



ZT Natascha Brand  
Chefredakteurin  
ZWL Zahntechnik  
Wirtschaft Labor

# Fortbildung als Teil der Dienstleistung

Das neue Jahr hat für viele Labore sehr verhalten begonnen. Nicht nur wegen der üblichen Januarflaute, sondern auf Grund der neuen Festzuschussregelungen und der Unsicherheit, die in den Praxen und bei den Patienten daraus entstanden ist. Deshalb kann sich derjenige glücklich schätzen, der die Weichen schon frühzeitig auf private Leistungen gestellt hat. Diejenigen Labore jedoch, die hauptsächlich im Kassensbereich agieren, müssen sich in Geduld üben, von den hoffentlich vorhandenen Reserven zehren und die Zeit sinnvoll nutzen, wie auch immer das im Einzelnen aussehen mag. Doch was ist, wenn die Überstunden abgegolten, die Artikulatoren geputzt, das Labor neu gestrichen, die Bestände erfasst und die oftmals mageren Reserven aufgebraucht sind? Gerade jetzt wird deutlich, dass die Schere immer weiter aufgeht. Wer nicht in den nahezu aussichtslosen Preiskampf mit Billiganbietern treten will, muss sich jetzt neu orientieren und seine Zielsetzung auf die Anforderungen des Marktes ausrichten. Denn zweifelsohne bergen die neuen Regelungen Chancen, insbesondere für moderne und hochwertige Versorgungen. Als Laborinhaber kann man den Markt aktiv mitgestalten, indem man nicht nur sich und die eigenen Mitarbeiter fortbildet, sondern den Kunden und im Idealfall auch dessen Team in die Weiterbildung mit einbezieht. Zukünftig wird es darum gehen, den Kunden zu entwickeln statt nur zu beraten – ihn an neue Technologien und Materialien heranzuführen und bei der Patientenkommunikation aktiv zu unterstützen, um somit den eigenen Zielsetzungen näher zu kommen. Auch im Zuge der europäischen Entwicklung wird sich die zahntechnische Aus- und Weiterbildung allmählich den Marktbedürfnissen anpassen. Kompetenzmodule werden mittelfristig unser Ausbildungssystem und die Meisterprüfung ersetzen. Lesen Sie mehr dazu ab Seite 10.

Zahlreiche kleine und große Erfolgsgeschichten schreiben die Labore und Anbieter, die sich bereits seit vielen Jahren mit den neuen Technologien und Werkstoffen auseinander gesetzt haben. Für sie hat sich die Mühe gelohnt, Pionierarbeit zu leisten, denn sie können heute ihren Kunden einen wettbewerbsentscheidenden Wissensvorsprung anbieten ... mehr dazu ab Seite 25.

Das dentale Highlight des Jahres steht vor der Tür. Vom 12. bis 16. April findet die Internationale Dental-Schau IDS in Köln statt. Überall in der Branche laufen die Vorbereitungen bereits auf Hochtouren. Mit rund 1.500 Ausstellern in drei Hallen verspricht die weltweit größte Dentalmesse das Megaevent zu werden, das man auf keinen Fall verpassen sollte. Natürlich werden wir, die Oemus Media AG, wieder aus unserer Media Lounge (Halle 10.1/ E 050-F 051) tagesaktuell für Sie berichten. Unsere die Messe begleitende Zeitung *today* wird Sie über Highlights, Events und Produktneuheiten rund um die IDS informieren und mit einem praktischen, herausnehmbaren Hallenplan sicher und schnell an die für Sie interessanten Stände führen. Mit dem übersichtlichen, farblich abgesetzten Trendindex können Sie sich schnell Ihre individuelle Besucherrunde je nach Interessensgebiet und Themenschwerpunkt zusammenstellen.

Neu in diesem Jahr ist unser Nachrichtenservice SMS Alert, eine zeitsparende Dienstleistung, die den registrierten Messebesucher zielgerichtet zu Veranstaltungen, Neuheiten und Sehenswertem hinleitet. Den kostenlosen Messeservice gibt's stündlich auf das Handy unter [www.uptodayte.com/smsalert](http://www.uptodayte.com/smsalert). Wahlweise kann der *today* SMS Alert auch per E-Mail oder als Zusammenfassung des Tages in einem IDS Newsletter bezogen werden. Auch hier erfolgt die Anmeldung über die Website [www.uptodayte.com](http://www.uptodayte.com) oder formlos per Fax 03 41/4 84 74-2 90. Mit diesem umfangreichen Messeservice für Sie begreifen wir Dienstleistung als nützlichen Bestandteil Ihrer Fortbildung.