

DENTAL-

Ausgabe 2 - November 2006 - I. Jahrgang  
ISSN: 1863-2858 - Einzelpreis: € 5,60 zzgl MwSt.

# Ba|ro|me|ter<sup>®</sup>

*Unabhängiges Fachmagazin für die Zahnmedizin*

- ***Sonderdruck der Firma Permamental  
„Konkurrenz aus China“***

# „Konkurrenz aus China“ – Chancen und Risiken für den hiesigen Dentalmarkt

Autor: Dr. Edgar Trübenbach

## Betrachtungen nach einem Dentallabor-Besuch in China

Nicht erst die vergangenen Wochen haben deutlich gemacht, dass sich der Zahnarzt zunehmend mit der Problematik konfrontiert sieht, dass Zahnersatz aus dem Ausland zu günstigeren Preisen angeboten wird als deutscher Zahnersatz. Es fällt zudem nicht immer einfach, zu differenzieren, woher der Zahnersatz tatsächlich stammt, zu unübersichtlich ist die Palette der Anbieter.

Sowohl discount-ähnliche Angebote mit Zahnersatz (ZE) für 0 Euro Zuzahlung, wie Offerten, doch gleich selbst nach Ungarn, Tschechien oder Polen zu fahren, verwirren zunehmend Patienten, Dentallabore und Zahnärzte – und die Krankenkassen tragen das Ihre dazu bei, wenn sie ZE aus Partnerlaboren in Osteuropa anbieten, nur um sich gegenüber anderen konkurrierenden Kassen abzugrenzen.

Es darf nicht verharmlost werden, dass solche Angebote Risiken beinhalten, die jeder für sich individuell abwägen sollte. Ist die Qualität mit deutschen Produkten vergleichbar? Wie steht es um die Qualifikation von Zahnarzt und Zahntechniker im Ausland? Sind die günstigen Preise im Ausland möglicherweise nur unter Inkaufnahme sozialer Ungerechtig-

keiten zu erklären? Wie steht es um die Garantie und kann das Labor oder der Lieferant die Garantie auch über die versprochene Zeit sicherstellen? Zu tief sitzt noch der Schock und die Unsicherheit nach dem Globudent-Skandal.

Um diese Fragestellungen eingehender beantworten zu können, wollte der Autor vor Ort in China ein Dentallabor in Augenschein nehmen, von dem er selber einen Teil seiner zahnärztlich-prothetischen Restaurationen bezieht.

Nach Rücksprache mit der Permadental Zahnersatz, einem Marktführer für Auslandszahnersatz, wurde mit dem Laborleiter Herr Godfrey Ngai in Shenzhen, China, ein Besuchstermin für den 22. September 2006 vereinbart. Der Termin wurde so gewählt, da vom 22. bis zum 25. September auch der 2006 FDI World Dental Congress in Shenzhen tagte.

Im folgenden sollen einige Eindrücke von dieser Reise aufgezeigt werden und zum Schluß eine persönliche Wertung gezogen werden.

## Vorbereitung und Anreise

Da das Labor in Shenzhen nicht direkt in Hongkong liegt, waren zunächst einige Formalitäten zu erledigen, bei deren Abwicklung die Permadental Zahnersatz ihre Hilfe anbot. Ohne Visum ist ein Besuch in Shenzhen nur unter erheblichem bürokratischem Aufwand bei der Einreise möglich.

Um den Besuch nicht zu gefährden, wurde in der chinesischen Botschaft der Volksrepublik China in Frankfurt ein Visum beantragt. Es ist ratsam, schon vorher Antragsformulare anzu-



Mittagspause und Freizeitgestaltung im Wohntrakt, gegenüberliegend das Laborgebäude

fordern, zudem muß man über einen gültigen Reisepaß verfügen und ein Passfoto bereithalten. Die Botschaft wickelte den Antrag freundlich und sehr zügig ab.

Der 11-stündige Direktflug von Frankfurt nach Hongkong, die sechsstündige Zeitverschiebung und der damit verbundene leichte Jetlag ließen den Tag der Anreise etwas anstrengend werden. Der Laborbesuch wurde daher erst für den zweiten Tag auf das Programm gesetzt.

Das Partnerlabor von Permadental Zahnersatz erreichten wir nach einer zweistündigen Schiffs- und Taxifahrt. Diese kurze Reise durch einen Wirtschaftsraum, in dem fast 20 Mio Menschen leben, ist schon ein kleines Erlebnis für sich. Eine gewisse Aufbruchstimmung war fast körperlich spürbar. Mehrspurige Straßen wie mit dem Lineal gezogen, ein Hochhaus neben dem anderen, überall junge Leute, kaum Rentner oder ältere Menschen.

## Das Permadental Partnerlabor

Das Labor in Shenzhen, das erst im letzten Jahr bezogen wurde, begrüßte unsere Gruppe aus mehreren Kolleginnen und Kollegen, so-



Ein Teil der „Ofenstrasse“

wie Vertretern aus der Zahntechnik und Wirtschaft mit einem großen Plakat: „Welcome Honourable Guests“.

Der Empfang war sehr freundlich, keine Funktionäre oder Aufsichtspersonen begleiteten uns, man war in keiner Hinsicht in seiner Bewegungsfreiheit eingegrenzt. Der Gebäudekomplex kam einem sehr westlich und modern vor.

Alles deutete darauf hin, dass Besuchergruppen in diesem Labor zur Tagesordnung gehören. So waren wir auch nicht die einzigen Besucher an diesem Tag: nach uns hatte sich noch eine Gruppe von vierzig niederländischen Zahnärzte angekündigt. Der gesamte Trakt besteht aus zwei mehrstöckigen Gebäuden. In dem einen befinden sich Sozialräume, Räume für Kinderbetreuung, ein großer ca. 1000 Personen fassender Speiseraum, Räume für die Freizeitgestaltung sowie die Wohnräume. Der andere Block besteht im Wesentlichen nur aus Büro-, Verwaltungs-, Schulungs-, Empfangs- und Laborräumen.

Schulungsräume wie Laborräume waren nach modernen und auch in Deutschland gewohnten Standards eingerichtet. Alle Räume wirkten auffallend hell, aufgeräumt und sauber. Die verschiedenen „divisions“ trugen unterschiedlich farbige Kleidung – für Chinesen nichts ungewöhnliches, Uniformität findet man dort selbst in den Schulen - interessant

in diesem Zusammenhang, dass die Schulen den Verkauf von Schuluniformen dazu nutzen, zu ihrer eigenen Finanzierung beizutragen. Die einzelnen Arbeitsprozesse waren strikt getrennt, was ja im Grunde nichts Besonderes ist, sieht man einmal von der Größe der jeweiligen Räumlichkeiten ab. Die Führung führte zunächst durch den Warenein- und Warenausgang, das Gipslabor, das Aufwachslabor, die „Ofenstraße“, Zirkonoxid-Fräszentren und andere Abteilungen.

Im Wareneingang wurden die Sendungen angenommen, kontrolliert, die englischen Arbeitszettel ins Chinesische übertragen und zur weiteren Bearbeitung an die zuständige Laborabteilung gesandt. Die Mitarbeiter hier schienen über die größte Erfahrung zu verfügen, weswegen sie auch deutlich älter waren als die Damen und Herren der weiterverarbeitenden Bereiche. Ein zusätzlicher Schwerpunkt dieser mehrsprachigen Abteilung stelle



Wareneingang nach Übertragung der Arbeitszettel ins Chinesische

die Beurteilung der eingehenden Arbeit und die Kommunikation mit den Kunden dar. Zudem würden hier die Vorlieben und Ansprüche des jeweiligen Zahnarztes erfasst.

Man gewährleiste auf diese Weise, dass die weiterverarbeitenden Abteilungen jederzeit das individuelle Profil des Kunden berücksichtigten: Vorlieben, Tiefe oder Gestaltung



Kantine



Ein Arbeitsplatz der klinischen Semester

der Fissurenreliefs, besondere Farbgestaltungen, individuelle Wünsche u.a.m.

Voraussetzung sei natürlich, daß sich der Auftraggeber die Mühe mache, sein Profil auch deutlich zu machen. Für die Zusammenarbeit mit der weit entfernten Praxis jedenfalls habe sich diese einfache, doch sehr wirkungsvolle Maßnahmen sehr bewährt und würde unnötige Rückfragen und Reibungsverluste vermeiden helfen. Die Mitarbeiter in den weiterverarbeitenden Abteilungen schienen jeweils streng spezialisiert und prozessbezogen zu arbeiten. Etwas überraschend war, daß überwiegend junge Frauen von 18 bis 24 Jahren beschäftigt waren, die in stoischer Ruhe und ohne sich

von den Besuchern stören zu lassen, ihrer Arbeit nachgingen. Auf die Frage, wieso nur wenige Männer beschäftigt wären, verwies man darauf, dass in Shenzhen die Männer für die körperlich schwereren Arbeiten, vorwiegend in Straßenbau und Bauwirtschaft, benötigt würden und man daher auf die Frauen angewiesen wäre.

Herr Ngai betonte, dass viele Mitarbeiter außerhalb Shenzhens lebten. Daher wohnten sie während der Woche in der gegenüberliegenden Gemeinschaftsunterkunft und würden zum Wochenende ihre Familien besuchen. Kost und Logis innerhalb der Gemeinschaftsunterkunft seien frei. Viele der Frauen und Männer trügen mit ihrem für chinesische Verhältnisse sehr hohem Einkommen zur Unterstützung ihrer Familie bei. Das durchschnittliche monatliche Gehalt läge bei ca. 400 bis 600 Euro. Berücksichtige man, dass bis 10.000 HK\$, also ca. 1.000 €, keine Steuern anfielen, so ist diese Bezahlung für chinesische Verhältnisse überdurchschnittlich, ein Job im Labor daher auch sehr begehrt.

Das Steuersystem in China sei sehr einfach: ab einem Einkommen von 10.000 HK\$ beliefe sich der Steueranteil auf 15%. Jedes mitwohnende Familienmitglied erhöhe den Steuerfreibetrag um weitere 10.000 HK\$. Sozialversicherungsabgaben entfielen. Für die Gesundheit der Mitarbeiter seien zwei Ärzte angestellt. Die ärztliche Versorgung vor Ort sei somit für alle Angestellten geregelt. Sollte

allerdings doch einmal ein Krankenhausaufenthalt erforderlich sein, so müsse man im Wirtschaftsraum Hongkong ca. 10€ pro Tag selbst aufbringen – und das für maximal 10 Tage. Ab dem 11. Tag zahle der chinesische Staat.



Kursleitung im Phantomkurs

Ich musste unwillkürlich an unsere Praxisgebühr denken. Krankenkassen, wie wir sie kennen, seien unbekannt und wären nicht nötig. Eine Vorstellung, die für westliche Verhältnisse wirklich etwas exotisch anmutet – wenn auch nicht ganz reizlos. Die nebenstehenden Fotos, denke ich, sagen mehr als die Beschreibungen und sollen die Ausführungen an dieser Stelle beenden. Unser Gesamteindruck war, dass die gesamte Ausstattung auf neuestem Stand und modern war und bekannt wirkte.



Vorbereitung der Meistermodelle

Die Sauberkeit und konzentrierte Ruhe in den Räumen war beeindruckend, das Betriebsklima machte innerhalb wie außerhalb des Gebäudes einen sehr entspannten und gelassenen Eindruck – wenn auch zuweilen für westliche Betrachter alles etwas sehr diszipliniert und uniform wirkte. Corporate identity in jeder Hinsicht – allerdings ohne „Mao-Dress“.

### Die Ausbildung zum Zahnarzt in Hongkong

Nach dem Laborbesuch interessierte die Besuchergruppe auch der Stand der zahnärztlichen Ausbildung. Wir erhielten dank Fürsprache des Laborleiters Herrn Godfrey Ngai, der engen Kontakt zur Universität in Hongkong pflegt, am nächsten Tag die Gelegenheit, die Zahnmedizinische Fakultät der Universität Hongkong besuchen zu dürfen.

Eine Mitarbeiterin der Fakultät empfing uns und führte uns durch die Räumlichkeiten. Auch hier bot sich ein ähnliches Bild wie tags zuvor in Shenzhen: westliche und hochmoderne Ausstattung und Ausbildungsmethoden, wohin man blickte. Alles kam einem bekannt vor, als wäre man an einer deutschen Hochschule. Auch hier asiatische Gelassenheit, keine Hektik, bereitwillige Auskünfte der Studenten.

Selbst Arbeiten in den Phantomkursen konnten schon videoaufgezeichnet und nach Auswertung mit den Studenten besprochen werden. Im Unterschied zu Deutschland sollen die Studenten allerdings sehr früh praxisnah am Menschen ausgebildet werden, was für

die Patienten, die ihre ärztliche und zahnärztliche Behandlung im Gegensatz zu Deutschland und in Ermangelung gesetzlicher Krankenkassen, selber bezahlen müssen, mit Kostenvorteilen verbunden sei. Patienten gebe es, im Gegensatz zu manchen deutschen Universitäten, genug.

Ein gravierender Unterschied zu Deutschland besteht allerdings in einer Zahlung, die unseren Studiengebühren ähnlich ist: jeder der 50 Studenten eines Jahrgangs hat ca. 40.000 HK\$ Ausbildungsgeld pro Jahr zu zahlen – ein für chinesische Verhältnisse nicht unbedeutender Betrag. Mit ca. 4.000 € pro Jahr stellt das Studium eines Zahnmediziners als o ein recht teures Vergnügen dar. Trotzdem gebe es keinen Mangel an Studierwilligen.

Der Staat vergäbe allerdings in Einzelfällen Stipendien oder Ausbildungskredite, die nach der Ausbildung zurückgezahlt werden müssten. Als Lehr- und Lernmittel ist für jeden Studenten zusätzlich der Besitz eines Labtops vorgeschrieben. Beim Kauf böte die Universität ihre Unterstützung an, da ihr von der ortsansässigen Wirtschaft und Industrie sehr günstige Konditionen eingeräumt würden. Lehrbücher könne man sich kaufen oder aber in der umfangreichen Bibliothek der Zahnmedizinischen Fakultät ausleihen.

Das wohl mit bedeutendste Lernmittel stelle das Internet dar. Wie schon tags zuvor im Labor, so fiel auch in der Universität der hohe Anteil der weiblichen Studierenden auf. Bereitwillig und sehr gerne gaben die Studenten Auskunft zu ihrer Tätigkeit.

Für uns Besucher etwas ungewöhnlich war, dass offensichtlich in den Räumen der Zahnmedizinischen Fakultät auch Zahntechniker ausgebildet wurden. Wir durften erleben, dass sie die gleichen Räumlichkeiten nutzten wie die angehenden Zahnärzte/-innen.

### Fazit und persönliche Wertung des Besuches

Die Eindrücke, die der Autor bei seinem Besuch sowohl in der Zahnmedizinischen Fakultät der Universität Hongkong als auch in einem Zahntechnischen Labor in Shenzhen



*Aufwachsen*

sammeln konnte, ließen keinen Zweifel daran, dass alle Voraussetzungen gegeben sind, dass qualitativ hochwertiger Zahnersatz hergestellt werden kann. Der im Partnerlabor der Firma Permadental erstellte Zahnersatz ist in der Qualität absolut vergleichbar mit Qualitäts-Zahnersatz aus deutscher Fertigung. Die Produktionsbedingungen darf man insgesamt als sehr spezialisiert, ja fast industriemäßig bezeichnen. Auf Ausbildung und Qualifikation der Mitarbeiter wird großer Wert gelegt.

Da auch die Ausbildung zum Zahnarzt, zumindest im Großwirtschaftsraum Hongkong, durchaus westlich geprägt zu sein scheint, darf man vermuten, dass die Qualitätsansprüche der Labore, die sich auf einem heiß umkämpften Markt behaupten wollen, westlichen Standards zumindest genügen. Diese Beobachtung deckt sich mit den Ergebnissen einer Untersuchung, die vor einigen Jahren von Prof. Dr. Kerschbaum in der Universität Köln durchgeführt wurde. Daß diese Labore zu einer ernsthaften Konkurrenz für die deutschen zahntechnischen Betrieben werden könnten, liegt auf der Hand: die Lohn- und Lohnnebenkosten sind in China um ein mehrfaches geringer als im europäischen Vergleich.

Daraus resultiert natürlich auch ein anderer Abgabepreis. Daß dieser günstigere Preis mit einer wirtschaftlichen Ausbeutung von Arbeitnehmern einherginge, diesen Eindruck konnte der Autor auf seiner Reise, zumindest für das besuchte Dentallabor, nicht bestätigt sehen. Darauf legt auch schon der deutsche Partner Permadental Zahnersatz größten Wert.

Die Lebens- und -Arbeitsverhältnisse sind allerdings schwer mit denen in Deutschland zu vergleichen: die Sozialsysteme verfolgen völlig verschiedene Ansätze und zielen in China mehr auf Eigenverantwortung, China verfügt über eine andere Alterspyramide, die wirt-



*Eine Studentin gibt der Besuchergruppe gerne Auskunft*



Das Wappen der Zahnmed. Fakultät der Universität Hong Kong

schaftlichen Aufstiegsmöglichkeiten des einzelnen, der es eher gewohnt zu sein scheint, sich als ein Mitglied einer Gruppe zu fühlen, beflügeln die individuellen Zukunftserwartungen sehr stark. Erstaunlich für den westlichen Beobachter – befanden wir uns wirklich in einem kommunistischem Land?

Neid oder offenes Misstrauen sind uns nicht begegnet, eher ein Stolz auf das Erreichte und die Überzeugung, dass jeder die Möglichkeit habe, es in seinem Leben zu dem zu bringen, was er bei anderen bewundert. Ein Zahntechniker teilte mir stolz mit: man lebe nach dem Motto: „Schau nach vorne - halte dich nicht mit dem Blick zurück auf!“ Daß in Hongkong Tag und Nacht emsiger Betrieb herrscht, wunderte unseren Taxifahrer in keiner Weise. „In Hongkong wird 24 Stunden am Tag gearbeitet – immer geht eben jemand zur Arbeit und ein anderer kommt von der Arbeit.“ Und dann fährt noch ein Bus vorbei mit einem bunten zweisprachigen Slogan für Arbeitgeber wie Arbeitssuchenden „Count on talent not age in employment.“ Eine Gesellschaft, in der man bei der Arbeit noch lächelt, ein Eindruck, der angesichts unserer „Freizeitgesellschaft“ etwas nachdenklich stimmen könnte.

### Ausblicke für den deutschen Markt – Ergebnisverantwortung in einer Zeit des Paradigmenwechsels

Für den deutschen Zahnarzt bietet der Markt in Asien Chancen wie Risiken. Wenn ein Patient als „Kunde“ ein günstiges Angebot wünscht, müssen wir ihn nicht gleich ins Ausland fahren lassen und uns hinterher mit der Mängelbehebung beschäftigen. Den Offerten mancher Krankenkassen an ihre Mitglieder, osteuropäische Labore zu nutzen oder sogar ins benachbarte Ausland zu fahren, sollten wir entgegenzutreten können. Asiatischer Marken Zahnersatz aus einem Qualitätslabor stellt für uns einen Mittelweg dar, den Ansprüchen

möglichst all unserer Patienten gerecht werden zu können und niemanden, vor allem, wenn er sich teureren Zahnersatz aus welchen Gründen auch immer nicht leisten kann, abzuweisen oder auszu-„grenzen“.

Wir sehen in der Bereitstellung günstigen Zahnersatzes auch eine soziale Verantwortung des Zahnarztes. Allerdings empfiehlt es sich sehr, darauf zu achten, dass das Labor schon einige Zeit auf dem Markt positioniert ist, damit man eine gewisse Sicherheit hat, dass die in Aussicht gestellte Gewährleistung auch tatsächlich in Anspruch genommen werden kann, wenn sich denn einmal ein Mangel zeigen sollte.

Zu häufig haben unseriöse Anbieter in der Vergangenheit munter umfirmiert und eine ganze Branche in Mißkredit gebracht.

### Welche Zukunft haben deutsche zahntechnische Labore in diesem Wettbewerb?

Ich denke, jede Panik ist falsch am Platz. Der Einbruch, den die Zahnärzteschaft in den letzten beiden Jahren in der Prothetik verzeichnen durften, ist hausgemacht und beruht auf einer eher sozialromantischen Gesundheitspolitik, die von Menschen gemacht wird, deren Wohl und Wehe mit Wahlen verknüpft ist. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass wir von politischer Seite keine befriedigende Lösung erwarten dürfen. Subjektiv betrachtet, hat die deutsche Zahntechnik die Zeichen der Zeit lange leider nicht erkannt. Zu sehr war man den eigenen Besitzständen verhaftet.

Doch während aus dem Ausland bezogener Zahnersatz in den Nachbarländern wie den Niederlanden einen Marktanteil von fast 30% erlangt hat, liegt der Anteil in Deutschland bei ca. 5%. Zu wenig also, um Auslandslabore ernsthaft für die heutige Misere verantwortlich zu machen. Die Chancen der hiesigen Zahntechnischen Betriebe liegen einfach in ihrer Präsenz: nicht Masse darf das Rezept sein – das können die Labore in Hongkong oder Manila sicher wirtschaftlicher - und vielleicht sogar besser?

Der Standortvorteil liegt einfach in einer ganz anderen Beratungsqualität, einer kürzeren Reaktionszeit, der Kundennähe und einer Servicepräsenz. Genau diese „Produkte“ müssen die Zahntechniker und ihre Vertretungen aber in die Praxen tragen und selber aktiv dem Patienten vermitteln.

Die Zeiten, in denen der Zahnarzt wie ein Goldesel den zahntechnischen Betrieb ge-

nährt hat, sind vorbei. Wenn eine Leistung schon teurer ist, dann kann es nicht Aufgabe des Zahnarztes sein, wie in der Vergangenheit, diese teure Leistung zu verkaufen. Zum einen hat der Zahnarzt nicht mehr die Zeit dazu, zum zweiten liefe ihm möglicherweise der Patient als Kunde davon.

Es ist Aufgabe der zahntechnischen Betriebe, die Nachfrage nach ihren Produkten selber zu schaffen, statt über sogenannte „Billig“-angebote zu lamentieren – denn günstig ist nicht gleichbedeutend mit schlecht!

Die deutschen zahntechnischen Betriebe werden von sich aus stärker dazu beitragen müssen, dass unsere Kunden ihre höheren Preise auch akzeptieren – und nicht zu teilweise dubiosen Anbietern abwandern oder sich selbst über das Internet zu informieren versuchen und ihren Zahnersatz „ersteigern“.

Die Zeiten, in denen es einen geschützten Markt Zahnheilkunde gab, gehören leider der Vergangenheit an. Und auf diesem Markt werden Angebote zu höheren Preisen mit optimiertem Service genauso ihre Nische finden wie Angebote zu günstigen Preisen



„Count on talent not age in employment“

– denn wir wollen schließlich nicht an den Zähnen unserer Patienten erkennen müssen, ob sie arm oder reich sind.

### Weitere Informationen:

**Permadental Zahnersatz**  
s-Heerenbergerstraße 400  
46446 Emmerich am Rhein  
Telefon: (08 00) 7 37 62 33 (freecall)  
Telefax: (0 28 22) 1 00 84  
E-Mail: [info@permadental.de](mailto:info@permadental.de)  
Internet: [www.permadental.de](http://www.permadental.de)

# Anzeige Permadental

