

# „In der nahen Zukunft sehe ich einen wirklich freien Markt ...“

Unternehmen, die Zahnersatz aus dem Ausland anbieten, werben unter anderem damit, dass vor allem die in China gefertigten Materialien deutschen Qualitätsstandards und dem Medizinproduktegesetz entsprechen sowie schadstofffrei und biokompatibel sind. Und das alles vergleichsweise günstiger als in Deutschland. Vor allem Patienten sollen davon profitieren. Kritiker fürchten neben Qualitätsmängeln unter anderem den Standort Deutschland gefährdet. Fragen dazu beantwortet Dr. Charles Mamisch, Aufsichtsrat der MDH AG. Das Unternehmen MDH bietet seit zwölf Jahren Zahnersatz aus dem Ausland an.

## Interview mit Dr. Charles Mamisch

**Dental Barometer:** Herr Dr. Mamisch, ist, abgesehen von unserer Fragestellung, Zahnersatz aus dem Ausland noch ein Thema oder ebbt die Diskussion langsam ab?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Die Realität hat die Patienten seit langem eingeholt und durch die überzeugende Qualität, ist Auslandszahnersatz ein fester Bestandteil des Marktes geworden. Dafür wird sich von Zahnärzten und Patienten bewusst entschieden. Dadurch ebbt die Diskussion bei den Patienten nicht ab, sondern nimmt immer weiter zu, und das sehen wir sehr positiv. Wir verzeichneten im ersten Quartal 2011 eine Zunahme von 30 % bei der gezielten Bestellung von Informationsmaterial durch Patienten die auf uns wegen unserer umfassenden bundesweiten Werbung im Internet und TV aufmerksam wurden. Dies bestätigt das gesteigerte Interesse der Patienten zum Thema Auslandszahnersatz.

**Dental Barometer:** Auf Ihrer Internetseite steht Folgendes zu lesen: „Mit unseren internationalen Meisterlaboren z.B. in China machen wir uns den Vorteil der erheblich niedrigeren Löhne zu Nutze. Diesen Vorteil geben wir an die Patienten weiter“. Geht dieser Vorteil nicht auf Kosten der Arbeiter, die an den Produktionsstandorten der Niedriglohnländer für Dumpinglöhne arbeiten?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Ein herrschendes Vorurteil. Dieses wird oft gezielt als Argument gegen Auslandszahnersatz benutzt. Erstens sind



Dr. Charles Mamisch, Aufsichtsrat der MDH AG

diese Löhne nur niedriger im Sinne des deutschen Gehaltgefüges aber nicht niedrig für das Verhältnis in unserem Labor in der zweitgrößten Volkswirtschaft China. Zweitens, und insbesondere haben wir uns aber dieser Meinung über die Arbeitsbedingungen und Entlohnung angenommen, indem wir ein Augenmerk auf Nachhaltigkeit in der Produktion gerichtet haben. Dafür konnten wir einen Vorstand für die MDH AG gewinnen, der jahrelange Erfahrung als Personalleiter und als Beauftragter Human Resources bei der Organisation für FAIRTRADE® hat. Herr David Holzwarth wird sich um gezielte Projekte in China und Deutschland zugleich kümmern, um eine höhere Transparenz in diesem Bereich für unsere Kunden zu erzeugen. Um Ihren Lesern schon einmal einen kleinen Einblick zu geben, wird

eines der ersten Projekte in Deutschland und China das Thema „Beruf und Familie“ sein.

**Dental Barometer:** Welche Argumente außer dem Kostenfaktor sprechen noch für die Produktion von Zahnersatz im Ausland für den deutschen Markt?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Primär sind und müssen dies die gleichen Argumente sein, die für deutschen Zahnersatz gelten, höchste Qualität und die damit verbundene Zufriedenheit der Patienten. Ein weiteres Argument sind zusätzliche Leistungen für die Patienten, wie z.B. die Gewährleistung von 4 Jahren auf den Zahnersatz der MDH AG. In einem großen Labor wie unserem mit über 1500 Mitarbeitern, kann man auch Zukunftstechniken

## Das berührungslose miscea HANDHYGIENE SYSTEM

wie z.B. die Automatisierung schneller einführen und umsetzen. Dies ist dem normalen deutschen Labor auf Grund der Investitionen nur beschränkt möglich. Für den Zahnarzt ermöglichen die zuvor genannten Argumente, sich besser bei seinen Patienten darzustellen und diesem einen fortschrittlichen sowie verstärkten Service anzubieten. Darüber hinausgehende Leistungen, wie z.B. Techniker vor Ort Service, gezieltes Kundenmanagement und ständige erreichbare Fachkompetenz durch unsere vielen Zahntechniker in Deutschland sind weitere und für uns selbstverständliche Argumente.

**Dental Barometer:** Zahnersatz wird immer häufiger in Niedriglohnländern wie zum Beispiel in China und Malaysia produziert. Gefährdet das nicht den Standort Deutschland und viele Arbeitsplätze?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Wir sind Teil einer Globalisierung, die in allen Branchen seit Jahren Einzug gehalten hat, von dem jeder Bürger profitiert hat und den Standort Deutschland aus unserer Sicht nicht gefährdet, sondern nur strukturell verändert – zumindest wenn man die Chance der Globalisierung nutzt. Aus diesem Grund sehen wir den Standort Deutschland nicht gefährdet. Allein die MDH AG hat in den letzten 2 Jahren über 60 qualifizierte Mitarbeiter für unseren Standort in Mülheim gewinnen können und dieser Prozess ist noch lange nicht zu Ende.

**Dental Barometer:** Ein Hauptargument der Kritiker an Zahnersatz aus dem Ausland war immer die schlechte Qualität. War das eine Kampagne zum Schutz der heimischen Hersteller oder war minderwertige Qualität tatsächlich ein Problem?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Ich denke, dass die Skepsis der Kritiker am Anfang berechtigt war und es wichtig war und ist, die Qualität des Zahnersatzes zu überprüfen. Nachdem aber gesehen werden konnte, dass Zahnersatz aus dem Ausland nicht generell schlechter war als in deutschen Laboratorien, ist aus der berechtigten Sorge eine Kampagne zum Schutz der einheimischen Hersteller geworden.

Auch kann ich nicht für den gesamten Zahnersatz aus dem Ausland pauschal sprechen, sondern nur über unseren Anspruch, der vom ersten Tag an auf höchste Qualität setzte und ohne diesen Anspruch hätte sich der Markt für Auslandszahnersatz in Deutschland nicht etabliert. Für uns sind mehr als 100.000 zufriedene Patienten alleine im letzten Jahr Beweis unserem Anspruch nach höchster Qualität genügen zu haben.

**Dental Barometer:** Sie garantieren einen hohen Standard beim Zahnersatz, der beispielsweise in China hergestellt wird. Wie lässt sich eine solche Qualität in Ländern erreichen, die eher dafür bekannt sind, billige Massenware für den Weltmarkt zu produzieren?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Um eine hohe Qualität zu erreichen, bedarf es einer umfassenden Schulung mit kontinuierlicher Fortbildung unserer Mitarbeiter in China durch ein eigenes Team von Zahntechnikern in dem Labor der MDH AG, eine mehrstufige Qualitätskontrolle, eine regelmäßige Kommunikation zwischen dem Labor im Ausland und der Endkontrolle in Deutschland und eine unabhängige Zertifizierung der Produktion, wie z.B. dem TÜV Rheinland. Unabhängig davon stehen wir auch im Sinne unserer 1.500 Mitarbeiter in China gegen eine Pauschalisierung von China als Land der Produktion von billiger Massenware und wollen dieses Bild nachhaltig verändern.

**Dental Barometer:** Abgesehen von der Information durch den behandelnden Zahnarzt, wie kann der Patient feststellen, ob der ihm angebotene Zahnersatz aus dem Ausland deutschen Qualitätsstandards entspricht?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Er selbst kann dies nur schwer feststellen und sollte dabei seinem behandelten Zahnarzt vertrauen. Genau deshalb ist es eines unserer primären Ziele eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt zu erzielen, welcher von unseren deutschen Qualitätsstandards überzeugt ist und dies dann auch dem Patienten versichert und vermittelt



- Armatur und Spender in einem
- Berührungslos und hygienisch
- Ausgezeichnetes Design und perfekte Funktion
- Extrem leistungsfähig und ganz schön sparsam



International  
Forum  
Design



red dot design award  
best of the best 2009

### Das miscea Handhygiene System besteht aus:

- Berührungsloser Armatur aus Edelstahl und Glas mit LED Beleuchtung
- Systembox mit Magnetventil und Pumpen, Netzbetrieb 220 V
- Allen erforderlichen Anschluss- und Zubehörteilen

miscea GmbH | Sigma Technopark Augsburg  
Werner-von-Siemens-Str. 6 | D-86159 Augsburg  
T: +49 821 4506767 | F: +49 821 4506771  
info@miscea.com | www.miscea.com/medical

**Jetzt Infos anfordern unter:  
www.miscea.com/medical**

kann. Selbstverständlich sind alle Materialien von deutschen Herstellern und der Zahnersatz nach deutschen Standards zertifiziert, was die Patienten auch durch Ihren Patientenpass, den Sie von der MDH AG bekommen, einsehen können und damit sicher sind. Nicht zuletzt ist dann auch die Zufriedenheit des Patienten mit der Ästhetik des Zahnersatzes und dem „Biss ins Brötchen“ langfristiger Beweis für die Zufriedenheit.

**Dental Barometer:** Stört es Sie, wenn in Zusammenhang mit der Produktion und dem Vertrieb von Zahnersatz von Dental-Discount gesprochen wird? Waren aus Discountern gelten ja gemeinhin als günstig, aber nicht immer von der besten Qualität.

**Dr. med. Charles Mamisch:** Aldi ist auch immer als Discounter bezeichnet worden. Als Marktführer hat Aldi aber den Markt für qualitative Produkte zum besten Preis-/ Leistungsverhältnis in Deutschland geprägt und besonders am Ende beim Kunden dieses Bild nachhaltig erreicht. Dies haben wir bei den zuvor erwähnten 100.000 Patienten im Vorjahr erreicht. Unseren Zahnärzten und Patienten gegenüber sehen wir uns als Marktführer für Qualitätszahnersatz aus dem Ausland und wenn man dies als Dental-Discount bezeichnen will, ist uns dies recht.

**Dental Barometer:** Sehen Sie in der Gesundheitspolitik Gründe für die teilweise exorbitanten Kosten bei der Versorgung mit Zahnersatz und der Tatsache, dass sich der Patient aus dem Ausland günstiger versorgen kann?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Selbstverständlich war die Gesundheitspolitik der entscheidende Faktor gewesen, da sie es vor der Einführung der Festzuschüsse den deutschen Laboren zu

einfach gemacht hat eine vorgegebene Hochpreispolitik zu führen, ohne die Notwendigkeit der kaufmännischen Rechtfertigung. Dies ist aber Vergangenheit und heute hat sich ein Markt mit mündigen Patienten etabliert, der durch das beste Preis-/ Leistungsverhältnis mitbestimmt wird, und hier liegt ohne Frage die Stärke der MDH AG.

**Dental Barometer:** Soweit Ihnen bekannt, gibt und gab es in anderen europäischen Ländern ähnlich kritische Diskussionen zu ausländischem Zahnersatz oder ist diese Diskussion ein deutsches Spezifikum?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Aus unserer Erfahrung sind die Schärfe der geführten Diskussionen und die verschiedenen Kampagnen zur gezielten Schürung von Patientenängsten in der Vergangenheit sicherlich ein rein deutsches Phänomen. Dies hat ohne Frage mit der bereits erwähnten Gesundheitspolitik der Vergangenheit und deren Auswirkungen zu tun. Unsere Erfahrung aus anderen europäischen Ländern, in denen wir auch verschiedene Kooperationen pflegen, zeigt uns, dass dort ein freier Markt existiert, welcher durch Qualität, Preis und Service bestimmt wird, und nicht durch den Ort der Produktion.

**Dental Barometer:** Letztes Jahr starteten Sie einen Patienten-Aufklärungsfilm zum Thema „Richtiger Zahnersatz für Patienten“ mit dem Schauspieler Sky Du Mont. Wie waren die bisherigen Reaktionen auf Ihren Film?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Wir haben monatlich zwischen 4.000 und 6.000 Anfragen von Patienten bezüglich des Aufklärungsfilms. Die Gesamtresonanz dieser interessierten Patienten ist überwiegend positiv und motiviert uns weiterhin, die Aufklärung

als ein zentrales Ziel unseres Patientenservices zu definieren. Uns freut in diesem Zusammenhang auch besonders, dass die Zahnärzte diese Möglichkeiten ebenfalls vermehrt nutzen um Ihre Patienten aufzuklären.

**Dental Barometer:** Werden Patienten in Zukunft überwiegend Zahnersatz aus dem Ausland tragen bzw. wie schätzen Sie aufgrund Ihrer langen Erfahrungen die weitere Entwicklung des deutschen Marktes ein?

**Dr. med. Charles Mamisch:** Aus meiner Sicht wird die Aufklärung und der Aufklärungswunsch des Patienten weiterhin zunehmen und damit automatisch einhergehen, dass der Marktanteil von Zahnersatz mit dem besten Preis-/ Leistungsverhältnis zunimmt. Entscheidend wird dabei sein, dass das Vertrauen der Zahnärzte und der Patienten in die Qualität und den Service erfüllt wird und damit Anbieter von Zahnersatz aus dem Ausland zuverlässige Partner werden. Zudem sehe ich in der nahen Zukunft einen wirklichen freien Markt, welchen es heute noch nicht gibt, in dem sich verschiedenste Anbieter aus dem In- und Ausland etablieren können. In diesem Markt werden die Patienten überwiegend den Zahnersatz tragen, für den sie sich bewusst entschieden haben. Dort sieht sich die MDH AG als Marktführer für Zahnersatz aus dem Ausland bestens etabliert.

**Dental Barometer:** Vielen Dank Dr. Charles Mamisch!

**MDH AG**

Schenkendorfstr. 29  
D-45472 Mülheim/Ruhr  
**Tel.:** +49 (0) 2 08 / 4 69 59 90  
**Fax:** +49 (0) 2 08 / 4 66 93 94  
**E-Mail:** info@mdh-ag.de  
**www.mdh-ag.de**

Anzeige