



Ein Vorhang fällt – das Stück bleibt aktuell

Das Thema ist so alt wie die Quintessenz Zahntechnik – oder wahrscheinlich noch älter. Wie führt ein Unternehmer sein Labor richtig und zukunftsweisend? In der heutigen Zeit ist die Beantwortung dieser Frage aktueller denn je. Neben den ständig wechselnden Rahmenbedingungen des Gesundheitswesens sind die geänderten technologischen Herausforderungen Grund genug, die eingangs gestellte Frage professionell beantworten zu müssen.

Auf Basis dieser unternehmerischen Herausforderung gab die QZ in ihrer Rubrik „Management“ seit dem Jahrgang 2007 den Laborinhabern und ihren Führungskräften in einer Praxisserie – „QZ-Labor-Coaches“ – Hilfestellung. Auf Grundlage von realen Fallbeschreibungen berichteten die beiden Unternehmerberater ZT Christian Thiesen und Uwe Heermann monatlich aus ihrem Alltag der Beratertätigkeit. Eine bemerkenswerte Leistung, die hier nochmals beachtet und gewürdigt werden soll. Niemals hätte die Redaktion der QZ gedacht, dass die beiden rastlosen Akteure so lange den Bleistift spitz halten würden. Aus einer kleinen Idee für einige Praxisfälle ist ein wahrer Fundus an breitgefächerten Themen für die Laborführung entstanden.



Siegbert Witkowski mit den QZ-Labor-Coaches Christian Thiesen (links) und Uwe Heermann (Mitte) am IDS-Quintessenz-Stand.

In der Ankündigung zu dieser Serie hieß es im Oktober 2007: „Beide verfügen über jahrelange praktische Erfahrung in allen Betriebsgrößen und ihr Fundus an Beispielen ist schier unerschöpflich.“⁴ Dies hat sich wahrhaft bestätigt. Thiesen und Heermann verfassten rund 45 Beiträge zum Thema Betriebsführung in der Zahntechnik.

In der Ankündigung zu der Serie wurden weiter der Tätigkeitsbereich der Betriebsberater und die Inhalte der Serie wie folgt auf den Punkt gebracht: „Hier entsteht die zusätzliche Schnittstelle zwischen einem zahlenorientierten Steuerberater, der als verlängerter Arm des Finanzamts für korrekte Buchhaltung sorgt, und dem Unternehmer. Der Coach hat einen ganzheitlichen Ansatz und Anspruch: Er verbindet Verhaltensmuster, Zahlen, Markteinschätzungen, Ideen, Analysen, Branchenkenntnis und

Kennzahlen miteinander – und dies mit dem nötigen Abstand eines Betrachters, ohne emotionale Bindung an die Historie des Betriebs.“⁴

In der ersten Ausgabe der Serie, im Oktober 2007, ging es denn auch um die Ziele eines Unternehmers und die Autoren gaben den Lesern folgende Überlegung mit auf den Weg: „Es macht Sinn, sich in einer ruhigen Minute einmal Gedanken zu machen, was Ihr Unternehmen von anderen unterscheidet – oder unterscheiden soll! In diesem Zusammenhang ist es nicht allein ausschlaggebend, welche Ziele Sie haben. Entscheidend ist, dass Sie Ziele haben.“³

Die Berichte der Coaches aus dem Jahr 2011 waren besonders durch die aktuellen Entwicklungen im Dentalmarkt geprägt. Dabei widmeten sie sich Themen wie der Ex-



pansion des Vertriebs, der Digitalisierung, dem Intraoralscan, der GOZ, der Werbung und insbesondere den Feinheiten der Kundenbeziehungen.

Diese Artikel, mit dem heutigen Wissen gelesen, belegen die Fachkompetenz sowie den Weitblick der beiden Herren und beweisen zudem nachhaltige Aktualität.

Als besonderes Highlight fanden die „IDS-Messe-Happen“^{1,2} große Resonanz und führten zu einem regen Dialog zwischen Autoren und Leserschaft. Die frischen und satirelastigen Betrachtungen der beiden Messebesucher Thiesen und Heermann führten oft zu einem Schmunzeln und Nachdenken zugleich.

In diesem Sinne darf ich mich nochmals ganz herzlich für das Engagement dieser beiden Autoren in der Quintessenz Zahntechnik bedanken – und ich bin mir sicher, dass wir uns nicht aus den Augen verlieren werden.



Siegbert Witkowski
QZ-Chefredakteur

Sr
Siegbert Witkowski

Quellen

1. Herrmann U, Thiesen C. Messe-Happen: bissig, leicht verdaulich. Quintessenz Zahntech 2009;35: 699-700,701,728,756,770.
2. Thiesen C, Heermann U. Messe-Happen: bissig, leicht verdaulich. Quintessenz Zahntech 2011;37: 692-694.
3. Thiesen C, Heermann U. Nichtmonetäre Unternehmerziele: Geld ist nicht das Wichtigste, oder doch? Quintessenz Zahntech 2007;33:1326-1327.
4. Witkowski S. Praxisfälle vom QZ-Labor-Coach. Auftakt zur Serie. Quintessenz Zahntech 2007; 33:1325.