

# Ertragskraft und Marktposition stärken

| Zahnarzt Marcus A. Fahrenwaldt

Das Konsumklima in Deutschland hat sich erholt: Im April 2007 wurde beispielsweise mit einem Indikator von 61 Punkten laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) der höchste Stand seit Beginn der monatlichen Erhebung der Konsumklimastudie im Jahr 1980 erreicht. Die angestiegene Konsumneigung der Verbraucher und auch die verbesserten Einkommenserwartungen haben die lang währende Schwächephase des Konsumklimas endgültig beendet. Die positive Stimmung in der Anschaffungsneigung der Bevölkerung wird sich auch auf die Dentalbranche auswirken. Wir können uns also zurücklehnen und aufatmen, oder?



Zahnarzt Marcus A. Fahrenwaldt

Strategische Wettbewerbsvorteile und Innovationen sollten aus einer starken Position heraus realisiert werden, weil dann der Zeit- und Budgetdruck deutlich geringer ist als in der Krise. Leider ist in vielen Zahnarztpraxen nach wie vor weniger die Einsicht als vielmehr der ökonomische Zwang die Triebfeder für Wandelbereitschaft. Und richtig: Krisen rütteln wach, schaffen Veränderungsbereitschaft und können ungeahnte Kräfte freisetzen. Beide Situationen haben also ihre Vorteile, wenn es um die Reorganisation des eigenen Betriebs geht. Welcher Zeitpunkt könnte daher besser sein als der jetzige? Die Sorgen der letzten Jahre sind uns noch allzu bewusst, aber die wirtschaftliche Situation entspannt sich und bietet Raum für neue Konzeptentfaltungen.

Alleinstellungsmerkmale müssen entwickelt werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben, die Produktivität und Qualität gesteigert werden, um die Ansprüche der Patienten zu erfüllen, bei gleichzeitig rentablen Gewinnspannen. Ein Praxislabor gilt als ein Instrument, um

Wege zu verkürzen, die Wertschöpfung zahntechnischer Leistungen durch die Praxis liquidieren zu können und sich vom Wettbewerb abzuheben. Doch wird das Labor in der Regel nicht ausreichend als integrierter Bestandteil der Praxis betrachtet und oftmals nicht beachtet, dass echte Effizienz durch bereichsübergreifende Prozessketten erreicht werden kann. Schritt für Schritt müssen die Prozesse in der eigenen Praxis und dem Praxislabor von der Farbnahme und -kommunikation zwischen Zahnarzt und -techniker über die Reproduktion und die Qualitätskontrolle aufgeschlüsselt, Schwachstellen identifiziert, Ursachen-Wirkungs-Zusammenhänge aufgedeckt und effektive Veränderungen realisiert werden.

Beginnen wir mit der Farbnahme: Hierbei stellt ein modernes Farbsystem, das den natürlichen Zahnfarbraum wissenschaftlich fundiert bezüglich Helligkeit, Farbton und Farbintensität abdeckt, einen echten Fortschritt dar. Zahnfarben werden signifikant präziser als nach klassischen Systemen bestimmt und die ermittelten Werte

aufgrund der Genauigkeit der Auswahl eindeutig an den Zahntechniker vermittelt. Vor allem in Verbindung mit einem digitalen Farbmessgerät bietet die systematische Farbbestimmung eine optimale Arbeitsgrundlage.

Um die Rentabilität des Praxislabors sicherzustellen, müssen Prozessschritte standardisiert, überflüssige Schritte eliminiert und die Qualität der Prozessergebnisse sichergestellt werden. Dies alles bei minimalem Zeit- und Materialaufwand für eine maximale Gewinnspanne. Hierfür eignen sich natürlich am besten Materialien eines Herstellers, die als aufeinander abgestimmtes System konzipiert wurden und das notwendige Potenzial für Optimierungen des Produktionsvorgangs aufweisen.

Der richtige Augenblick für eine gezielte Entwicklung neuer Geschäftsstrategien ist spätestens jetzt gekommen. Wer schneller, effizienter und kundennäher agiert, kann aus einer gesicherten Position heraus und mit einer guten Ertragskraft etwaigen Marktschwankungen in der Zukunft angstfrei entgegentreten.