



Dominik Kruchen  
Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf  
Geschäftsführer „Kruchen Zahntechnik“, Düsseldorf  
Landesinnungsmeister NRW

# Der Markt verändert sich, und Sie?

Schon seit geraumer Zeit befindet sich der Markt für zahntechnische Erzeugnisse im Umbruch. Eingeleitet und beschleunigt durch die Einführung der Festzuschüsse, aber auch getragen vom ständigen technologischen Wandel, versuchen die verschiedensten Anbieter mit unterschiedlichsten Modellen Vorteile zu erlangen, um im zukünftigen Markt gut aufgestellt zu sein. Für den aufmerksamen Leser der ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor dürfte dies keine aufsehenerregende Neuigkeit mehr sein. Auch was weitere technologische Entwicklungen mit sich bringen, darüber wird in diesen und anderen Fachmagazinen ja regelmäßig berichtet. So scheint mir z.B. besonders bedeutsam zu sein, dass sich unsere Zulieferindustrie auch in zunehmendem Maße als Wettbewerber aufstellt. Der sorgfältige Unternehmer wird diese Entwicklung gut beobachten müssen, um angemessen reagieren zu können.

Ohne aber nun im Einzelnen die verschiedenen Entwicklungen zu erwähnen, es ist insgesamt schon erstaunlich, dass so viele Kollegen die Veränderungen des Marktes eher fatalistisch und als von Gott gegeben betrachten als vielmehr genau zu trennen. Denn natürlich gibt es Entwicklungen, die sich nicht bremsen oder stoppen lassen. Aber genauso ist es Fakt, dass Märkte gestaltet werden können. Zahlreiche Beispiele aus anderen Wirtschaftszweigen belegen, dass clevere Unternehmer oder Unternehmensverbände es geschafft hatten, den Absatzmarkt für ihre Produkte entscheidend zu beeinflussen und zu verändern. Zahntechniker neigen jedoch viel zu oft dazu, wie ein Kaninchen vor der vielgesagten Schlange in Ehrfurcht zu erstarren. Dabei gibt es für alle Dentallaboratorien, auch kleinen und mittleren Betrieben, geeignete Instrumente, um Einfluss auf ihren Markt zu nehmen. Das wichtigste ist und

bleibt dabei die Innung. Die durch Innungen und VDZI erreichten positiven Verbesserungen der Marktchancen zahntechnischer Betriebe will ich hier nicht einzeln aufzeigen – denn die Liste ist lang. Wichtiger sind mir die weiterreichenden Gestaltungsoptionen für die Zukunft. Unter den vielen Aufgaben möchte ich nur eine herausgreifen: die Positionierung zahntechnischer Meisterbetriebe näher an den, der immer häufiger selber die Entscheidung trifft, wie, aber auch wo sein Zahnersatz hergestellt wird, den Patienten. War in der Vergangenheit der Zahnarzt alleiniger Auftraggeber und dementsprechend einzige Zielgruppe entsprechender Werbemaßnahmen, wird neben den anderen beeinflussenden Faktoren wie Kostenerstatern oder diverse Servicefirmen der Patient eine immer wichtigere Funktion in der Versorgungsentscheidung einnehmen. Die Innungen in NRW haben diese Tatsache bereits erkannt und schalten schon seit 2007 entsprechende Werbespots im Radio.

In der weiteren Gestaltung des Marktes liegt für das gewerbliche zahntechnische Labor eine enorme Chance. Um diese entsprechend nutzen zu können, müssen Rahmenbedingungen an mancher Stelle verändert werden. Für diese Veränderungen bedarf es Mut, Entschlossenheit und Solidarität. Diese Geschlossenheit muss den Innungen zur Verfügung stehen, damit Entscheidendes erreicht werden kann.

Ihre zuständige Innung hat noch keinen Mut zur Veränderung gezeigt? Reden Sie mit, gestalten Sie mit!

Dominik Kruchen  
Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf  
Geschäftsführer „Kruchen Zahntechnik“, Düsseldorf  
Vorstandsmitglied CODEXODENT AG