

# Mit frischen Ideen und einem raffinierten Geschäftsmodell zum Erfolg

Die DLZ-Schweiz GmbH überzeugt durch ein funktionierendes Konzept. Von Carmen Giezendanner, Geschäftsführerin des Unternehmens.

Vielleicht wird es nicht ganz so heiss gegessen, wie es gekocht wird. Tatsache ist jedoch, dass oft und viel Negatives über ausländischen Zahnersatz geredet und diskutiert wird.

## Wie kommt so etwas zustande?

Mögliche Erklärungen: Nicht ausreichend informiert, Informati-



Carmen Giezendanner, Geschäftsführerin DLZ-Schweiz GmbH.

onsquellen nicht objektiv oder eben, wie so oft, fokussiert auf eine vorgegebene Meinung.

Jeder nimmt für sich in Anspruch Recht zu haben, darauf basiert die freie Meinungsäusserung. Dies ergibt oft viele Argumente und spannende, emotionale Diskussionen.

Im Grundsatz ist es nicht falsch, sich kritisch gegenüber Auslandsproduktionen zu positionieren. Fest steht jedoch, dass es einen Markt für das reine Import-/Export-Geschäft für Zahnersatz gibt. Wir für unseren Teil können solche rein logistischen Geschäftsmodelle, aufgrund unserer grossen Erfahrung, nicht gutheissen.

Trotzdem werden viele von uns irgendwann vielleicht einmal in eine Situation kommen, in der man sich einem tieferen Preisgefüge zuwenden muss. Dann ist man darauf angewiesen, die bestmögliche Qualität zum bestmöglichen Preis einzuholen.

## Pragmatismus gefragt

Vielleicht sollte man die ganze Diskussion über „Auslandszahnersatz“ etwas pragmatischer sehen. Mir fällt das nicht allzu schwer, weil ich aufgrund meiner Ausbildung ausserhalb der Dentalwelt andere Sichtweisen gewohnt bin.

Die DLZ-Schweiz GmbH hat ein funktionierendes Konzept, wir richten uns nach einem vorhandenen Marktbedürfnis und haben eine schweizweit einzigartige Konstellation vom Netzwerkverbund.

Zugegebenermassen befinde ich mich in einer Komfortzone, weil ich uneingeschränkter Zugriff auf dentales Wissen, Informationen und Konzepte habe. Davon profitieren selbstverständlich unsere Kunden!

## Unwissenheit

Es wird über die DLZ-Schweiz viel spekuliert. Gross ist die allgemeine Unwissenheit bezüglich der Firmentätigkeit der DLZ-Schweiz GmbH. Dadurch werden Vorurteile bedient, man vergibt sich Chancen

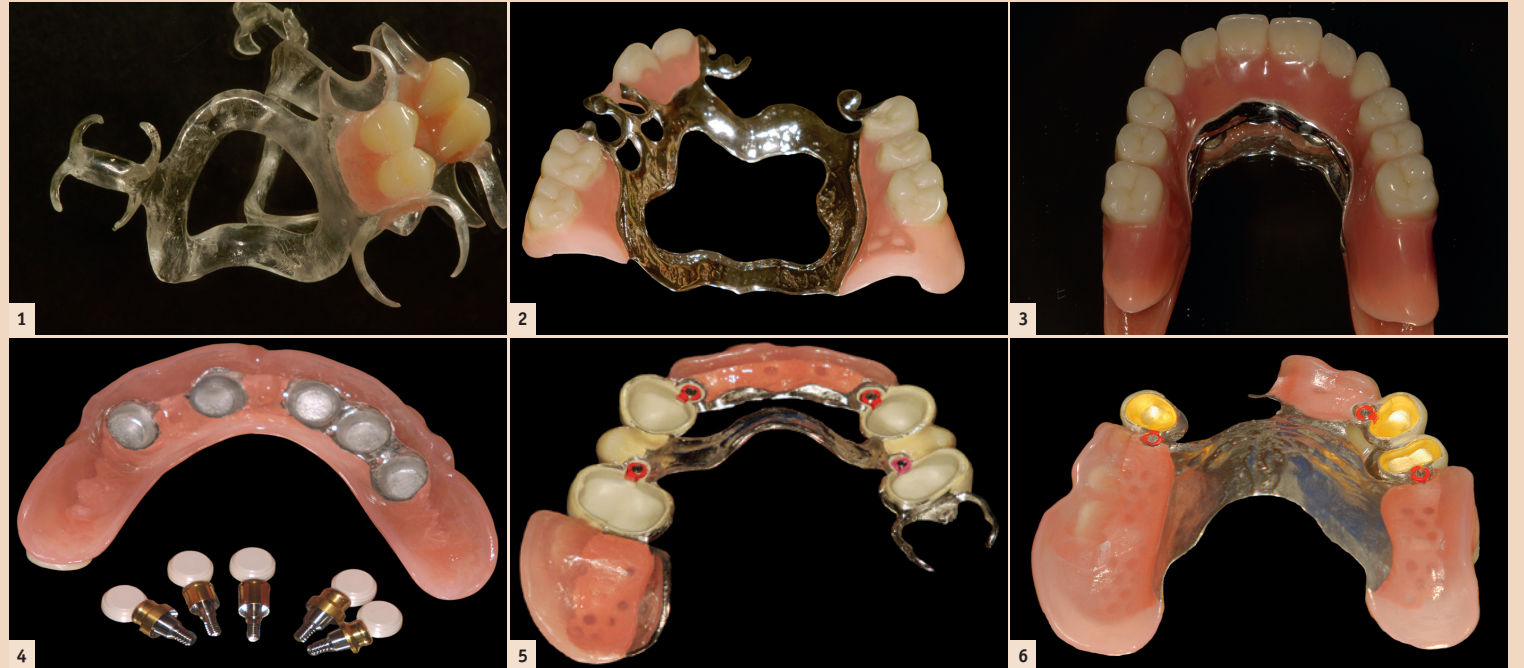


Abb. 1–6: Wir sind in allen Bereichen von den einfachen teilprothetischen über die totalprothetischen bis hin zur komplexen hybridprothetischen Versorgung inklusive Zirkonprimärteilen Ihr Ansprechpartner (Original-Patientenarbeiten aus DLZ-Produktion).

und verschliesst Türen zu möglichen Lösungsansätzen.

## Konkurrenz

Ich sehe mich nicht in Konkurrenz mit den Schweizer Vor-Ort-Zahntechnikern. Meine Firmenstruktur beruht auf zwei sich ergänzenden Firmen unter einem Dach, welche gut miteinander arbeiten, beide vonei-

erhöhen die Konkurrenzfähigkeit der Zahnarztpraxen und erfüllen ein bestehendes Bedürfnis bei vielen Patienten.

## China-Arbeit

In verschiedenen Foren und Plattformen wird über China-Arbeit geredet und entsprechend argumentiert.

Ich habe, zusammen mit meinem Vater Paul Giezendanner, einen Weg gefunden, der sich als Lösungsansatz anbietet.

Sich als zahntechnisches Labor dieser Diskussion zu verschliessen, aus dem Dialog zurückzuziehen, Halb Wahrheiten zu verbreiten und argumentationslos auf Schweizer Produktion zu beharren, ist weder

## Event „Fresh & Delicious“

- Donnerstag, 17. November 2016
- ab 18 Uhr mit Apéro
- Stadt Luzern
- 30 Prozent Zweitauftragsrabatt
- Weitere Programmdetails folgen bei Anmeldung, bis spätestens 3. November 2016.



Abb. 7–9: Auch im Bereich von feststehendem Zahnersatz sind wir von der einfachen Krone über mehrgliedrige Brücken bis zur implantologisch komplexen Versorgung für Sie da (Original-Patientenarbeiten aus DLZ-Produktion).

einander profitieren und nicht zuletzt Ergebnisse produzieren, die in der vorliegenden Art einmalig sind.

Irgendeinmal muss auch dem Vor-Ort-Zahntechniker klar werden, dass seine Tätigkeit nicht in alle Ewigkeit quer zu subventionieren ist. Auf lange Sicht werden damit Arbeitsplätze in Gefahr gebracht und die Qualität der Arbeit aufs Spiel gesetzt.

## Dafür muss es andere Lösungen geben.

Mit der DLZ-Schweiz und meinem Netzwerk biete ich ein Nischenprodukt an und darf nun diesen Markt, der offensichtlich nicht als Markt gesehen werden möchte, bearbeiten. Dieses Konzept nennt sich: Berücksichtigung und Aufarbeitung von Angebot und Nachfrage.

Dazu kommt, dass es immer schwieriger werden wird, dem Patienten überzeugend zu erklären, warum er keinen Zugang zu qualitativ gutem und kostengünstigem Zahnersatz erhalten soll. Vergleichsmöglichkeiten mit ehrlicher Aufklärung sind Bestandteil des Zeitgeistes,

Eine Frage, die wir uns durchaus stellen dürfen, wenn über Auslandsarbeit geredet wird: „Ist denn immer China gemeint, wenn China gesagt wird? Oder gilt es, einem vermeintlich schlechten Produkt einfach einen Namen zu geben?“

Wenn man sich, wie ich, seit mehreren Jahren mit den globalen zahntechnischen Produktionsstätten auseinandersetzt, merkt man ganz schnell, dass es sehr viele hoch engagierte Zahntechniker auf dieser Welt gibt, die nicht in China zu Hause sind. Tatsache ist auch, dass ein grosser Teil des globalen zahntechnischen Marktes logistisch auf Welthandel eingestellt ist. Daraus entsteht auch die Erkenntnis, dass sich der Protektionismus in der Schweiz in Bezug auf zahntechnische Produkte irgendeinmal nicht mehr halten lässt.

## Lösungsansätze

Wo also liegen Lösungsansätze, um fair gegenüber den Mitarbeitern, qualitätsbewusst gegenüber der Arbeit und erfolgreich im wirtschaftlichen Sinn zu sein?

sinnvoll noch langfristig ein Rezept, um Preisargumenten effektiv begegnen zu können.

Schweizer Qualitätsarbeit muss nicht zwingend dem entsprechen, was man gerne darin sehend, suggeriert haben möchte. Schweizer Qualitätsarbeit wird immer mehr auch in Konkurrenz gesetzt und ergänzend gehandhabt. Dies muss auch so sein.

Wenn wir ehrlich sind, dürfen wir uns auch eingestehen, dass viele Menschen in der Schweiz auf solche Hybridkompositionen in allen Lebensbereichen zurückgreifen (Handy, Auto, Kleider usw.). Es erübrigt sich eigentlich auch, darauf hinzuweisen, wie global sich die Produkte in der Dentalwelt, welche wir täglich nutzen und kaufen, zusammensetzen.

Da ansprechende zahntechnische Endergebnisse in einer Vor-Ort-Produktion auch immer in einem Verhältnis zum Preisdruck zu sehen sind, dürfen wir uns manchmal auch nicht über die Resultate wundern.

Wenn Schweizer Qualitätshandwerk in der Symbiose mit einer Auslandsproduktion zu Endergebnissen führt, wie wir sie täglich in unserem Logistikunternehmen sehen, darf man sich wohlüberlegt auch einmal unserem Angebot zuwenden und sich offen und ehrlich beraten lassen.

## Zusammenarbeit als Chance

Wir sind überzeugt, dass Sie erstaunt sein werden, was heute in der Zusammenarbeit zwischen Vor-Ort-Produktion, marktwirtschaftlichem und Qualitätsdenken, Verantwortungsbewusstsein, patientenspezifischen Arbeiten, Auslandsmanufaktur sowie Swiss-End-Finish alles möglich ist.

Lassen Sie sich darauf ein, nutzen Sie „Fresh & Delicious“, profitieren Sie von den Vorteilen und wir sind überzeugt, dass auch Sie für unser Angebot empfänglich sind. [DT](#)

**DLZ-Schweiz GmbH**

Tel.: +41 41 660 75 67  
www.dlz-schweiz.com