



ZT Natascha Brand
Chefredakteurin

Im Mittelpunkt steht der Mensch

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Jeder, der regelmäßig joggt, weiß, wovon ich spreche. Beim gewohnten Lauf über die Hausstrecke kann man die Gedanken schweifen lassen. Der Weg ist bekannt, die Beine finden allein nach Hause. Zwingen jedoch die Umstände dazu, dieselbe Strecke einmal anders herum zu laufen, ist man überrascht, wie viel Neues und Ungewohntes es zu entdecken gibt. Da taucht plötzlich eine Burg am Horizont auf oder eine kleine Straße, die man vorher nie wahrgenommen hat, von der man nun aber wissen möchte, wohin sie führt.

Ein solcher Perspektivenwechsel lohnt sich insbesondere im Berufsleben, denn er bringt neue Ideen und Lösungsansätze in den starren Laboralltag. Lässt man einmal den Blick über den zahntechnischen Tellerrand hinausschweifen, erkennt man schnell, dass die eigenen Probleme nur einen kleinen Teil des dentalen Universums ausmachen. Ist die x-te Fissur lange schon nicht mehr das Problem, um das es geht. Interdisziplinäre Fortbildungen im Team Zahnarzt/Zahntechniker eröffnen neue Horizonte und schaffen innovative Lösungen. Kommen diese Lösungen aus dem Labor – umso besser, das fördert die Kundenbindung und trägt zu einem vertrauensvollen, partnerschaftlichen Umgang bei.

Prothetik – ein umfassendes Thema, das sich in zahlreiche Teilbereiche aufgliedern lässt. Ganze Bücher sind allein diesen Teilbereichen gewidmet. Deshalb ist es schwer, diesem Thema in einer einzigen Ausgabe auch nur im Ansatz gerecht zu werden. Eines ist jedoch sicher: Zahnersatz wird weiterhin benötigt. Soll er aus Deutschland kommen, müssen sich die Labors frühzeitig auf die Wünsche der Kunden und Patienten einstellen. Erfreulicherweise ergreifen immer mehr zahntechnische Unternehmer die Initiative und informieren den Patienten vor Ort. Im Interessenzusammenschluss stellen sie eigene Veranstaltungen auf die Beine oder treten gemeinsam auf Verbrauchermessen als Dienstleister auf und sichern sich so ihre Marktanteile gegenüber Auto, Hi-Fi und Co. im immer knapper werdenden Budget der Patienten.

Nachdem der Beauty- und Wellness-Trend auf alle Lebensbereiche übergegangen ist, greift in den so genannten Wohlfühl-Praxen immer mehr die Idee der „Dental Wellness“. Minimalinvasive Therapien sind auf dem Vormarsch. Vor allem junge Patienten mit rein kosmetischen Änderungswünschen, aber gesunder Zahnschubstanz, stellen den Behandler und das Labor vor neue ästhetische Herausforderungen. Entgegen dem momentanen Trend ist gerade hier Fortbildung kein Luxus, sondern zwingend notwendig, um einer modernen Zahnheilkunde das entsprechende zahntechnische Know-how zur Seite stellen zu können.

Aber auch die Erwachsenen- und Altersprothetik wird weiterhin fester Bestandteil des zahntechnischen Alltags bleiben. Zwar ist noch unklar, wie sie zukünftig finanziert werden soll, sicher ist jedoch schon jetzt, dass der Patient dafür tiefer in die eigene Tasche greifen muss. Wie kann das Labor darauf reagieren? Von einer Politik, die ständig wechselnde Rahmenbedingungen vorgibt, ist sicher keine Hilfestellung zu erwarten. Ganz im Gegenteil. Es hilft nur die Rückbesinnung auf das Motto: „Qualität statt Quantität“. Erkennt der Patient den langfristigen Nutzen einer qualitativ hochwertigen ästhetischen Versorgung, ist er auch bereit, einen fairen Preis dafür zu bezahlen. Doch nicht jeder Mensch möchte mit seinen Zähnen dasselbe ausstrahlen. In Zukunft wird es für das Labor verstärkt darum gehen, herauszufinden, welcher Patient bereit ist, einen solchen Preis zu bezahlen und wem eine zweckmäßige Alternative genügt.