Infos zur Autorin

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
Tel.: +49 2739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

FEMINISIERUNG IN DER ZAHNMEDIZIN – UNTERNEHMERISCH-STRATEGISCHE AUFGABE FÜR DENTALLABORE?

Antwort: Basierend auf den Zahlen aus dem Statistischen Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer JA. 68,7 Prozent der Studierenden der Zahnmedizin sind weiblich, Tendenz steigend. Frauen werden die Zukunft der Zahnmedizin fest in ihrer Hand haben.

Zum Thema „Gendermarketing" und „Gendervertrieb" gibt es ausreichend Literatur. Sicher ist, Männer und Frauen ticken anders. Aus meiner Sicht weniger sicher ist, ob es Handlungsanweisungen für das jeweilige Geschlecht gibt, die immer passen – lebt doch jede Regel am Ende von ihrer Ausnahme. Ich bin selbst Frau, Unternehmerin, Kundin und es gibt ganz sicher Aspekte, die ich grundsätzlich ablehne, manchmal ist dies auch tagesabhängig:

1. Überheblichkeit/Kräfte messen/kompetitives Verhalten
Als Kundin erwarte ich, dass man mich mit meinen Fragen, meiner Suche nach dem richtigen Produkt ernst nimmt und mir nicht das Gefühl gibt, ein „kleines Dummerchen" zu sein, weil ich nun diese Frage stelle. Ich möchte auch nicht ausführlichst aufgezeigt bekommen, wie brillant mein Gegenüber ist, sondern gemeinsam auf Augenhöhe eine Lösung finden. Im Team mit der zahntechnischen und zahnmedizinischen Expertise gilt es, die für den Patienten beste Lösung zu finden, diese gemeinsam umzusetzen und eben nicht darum, per Armdrücken herauszufinden, wer der Bessere ist. Diese Haltung erwarte ich auch von meinem Gesprächspartner.

© ugguggu – stock.adobe.com

2. Sachlich und/oder emotional
Ob ich im Hochdruckverfahren Dinge kläre oder auch mal für einen Schwatz Zeit habe, hängt im Wesentlichen davon ab, wie viel auf meiner Agenda steht. Das kann eben mal so oder so sein. Grundsätzlich schafft Emotion Beziehung und die wiederum ist wichtig für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Beide Punkte zeigen deutlich, hier könnte auch ein Kunde männlichen Geschlechts beschrieben sein. Denn alles, was mir als Frau wichtig ist, kann genauso gut von einem Mann gefordert werden. Das heißt, es gibt keine generelle, geschlechtsspezifische Vorgehensweise. Wer auf Nummer sicher gehen will, arbeitet mit flexiblen Ansätzen und stellt sich auf das Gegenüber ein – unabhängig vom Geschlecht. Das Geheimnis liegt darin, herauszufinden, was das Gegenüber von einer Zusammenarbeit und/oder in einer spezifischen Situation will bzw. braucht. Wer die Fähigkeit besitzt, professionell Fragen zu stellen, statt Monologe über die eigenen Produkte zu halten, für den ist das Geschlecht vernachlässigbar.
Einen deutlichen Unterschied haben mir allerdings regionale Veranstaltungen und auch der deutschlandweite Kongress im Zahnärztinnen Netzwerk gezeigt: Frauen untereinander sind dort deutlich offener, zugewandter und vertrauensvoller. Sie gehen zu einer Veranstaltung, weil sie Wissen aufbauen, auf Augenhöhe in den Austausch mit Kolleginnen treten und Themen besprechen wollen, die das andere Geschlecht wenig oder gar nicht interessieren. Hier als Dentallabor eine Plattform zu bieten, kann durchaus eine genderspezifische Unterstützung des immer größer werdenden Anteils weiblicher Zahnmediziner sein.

Fazit
Es ist nicht nötig, Frauen eine Sonderbehandlung zukommen zu lassen. Alle Menschen – unabhängig von Geschlecht, Alter und Herkunft – mögen es, beim Gegenüber auf ehrliches Interesse, Respekt und Wertschätzung zu treffen. Dazu braucht es gute Ohren, die Fähigkeit, andere in den Fokus zu stellen und professionell Fragen zu stellen. Wer diese Fähigkeiten erlernen möchte und darüber hinaus Zahnmedizinerinnen die professionelle Chance für einen Austausch auf Augenhöhe geben möchte, schreibt mir gern an ch@claudiahuhn.de – ich freue mich drauf!

VDZI-Konjunkturbarometer für das Zahntechniker-Handwerk

4. Quartal und Gesamtjahr 2023 – Ausblick 2024

Das VDZI-Konjunkturbarometer ist der Frühindikator für die wirtschaftliche Gesamtentwicklung der Dentalbranche, insbesondere des Zahntechniker-Handwerks.

ANZEIGE

Umsatzentwicklung 2023
Die gesamtwirtschaftliche Lage war in den letzten Jahren durch volatile Effekte der Pandemie auf die Versorgungsnachfrage geprägt. Dies wurde zu Beginn 2022 bis heute abgelöst durch eine hohe Unsicherheit aufgrund der erheblichen energiepolitischen und wirtschaftlichen Risikofaktoren.
Nach langen Jahren eher moderater Inflationsraten stiegen die Verbraucherpreise im Jahr 2022 um 6,9 % und im Jahr 2023 um 5,9 %. Auch die zahntechnischen Betriebe mussten durch Faktoren wie die steigenden Energiepreise, insbesondere im Kontext des Konflikts in der Ukraine, und der eingetretenen Engpässe in der Lieferkette mit der Kosteninflation kämpfen und tun dies noch. Zwar lag im Februar 2024 die Inflationsrate wieder bei vergleichsweise niedrigen 2,5 %, aber insgesamt muss man festhalten, dass von 2022 bis heute die Inflationsrate um mehr als 16 % gestiegen und damit die reale Kaufkraft unter sonst gleichen Umständen um mehr als 16 % gesunken ist. Diese hohen Kaufkraftverluste der privaten Haushalte belasten die Konjunkturerwartungen für den privaten Verbrauch erheblich. Der Gesundheitssektor ist dabei aufgrund der Art und Dringlichkeit der Versorgungsleistungen vergleichsweise stabil. Bei zahntechnischen Leistungen war im Jahr 2022 nach einem temporären Einbruch im 2. Quartal für das Gesamtjahr eine deutliche Zurückhaltung und Stagnation in der Nachfrage festzustellen.

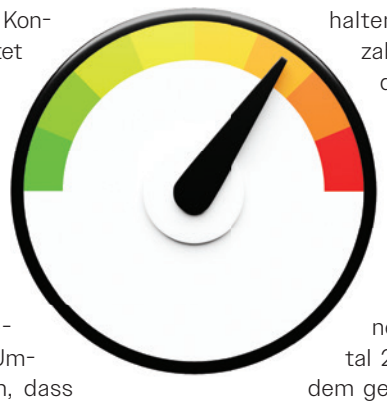
Aber der hohe Kostenanstieg der letzten beiden Jahre hat in den zahntechnischen Betrieben zu einer deutlichen Belastung der Ertragsverhältnisse geführt. Sofern der Kostenanstieg nicht durch Einsparungen kompensiert werden konnte, musste er auch durch Preiserhöhungen ausgeglichen werden. Ausgehend von einem eher stagnierenden Umsatzjahr 2022 bei einer hohen Inflationsrate von 6,9 %, stieg der Umsatz im Jahr 2023 um 6,0 %, und dies bei einer weiter hohen Inflationsrate von 5,9 %. Somit ist die Umsatzentwicklung des Jahres 2023 maßgeblich von einer nachholenden Nachfrage aus 2022 und von Preisanpassungen zum Kostenausgleich bei hoher Inflation der Jahre 2022/2023 geprägt.

Geschäftslagenindex im positiven Bereich

Mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer (60 %) beurteilt die Geschäftslage im 4. Quartal 2023 als gut oder sogar sehr gut. Der Wert des Geschäftslagenindex – als die Differenz zwischen den prozentualen Anteilen der Betriebe mit einer „sehr guten/guten“ und der mit einer „schlechten/sehr schlechten“ Einschätzung – liegt bei + 45 Punkten.

Unsicherheit hinsichtlich weiterer Entwicklung

Der Erwartungsindex bildet die Erwartungen der Betriebsinhaber bezüglich der Geschäftslage im kommenden Quartal ab. Saisonal typisch ist zum Jahresbeginn in den zahntechnischen Betrieben mit einer eher verhaltenen Auftragslage zu rechnen. Hinzu kommt das weiterhin kritische wirtschaftliche Umfeld, nach der negativen Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im 4. Quartal 2023 und auch im 1. Quartal 2024. Die Wirtschaftsforschungsinstitute sehen sogar Rezessionsgefahren, da angesichts der realen Kaufkraftverluste eine Verbesserung der privaten Konsumnachfrage nicht erwartet werden kann.



Befragt nach der Erwartung für die Geschäftslage im 1. Quartal 2024 ergibt sich ein gemischtes Bild: Nur 13 % der Umfrageteilnehmer gehen von einer besseren oder sogar viel besseren Geschäftslage aus. 46 % der Umfrageteilnehmer erwarten, dass die Geschäftslage gleichbleibt, 41 % gehen von einer schlechten oder sogar viel schlechteren Geschäftslage aus.
Neben der saisonbedingten rationalen Erwartung der Betriebe wird damit deren negative Erwartung durch diese gesamtwirtschaftlichen Aspekte noch verstärkt und der Erwartungsindex liegt daher bei deutlichen – 28 Punkten.

Nachfrage nach Arbeitskräften bleibt hoch

Trotz der sich eintrübenden wirtschaftlichen Aussichten zeigt sich der Arbeitsmarkt robust, mit niedriger Arbeitslosigkeit. In der Regel waren in der Vergangenheit konjunkturelle Abschwünge regelmäßig mit einem Rückgang der Beschäftigung verbunden. Ganz offensichtlich tendieren Unternehmen angesichts des zunehmenden Fach- und Arbeitskräftemangels schon seit Jahren dazu, ihre Arbeitskräfte auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu halten. Dies ist auch in den zahntechnischen Betrieben der Fall. Wie im gesamten Handwerk zeigen sich schon jetzt regionale Fachkräfteknappheiten bei einem Anstieg der zwischenbetrieblichen Fluktuation. Nur 11 % der befragten Umfrageteilnehmer haben im 4. Quartal 2023 Personal entlassen, dem gegenüber stehen 16 % der befragten Umfrageteilnehmer, die im gleichen Zeitraum Personal eingestellt haben.

Positives Fluktuationsniveau

Es haben im 4. Quartal mehr Betriebe Einstellungen vorgenommen als Betriebe Personal abgebaut haben. Das ist im 4. Quartal aus saisonbedingten Gründen eher unüblich, da hier zum Jahresende in der Regel mit mehr Entlassungen als Einstellungen zu rechnen war. Die Entwicklung signalisiert aber, dass im dynamischen Strukturwandel die Wanderungsbewegungen des Fachkräftepersonals innerhalb der Branche zunehmen und Fachkräfte in vielen Betrieben gesucht werden.

Deutlicher Fachkräftebedarf

Die geplante Nachfrage nach Fach- und Arbeitskräften steigt im 1. Quartal 2024 deutlich an. Befragt nach deren Absichten sagen nur 9 % der Umfrageteilnehmer, dass sie planen, im 1. Quartal des neuen Jahres Personal zu entlassen.
Mehr als ein Viertel der Befragten (26 %) plant hingegen neue Arbeitskräfte einzustellen.

Größte Herausforderungen

Mehr als ein Drittel der Umfrageteilnehmer sieht im Fachkräftemangel die größte Herausforderung für ihren wirtschaftlichen Erfolg. Angesichts der hohen Kosteninflation und der davon begleiteten Lohnforderungen der Mitarbeiter stehen an zweiter Stelle die Kostensteigerungen für Material, Energie und Löhne, die von 18 % der Betriebe als größte Herausforderung gesehen wird. Immerhin 11 % der Betriebe sehen die ansteigenden Bürokratielasten, insbesondere die Pflichten aus der neuen Medizinprodukteverordnung und der Arbeits- und Umweltschutzgesetze, als größte Schwierigkeit für den Erfolg des Unternehmens an.

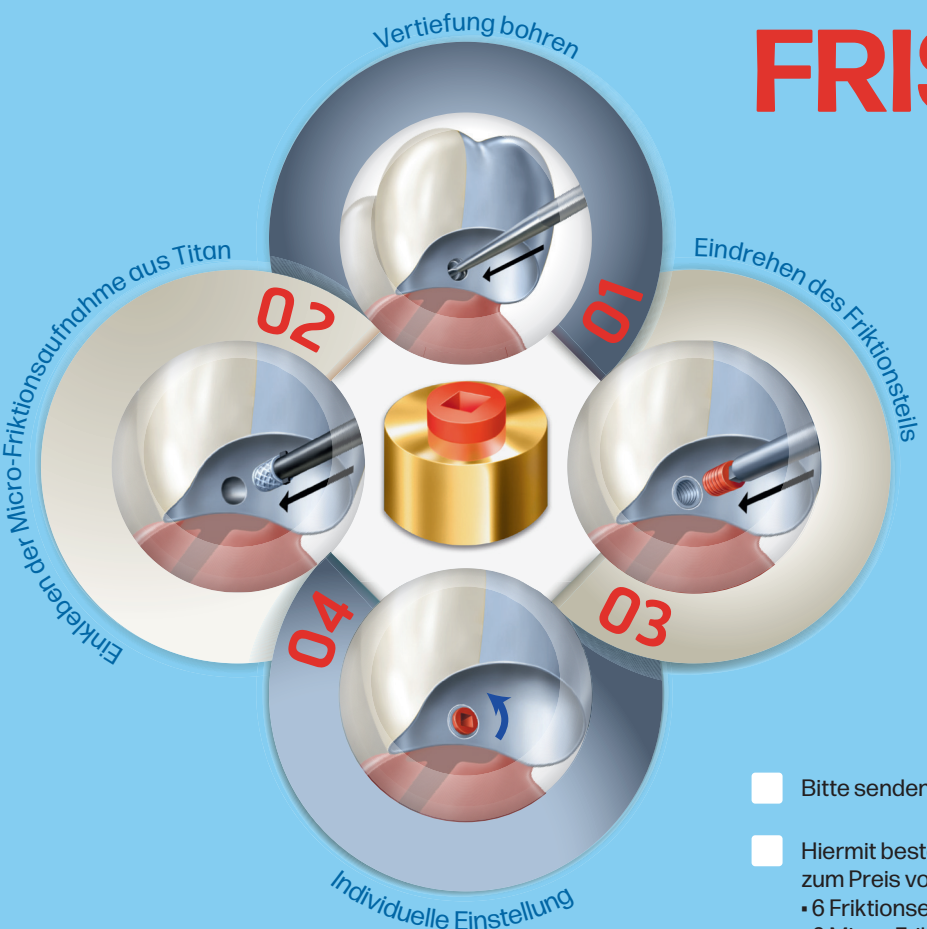
Quelle: Konjunkturumfrage des VDZI für das Zahntechniker-Handwerk Januar/Februar 2024

© Виталий Сова – stock.adobe.com

ANZEIGE

microtec

... **mehr** Ideen - **weniger** Aufwand



FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen aus NEM, Galvano und Edelmetall.

☐ Bitte senden Sie mir **kostenloses** Frisoft Infomaterial

☐ Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 196 € * bestehend aus:
- 6 Friktionselemente (Kunststoff)
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

* Zzgl. ges. MwSt. /zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an **+49 (0)2331 8081-18**

Weitere kostenlose Informationen: **Tel.: 0800 880 4 880**

microtec ▪ Inh. M. Nolte ▪ Rohrstr. 14 ▪ 58093 Hagen ▪ Tel.: +49 (0)2331 8081-0 ▪ Fax: +49 (0)2331 8081-18 ▪ info@microtec-dental.de ▪ www.microtec-dental.de