Laborkauf oder Kooperation

Zwei Strategien für mehr Wachstum

| Hans-Gerd Hebinck

Um die Fertigungs- und Servicequalität in einem Dentallabor zu halten bzw. zu steigern, sollte konsequent in gutes Personal und innovative Technologien investiert werden. Doch der an manchen Orten auftretende Fachkräftemangel zwingt Laborbetreiber zu neuen Wegen bei der Wachstumssicherung ihres Betriebes. Unser Autor Hans-Gerd Hebinck konzentriert sich im vorliegenden Beitrag auf die Themen Laborakquisition und -kooperation als zusätzliche Möglichkeiten, neue Potenziale am Markt zu erschließen.

Laborkauf oder Kooperation – zwei Strategien mit unterschiedlichen Möglichkeiten, die in den nächsten Jahren von vielen Laboren vermehrt verfolgt werden. Als Trend wird sich daraus ein Konzentrationsprozess im Labormarkt entwickeln …

© Yuri Arcurs

Die strategische Ausrichtung im Dentallabor kommt um zwei Themen nicht herum: Zum einen sind das Investitionen in neue Technologien, zum anderen die Gewinnung von qualifizierten Fachkräften. In vielen Regionen ist der Fachkräftemangel bereits zu spüren. Entsprechend wird der Einsatz, um an neue qualifizierte Mitarbeiter zu kommen, größer. Viele Betriebe werden ihre bisherigen Strategien überdenken müssen, damit sich Investitionen in Technik und Personal rechnen.

Ein Weg zu einer hohen Wirtschaftlichkeit bleibt natürlich das Wachstum von innen heraus durch eine erfolgreiche Akquisition. Alternativ dazu eröffnen sich in der Unternehmensverbindung attraktive Möglichkeiten.

Hier lassen sich zwei Strategien unterscheiden: Zu nennen ist hier erstens der **Laborkauf** und zweitens die **Kooperation**.

Beide Strategien der Unternehmensverbindung verfolgen unter anderem diese Ziele:

- Bessere Wirtschaftlichkeit in Produktion und Verwaltung

NSK

LABOR

Herbst-/ Winterspecial 2012

LED

PRESTO AQUA **LUX**

Schmierungsfreie Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht
> 320.000/min
> Kühlmittelspray individuell regelbar
> Kühlmittelbehälter und Festwasseranschluss
> Keine Schmierung erforderlich
> 360° frei drehbares Licht-Handstück
> Geräusch- und vibrationsarm
> Einzigartiger Staubschutzmechanismus
> LED-Licht integriert (32.000 Lux)
> Lichtintensität frei regelbar

1.695€*
PRESTO AQUA LUX
REF: Y1001151
~~1.895€*~~

Sparen Sie 200€*

PRESTO AQUA II

Schmierungsfreie Luftturbine mit Wasserkühlung
> 320.000/min
> Kühlmittelspray individuell regelbar
> Kühlmittelbehälter und Festwasseranschluss
> Keine Schmierung erforderlich
> 360° frei drehbares Licht-Handstück
> Geräusch- und vibrationsarm
> Einzigartiger Staubschutzmechanismus

Sparen Sie 100€*

1.349€*
PRESTO AQUA II
REF: Y150023
~~1.449€*~~

ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor
> Kollektorloser Mikromotor
> Drehmoment: bis 8,7 Ncm (Torque-Handstück)
bis 6,0 Ncm (Compact-Handstück)
> Drehzahlbereich: 1.000–50.000/min
> Leichtes, ergonomisches Handstück
> Exzellente Laufeigenschaften
> Patentierter Staubschutzmechanismus
> Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
> Auto-Cruise-Funktion

Individuelle Zusammenstellung Ihres Wunschgerätes.
Zur Auswahl stehen:
2 Mikromotor-Handstücke (Torque und Compact) sowie
4 Steuergeräte: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

1.490€*
ULTIMATE XL
Komplettset mit Torque-Handstück

1.245€*
ULTIMATE XL
Komplettset mit Compact-Handstück

*Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Alle Preise gültig bis 31. Dezember 2012. Änderungen vorbehalten.

NSK Europe GmbH
TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®

- Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit in Einkauf und Vertrieb
- Höhere Auslastung durch gemeinsame Nutzung von Personal- und Maschinenressourcen
- Gesicherter Unternehmensbestand bei anstehender Nachfolge
- Risikominimierung, insbesondere bei Investitionen
- Stärkung der Marktmacht
- Rationalisierungspotenziale durch stärkere Normierung in der Produktion

Strategie 1: Wachstum durch Laborkauf

Viele Inhaber von Dentallaboren werden in den nächsten Jahren das Rentenalter erreichen. – Schon deshalb wird das Angebot an Laboren am Markt steigen, denn nicht immer findet der Inhaber einen Nachfolger im Betrieb. Es wird aus diesem Grund vermehrt zu Laborkäufen kommen. Wer in fünf Jahren sein Labor verkaufen möchte, sollte sich bereits heute aktiv darum kümmern, dass der Betrieb gut aufgestellt ist. Bei guter Planung lassen sich auch für kleinere Labore noch akzeptable Verkaufspreise erzielen. Ohne aktive Planung allerdings wird in vielen Fällen das Labor liquidiert, das heißt, der Laborbetrieb wird ohne Verkauf eingestellt.

Für den Käufer eines Dentallabors ergibt sich durch den Unternehmenskauf der Vorteil, in kurzer Zeit einen Umsatzsprung zu machen. Im Zuge der Planung und Integration des gekauften Labors in das bestehende Unternehmen ergeben sich viele Fragen. Im Rahmen dieses Artikels kann darauf nicht umfassend eingegangen werden. Für viele Fälle ergibt sich allerdings: Meistens wird das zugekaufte Labor dem bestehenden untergeordnet. Der Altinhaber scheidet in der Regel aus dem Unternehmen aus. Oft wechselt er auch für einige Jahre in ein Anstellungsverhältnis – dies schon allein deshalb, um in der Übergangsphase die für den Käufer so wichtige Kundenbindung zu erhalten.

Zusätzlich zum Laborkauf sind zukünftig vermehrt Kapitalbeteiligungen möglich. Als Sonderform wird auch die Verbindung zweier Unternehmen über eine Fusion denkbar.

Strategie 2: Verstärkte Kooperation

Bei der Kooperation bleiben die Unternehmen rechtlich selbstständig. Neben den bestehenden Netzwerken, wie Innungen, Dentagen-Wirtschaftsverbund und anderen überregionalen Verbünden, wird auch der einzelne Betrieb künftig stärker die Kooperation mit anderen Betrieben suchen. Dabei ist heute schon die Zusammenarbeit mit Fräszentren üblich. Darüber hinaus bieten sich gute Chancen für Kooperationen mit Laboren, wenn die jeweiligen Partner überlegt ausgewählt werden: Diese sollten nicht im direkten Wettbewerbsumfeld stehen, jedoch so nah beieinander, dass die Zusammenarbeit durch kurze Wege einfach und effizient bleibt. Eine solche Kooperation bezeichnet man als Interessen- oder Arbeitsgemeinschaft.

Selbstverständlich ist eine gute und reibungslose Kommunikation notwendig, damit diese Kooperation unter Kollegen gelingt. Dies erfordert auch den Mut und die Bereitschaft des Zahntechnikermeisters, über den eigenen Schatten zu springen. Ziehen die Partner einen externen Moderator hinzu, erhöht dies in der Regel die Chancen für eine langfristig erfolgreiche Kooperation. Der neutrale Moderator begleitet beide Partner während des Prozesses, vereinbart mit den Parteien gemeinsame Ziele und überwacht die Einhaltung. Gerade bei unterschiedlichen Vorstellungen und/oder Konflikten vermittelt er zwischen den Positionen und trägt zur Klärung bei.

Fazit

Laborkauf oder Kooperation – zwei Strategien mit unterschiedlichen Möglichkeiten, die in den nächsten Jahren von vielen Laboren vermehrt verfolgt werden. Als Trend wird sich daraus ein Konzentrationsprozess im Labormarkt entwickeln. Grund genug also, sich als Laborinhaber schon heute intensiv mit seiner Unternehmensstrategie auseinanderzusetzen und sich beim geplanten Strategiewechsel frühzeitig Expertenwissen und Unterstützung zu suchen.

info.

Die Unternehmensberatung und Werbeagentur Godt und Hebinck ist seit 2004 auf die Dentalbranche spezialisiert. Das Unternehmen bietet betriebswirtschaftliche Beratung an zu den Themen Finanzplanung, Unternehmensnachfolge, Kalkulation, Preispolitik, Strategie und Marketing. Die Beratungsleistungen können mit öffentlichen Fördermitteln bezuschusst werden.

kontakt.

Godt und Hebinck
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Hans-Gerd Hebinck
Metzer Weg 13
59494 Soest
Tel.: 0172 2745444
E-Mail: info@godt-hebinck.de
www.godt-hebinck.de

NEU

IvoBase® -System

Die innovative Prothesenbasis

Präzise Prothesen – auf Knopfdruck

Premium-Qualität im Handumdrehen

- **Passgenau** dank gesteuertem Injektionsverfahren
- **Gewebefreundlich** dank reduziertem Restmonomergehalt
- **Vollautomatisch** dank intelligenter Prozessführung – ohne Wasserdampf

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar vivadent®
passion vision innovation