

Zahnersatz mit Schweizer Know-how – realisiert in der Auslandsproduktion!

Das Dentale Logistik Zentrum Schweiz (DLZ) ist ein kompetenter Partner für effektive und bezahlbare Leistungen im gesamten Bereich von Zahnersatz. Carmen Giezendanner, Geschäftsführerin des DLZ, im Gespräch mit *Dental Tribune*.

Die gesamte Dentalbranche befindet sich derzeit in einem Umbruch. Es kommt darauf an, sich schnell auf veränderte Bedingungen einzustellen. Gefragt sind vernünftige Lösungsangebote und marktgerechte Preise. Nach wie vor wird es möglich sein, High-End-Angebote zu platzieren. Das in Sarnen ansässige Schweizer Unternehmen DLZ versteht sich als Ansprechpartner für diese Belange.

Nein, ganz bestimmt nicht. Das ist die falsche Interpretation meiner Aussage.

Ich kenne ja die Verhältnisse, bedingt durch die familiäre Situation, in der Zahntechnik sehr gut. Das Berufsbild der Zahntechniker unterliegt jedoch seit geraumer Zeit einem gigantischen Wandel, und laut Analyse von Rudolf Greder (Inhaber CircumLab) sind die „Lohnkosten in

port-Anbieter von Zahnersatz in der Schweiz schicken die Abdrücke an ihre Produktionsstätten weiter. Das birgt ein Problem in der Überprüfbarkeit der angelieferten fertigen Arbeiten. Zudem werben diese Logistikunternehmen ja damit, „eigene zahntechnische Labore“, oft ansässig im chinesischen Raum, zu betreiben. Sie müssen ihre eigene Produktion beschäftigen und können daher nur

andere Produktion als für die totale, abnehmbare Prothetik. Das ist für uns eine grosse logistische Herausforderung, die aber eine unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg darstellt.

Das hört sich sehr komplex an. Wie ist diese Aufgabe zu bewältigen?

Es funktioniert nur in der Kombination unserer beiden Systeme.

Ihrer Produkte. Was halten Sie dagegen?

Diese Argumentation wackelt aus meiner Sicht ganz beträchtlich. Wir beweisen täglich, dass durch die Zusammenführung zweier ausgereifter Konzepte – das eine basierend auf einem innovativen und nicht dentalbehafteten Logistikunternehmen, und das andere extrem dentalerfahren und mit langjährig erarbei-



Büro in Sarnen.



Carmen Giezendanner, Geschäftsführerin.



Logistik DLZ-Schweiz.

Dental Tribune: Die hier ansässigen Zahnärzte beklagen immer mehr die anhaltende Zuwanderung von Kollegen aus dem Ausland und die SSO spricht von einer sehr guten bis möglicherweise zahnärztlich überversorgten Bevölkerung in der Schweiz. Dazu kommt, dass der Patient sich zunehmend marktorientiert verhält. Welche Möglichkeit sehen Sie, noch kosteneffizienter sowohl für den Behandler als auch für den Patienten zu agieren?

Carmen Giezendanner: Mir ist klar, dass der Zahnarzt einen relativ hohen Stundenansatz erarbeiten und abrechnen muss, um alle anfallenden Kosten begleichen zu können. In Unkenntnis der hohen Aufwandskosten führt das immer wieder zu emotional geführten Diskussionen über die Preisstrukturen der Zahnärzte.

Die schwierige Frage, die es zu beantworten gilt, heisst: Wo ist noch Sparpotenzial vorhanden, um den stetig steigenden Kostendruck entgegenwirken zu können und konkurrenzfähig zu bleiben, ohne Abstriche machen zu müssen?

Bei den Lohn- und Nebenkosten eher kaum. Beim Materialeinkauf – diese Spirale ist unten angekommen, das behaupten zumindest die Lieferanten. Arbeitseffizienz steigern – darunter werden die Patienten, das Personal und der Zahnarzt leiden. Senkung der allgemeinen Aufwandskosten – ebenfalls ausgereizt und wenig beeinflussbar.

Die DLZ-Schweiz bietet den Zahnärzten genau dafür die Lösung! Wenn sie mit uns zusammenarbeiten, können sie die Laborkosten ganz beträchtlich senken, ohne eine Qualitätseinbusse befürchten zu müssen.

Sie meinen also, die Preise für zahntechnische Arbeiten in der Schweiz sind zu hoch?

der Schweiz ein Problem“. Zudem fordert er, dass die Herstellungsprozesse in den Schweizer Laboratorien durch Zeitvorgaben optimiert werden müssen.

Ein gegenläufiger Prozess, wie ich meine, der weder für die Arbeitnehmer noch für die Qualitätsleistung eine Lösung bietet. Aus meiner Sicht besteht sogar zwingend Nachholbedarf, was die Anwendung des neuen Tarifes (2009!) anbelangt. Für eine schöne Krone muss der Schweizer Zahntechniker, um eine vernünftige Rentabilität zu erzielen, mindestens den SUVA-Tarif abrechnen können. Leider aber wenden viele Labore nach wie vor den alten Tarif an, was den Markt in der Zahntechnik unnötigerweise negativ beeinflusst.

Sind Sie denn mit Ihrem Angebot konkurrenzfähig?

DLZ-Schweiz bietet eine Produktpalette an, welche in der vorliegenden Weise nicht vergleichbar in der Schweiz produziert werden kann. So gesehen sind wir ein Nischenanbieter.

Der grösste Import-Anbieter für Zahnersatz aus dem Ausland erhöhte seine Preise in den letzten zwei Jahren für eine VMK-Krone um satte 50 Prozent. Das erstaunt schon und darum bin ich sicher, auf dem richtigen Weg zu sein. Wir bieten gegenüber unseren Mitbewerbern mehr Swiss Quality und Swiss Made in unseren Produkten, und das auch noch preiswerter. Das gelingt uns mit praxisnahen Lösungen und Produktionskombinationen sowie dank eines hervorragenden Netzwerkes.

Sie sind gegenüber Ihren Mitbewerbern in der Lage, eine bessere Qualität zu einem geringeren Preis anzubieten?

Ja, das sind wir. Die grossen Im-

„Wir erhalten uns die Flexibilität in der Auswahl und können jederzeit auf ein verändertes politisches oder marktwirtschaftliches Umfeld reagieren.“



Patientenarbeiten aus der DLZ-Produktion

Abb. 1: Zirkonbrücke direkt verschraubt auf MedentiBASE_2. – **Abb. 2:** Zirkonbrücke direkt verschraubt auf MedentiBASE. – **Abb. 3:** Zirkonbrücke direkt verschraubt auf Thommen Medical SPI.

schwer auf Veränderungen reagieren. Damit wird ihnen die Möglichkeit genommen, den besten Preis für das beste Produkt in der besten Manufaktur sowie am wirtschaftlich interessantesten Standort auf dieser Welt produzieren zu lassen.

Dieses Know-how habe ich mir in den letzten drei Jahren erarbeitet. Es ist meine Aufgabe, dafür zu sorgen, dass unsere Aufträge dort produziert werden, wo unsere Ansprüche und Vorgaben am besten erfüllt werden können. Damit erhalten wir uns die Flexibilität in der Auswahl und können jederzeit auf ein verändertes politisches oder marktwirtschaftliches Umfeld reagieren. Wir haben beispielsweise für Teleskoparbeiten einen völlig anderen Ansprechpartner als für grosse und komplexe Zirkonstruktionen, und für Hybridprothesen auf Locatoren wiederum eine

Meine Mutter, Esther Giezendanner-Saxer, arbeitet ja seit Jahren mit meinem Vater zusammen und bildet heute das wichtige Verbindungsglied unserer beiden Firmen. Für die ergänzenden zahntechnischen Arbeiten habe ich zudem einen qualifizierten Zahntechniker eingestellt und mein Vater ist zuständig für das „Brain-Detachment“. Damit sind wir für die Zukunft gerüstet.

Die Premiumanbieter sowohl bei Zahnärzten und Zahn Technikern als auch bei den Technologie- und Produktherstellern verweisen im Zusammenhang mit ihren hohen Preisen in der Regel gerne auf ihre umfassenden Dienstleistungen, arbeitsintensive Servicekonzepte, wissenschaftliche Forschung, die Lohn- und Beschaffungskosten, die Qualität und auf die Sicherheit

telem Know-how – Wege und Lösungen machbar sind, die noch unlängst für undenkbar gehalten wurden. Das sowohl in Sachen Preis-Leistungs-Verhältnis beim Standardangebot als auch in der Lösung und Herstellung von komplexen Rekonstruktionen.

Um unseren Kunden genau das bieten zu können, habe ich meine Unternehmung DLZ-Schweiz GmbH gegründet, und genau deshalb haben sich unsere beiden Firmen zusammengefunden. Wir stehen für hohe Kompetenz und zahlbare Leistung im gesamten Bereich von Zahnersatz.

Mein Credo: Bezahlbare Lösungen müssen gefunden werden – ohne Wenn und Aber.

Wir danken Ihnen für das Gespräch. ☐