

# Die Situation am Dentalmarkt und ihre Auswirkung auf das Dentallabor

*Der fortschreitende Wandel im Gesundheitswesen zeitigt seine Auswirkungen auf den gesamten Dentalmarkt: Preiswettbewerb bei stetiger Kostenreduzierung und sinkender Qualität kann und darf nicht das gebotene Mittel sein, geht dieser Weg doch langfristig zu Lasten aller Beteiligten. Die Voraussetzung für den Erfolg des Dentallabors ist in erster Linie der Erfolg des Zahnarztes und – ebenso wichtig – die Zufriedenheit des Patienten. Gerade durch ihn wird der vielfach als Krise wahrgenommene Wandel des Gesundheitswesens für alle Beteiligten zur viel versprechenden Zukunftschance. Die folgende Berichtserie schildert, wie diese Chance produktiv genutzt werden kann.*



Stefan Seidel, Gründer und Geschäftsführer der New Image Dental GmbH

## ▶ Stefan Seidel, Dipl.-Betriebsw. Francesco Tafuro



Dipl.-Betriebswirt Francesco Tafuro, Geschäftsführer und Leiter Filiale Nord New Image Dental GmbH

Die vergangenen Jahre haben für die Situation der Zahnärzte einen tiefgreifenden Wandel herbeigeführt: Zurückgehende Umsätze aus den Kassenleistungen, die wachsende Bedeutung von Privatleistungen aber auch ein Rollenwandel des Patienten haben dazu geführt, dass die moderne Zahnarztpraxis sich mehr und mehr zum Dienstleistungsunternehmen entwickelt. Für den Zahnarzt bedeutet dies, dass neben seiner Tätigkeit als Behandler vor allem unternehmerische Gesichtspunkte in den Fokus rücken. Er muss sich um den wirtschaftlichen Erfolg seiner Praxis, aber auch um die Zufriedenheit seiner Patienten kümmern. Für das erfolgreiche Dentallabor bedeutet dies, sich möglichst hinsichtlich beider Aspekte dem Zahnarzt als ein kompetenter Ansprechpartner zu präsentieren, der ihm neben hochwertigen Produkten auch eine umfassende Unterstützung und intelligente Lösungen für seine Rolle als Unternehmer bietet.

ist heute unerlässlich, sich den eigenen Kunden überzeugend als Problemlöser und serviceorientiertes Dienstleistungsunternehmen zu präsentieren. Um dies tun zu können, ist die Berücksichtigung mehrerer Erfolgsfaktoren notwendig:

- Kernkompetenzen und eigene Stärken
- Definition der Zielgruppe
- Kundenkommunikation
- Kommunikation mit dem Patienten
- Coaching des Kunden

### Eigene Stärken und Kernkompetenzen erkennen

Stärken und Kernkompetenzen zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie individuelle, sich von Mitbewerbern abhebende Leistungsbereiche des Unternehmens darstellen. Sie bilden gewissermaßen das Markenzeichen, durch das ein Labor unverwechselbar wird. Für den langfristigen Erfolg ist es für das Dentallabor unabdingbar, seine Kernkompetenzen zu definieren bzw. bestehende Potenziale zu Kernkompetenzen auszubauen. Nur auf diese Weise erhält ein Labor das notwendige Profil, um sich am Markt gegenüber einer be-

## kontakt:

### Stefan Lemberg

New Image Dental GmbH  
Mainzer Str. 5  
55232 Alzey  
Tel.: 0 67 31/9 47 00-42  
Fax: 0 67 31/9 47 00-49

E-Mail:

stefan.lemberg@new-image-dental.de

www.new-image-dental.de