



Martin Rickert

Vorsitzender des Verbandes
der Deutschen Dental-Industrie (VDDI)

Die Internationale Dental-Schau zeigt: Die Marktmechanismen haben sich geändert

Ich habe in dieser Zeitschrift vor der Internationalen Denta-Schau 2011 die augenblicklich rasante Marktentwicklung in der Dentalbranche mit dem Aufbruch im Eisenbahnzeitalter verglichen. Wie sich damals die Menschen schneller von A nach B bewegten, so lassen sich heute Datenpakete in Sekunden verschicken – von der Praxis ins Labor, von einem Labor zum anderen, vom Labor zur industriellen Netzwerkfertigung. Es würde mich wundern, wenn ich jetzt schon alle Varianten aufgezählt hätte!

Aus all dem lässt sich die Schlussfolgerung ziehen: Im Dreieck „klassisches Handwerk – ästhetisches Gespür – moderne Technik“ erhält die dritte Komponente in Zukunft ein höheres Gewicht. Dabei behalten die beiden anderen jedoch weiterhin ihre Bedeutung. Zunehmend gefragt ist das Labor, das sich mit mehrfach qualifizierten Mitarbeitern und einem differenzierten Angebot an vorderster Stelle positioniert.

Die Chancen, aus dem Mittelfeld plötzlich in die ersten Reihe durchzustarten, waren für einen solchen Betrieb nie so günstig wie jetzt. Zum Beispiel kann selbst das kleine Labor durch geschicktes Outsourcing an Kooperationslabors und Zentralfertiger aus dem Stand in das lukrative Feld der Implantatprothetik einsteigen. Des Weiteren öffnen sich die CAD/CAM-Verfahren unterschiedlicher Anbieter immer stärker. Neue Schnittstellen verbinden den laboreigenen Gerätepark womöglich über Nacht mit Oralscannern oder Fräsmaschinen bisher nicht zugänglicher „fremder“ Systeme – und erhöhen damit dessen Wert sowie die Kommunikations- und Fertigungsmöglichkeiten enorm. So erweitern sich sowohl die konstruktiven Tools, etwa in der virtuellen Konstruktion prothetischer Arbeiten, als auch das regionale Betätigungsfeld.

Unternehmerische Entscheidungen kann dem einzelnen Laborinhaber natürlich niemand abnehmen. Ich persönlich vermute jedoch, dass der Zahntechniker in seiner Beratungsfunktion gegenüber dem Zahnarzt wie gegenüber dem Patienten in Zukunft stärker gefragt sein wird. Denn wenn die Möglichkeiten für das Labor in den vergangenen Jahren zuweilen schwer überschaubar geworden sind, so möchten die Kunden erst recht an die Hand genommen werden. Das betrifft die Beratung zu einzelnen Werkstoffen ebenso wie zu den Chancen der gemeinsamen Planung einer implantologischen Behandlung und zu den Fertigungsoptionen für eine bestimmte prothetische Arbeit. Nach meiner Überzeugung ist dasjenige Labor vorn dabei, das sich auf solchen Gebieten einen Kompetenzvorsprung erarbeitet.

So war auch auf der Internationalen Dental-Schau 2011 eine durchweg positive Grundstimmung unter den anwesenden Zahntechnikern zu verspüren. Das hat nicht zuletzt der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen, VDZI, bestätigt. Bei der 13. Verleihung des Gysi-Preises demonstrierte der Nachwuchs eindrucksvoll sein Können.

Alles in allem hat die Internationale Dental-Schau 2011 gezeigt: Die Marktmechanismen haben sich geändert, sind vielschichtiger geworden, doch überwiegen bei Weitem die neu gewonnenen Chancen.

In diesem Sinne bin ich gespannt auf die Entwicklung der kommenden beiden Jahre. Auf ein Wiedersehen 2013!

Ihr Martin Rickert,
Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI)