

Erfolg hat, wer an morgen denkt



| Redaktion

Immer billiger soll Zahnersatz werden. Der schärfer werdende Wettbewerb soll es möglich machen. Gleichzeitig aber steigen die Kosten für Personal, Produktion und Energie. Angesichts dieser entgegengesetzten Trends ist das betriebswirtschaftliche Überleben vieler Dentallabore unsicher. ZTM Rupprecht Semrau vom Corona Lava™ Fräszentrum Starnberg gibt die Antwort auf die vielleicht wichtigste betriebswirtschaftliche Frage für ein Labor: „Wie positioniere ich mich richtig?“

Statistiken sind etwas Spannendes. Sie verdichten quantitative Daten zu Tabellen, grafischen Darstellungen und Kennzahlen. Laut Statistik sind beispielsweise seit 1991 die Steuern und Abgaben in Deutschland um satte 22 Prozent gestiegen, während die realen Nettolöhne allein im letzten Jahr – nach der Erhöhung der Mehrwertsteuer – um 3,5 Prozent gefallen sind. Damit befindet sich der Nettoverdienst der Arbeitnehmer heute wieder auf dem Stand von 1986.

Zählten im Jahr 2000 noch 62 Prozent der Menschen zur Gruppe der Durchschnittsverdiener, so waren es 2006 fünf Millionen weniger. Doch solche Erhebungen haben auch etwas Gefährliches – denn „laut Statistik haben ein Millionär und ein armer Schlucker je eine halbe Million“, wusste schon der ehemalige amerikanische Präsident

Franklin D. Roosevelt. Die Problematik, die sich daraus für die deutsche Zahntechnik ergibt, ist bedrohlich, weil mittlerweile auch viele Mittelständler von Armut bedroht sind. Die Menschen sparen und tun dies eben vor allem auch bei Zahnersatz. Zeitgleich aber steigen die Kosten für die Unternehmen. Wenn die Schere zwischen teurerer Produktion und sinkenden Gewinnen immer weiter auseinanderklafft, stellt sich schnell die Frage, wie man als Laborinhaber dieses Verhältnis wieder geraderücken kann. Die Antwort lautet: Kosten verringern und/oder neue Kunden gewinnen.

„Generell gibt es heute zwei Wege, um wirtschaftlich wirklich erfolgreich zu sein“, sagt ZTM Rupprecht Semrau, „der eine Weg führt über billige Auslandsfertigung. Der andere führt über Qualitätssteigerung und CAD/CAM. Wer sich für eine dieser beiden Lösungen entscheiden will, sollte zuvor jedoch unbedingt eruieren, mit welcher Methode es wohl ehergelngt, den eigenen Kundenstamm langfristig zu halten oder auszubauen.“

Outsourcing sichert den Vorsprung

Rupprecht Semrau weiß, wovon er spricht. Für ihn als Inhaber des Corona Lava™ Fräszentrums Starnberg ist klar, welche Lösung aus seiner Sicht die Richtige ist. „Wer sich einseitig nur auf billigen Auslandszahnersatz konzentriert,

wird nicht mehr expandieren. Lediglich die CAD/CAM-Technologie macht es möglich, mit reduzierten Produktionsmitteln die Qualität zu steigern und dadurch die Produktion sogar noch weiter auszudehnen“, hebt er hervor. Dabei sieht er vor allem die Chancen, die modernes Outsourcing bietet. „Mit den Veränderungen der Produktionsverhältnisse in den vergangenen zwanzig Jahren haben sich in allen Wirtschaftsbereichen auch die Geschäftsmodelle verändert“, sagt auch sein Sohn Johannes Semrau. Er ist Gesellschafter und Junior-Geschäftsführer der Semrau Dental GmbH und weist darauf hin, dass überall immer mehr bisher intern erbrachte Unternehmensleistungen an eigens spezialisierte Betriebe ausgelagert werden. „Für die Zahntechnik bedeutet dies, dass Outsourcing an das Corona Lava™ Fräszentrum Starnberg selbst kleinsten Unternehmen den Zugang zu modernsten Technologien ermöglicht und gute Chance bietet, dadurch die eigenen betrieblichen Kosten zu senken“, erklärt er.

„Anders als beim Kauf eines eigenen CAD/CAM-Systems können Betriebe so rationalisieren, ohne sich finanziell abhängig zu machen“, begründet Rupprecht Semrau den entscheidenden Vorteil eines Fräszentrums. „Tatsächlich lohnt für ein Dentallabor die Anschaf-



Schreiben Kompetenz und Service groß – Johannes und Rupprecht Semrau beim Prüfen einer langspannigen Frontzahnbrücke aus Lava™. Ihr neuester Coup: Jeder, der ein Wax-up liefert, bekommt eine Gutschrift.