

Zahntechnik-Netzwerk – Geschäftsform für die Zukunft?



| Iris Burgard

Seit 2005 hat die Gesundheitsreform massive Einschnitte in das Geschäft mit Zahnersatz geschaffen. Zusätzlich übt die Billigkonkurrenz aus dem Ausland immer mehr Druck auf die Dentallabore aus. Um das eigene Unternehmen im globalen Wettbewerb zukunftsfähig zu gestalten, sind viele Laborinhaber auf der Suche nach Lösungen und Möglichkeiten. Auch Existenzgründer, die sich in der heutigen Zeit auf die eigenen Füße stellen wollen, überlegen sich neue Geschäftsmodelle und Strategien, um in dem hart umkämpften Markt gewinnbringend zu agieren.

Erst einmal sei gesagt, dass alle diese Überlegungen schon seit Jahren immer wieder geführt werden – mal mehr und mal weniger intensiv. Jeder Zahntechnikermeister, der sich auf eigene Füße stellt, und jeder Zahnarzt, der einen eigenen Praxistechniker einstellen möchte, weiß ein Lied davon zu singen, was es kostet, ein Dentallabor funktionsfähig einzurichten. Später kommen dann noch die laufenden Kosten wie Miete, Lohn usw. hinzu.

Netzwerke als mögliche Zukunftslösung

Netzwerke werden als Koordinationsform zwischen Hierarchie und Markt angesehen, die die Vorzüge beider Konzepte zu vereinigen sucht und insbesondere als Antwort kleiner und mittelständischer Unternehmen auf die Wettbewerbsdynamik zu verstehen ist. Unterschieden werden nach verschiedenen Gesichtspunkten zahlreiche Arten von Unternehmensnetzwerken, beginnend bei sporadischen Lieferantenbeziehungen über virtuelle Unternehmen bis zu strategischen Allianzen oder gar Konzernstrukturen. Kooperative Unternehmensnetzwerke sind so-

wohl im Business-to-Consumer- als auch im Business-to-Business-Bereich die am stärksten wachsende unternehmerische Organisationsform. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Unternehmenskooperation – Auslauf- oder Zukunftsmodell?“, die PricewaterhouseCoopers (PwC) auf dem Deutschen Handelskongress in Berlin vorgestellt hat. Gerade Verbundgruppen haben laut dieser Studie die besten Chancen für die Zukunft. Selbst große Firmen gehen Allianzen miteinander ein, damit sie ihre eigenen Kosten reduzieren und Synergien nutzen können, indem sie ihre Kernkompetenzen bündeln.

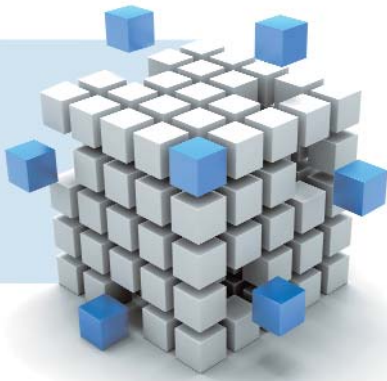
Auch im Bereich Dentaltechnik kann man sich diese Überlegungen zunutze machen: Um im schärfer werdenden Wettbewerb zu bestehen, wäre es eine Möglichkeit für das Dentallabor, die Kooperationsform des Netzwerkes für sich zu nutzen. Kooperative Unternehmensnetzwerke bieten eine geeignete Basis, wenn Netzwerkeitung und Mitglieder am gleichen Strang ziehen. Netzwerke zwischen den verschiedenen Firmen einer Branche sind in vielen Berufsgruppen schon lange Brauch. Ein gutes Beispiel ist die Softwarebranche: Hier arbeiten schon seit längerem

Softwareentwickler an gemeinsamen Projekten erfolgreich zusammen. In Netzwerken entstehen schnell und unbürokratisch leistungsfähige Softwareprodukte (z.B. Mozilla Firefox), die sehr kundenorientiert entwickelt werden. Eine weitere ökonomisch interessante Lösung ist das Mieten eines Arbeitsplatzes in einem anderen Unternehmen. In diesem Zusammenhang soll hier ein Unternehmensmodell vorgestellt werden:

„ZAM“, das steht für Zahntechnikzentrum München Zahntechnik – Akquise – Marketing. Bei ZAM sind zahntechnische Betriebe selbstständig tätig.

Vorteile für ZAM-Mitglieder

Jeder bringt seine eigenen Kunden mit. Als Mitglied muss er aber nicht alle teuren Geräte kaufen, sondern kann den gemeinsamen Gerätepark, der von ZAM gestellt wird, nutzen. Die gemeinsam genutzten Räume bieten ihm den Vorteil, dass er auch kompetente Ansprechpartner hat. Im Bedarfsfall (Krankheit, Arbeitsüberlastung) können andere ZAM-Mitglieder die Aufträge übernehmen, sodass die Kunden weiterhin bedient werden. Da zum Netzwerk auch Marketing- und



Internetspezialisten gehören, bietet ZAM seinen Mitgliedern weitere Möglichkeiten. Die Internetpräsenz von ZAM (www.zahntechnikzentrum-muenchen.de) präsentiert alle Mitglieder und bietet so eine optimale Werbepattform. Gemeinsames Informationsmaterial für Kunden und Patienten wird bereitgestellt.

Vorteile für Neugründer

Durch die Wirtschaftskrise mit den vielen Insolvenzen sind die Banken sehr vorsichtig bei der Vergabe von Krediten, speziell für Neugründungen, geworden. Oft verfügen Existenzgründer über nur

geringes Eigenkapital. So können gerade diese mit einem eigenen Kundestamm durch eine Arbeitsplatzmiete bei ZAM massiv Kosten sparen, da sie keinen eigenen Betrieb mit Räumen, Geräten usw. ausstatten müssen. Hinzu kommen Kostenersparnisse für das gesamte Marketing (Webauftritt, Infomaterial für Kunden und Patienten ...). Der Existenzgründer kann sich so auf seine eigentliche Arbeit, die Zahntechnik, konzentrieren.

Vorteile für den Zahnartzkunden

Zahnärzte können kostengünstig und schnell für ihren angestellten Praxistechniker bei ZAM einen Arbeitsplatz anmieten. Für den Zahnarzt selbst entstehen lediglich die Kosten für die Miete und das Material. Es entfallen somit hohe Investitionen für ein eigenes Praxislabor.

Die Vorteile eines solchen Zahntechnik-Netzwerkes liegen klar auf der Hand: Die Kosten sind im Vergleich zu einem eigenen Labor sehr gering, die Selbst-

ständigkeit bleibt für jeden erhalten. Dabei kann immer auf die Kompetenz der Mitglieder zurückgegriffen werden. Gleichzeitig werden die Mitglieder unterstützt, wenn es um Informationsmaterial für ihre Kunden geht.

kontakt.



I. Burgard Zahntechnik

Iris Burgard
Gollierstr. 70 A
80339 München
Tel.: 0 89/54 07 07 00
E-Mail: info@burgardental.de
www.burgardental.de
www.zahntechnikzentrum-muenchen.de

ANZEIGE



Die LVG bringt Ihnen anhaltende Liquidität – mit Factoring. Wirtschaftliche Entscheidungen können durch finanzielle Freiheit einfacher getroffen werden.

Factoring ist der stabile Baustein im Finanzhaushalt des Dentallabors. Auch Zahnärzte bewerten die Zusammenarbeit des Labors mit LVG positiv, denn sie können Zahlungsziele in Anspruch nehmen, ohne ihr Labor finanziell einzuengen. Die LVG, älteste Institution ihrer Art für Dentallabore, bietet seit 1984 bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den LVG Factoring-Test-Wochen.



Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
☎ 0711/666 710 · Fax 0711/61 77 62
info@lvg.de · www.lvg.de

Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über
 Leistungen Factoring-Test-Wochen
an folgende Adresse:

Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

Fax _____

e-mail _____ **ZWL**