



Ist wirklich der Preis ausschlaggebend?

Von *Zahnersatz Müller*

Erstellt am 2 Apr 2012 - 12:03

Beobachtet man den Markt, scheint zwischen den Dentallaboren und großen Dentalhandelsgesellschaften eine Preisschlacht entfacht worden zu sein. „Niedrige Preise“, „Produktionen im Ausland“, diverse prozentuale Rabattangebote und das laute Rufen nach Referenzzahnärzten.

Aber sind das tatsächlich die Entscheidungskriterien für die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Dentallabor?

Das Rater Unternehmen Zahnersatz Müller mit Frank Müller an der Spitze, geht wieder einmal einen eigenen Weg. Neues Logo, neue Botschaften. Was hat das Unternehmen bewegt, sich dem aktuellen Trend zu widersetzen?

„Der Bedarf an günstigem Zahnersatz ist so hoch wie nie zuvor, daher ist unsere Produktion im Ausland ein wichtiges Standbein und aktuell auch nicht wegzudenken. Aber die digitale Technik wird zunehmend die Herstellung von Zahnersatz bestimmen. Bereits im Mai 2011 haben wir ein großes und supermodernes Fräszentrum erstellt und damit das Fundament für die Zukunft gelegt. Wir bieten Zahnärzten und deren Patienten die Wahlmöglichkeit: Zahnersatz auf qualitativ höchstem Niveau aus dem Ausland oder aus einem der zzt. modernsten CAD/CAM-Zentren in Deutschland. In beiden Produktionsstandorten setzen wir bislang kaum erreichte Maßstäbe in Preis, Qualität und Service“, so Frank Müller.

„Entscheidend ist die enge Zusammenarbeit. Wir sind ein traditionelles Familienunternehmen, indem auch meine Frau und Kinder arbeiten. Zudem haben wir so gut wie keine Mitarbeiterfluktuation. Die meisten Angestellten sind schon seit 17 Jahren bei uns und gehören quasi mit zur Familie. Wir alle arbeiten zusammen daran, dass das Unternehmen auf gesunde Weise wächst und sich dem stets schwankenden Markt anpasst. Das ist es, was unsere Kunden schätzen: Die Zuverlässigkeit, den direkten Kontakt und die persönliche Betreuung. Keine Hotlines, keine starren Hierarchien und Automatisierung in der Kundenkommunikation. Das vertrauensvolle und zuverlässige Miteinander, sowohl intern als auch mit unseren Kunden, schafft eine perfekte Ergänzung zu der hoch technisierten Produktionsausstattung.“

Trends entstehen aus Bedarf und glaubt man dem aktuellen Trend, scheint am Ende nicht doch der Preis entscheidend zu sein?

„Ich bin nicht naiv, natürlich geht es auch um den Preis. Doch die zzt. bestehenden Preisschlachten halte ich für ruinös und teilweise sogar für unseriös! Wir alle sind Wirtschaftsunternehmen und müssen daher auch Gewinne erzielen. Aber mein Weg bedeutet, dass eine Umsatzmaximierung nicht um jeden Preis erreicht werden muss. Die Branche ist spannend und bietet vielerlei Möglichkeiten. Die Unternehmen, die sich gnadenlos den Dumpingangeboten unterwerfen, haben nicht den finanziellen Background, um in die technische Entwicklung zu investieren. Gerade wir haben immer wieder daraufhin gearbeitet, der Zeit ein Stück voraus zu sein. Durch unsere Innovation bieten wir unseren Kunden stets einen Wettbewerbsvorsprung, denn am Ende der Kette geht es um den zufriedenen Patienten. Dieser erwartet die beste Zahnersatz-Versorgung zu günstigen Preisen, die er sich leisten kann, ohne am Haushaltsbudget sparen zu müssen oder minderwertige Qualität in Kauf zu nehmen. Somit sehe ich einen günstigen Preis für Zahnersatz nicht nur als Trend sondern als Voraussetzung, damit sich Patienten immer bestens aufgehoben fühlen!“

Es ist deutlich zu spüren, dass sich bei dem Rater Dentalunternehmen etwas tut. Das Logo hat sich geändert und die Kommunikation schlägt eine neue Richtung ein. Zahnersatz Müller war immer für Innovation in Technik und Know-how bekannt, warum nun das Zurückbesinnen auf Tugenden?



Frank Müller widerspricht „Nein, kein Zurückbesinnen. Diese Tugenden haben wir schon immer gelebt. Hohe Qualität, Perfektion, Präzision, Pünktlichkeit und Flexibilität waren immer ein Credo unseres Unternehmens. Mit unserer state-of-the-art Technik und dem innovativen Design haben wir lediglich die Basis für unser gemeinsames Tun geschaffen. Nach wie vor sind wir auf der Suche nach neuen Ideen, Handlungsmöglichkeiten und Kooperationen, die Maßstäbe setzen. Aber gleichermaßen bauen wir die persönliche Betreuung, ein klares Miteinander, das allen das Arbeiten vereinfacht, aus. Diese traditionellen Tugenden, gekoppelt an die zukunftsweisende Technik, sind das Geheimnis unseres Erfolges.“

Trend oder nicht, aber ist es nicht ein waghalsiges Unterfangen, sich aus der Preispolitik herauszunehmen und mit Tugenden zu werben?

„An dem aktuellen marktschreierischen Trend möchten wir uns nicht beteiligen. Punkt. Ich glaube, es gibt keinen Zahnarzt in Deutschland, der nicht weiß, dass Zahnersatz aus dem Ausland günstig ist und auch die größten Kritiker geben zu, dass es an der hohen Qualität nichts zu bemängeln gibt. Warum also auf diesem Thema endlos herumreiten? Das Thema China ist meiner Meinung nach auch durch und jeden, der jetzt noch zuerst seinen politisch korrekten Zeigefinger erhebt und im zweiten Schritt sein Smartphone nach neuen E-Mails abfragt, kann ich nicht mehr ernst nehmen – das geht schon in Richtung Bigotterie. Das ist nicht mein Stil. Ich glaube an Authentizität und an das, was gelebt wird. Und wir machen nichts anderes, als unsere gelebte Unternehmensphilosophie nach außen zu transportieren.“

Ich bin Zahntechnikermeister und gleichermaßen Geschäftsmann. Als Zahntechnikermeister kann ich in jede meiner Abteilungen gehen und bei jedem einzelnen Arbeitsschritt mitreden. Ich investiere in das Know-how meines Personals, weil ich an mich und dementsprechend an meine Mitarbeiter die höchsten qualitativen Ansprüche stelle. Als Geschäftsmann muss ich den Markt und meine Kunden bestens kennen. Und das tue ich. Technik - Preise - Serviceleistungen, alles Bausteine die wir ergänzen, ausbauen und tagtäglich auch in Frage stellen. Aber für langfristige Partnerschaften mit Zahnärzten, und das ist es doch was wir alle wollen, zählt der Mensch hinter der Arbeit. Reaktionszeiten, Flexibilität, präzise Arbeiten, Rücksprachen und verbindliche Zusagen, dafür sind wir als Team verantwortlich. Und das sind die Botschaften, die ich an meine Kunden sende. Wie anfangs schon gesagt, alles andere - besonders eine günstige Preiskalkulation ist Voraussetzung. Wobei, wer das Unternehmen Zahnersatz Müller kennt, weiß, dass wir weiterdenken und mit unseren Ideen überraschen können. Und ich verspreche Ihnen, dass wir in diesem Jahr 2012 noch einige Überraschungen in petto haben.“

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 30 Dez 2020 - 22:13): <http://medkom24.eu/node/16020>