar, um eine solide Basis für eine Neuorientierung bewirken zu können. Damit das MPG auf ein vertretbares Maß seiner auferlegten Maßnahmen reduziert wird, muss man Betriebsabläufe organisieren bzw. automatisieren.

Ist die angestrebte Organisation der gesetzlichen Anforderungen umgesetzt, wird das Dentallabor umfassend entschädigt. Der Verwaltungsaufwand zur Erfüllung des MPG reduziert sich im Folgenden auf Kontrollen und Prüfungen, sofern die Organisation mit Sachverstand und Kompetenz durchgeführt wurde.



der autor:

Tony Domin

- Publikationen und Seminare in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Motivation
- Veröffentlichung von Büchern und diversen EDV-Systemen

Tel.: 01 70/7 63 56 62
 E-Mail: webmaster@TonyDomin.de
www.TonyDomin.de