

## Wo sind die Guten, wo die Bösen?

### Dieses Rätsel lässt sich lösen

Es gibt Zahntechniker unter uns, für die ist die Sache klar: Die Industrie – das sind die Bösen, die uns die Wertschöpfung und die Arbeit wegnehmen. Können wir aber daraus eine zukunftsgerichtete Strategie für ein Labor entwickeln? Lassen Sie mich diese Frage zum Ausgangspunkt für sechs Gedanken zur Ausrichtung eines zahntechnischen Betriebs in der heutigen Zeit nehmen und Sie werden sehen: Die Frage nach den Guten und den Bösen löst sich dann in meiner siebten Überlegung von selbst und auf eine für Sie vielleicht überraschende Weise.

1. Goldguss und Keramikschichtung – das war über Jahrzehnte die Basis für unsere Erfolge. Wir haben die in der Ausbildung erlernten, soliden und, je nach Patientenfall mal mehr und mal weniger, in den künstlerischen Bereich hineinreichenden Fertigkeiten angewendet. Diese Arbeit haben unsere Zahnarzt-Kunden und Patienten in der Regel hoch geschätzt und tun es noch. Für den zahntechnischen Betrieb war es ein bewährtes, berechenbares und tragfähiges Geschäftsmodell. Die Dentalindustrie hat dafür nicht nur die werkstoffliche und gerätetechnische Grundlage zur Verfügung gestellt, sondern – das muss man einmal ehrlich sagen! – uns auch mit fachlichen wie unternehmerischen Schulungen sowie mit Werbemaßnahmen unterstützt.

2. Ziemlich genau zum Jahrtausendwechsel hielten bahnbrechende technische Neuerungen Einzug, die einige von uns als Bedrohung empfunden haben und noch empfinden. Denn es kann den Menschen unter enormen Druck bringen, wenn er sich relativ plötzlich in einem Dschungel von unbekanntem Innovationen wiederfindet, die zwar für sich genommen sinnvoll sind, deren Potenzial für den eigenen Betrieb sich jedoch zunächst nicht sicher abschätzen lässt. Darüber hinaus benötigen sie auch noch zu einer Umstellung der eigenen Arbeitsweise im vertrauten, lieb gewonnenen Alltag.

3. Die daraus folgende Unsicherheit verführt manchen dazu, sich einen Gegner zu suchen. Da bietet sich die

Dentalindustrie auf den ersten Blick an: Ist sie es nicht, die uns die CAD/CAM-Technologien beschert hat, die unsere erlernten Fertigkeiten wertlos machen? Die uns zur Abgabe von geschätzt 20 % unserer ureigenen zahntechnischen Arbeiten zwingen? Da muss man doch einen Riegel vorschieben ...

So denken manche, aber es führt m. E. in die falsche Richtung. Denn wer z. B. aktuelle Messen besucht, sieht, wie branchenfremde Wettbewerber aus dem Maschinenbau oder dem Automobilzulieferbereich als neue Anbieter auftreten. Demgegenüber bevorzuge ich die Partnerschaft mit Industrieunternehmen, die von Zahntechnik etwas verstehen.

4. Erst gut Freund, jetzt Erzfeind? Nein, so geht es nicht – und damit bin ich am entscheidenden Punkt: Die deutsche Dentalindustrie und wir Labors sitzen in einem Boot. Namentlich Zirkoniumdioxid hat uns im Highend-Bereich gestärkt und sichert uns einen Platz an der Weltspitze. Im preisorientierten Bereich sind wir durch CAD/CAM-Technologien (z. B. NEM via Netzwerkfertigung) überhaupt erst wieder global konkurrenzfähig geworden, sodass wir Marktanteile halten bzw. sogar abgewanderte Kunden zurückgewinnen konnten. Der gesamte Bereich der Digitalisierung vereinfacht die Abstimmung mit unserem Partner Zahnarzt und führt zu einer höheren Ergebnisicherheit.

5. Die entscheidende Frage für die Zukunft eines jeden Labors lautet daher nicht: „Wer sind die Bösen?“, sondern: „Wie können wir die zweifellos vorhandenen Chancen der neuen Technologien aktuell im eigenen Betrieb optimal ausschöpfen?“ Dazu brauchen wir übrigens in erster Linie fähige Mitarbeiter, die sich mit Freude dieser Herausforderung stellen. Im Moment suchen wir doch eher mehr gut ausgebildete Zahntechniker, als zu bekommen sind. Von Abbau kann da kaum die Rede sein, vielmehr könnten wir alle nach meiner Einschätzung in punkto Qualität sogar noch zulegen.

6. Bei allen Chancen, die uns neue Technologien und namentlich CAD/CAM bieten, fließen natürlich nicht nur Milch und Honig in unseren Betrieben. Die Welt ist kurzlebiger geworden, für uns Zahntechniker und für die Dentalindustrie gleichermaßen. Wir müssen uns heute schneller auf neue Geschäftsmodelle einstellen und für morgen schon wieder an andere denken. Entscheidungsmöglichkeiten und auch Wettbewerbssituationen werden vielfältiger. Bei der Gerüstkfertigung kann die Wahl zwischen Eigenproduktion und Auftragsvergabe an einen industriellen Partner fallen. Oder ein Labor fräst beispielsweise Zirkoniumdioxid für ein anderes; das erste lastet seine Kapazitäten besser aus, das zweite steigt auf diese Weise mit einer geringeren Investition in die attraktive Technologie ein. So können sogar scharfe Wettbewerber im Metallkeramik-Bereich auf einem anderen Gebiet zu engen Partnern werden.

7. Damit komme ich schließlich auf die Frage nach den Guten und den Bösen zurück: Sie geht in ihrer Schwarzweiß-Malerei an der heutigen Realität schlicht vorbei. Vielmehr liegt es an uns, zu entscheiden, wer bei einer konkre-

ten Aufgabenstellung unser Partner sein kann und wer sich als unser Wettbewerber positioniert. Angesichts der Komplexität von Technologien und Märkten können dabei ein Industrieunternehmen, das Nachbarlabor oder einzelne Personen beides zugleich sein. Ohne darüber jemandem persönlich böse zu werden, geht es darum, dieses Netzwerk professionell zu managen und letztlich für unsere Zahnarzt-Kunden und Patienten einen echten Nutzen zu stiften. Das erfordert eine größere Reaktionsschnelligkeit und Flexibilität als früher, aber es macht nach meiner Überzeugung unseren Beruf erst wirklich zukunftsfähig – und dabei immer vielfältiger und interessanter.



Franz Noll  
Kimmel Zahntechnik  
Ernst-Abbe-Straße 14  
56070 Koblenz  
E-Mail: [f.noll@kimmel-zahntechnik.de](mailto:f.noll@kimmel-zahntechnik.de)