



# Zur Zukunft der Dentallabore

Ein Beitrag von Ralf Möller

Ein Blick in die Wahrsagerkugel

© Sergey Nivens/Shutterstock.com

Die Zahntechnik kämpft seit Jahren mit stetig neuen Problemen. Früher waren es „nur“ Gesundheitsreformen, heute müssen wir uns ganz anderen Aufgaben stellen. Ein Blick auf aktuelle sowie zukünftige Herausforderungen und deren Lösungsansätze.

*„Bestehende Labore sollten zunehmend ihr **Wachstum durch Neukunden** und eine bestimmte Größe der einzelnen Standorte in den **Fokus** nehmen.“*

## Fachkräftemangel

Ein großes Problem teilen wir mit dem Rest der Wirtschaft: unsere Demografie. Eine Vielzahl von Technikern geht in Rente, die Babyboomer-Generation verlässt die Labore und zu wenig junge Menschen entscheiden sich für den abwechslungsreichen Beruf Zahntechniker. Eine langfristige Antwort auf die Personalnot muss sein, mehr auszubilden.

Eine kurzfristige, aber wirkungsvolle weitere Antwort ist die Rekrutierung von Personal im Ausland, was ohne

große bürokratische Hürden aus EU-Ländern möglich ist. Zusätzlich wäre es wünschenswert, wenn die Politik die Hürden beim Erlangen der dauerhaften Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis von Zahntechnikern aus Nicht-EU-Ländern senken würde. Auch der Einsatz von Ungelernten in Teilbereichen der Technik kann der Personalknappheit begegnen.

Zusätzlich muss man sich als Laborinhaber zunehmend über das Arbeitsumfeld Gedanken machen: Es reicht längst nicht mehr, „nur“ einen Arbeitsplatz anzubieten – das Arbeitsklima muss stimmen.

## Digitalisierung

Eine der Lösungen gegen die Personalnot kann die Digitalisierung sein, die wiederum auch neue Probleme mit sich bringt. Startete die Digitalisierung in ihren Anfängen noch zaghaf, beschleunigt diese stetig – gleichzeitig verringert sich die Halbwertszeit der Geräte. Die notwendigen Aktualisierungen verschlingen viel Kapital.

So werden etwa Intraoralscanner von Monat zu Monat mehr eingesetzt. Jedes Labor ist gut beraten, sich in diesem Punkt als helfender Ansprechpartner für die Praxen anzubieten, denn der Lohn sind meist treue Kunden. Dafür benötigen wir Personal, welches mit anderen als „nur“ handwerklichen Fähigkeiten aufwarten kann. Unsere Mitarbeiter werden im digitalen Bereich immer mehr gefordert, was eine entsprechende Ausbildung und Schulung nötig macht.

## Wirtschaft

Die Pandemie und der Krieg in der Ukraine mit den langfristigen Folgen für die Industrialisationen machen auch vor den Dentallaboren nicht Halt. Das Reagieren auf den allgemein gestiegenen Kostendruck durch Wirtschafts- und Energiekrisen sowie Inflation und das Potenzial, zumindest im Bereich BEL gegenzusteuern, wird durch Eingriffe von außen eher behindert und teilweise durch reale Kürzungen

größere Labore und Laborgruppen aus unserer Sicht die Nase etwas weiter vorn.

## Patienten

Was können Laborinhaber tun, wenn Patienten am Zahnersatz sparen? Viele Kollegen arbeiten bereits mit der optionalen Finanzierung von Zahnersatz. Unsere 100%-Fälle sind nicht das Problem. Aber was ist mit der immer größer werdenden Patientenzahl, die sparen muss und

*Ein auch in Zukunft interessanter Markt bleibt die absolute Individualität und zeitaufwendige händische Fertigung, wenn sie denn auch berechnet werden kann.*

gen noch verschlimmert. Ein notwendiger Ausgleich bleibt bisher verwehrt.

## Selbstständigkeit

Grundsätzlich beobachten wir vermehrt Schließungen kleinerer Dentallabore aus Altersgründen, da junge Kollegen zunehmend das Risiko der Selbstständigkeit scheuen. Die Gründe hierfür sind mannigfaltig. Nachwuchskräfte legen heute deutlich mehr Wert auf ihre Work-Life-Balance, aber auch Kreditinstitute zeigen sich nicht mehr so risikobereit wie früher, was die Finanzierung erschwert.

Bestehende Labore sollten zunehmend ihr Wachstum durch Neukunden und eine bestimmte Größe der einzelnen Standorte in den Fokus nehmen. Nur so haben sie die Möglichkeit, auch weiter in modernste Technologien zu investieren. Die immer wichtiger werdende Betreuung der Praxen „am Stuhl“ muss ausgebaut werden, denn der Bedarf steigt. Umsatzwachstum ist auch in dieser Hinsicht das A und O, da eine verstärkte Betreuung auch personell bewältigt werden muss. In diesem Punkt haben

keinerlei Zuschüsse bekommt? Denkbar wäre es, dass Labore in einer konzertierten Werbeaktion Zusatzversicherungen für Zahnersatz unterstützen. Dies würde Patienten deutlich unabhängiger von den Regel- und Festzuschüssen machen – man darf ja noch träumen!

## Fazit

Wie immer gilt: Wer die Zeichen der Zeit rechtzeitig erkennt, hat auch weitere gute Möglichkeiten, sich am Markt zu positionieren. Ein auch in Zukunft interessanter Markt bleibt die absolute Individualität und zeitaufwendige händische Fertigung, wenn sie denn auch berechnet werden kann. Was den Umsatz betrifft, so ist die Demografie in Bezug auf den Umsatz ein Vorteil. Eine älter werdende Bevölkerung benötigt mehr Zahnersatz – übrigens ein Grund, warum Private-Equity-Investoren den deutschen Markt so attraktiv finden. Insgesamt würde ich mir wünschen, dass es einen Schulterschluss der Labore untereinander gäbe. Gemeinsames Handeln macht stark.

## Qualified by Dreve Phrozen Sonic XL 4K

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.

## DreveCONNECT

Die Dreve 3D Druck Community  
Jetzt registrieren: [connect@dreve.de](mailto:connect@dreve.de)



- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

## INFORMATION ///

### Ralf Möller

DentalMerge Möller und Schuster GbR, [ralf.moeller@dentalmerge.de](mailto:ralf.moeller@dentalmerge.de)