„Hinweisen, sensibilisieren, **wachrütteln**“



Nachgefragt. KI-Boom und geopolitische Spannungen lassen die Preise für IT-Produkte in gigantische Höhen schnellen. Darüber hat der *DFZ* mit IT-Consultant Johannes Oberhuber gesprochen, der auch einen Appell an die Berufsverbände richtet.

Interview: Dr. Pascale Anja Dannenberg



Herr Oberhuber, der KI-Boom hat bislang vor allem als Strom- und Wasserfresser für Schlagzeilen gesorgt. Jetzt zeigt sich, er macht auch alltägliche Produkte teurer – für alle. Was sind Ihre Erfahrungen?
Durch diese Preissteigerungen sind beispielsweise Server mit größeren Speicherkapazitäten um bis zu viermal teurer als noch vor Jahresfrist. Diese Steigerungen treffen den Dentalbereich besonders stark, da hier im gesamten Gesundheitswesen mit der höchste Technisierungsgrad besteht. Vor allem Praxen mit DVT benötigen viel Speicherkapazität. Ein Beispiel: Im November 2025 lieferten wir für eine Praxis-Neugründung den Server FSAS (früher Fujitsu) TX1330M6. Kostete der noch am 18.11.2025 genau 15.888,33 Euro, sind dafür am 9.6.2026 ganze 53.774,88 Euro hinzulegen; das ist eine Preissteigerung von 338 Prozent. Allein der Storage, also die Speicherkapazität, steigerte sich von rund 7.000 auf 25.000 Euro.

Was steckt hinter der Teuerungsrate? Auch geopolitische Spannungen?
Es kommen aktuell zwei Faktoren zusammen. Den stärksten Einfluss auf die IT-Preise im Server-, Netzwerk- und Grafiksegment hat in der Tat der KI-Boom. Die großen IT-Konzerne kaufen den Markt leer; große Rechenzentren sind bereit, jeden Betrag zu zahlen. Laut Herstellerangaben ist die Jahresproduktion vor allem der Speicherchips bereits bis 2027 ausverkauft. Die Hersteller können somit die Preise nach Belieben diktieren. Preissteigerungen für bestimmte RAM-Bausteine von über 1.000 Prozent, also die Verzehnfachung der Preise, sind in den letzten Monaten die Folge. Der Iran-Konflikt ist zwar durch das fehlende Helium in der Chipproduktion auch ein Faktor, hat aber einen weit geringeren Einfluss, weil die Hersteller bei den jetzigen Margen ohnehin nicht an höheren Produktionszahlen interessiert sind.

Was kann der Einzelne, was können Praxen tun?
Die Praxen können so gut wie nichts tun, außer die Technik, die jetzt da ist, noch einigermaßen länger laufen zu lassen, noch mal pflegen, noch mal warten, noch mal reinigen lassen. Einige Hersteller bieten längere Garantielaufzeiten an, die sogar für Systeme genutzt werden können, die schon installiert sind. Wir empfehlen immer, mindestens fünf Jahre einen Vor-Ort-Service in Anspruch zu nehmen. Das Problem betrifft vor allem Neugründungen und Praxen, die in der nächsten Zeit ihre Server ersetzen müssen. Wir arbeiten mit großen Praxen zusammen, da würden neue Server bei den aktuellen Preisen über 100.000 Euro kosten. Die Frage ist, wie sollen die Praxen das kompensieren?

Wenn die Laufzeiten der Server hinausgezögert werden, ist damit ein Sicherheitsproblem verbunden?
Das ist auch ein Sicherheitsthema. Die alten Server laufen durchaus auf alten Betriebssystemen, beispielsweise Windows 2019, die jetzt ausgetauscht werden müssten. Wenn das dann aber nicht umgesetzt wird und man nun versucht, die alten Systeme weiter am Laufen zu halten, müssen diese engmaschig überwacht werden, damit auch alle Sicherheitsupdates eingespielt werden.

Ihre Prognose?
Vielleicht ist der Markt irgendwann gesättigt oder die KI-Blase ist geplatzt, wenn damit weiterhin kein Geld verdient, nur verbrannt wird, zumal jeder Investor irgendwann sein Geld zurückhaben will. Entweder das eine oder das andere wird passieren. Bis dahin allerdings ist weiter mit signifikanten Preissteigerungen zu rechnen. Einschlägige Hersteller wie FSAS, HP, Lenovo und Dell haben bereits angekündigt, die Preise im Monatsrhythmus weiter anzuheben.

Wie lässt sich gegensteuern? Ist die Politik gefragt?
Zum einen sollten die (zahn-)medizinischen Berufsverbände auf das Problem hinweisen, sensibilisieren, wachrütteln. Zum anderen könnte die Politik mit Sonderabschreibungen, etwa 50 Prozent Direktabschreibung, mit Subventionen unterstützen – auch wenn ich im Prinzip Subventionsgegner bin. Ansonsten müssten BEMA und GOZ endlich angepasst werden. Denn: Praxisbetreiber werden sich schlicht und ergreifend eine Praxis auf Dauer nicht mehr leisten können, wenn die Preise weiter steigen. Die Zulieferer betrifft das Problem genauso, die werden für ihre Handschuhe, Spritzen, Instrumente auch einen Aufschlag von 10 bis 30 Prozent verlangen.

Das könnte wieder eine Lohn-Preis-Spirale in Gang setzen.
Genau das ist der Punkt. ■