

Neue Visionen für das Labor: Trotz(t) dem Ausblick auf 2005!

Zahnersatz wird ab Januar 2005 aus dem Leistungskatalog der Krankenversicherung ausgegliedert. Die Zahntechniker sehen diesem Moment bangend entgegen. Nichtsdestotrotz oder gerade deswegen führt Errol Akin als Geschäftsführer von „dieberatungspraxis“ Seminare zum Thema „Zukunftstraining Wachstum 2004: Neue Vision für das Labor“ durch. Die Redaktion der ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor war für Sie im April 2004 beim Seminar in Herborn und sprach mit Errol Akin über Zahntechnik, seine Seminare und die Zukunft.

▶ Carla Schmidt

Herr Akin, Ihre Veranstaltung ist auf 15 Teilnehmer ausgerichtet, es sind aber weitaus mehr gekommen. Wie erklären Sie sich das große Interesse an dem Thema bzw. an dem Seminar?

Der hohe Zuspruch kommt sicher dadurch zu Stande, dass die Laborinhaber erkannt haben, dass es an der Zeit ist, den Laborerfolg selbst in die Hand zu nehmen, statt abzuwarten und auf politische Lösungen zu hoffen. Der erste Januar 2005 wird radikale Veränderungen im Dentalmarkt bringen, und es ist höchste Zeit die Vorkehrungen zu treffen, um auch dann noch Zahntechnik zu verkaufen, wenn die Krankenkassen nichts mehr bezahlen.

Wie vermitteln Sie den Teilnehmern, dass sie trotz der sich drastisch verändernden Marktbedingungen Zahnärzte finden und diese an das eigene Labor binden können?

Wichtig ist, dass der Zahntechniker erkennt, dass er mit guter Zahntechnik allein keinen wirtschaftlichen Erfolg mehr haben wird. Gute Zahntechnik ist längst selbstverständlich geworden. Wenn der

Zahntechniker keine finanziellen Einbußen hinnehmen möchte, muss er sich beim Zahnarzt einzigartig positionieren und Zusatznutzen bieten, der ihn von seinen Wettbewerbern unterscheidet und den Zahnarzt an ihn bindet. Entscheidend ist dabei, dass sich der Zahntechniker von



Errol Akin ist Geschäftsführer von „dieberatungspraxis“.



Was wollen die Patienten? Was wollen die Zahnärzte? Was wollen die Zahntechniker? Die Seminarteilnehmer wissen das jetzt!