

Im Einkauf liegt der Segen

Steuerung der Liquidität im Alltag – Klartext

Einleitung

Über die Zurückhaltung der Banken bei der Bereitstellung von liquiden Mitteln haben wir in der Vergangenheit des Öfteren geschrieben. Manchmal sind die Banken nicht nur zurückhaltend, sondern einfach gierig. Fälle, in denen der Kunde, überzieht er seinen günstigen Kleinkredit, der zwischen 9 und 13 % liegt, bis zu 19 % Zins per Anno zu entrichten hat, häufen sich.

Wie kann ich mich davor schützen oder wie kann ich der Gefahr vorbeugen, sind häufig gestellte Fragen.

Unternehmerisches Handeln ist die einfache Antwort. Selbstverständlich gibt es immer noch genügend Laborbetriebe, die ein positives Geschäftskonto führen und nicht in den beschriebenen Schwierigkeiten stecken. Was können die anderen also tun?

Der Materialeinkauf

In der Dezemberausgabe 2012 dieser Zeitschrift haben wir über Irrtümer bei der Investition in CAD/CAM-Systeme geschrieben.¹ Ein Bereich wurde in diesem Zusammenhang nicht erwähnt: der Materialeinsatz. Ein Hauptargument der Verfechter kleiner, dezentral betriebener CAD/CAM-Anlagen ist immer wieder der Einwurf der hohen Kosten gegenüber den Fräszentren bei ausgelagerter Fertigung. Nicht selten ist zu hören, dass man für die Monatsrechnung beim Fräszentrum spielend eine Maschine bezahlen kann und immer noch was übrigbleibt. Da wir ja wissen, dass alle Dinge, rund um eine Fräsanlage „eh da“* sind, ist diese Betrachtung völlig richtig, oder?

Test: Der Materialeinkauf auf der IDS 2013

Bleiben wir beim Material. Da war doch gerade die IDS. Eine solche Messe ist ja das Schlaraffenland für „Einkäufer“ der zahntechnischen Betriebe. Da wird um zukünftige Konditionen verhandelt, die Einzelpreise von Verbrauchsmaterialien werden heruntergehandelt, Lieferverträge

* Anmerkung der Redaktion: Die Autoren beziehen sich hier auf die EDA-Kosten („eh da“), die eine Bezeichnung für das Nicht-Miteinbeziehen schon vorhandener Kosten bei der Kostenrechnung sind.



Foto: Koelnmesse

Ist die IDS ein Schlaraffenland für „Einkäufer“ der zahntechnischen Betriebe?

für die nächsten Jahre abgeschlossen, die Lohnfertiger in Qualität, Quantität und Preis gegeneinander ausgespielt.

Sollte man glauben. Nichts da!

In vielen Bereichen erhöhen die Materialzulieferer die Preise, führen allgemeine Versandkosten ein oder streichen deren Freigrenzen. Lohnfertiger stehen unter allgemeinem Preisdruck und senken diese. Maschinenverkäufer für Zahntechnik und Zahnmedizin glänzen mit obskuren Amortisationsrechnungen ...



Foto: Koelnmesse

Ist die IDS vielleicht nur eine einfache Leistungsschau?



Foto: Koelnmesse

Ist es überhaupt möglich, auf der IDS Einkaufsverbesserungen für Labore zu finden?

Wieso geht das alles? Wieso werden Materialpreise erhöht und kaum einer der Konsumenten dieser Materialien tut etwas? Warum kann ein Lohnfertiger plötzlich seine Preise senken und kaum einer fragt sich, wie er das macht oder ob der ihn vielleicht vorher „beschissen“ hat und zieht seine Konsequenzen?

Ist diese Messe vielleicht gar keine Einkaufsmesse, sondern nur eine einfache Leistungsschau? Oder klarer gesagt: „Sind hier alle zwei Jahre die Zahntechniker und die Zahnmediziner in einer Art Schlachthof, um sich die Schlachtbänke, Zerlegestationen und Werkzeuge verkaufen zu lassen, mit denen einige von ihnen selbst bald erledigt werden?“

Okay, dieser Themenbereich verdient einen eigenen Bericht. Aber Nachdenken sollte jeder einmal darüber ...

Wir haben uns also mal umgesehen, ob man nicht doch ein paar Einkaufsverbesserungen für Labore finden könnte, was wirklich nicht einfach war. Zahnpreise: angehoben; Verblendkunststoffe: angehoben oder Verpackungsgrößen geschickt verkleinert; Keramiken ... das gleiche Spiel. Dann haben wir aber doch noch etwas gefunden, im Speziellen beim Material für die Fräsanlagen.

Ronden im Einkauf

Es handelt sich hierbei um sogenannte Ronden oder Blanks. „Gott sei Dank kostet dieses Material nichts. Deshalb ist es auch wirtschaftlich überhaupt nicht beachtenswert, wie viele Ronden ich in meinem Lager vorhalte. Das Kapital ist nur untergeordnet zu bewerten.“

Kostet nichts? Naja. Meistens kostet es doch etwas und auch noch bevor ich es verarbeite. Ich muss also in Vorleistung treten. Wie viele dieser Rohlinge sind denn zum reibungslosen Betrieb einer eigenen CAD/CAM-Einheit notwendig?

Zuerst haben wir die verschiedenen Stärken. Manche Anbieter haben die Stärken (in Millimeter) 10, 12, 14, 16, 18, 20 und 25 im Angebot. Das Ganze dann noch in Weiß oder voreingefärbt und selbstverständlich auch noch in transluzent.

Es ist unwirtschaftlich aus einer Stärke, z. B. der 25er-Ronde, alles herstellen zu wollen. Wenn man sich die Vielfalt so ansieht, dann wird schnell klar, es müssen viele verschiedene Größen und Farben ins Lager. Von den häufig einzusetzenden Rohlingen sollten dementsprechend auch noch ein paar auf Lager liegen, damit man nicht immer auf den letzten Drücker bestellen muss. So ein Lager bindet schnell einmal mehrere tausend Euro.

Nehmen wir nun einmal an, Sie sind in der unglücklichen Lage und haben Ihrer Bank die oben beschriebenen 19 % zu bezahlen. Und nehmen wir weiterhin an, Sie müssen diesen Betrag für zwei Monate bezahlen, erst dann haben Sie den Liquiditätsengpass ausgeglichen. Ab dann bezahlen Sie nur noch die 9 %. Das eingesetzte Kapital schlägt sich nach drei Monaten um. D. h. allein für die € 1.000,- haben Sie € 39,10 Zins bezahlt. Liegt mehr Kapital in Ihrem Lager, verschärft sich die Situation.

Bei den Zähnen haben wir in der Vergangenheit gelernt, wie schön es ist, nur die Zähne zu bezahlen, die wir auch verbraucht haben. Beim Gold gibt es einige Lie-



Foto: © Thorben Wengert, pixelio.de

Bei Gold gibt es Lieferanten, die nur das verbrauchte Material in Rechnung stellen.



Wie sieht es bei Zirkonronden aus?

feranten, die Ihnen das Material auf ähnliche Weise zur Verfügung stellen. Was ist mit den Zirkonronden?

Wer unsere Artikel in der Vergangenheit gelesen hat, der weiß, dass wir nur selten über Firmen im Dentalmarkt schreiben. Es gibt Situationen, da lässt es sich nicht vermeiden. In dieser Situation sind wir heute.

Auf der IDS ist uns ein neuer Anbieter für Zirkonronden aufgefallen. „Anbieter gibt es viele und das Material kommt ohnehin immer aus der gleichen Küche“, so die landläufige Meinung. Dieser Anbieter ist anders. Ob das Material aus der gleichen Küche kommt wie die anderen, die einfach ihr Privatlabel auf die Verpackung drucken, können wir heute nicht beurteilen. Nach eigenen Aussagen des Herstellers ist es ein Eigenprodukt mit bemerkenswerten Materialeigenschaften, die es zurzeit so nicht gebe. Über diese Aussage wollen wir an dieser Stelle nicht philosophieren. Eine Studie soll folgen. Warten wir ab, was dabei ans Licht kommt. Das aus unserer Sicht bemerkenswerte ist zuerst die einfache Vertriebsstrategie. Herr Yilmaz, Geschäftsführer der Firma Denseo, antwortete uns auf die Frage, was denn seine Ronden kosten würden? „Nichts“!

Es gibt also doch Material, das nichts kostet, die vorherige Vermutung war also falsch.

Die Firma Denseo ist für ihre Produkte und ihr konsequentes Marketing bekannt. Die Firma ist jedoch nicht dafür bekannt, Dinge zu verschenken. „Was gut ist, darf auch gutes Geld kosten“, passt mehr zu diesem Unternehmen. Warum kosten dann diese Ronden nichts? Der Ansatz ist so simpel und gut, wie er bei den bereits er-

wähnten Produkten, Gold oder Zähne, funktioniert. Bezahlt werden nur die ausgeschliffenen, bzw. ausgefrästen Einheiten. Das Grundmaterial wird in einer Mehrwegverpackung dem Kunden zur Verfügung gestellt und nach Verarbeitung in dieser Mehrwegtransportbox an das Unternehmen Denseo zurückgesandt. Die Einheiten, die je Block erzielt wurden, werden jetzt berechnet und zwar zum Einheitspreis. Egal welche Stärke oder welche Farbe der Kunde verarbeitet, die Einheit kostet immer das Gleiche.

Da gibt es doch den Slogan eines Stromanbieters E- wie ... Einfacher geht es nicht mehr. Welchen Ansatz verfolgt die Firma mit diesem Konzept? Die Qualität lassen wir zu diesem Zeitpunkt unbeachtet, da wir keine Aussage dazu treffen können und wollen.

Im Einkauf liegt der Segen war die Überschrift und hier treffen wir ins Schwarze. Es gibt keine Kapitalbindung und bei untergedecktem Konto auch keine Kapitalbereitstellungskosten. Ich als Kunde kann, nach einmaliger Analyse meines Fräsverhaltens, alle relevanten Größen und Farben vorhalten, ohne mit Lagerkosten belastet zu sein. Besser noch, die meisten Arbeiten werden bereits mit Rechnung versehen zur Eingliederung beim Patienten in der Zahnarztpraxis liegen oder gar eingegliedert und bereits bezahlt sein. In diesem Fall habe ich einen Zinsgewinn, da das Geld für die Arbeit auf dem Konto liegt, bevor ich den Rechnungsausgang zu verbuchen habe.

Ein weiterer Vorteil des Marketingansatzes ist das effektivere Arbeiten der Zahntechniker, derjenigen, die die CAM-Einheiten bedienen. Das Schlagwort ist das sogenannte „Nesting“.

Überprüfen Sie einmal ehrlich, wie viel Zeit der Techniker allein für das jeweilige Nesting innerhalb einer Runde benötigt. Diese Zeit ist teurer als man denkt (vgl. der Mitarbeiter ist eda bzw. Zuschlagskalkulation für Zahntechniker. Was kostet die produktive Technikerstunde wirklich?¹).

Die Zahl der zu erzielenden Einheiten je Runde ist bei besagtem Anbieter, so wurde uns gesagt, auf 15 festgelegt. Mehr ist in Ordnung, muss aber nicht sein. Bei regelmäßigem Erreichen der 15 Einheiten ist der Preis garantiert. Werden bei jeder verarbeiteten Runde, im Betrachtungszeitraum eines Jahres, 21 Einheiten oder mehr erzielt, gibt es auch noch einen Bonus für jede verarbeitete Runde.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es doch immer wieder Neuigkeiten auf der IDS gibt. Selten sind sie bahnbrechend, manchmal staunt man vor den technischen Entwicklungen und manchmal ist es eben nur der Vertriebsansatz, der die Neuheit in sich birgt. Abzuwarten ist, ob es andere Anbieter gibt, die dieses Konzept nachahmen werden. Das Original hat jedoch immer einen Vorsprung. Wir warten auch sehr gespannt auf die angekündigte Studie zur Materialqualität. Evtl. gibt diese Veröffentlichung noch mehr Anlass zur Diskussion über das Material der Firma Denseo und die Zusammenhänge des unglaublichen Preisverfalls bei den anderen Ronden.

Nutzen Sie jede vernünftige Möglichkeit, Liquidität zu schonen. Kosten erst dann entstehen zu lassen, wenn sie auch entstehen müssen, um den Kunden beliefern zu können, ist der beste Weg. Hier relativiert sich dann auch wieder die Rechnung Ihres Fräszentrums. So eine Monatsrechnung kann manchmal etwas hoch ausfallen. Sie haben das Endprodukt jedoch bereits verkauft. Es sind Kosten, die prinzipiell positiv sind, da sie keine Käppchen

auf Halde produzieren. In Urlaubsmonaten oder bei Umsatzschwankungen steht kein Gerät in Ihren Räumen, das sagt „fütter mich“ und es liegen keine Rohstoffe in Ihren Schubladen, die bereits bezahlt werden mussten.

Suchen Sie sich die Lieferanten, die Ihr Unternehmen stärken und zu Ihnen passen, denken Sie intensiver über Ihre Verbrauchsmaterialien nach und ... bleiben Sie erfolgreich.

Literatur

1. Thiesen C, Heermann U. Die zehn größten Investitionsirrtümer in der CAD/CAM-Technik. Quintessenz Zahntech 2012;38(12):1503-1510.

DIE QZ-LABOR-COACHES



Christian Thiesen
Brunnenstr. 10, 78250 Tengen



Uwe Heermann
Paulisweg 67, 52525 Waldfeucht

E-Mail:
c.thiesen@th-besserberaten.de
u.heermann@th-besserberaten.de



The Aircraft

at Burghof
take off for education and events

HIER HEBT IHRERE
VERANSTALTUNG AB

Kommen Sie an Bord von „The Aircraft“, der neuen Event-Location im Rhein-Main-Gebiet. Erleben Sie die einmaligen Räumlichkeiten inkl. High-End Audio-, Video- und Lichtsystem, LED-Dancefloor und vielem mehr. Ob für geschäftliche oder private Anlässe mit bis zu 190 Personen – freuen Sie sich auf „The Aircraft“ und auf Veranstaltungen, die sich abheben.