

Marktplatz

der Zahnmedizin und der Gesundheits-Betriebsökonomie

Die Internationale Dental-Schau (IDS) 2013 hat es mir abermals bestätigt: Kaum eine andere Teildisziplin der Medizin kommt mir so lebendig vor wie die Zahnheilkunde. Das liegt wahrscheinlich zum einen an den unmittelbar sichtbaren Erfolgen. Wer hätte vor zwanzig Jahren mit der Ästhetik gerechnet, wie sie Zahnarzt und Zahntechniker heute bieten können?

Zum anderen kommen vielfältige wirtschaftliche Aspekte hinzu. Für eine Zahnarztpraxis rückt diese Thematik zunehmend in den Vordergrund, denn mit attraktiven modernen Technologien stellt sich selbstverständlich die Frage: „Welche davon sind für meine Praxis nicht nur medizinisch sinnvoll, sondern auch wirtschaftlich interessant?“

In zahlreichen persönlichen Gesprächen mit Besuchern habe ich den Eindruck gewonnen, dass praktisch jeder Zahnarzt auf der Messe buchstäblich auf seine Kosten gekommen ist. Viele hatten sich zu Hause ausgesprochen gut vorbereitet und die Schwerpunkte des eigenen „Gesundheits-Betriebs“ für sich klar definiert. Dementsprechend gingen sie mit gezielten Fragestellungen an die ausstellenden Unternehmen heran.

Um nur ein Beispiel zu nennen: In der zahnmedizinischen Prothetik stellt die CAD/CAM-Fertigung seit Jahren einen Dauerbrenner dar. Das ist im zahntechnischen Labor tendenziell früher angekommen als in der Praxis. Spätestens mit der Komplettierung der digitalen Prozesskette von der Abformung bis zur fertigen Restauration durch die Einführung leistungsfähiger Oralscanner haben aber auch immer mehr Praxen neue Chancen erkannt. Eine wesentliche Frage dabei: „Wenn ich bestimmte CAD/CAM-Komponenten erwerbe, harmonisieren diese miteinander und zusätzlich mit den Systemen meiner Zahntechniker?“

Ein Rundgang über die IDS zeigte es jedem sehr eindrucksvoll: Die aktuelle Öffnung bisher geschlossener Systeme (Werkstoff + Software + Bearbeitungsverfahren) vereinfacht vieles und vergrößert die Spielräume. Die Vernetzung bestehender Systeme mit Fremd-Komponenten nimmt zu. Damit ergeben sich nicht zuletzt vielfältige Optionen für die Fertigung einer Krone, Brücke etc.: direkt in der Praxis herstellen („chair-

side“) oder im eigenen (Praxis-)Labor („labside“) oder in einem Kooperationslabor bzw. Fertigungszentrum oder bei einem industriellen Netzwerkservice („outsourcing“). Die Entscheidung fällt je nach dem individuellen Fall – klinisch und wirtschaftlich.

Insofern darf die IDS auch als ein Marktplatz der Gesundheits-Betriebsökonomie gelten. So mancher Messebesucher erkannte noch nicht realisierte Effizienzpotenziale. Andere entdeckten neue Werkstoffe. Es ist ja erstaunlich, wie sich allein die Welt der Dentalkeramiken mit dieser IDS noch weiter differenziert hat. Damit kann der Zahnarzt seine Konzepte für patientenindividuelle Angebote erweitern – auch dies klinisch wie wirtschaftlich.

Es versteht sich von selbst, dass die zahnärztliche Prothetik eine besonders hohe Bedeutung besitzt. Daneben kamen selbstverständlich ebenso Praxen mit anderen Schwerpunktsetzungen zum Zuge, ob es sich um die Prophylaxe, die Endodontie, die Laserzahnheilkunde, die Kieferorthopädie oder um weitere Spezialisierungen handelte. Es würde den Rahmen sprengen, die Vielzahl von Einzelinnovationen auch nur grob skizzieren zu wollen.

So freue ich mich schon jetzt auf eine Fortsetzung meiner Messegespräche in zwei Jahren mit neuen technischen und betriebswirtschaftlichen Highlights.

Ihr

Dr. Markus Heibach
Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI)



Dr. Markus Heibach
Geschäftsführer des
Verbandes der Deutschen
Dental-Industrie (VDDI)

ZWP online

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.

