Die digitale Prozesskette und ihre Wertschöpfung

Dentallabor: Investieren und Amortisieren oder Outsourcen?

Heiko Grusche

So schön die neue digitale Welt scheint, nicht alles ist Gold, was glänzt. Das Zauberwort der Digitalen Transformation geistert durch die Lande und jeder will dabei sein. Koste es, was es wolle. Denn wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit – so der Tenor.

Zu selten wird in unserer Branche – speziell im Dentallabor – darüber nachgedacht, dass es mit der Anschaffung neuer hochglänzender Maschinen im fünf- bis sechsstelligen Eurobereich nicht getan ist. Oft gelingt es gut geschulten Verkäufern der Dentalindustrie, alle Bedenken zu zerstreuen und Kunden anhand zweifelhafter Wirtschaftlichkeitsberechnungen zu überzeugen. Doch rund um das Thema Digitale Fertigung gibt es zahlreiche Rahmenbedingungen, die zu erfüllen sind, damit sich eine so hohe Investition in das entsprechende Equipment auch rechnet und schließlich Gewinn abwirft.

Zunächst sollte das Marktpotential mit den eigenen Möglichkeiten abgeglichen werden. Was bringt es, wenn ich der 25. Anbieter des gleichen Produktes im eigenen Umfeld bin und damit von Beginn an in einen Preiskampf einsteigen muss, um mein Angebot überhaupt zu platzieren? Das wäre keine gute Idee, denn dann konfrontiere ich mich direkt nach einer hohen Investition mit einem sehr harten Wettbewerb, noch bevor ich überhaupt einen Euro mit dem neuen Equipment verdient habe. Außerdem ist es mit der Ausrüstung nicht getan. Ich muss auch in qualifiziertes Personal investieren, um die Maschinen bedienen und auslasten zu können.

Jeder sollte sich also vor einer solchen Investition fragen, wie realistisch es ist, dass die hohen Kosten sich in einer absehbaren Zeit amortisieren und dann überhaupt ein Gewinn entstehen kann. Darüber hinaus muss klar sein, dass man eine positive Entwicklung aktiv unterstützen und Maßnahmen ergreifen muss, um den „Return on Investment" zu erreichen: das Auftragsvolumen steigern, neue Kunden gewinnen, neue Märkte erschließen und dazu die geeigneten Marketingmaßnahmen ergreifen. Das alles erzeugt zusätzliche Kosten.

Wer anhand dieser Parameter einen Zeithorizont für die Amortisation seiner Investition errechnet hat, sollte dabei bedenken, dass sich Märkte, Technologien, Kundenstrukturen sehr kurzfristig verändern können. Stellen Sie sich also zum Beispiel die Frage, wie viele Ihrer Kunden in dieser Zeit in den Ruhestand gehen werden. Werfen Sie ein Auge auf die Zukunftsfähigkeit der Technologien, die Sie einsetzen wollen. Sonst brechen Ihnen Umsätze weg, noch bevor das Gerät überhaupt die ersten Gewinne abwirft.

Nicht zuletzt spielen auch Überlegungen zur künftigen Materialwahl eine Rolle. Nehmen wir die Preisentwicklung beim Kobalt, die kein Ende zu kennen scheint. Die steigenden Kosten für NEM-Legierungen trägt das zahntechnische Labor in vollem Umfang. Illusorisch ist aus meiner Sicht die Annahme, dass der Zahnarzt ein Einsehen hat und dem Patienten NEM als Material zusätzlich verkauft. Bei diesem Hype um die neuen Materialien gilt es aus meiner Sicht zu bedenken, dass Gold in manchen Fällen noch immer die einzige Option ist.

Das Schwarzmalen liegt mir vollkommen fern. Schließlich profitieren wir von der technologischen Entwicklung. Wirtschaftlich lassen sich die ersehnten digitalen Geräte aber nur einsetzen, wenn wir es geschickt anstellen. Es gilt viele Faktoren zu beachten, bevor man in neue Technologien investiert. Dafür möchte ich sensibilisieren. Stellen wir uns also im Vorfeld stets die Frage, was genau in der Zukunft erreicht werden soll, mit welchen Mitarbeitern und mit welchen Mitteln. Nach reiflichem Überdenken und knallhartem Kalkulieren mag dann das schnelle Aufspringen auf Trends und Hypes nicht immer so attraktiv sein.

Wer herausfindet, dass sich eine Investition in kostenintensive digitale Technologien nicht amortisieren wird, der sollte sich Alternativen überlegen, um seinen Kunden dennoch die entsprechenden Leistungen mit anbieten zu können. Denken Sie einmal an das Outsourcing der digitalen Fertigung. Das gibt ein Plus an Flexibilität und spart eine Menge Kosten.

Heiko Grusche

Kontakt:
C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold-und Silberscheideanstalt
Maybachstraße 4
71299 Wimsheim

Carestream DENTAL

Top 5 Gründe
für den CS 3600
Intraoralscanner

1 Schnell und einfach scannen

2 Integration in Praxismanagement Software

3 Präzise und genau

4 Offene .STL und .PLY Daten

5 Keine Lizenz-Kosten

Jetzt Demo anfragen:
http://go.carestreamdental.com/5_Gruende

Sie haben Fragen?
Kontaktieren Sie uns:
deutschland@csdental.com
Tel: 0711/20707-306

© 2018 Carestream Dental Germany GmbH