

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. **4** 2019

Praxiskonzepte

PRAXISGRÜNDUNG // SEITE 014

Die eigene Vision verwirklichen –
mit starken Partnern

PARTNER FACHHANDEL // SEITE 044

Servicetechniker: Spezialisten, Allrounder
und manchmal Retter in der Not

FACHMESSEN // SEITE 050

Messe-Quartett lockt im Dentalherbst

INTERVIEW // Seit den Siebzigerjahren bietet das Lubberich Dental-Labor mit Hauptsitz in Koblenz einen umfassenden Service rund um Zahntechnik und Zahnmedizin „made in germany“. Das in der Koblenzer Altstadt gegründete Labor wuchs über die Jahrzehnte kontinuierlich vom Edelhandwerk zum Hightech-Unternehmen: Über 100 Mitarbeiter, neun Zahntechnikermeister und drei Patientenberater arbeiten an verschiedenen Standorten. Alois C. Lubberich, Laborgründer und Autor des Buches „Unternehmen Zahntechnik“, spricht im Interview über Erfolgsrezepte und Kundenkommunikation.

„DIGITALISIERUNG IST KEIN GARANT FÜR ERFOLGREICHE LABORFÜHRUNG“

Frank Kaltoven/Leipzig

Herr Lubberich, Sie haben es immer wieder verstanden, sich als erfolgreicher Laborinhaber am stark gewandelten Markt zu behaupten. Welche drei Ratschläge würden Sie einem jungen Kollegen heute geben, der ein eigenes Labor eröffnet?

Zuallererst empfehle ich jeder Kollegin und jedem Kollegen eine gesunde Selbsteinschätzung: Welche Talente besitze ich? Welche Ziele verfolge ich? Wie will ich

mich persönlich weiterentwickeln, wie viel Mut und Ideale habe ich für die Zukunft? Bitte nicht falsch verstehen – gemeint ist nicht Selbstbewusstsein, das doch in der Regel von außen impliziert wird, sondern: Wie schätze ich mich selbst ein, mein fachliches Können, meine Teamfähigkeit? Wie ist es bestellt um meinen Willen und meinen Mut für eine erfolgreiche Zukunft?

Weiterhin würde ich die Empfehlung aussprechen, ein Labor mit vorhandener Struktur in der Nachfolge zu übernehmen. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Es wird natürlich für kleinere Labore zunehmend schwieriger, sich gegen das Angebot mit umfangreicher Digitalisierung gegenüber der größeren Labore zu behaupten.



Abb. 1

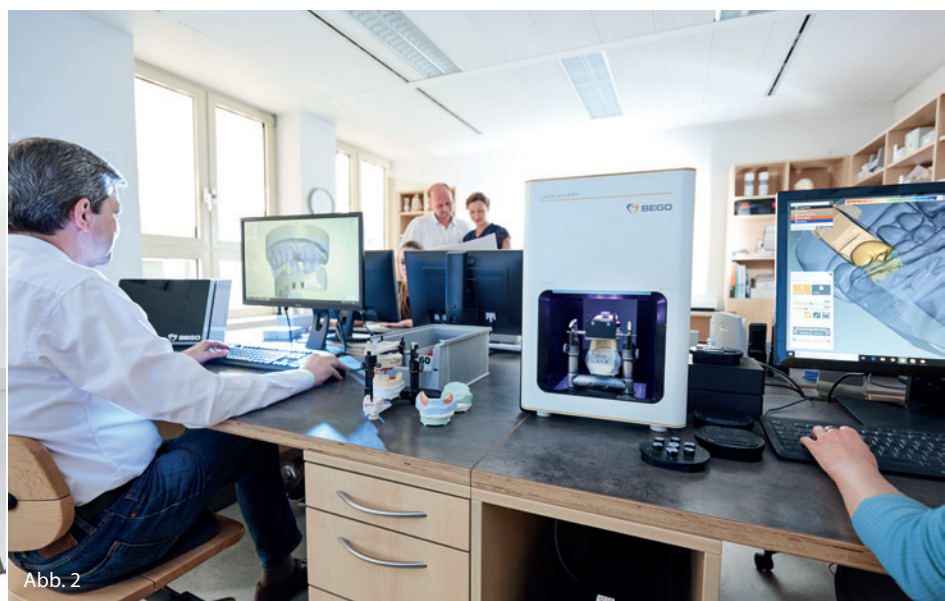


Abb. 2

Abb. 1: Laborgründer und Buchautor Alois C. Lubberich. **Abb. 2:** Digitalisierte Arbeitsabläufe sind im Lubberich Dental-Labor längst selbstverständlich.

Stichwort Digitalisierung: Diese hat in den zurückliegenden Jahren sowohl Zahnarztpraxen als auch Labore in ihrer Arbeitsweise verändert. Welche Schlüsse ziehen Sie aus dieser Entwicklung?

Ja, die Digitalisierung bringt uns Laboren, aber auch den Zahnarztpraxen zunehmend Arbeitserleichterung. Aber man muss es können! Und es kostet Zeit und Geld. Für Praxen ist die Frage, ob oder wie es sich lohnt – sicherlich auch ein Grund in den Zahnarztpraxen für die allgemeine Zurückhaltung. Im Übrigen ist die Digitalisierung nur ein Werkzeug, kein Garant für erfolgreiche Laborführung!

Sie betonen häufig die große Bedeutung einer guten Kunden- und Mitarbeiterbeziehung für den Laborerfolg. Wie können diese Beziehungen heutzutage besonders gut gelingen?

Nach wie vor ist die Kundenbeziehung, der Vertrauensaufbau und die Verbindlichkeit im Umgang entscheidend. Es ist wichtig, mit dem Kunden über das Thema „Zähne“ hinaus eine Kommunikation zu haben, die tiefer geht und persönlicher ist. Diese Ebene ist nicht so schnell austauschbar und lässt auch bei Problemen einen anderen Spielraum. Werden Sie bestmöglicher Ansprechpartner und bestmögliche „freie Mitarbeiter“ in Ihren Partnerpraxen.

Ihre Laborgruppe haben Sie inzwischen in die Hände jüngerer Mitarbeiter übergeben. Was ist bei solch einem Übergabeprozess vor allem zu beachten?

Ja, in der Tat, ein sehr wichtiges Thema. Für die jüngere Generation, aber auch für die ältere. Ich arbeite auch nach wie vor aktiv an der Ausweitung unserer Laborgruppe. Wir haben ein Team in der Nachfolge mit unterschiedlichen Talenten, Fähigkeiten und Prägungen. Das Team ergänzt sich also und ist strukturell gut organisiert. Dieser Prozess bei uns mit langjährigen Meistern und einer sehr guten kaufmännischen Leiterin sowie weiteren Personen in der Administration klappt hervorragend und bedarf natürlich einer langjährigen Vorbereitungszeit. Wir arbeiten ganz nach dem Motto: Ein Team ist immer stärker als der Einzelne.

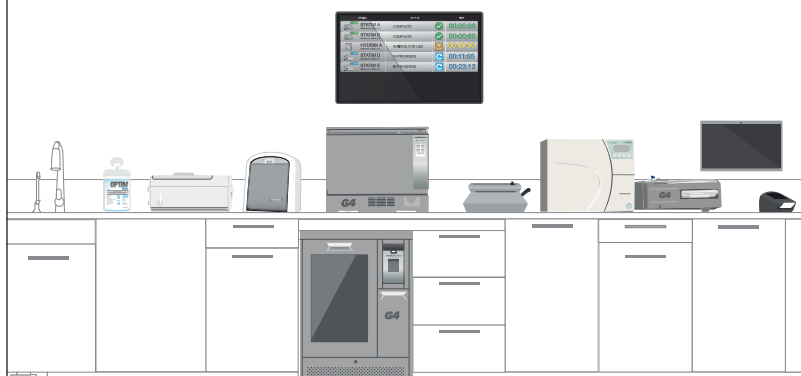
In dem Sinne wünsche ich allen Kollegen ein paar Impulse und einen guten Mut für eine idealistische Einstellung zu ihrem Unternehmen. Für Fragen stehe ich den Kollegen gerne zur Verfügung!

Vielen Dank für das Gespräch.

ALOIS C. LUBBERICH

Lubberich GmbH Dental-Labor
Bahnhofstraße 24–26
56068 Koblenz
acl@lubberich.de
www.lubberich.de

Wie fit ist Ihr Praxis - Herz?



Ein Bereich, der in vielen Praxen oft übersehen wird ist der Sterilisationsbereich, das „Herzstück“ einer jeden Praxis.

Doch wenn die Instrumente diesen Bereich nicht reibungslos erreichen und verlassen, beeinträchtigt das den kompletten Praxisablauf.

Der Sterilisationsbereich, Ihr „Praxis - Herz“, sollte die Praxis jedoch am Leben halten, in dem er die Sicherheit verbessert, gleichbleibende Ergebnisse sicherstellt und die Rechtssicherheit gewährleistet.

Unsere Berater unterstützen Sie gerne bei allen Fragen rund um die normkonforme Aufbereitung in Ihrer Praxis.

Kontaktieren Sie uns!

www.scican.de.com

SciCan