

[editorial]

2007 –

Das Jahr der Entscheidungen



Matthias Ernst
Zahntechniker und
Betriebswirt

Sagt man das nicht von jedem Jahr? Haben Sie nicht auch an Silvester jedes Jahr neue Vorsätze, die dann meist an Neujahr schon wieder vergessen sind? Doch in diesem Jahr sollten Sie wirklich etwas bewegen und unternehmen, wie das Wort Unternehmer schon sagt. Nur wer aktiv an Probleme herangeht, hat auch eine Chance, sie zu lösen. Dies hat unsere Branche mittlerweile sehr schmerzhaft erfahren müssen. Das jahrelange Herumdümpeln in der sozialen Hängematte hat ein Ende, die Sozialsysteme sind ausgemergelt und mit dem wenigen, was uns von politischer Seite noch zugestanden wird, kann man auf Dauer nicht überleben. Hinzu kommt eine Globalisierung der Märkte, bestes Beispiel ist hierfür China oder die Philippinen, die bei vielen Patienten den Anschein erwecken, es gehe noch billiger bei gleicher Qualität. Dass dies nicht der Fall ist, haben mittlerweile Untersuchungen unabhängiger Stiftungen und Universitäten belegt. Doch wie immer im Leben, die Wahrheit will keiner hören und der allgemeine Trend lässt sich nicht aufhalten. Es ist noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht. Weitere Länder – vor allem aus Skandinavien – stehen bereit, den deutschen Markt intensiv zu bearbeiten.

Erschwerend kommt hinzu, dass der Patient jetzt erst langsam begreift, dass er für viele Versorgungen zuzahlen muss und dies von der Politik so gewollt ist, aber nicht offen ausgesprochen wird.

Erstes Argument, das man im Beratungsgespräch immer hört: „Ist das aber teuer.“ Natürlich kostet eine hoch qualifizierte Arbeit auch Geld, doch wenn man mal den Nutzen für den Patienten und die voraussichtliche Tragezeit mit in die Rechnung einbezieht, so relativieren sich alle Kosten. Vor Kurzem war ich bei der Planung einer großen Versorgung in einer Praxis. Bei der Patientin sollten ihre seit knapp 30 Jahren im Mund befindlichen Brücken erneuert werden. Rein äußerlich sah die Versorgung noch recht ordentlich aus, bei genauer Betrachtung kamen aber die Spuren der Zeit sichtbar zutage. In diesem Zusammenhang sprach die Patientin dann auch von der Wirtschaftlichkeit ihrer Versorgung. Wenn sie so nachdenke, gebe es in ihrem Haushalt nichts, was diese lange Zeit überlebt hat, selbst wenn es weniger im Einsatz war. Auf die lange Tragezeit betrachtet seien es eben nur kleine Beträge, die für ein gesundes Kauorgan aufgewendet werden müssen. Diese Betrachtungsweise sollte man den Patienten im Beratungsgespräch viel mehr vermitteln.

Und damit kommen wir zu einem weiteren Wettbewerbsvorteil, den wir als ortsansässiges Unternehmen haben. Wir können vor Ort auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und müssen diese nicht in eine fremde Sprache transferieren. Diesen Service vor Ort gilt es auszubauen.

Wir arbeiten für und mit Menschen. Kümmern wir uns um sie, dann haben wir auch zukünftig eine Chance, unsere Mitarbeiter so zu entlohnen, dass der Beruf Zahntechnik wieder interessant wird und Familien ernähren kann.

Natürlich muss moderne Produktionstechnik mit einfließen, aber nicht blind. Aus diesem Grund haben wir mit der vorliegenden ZWL wieder versucht, Ihnen ein breites Spektrum an Möglichkeiten zum Erfolg aufzuzeigen.

Nicht vergessen dabei wollen wir die Welt, in der wir leben, unsere Umwelt. Sie zu schützen und zu bewahren kann eine sinnvolle Tätigkeit sein, die auch noch lukrativ ist. Wir leben hier in unserer Region – tun wir alles dafür, dass es auch so bleibt. Machen Sie 2007 zu Ihrem persönlichen Erfolgswort!

Herzlichst, Ihr Matthias Ernst