

Die Chance liegt in der Bereitschaft zum Handeln

Die Zahntechnikermeister Michael Diethelm und Michael Fürst-van Alen haben als Mitbegründer von dentacolleg im Jahre 1999 das operative Geschäft des Marketing- und Einkaufsverbandes bis 2003 im Aufsichtsrat mitgestaltet. Vorbilder suchten sie in anderen Geschäftszweigen. Ähnliche Strukturen wie bei Intersport sollten in die Zahntechnik adaptiert werden. Eine interessante Aufgabe, die viel Spaß gemacht hat, wobei die Erfahrung aus dieser Zeit ihr Handeln bis heute geprägt hat. Heute führen sie ihren Betrieb, ohne einem Laborverbund anzugehören. Im Gespräch mit der ZWL erläutern die beiden Flensburger Unternehmer das Für und Wider dentaler Labornetzwerke.



Das dentallabor fürst & diethelm GmbH & Co. KG in traumhafter Lage in Flensburg.

info:

Michael Diethelm, Jahrgang 1958, Zahntechnikermeister seit 1991 und Michael Fürst-van Alen, Jahrgang 1957, Zahntechnikermeister seit 1989, sind seit 1988 gemeinsam selbstständig mit dem dentallabor fürst & diethelm GmbH & Co. KG. Begonnen haben die Flensburger Unternehmer mit nur einer Zahntechnikerin und sind kontinuierlich, vor allem in Krisen, auf 30 Mitarbeiter gewachsen. Nach zweimaligem Umzug arbeiten Sie heute im Labor ihrer Wünsche in traumhafter Lage, mit moderner Ausstattung und hochqualifizierten Mitarbeitern, bestens gerüstet für die Herausforderungen der Zukunft – und das im strukturschwachen Flensburg am nördlichsten Rand Deutschlands.

▶ Natascha Brand

Als Pioniere auf dem Gebiet der Laborzusammenschlüsse setzen Sie sich bereits seit sieben Jahren mit der Thematik dentaler Netzwerke auseinander. Welche Überlegungen und Kriterien sollten bei der Entscheidung für oder gegen einen Laborverbund zu Grunde gelegt werden?

Fürst: Die Überlegungen bei der Entscheidung für oder gegen einen Laborverbund sind heute sicher andere als 1998. Damals ging es darum, gleich lange Lanzen zu besitzen wie beispielsweise Flemming Dental. Es waren gemeinschaftlich Dinge zu gestalten, die der Markt noch nicht hatte, z.B. Teilzahlungskonzepte, verlängerte Gewährleistungen, Marketing und natürlich gemeinsamer, optimierter Einkauf. Hier erfahren Sie heute Unterstützung von der Industrie, mit oder ohne Verbund.

Diethelm: Die Herausforderungen der Verbünde sind mittlerweile andere. Man muss sich daher ganz konkret fragen: Was bringt mir die Mitgliedschaft? Erwarte ich durch den Verbund lediglich optimierte Einkaufskonditionen, dann lässt sich das ganz konkret in Zahlen ausdrücken? Hier gilt: Je

größer der Betrieb, desto geringer der Nutzen. Darüber hinaus sollte man sich darüber im Klaren sein, dass Rabatte keine Zukunftsstrategie darstellen, sondern lediglich defensive Ergänzung sind. Sie sollten mehr erwarten. Ein Verbund muss strukturierte Fortbildung bieten. Er muss sie konzeptionell unterstützen in den Zukunftstechnologien implantatgetragener Zahnersatz und CAD/CAM. Marketingspezifische Unterstützung sollten sie erwarten.

Fürst: ... genau. Es wird zukünftig nicht nur darauf ankommen, was Sie technisch können, sondern wie Sie es im Markt kommunizieren. Sie können der Beste sein, aber wenn das keiner weiß, werden Sie keinen Erfolg haben. Geht es darum, sich Marktvorteile durch unterstützendes Marketing zu verschaffen, wird die Beurteilung der Verbünde schwieriger und es ist auch Ihr unternehmerisches Geschick gefragt. Welcher Zusammenschluss für Sie der Richtige ist, ist auch von der Frage abhängig, inwieweit Sie sich in einen Verbund einbringen wollen und können oder ob Sie lieber passiv sein und geführt werden wollen. Ent-