

## „Was man nicht selber macht, passiert nie“

Seit Anfang des Jahres gibt es unter dem Namen comdentalis ein weiteres Netzwerk für Dentallabore. Neben wirtschaftlichen Aspekten spielt in der Organisation nicht zuletzt in dem zugehörigen Internetforum forum-zahntechnik.de die Berufspolitik eine wichtigere Rolle. Die ZT Zahntechnik Zeitung sprach mit Initiator ZTM Olaf Schäfer über die aktuelle Lage der deutschen Zahntechnik und sein berufspolitisches Engagement.



**ZT** Herr Schäfer, noch 2006 haben Sie die Öffentlichkeitsarbeit für die Zahntechniker-Innung Thüringen verantwortet. Heute sind Sie der Initiator des Netzwerkes comdentalis. Wie kam es dazu?

1990 habe ich in Nordthüringen mein eigenes Labor eröffnet und selber versucht, etwas in der Innung zu erreichen. Es ist jedoch nicht leicht Verständnis für neue Ideen zu wecken. Und was man nicht selber macht, passiert nie. Daher stand ich vor der Wahl: Entweder packe ich jetzt selbst eine Sache an und setze eigene Ideen um, oder sie verlaufen im Sande.

**ZT** Apropos existieren. Wie steht es momentan um die Zahntechnik in Deutschland?

Das muss man von verschiedenen Seiten aus betrachten. Zum einen ist da eine problematische Patientenentwicklung. Aus meiner Sicht sind immer weniger bereit, für Zahnversor-

„Es muss uns gelingen, die technologische Entwicklung für unsere Zwecke zu nutzen.“

Olaf Schäfer  
comdentalis

gungen zu bezahlen. Heil- und Kostenpläne bleiben liegen und werden nicht abgearbeitet. Zum anderen gibt es die technologische

Problematik. Immer mehr große Dentalfirmen wenden sich direkt an Zahnärzte. Ich nenne hier nur den Mundscanner. Eine Firma betont explizit, dass Zahntechniker nicht länger mit dreckigen Abdrücken hantieren müssten, sondern sich auf ihr angebliches Spezialgebiet, die Verblendung, konzentrieren könnten. Das ist jedoch nur ein Weg, unseren Berufsweig zu beschneiden. Stattdessen muss es uns gelingen, die technologische Entwicklung für unsere Zwecke zu nutzen.

**ZT** In einem Flyer sprechen Sie von einem Verdrängungswettbewerb in der Zahntechnik. In dem würden deutsche Labore ihre Leistungen weit unter Nor-

malpreis anbieten. Außerdem bedeuteten ausländische Labore und Handelsgesellschaften eine Gefahr. Vor welchem Wettbewerber haben Sie mehr Angst?

Mir macht in erster Linie das Labor Sorgen, das meint, weit unter Preis anbieten zu können. Ich halte es für den absolut falschen Weg, dass Handwerkskunst zu Dumpingpreisen angeboten wird. Der erste Gedanke ist immer: Preise runter – Umsatz rauf. Nur das ist ein Trugschluss. Die Handelsgesellschaften machen mir insofern Sorge, dass sie einen ganz anderen Aufwand als wir Labore betreiben und so viel mehr Mittel in ihr Marketing stecken können. Der VDZI rät ja auch von solchen Gesellschaften ab. Aus gutem Grund. Klar will man hier die üblichen Preise stark drücken. Allerdings besteht die Nachfrage nach einem Billigsortiment. Dem kann ich mich nicht verschließen. Egal, ob hier Patienten Geld sparen wollen, müssen oder nur bequem sind. Wenn zu mir jemand kommt und mich nach Auslandszahnersatz fragt, dann sage ich ihm ganz offen, dass ich so etwas liefern kann. Aber ich verweise auf die Vor- und Nachteile. Mir ist wichtig, vom Patienten ernst genommen zu werden. Deutsche Labore müssen den gesamten Kompetenzbereich der Zahntechnik nutzen. Genau so, wie wir auch Mundscanner selbst für unsere Zwecke einsetzen können, um uns das Geschäft nicht aus der Hand nehmen zu lassen.

**ZT** Sie befürworten also die Präsenz auf dem Billigsektor?

Durchaus. Aber ohne dies als Billigvariante nach außen hin zu kommunizieren. Ich kann in meinem Labor nicht zwei Qualitäten – billig und Hochtechnologie – anbieten. Meine Techniker arbeiten nach einem Standard und das ist gut so. Wenn billig irgendwann einmal qualitativ genauso gut wäre wie teuer, gäbe es bald keinen Unterschied mehr und es würde nur noch Billigqualität nachgefragt. Ich möchte nicht wissen, für welchen Stundenlohn ich dann hier arbeite.

**ZT** Erwarten Sie in solchen wirtschaftlichen Fragen Unterstützung seitens der Innungen und des VDZI?

Viele Labore sehen in den Innungen einen Arbeitsbeschaffer und sagen, die Innung wird es schon richten. Das kann die Innung aber so nicht. Denn sie ist in erster Linie ja berufspolitisch aktiv. Sie kann nicht direkt dazu beitragen, die Auftragszahlen der Labore zu steigern. Viele Labore haben nicht erkannt, dass hier andere gefragt sind. Andererseits möchte ich die Innungen auch anders sehen als sie heute sind. Das heißt, mehr als Dienstleister für die Labore.

**ZT** Ein Modell der Innungen mit der Beschränkung auf

„Es sollte nicht jeder für sich kämpfen, sondern die beiden Partner gemeinsam.“

Olaf Schäfer  
comdentalis

die Berufspolitik ist in Ihren Augen nicht zukunftsfähig? Nein, denn wenn man mit den Betrieben spricht, dann erwarten die einfach mehr. Die Innungen müssten viel intensiver mit den Zahnärzten zusammenarbeiten. Ich weiß, dass die Innung Thüringen da recht gut aufgestellt ist – aber das gilt nicht bundesweit. Es fehlt einfach das gemeinsame Überlegen mit den Zahnärzten, was man tun kann, damit die Herstellung von Zahnersatz in Deutschland bleibt. Es sollte nicht jeder für sich kämpfen, sondern die beiden Partner gemeinsam.

**ZT** Versteht sich comdentalis als eine berufspolitische Alternative?

Nein, das ist nicht unser Feld. Dafür ist die Berufspolitik einfach zu groß. Schnell tritt man gegenseitig in Fettnäppchen. Wir wollen vielmehr unsere Mitglieder dazu bewegen, auch in den Innungen das Wort zu ergreifen und zu sagen, was sie denken. Wir schreiben ihnen natürlich nicht vor, was sie denken sollen. Aber sie sollen den Innungen ein

ANZEIGE

**picodent**  
qualität plus service innovativ

Rund um die Modellherstellung die Nr.1!

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Feedback geben. Sie müssen einfach den Mitarbeitern und Obermeistern gegenüber ihre Vorstellungen kundtun.

**ZT** Jetzt könnten die Innungen Ihnen entgegen, dass es sich schön kritisieren lässt, wenn man nicht selbst berufspolitische Verantwortung trägt.

Die Kritik würde dann eher ins Leere laufen, weil ich in der Innung Thüringen Berufspolitik mitgestaltet habe. Ich weiß ganz gut, was läuft und wie es läuft. Ich möchte die Innungen auch nicht schlechtreden. Ich möchte vielmehr anregen, dass sie sich Gedanken darüber machen, was aus ihnen künftig wird und wohin sie wollen. Dinge wie das Qualitätsmanagementsystem Q\_AMZ werden viel beworben. Allerdings liegt darin auch eine gewisse Gefahr, die Innungen und die Betriebe zu spalten. Diese Kritik habe ich auch in der Telefon-Hotline mit dem VDZI am 9. September 2009 mit Herrn Hartmann geäußert, woraufhin ein sehr konstruktives Gespräch geführt wurde. **ZT**

ANZEIGE

**NSK**

**RÜCKKAUFAKTION PRESTO AQUA LUX**  
Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine  
**200,- €\***

**PRESTO AQUA LUX**  
Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht  
• 320.000 min<sup>-1</sup>  
• Kühlmittelspray  
• Keine Schmierung erforderlich  
• Um 360° frei drehbares Handstück  
• Geräusch- und vibrationsarm  
• Einzigartiger Staubschutzmechanismus  
• LED-Licht integriert

~~1.895,- €\*~~   
**1.695,- €\***

**ULTIMATE XL**  
Bürstenloser Labor-Mikromotor  
• Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)  
• Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min<sup>-1</sup>  
• Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung  
• patentierter Staubschutzmechanismus  
• Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige  
• Selbstdiagnose

Sie können zwischen 2 Mikromotoren und 4 Steuergeräten wählen: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät

**1.490,- €\***

**PRESTO AQUA II**  
Schmierungsfree Luftturbine-Handstück mit Wasserkühlung  
• 320.000 min<sup>-1</sup>  
• Kühlmittelspray  
• Keine Schmierung erforderlich  
• Um 360° frei drehbares Handstück  
• Geräusch- und vibrationsarm  
• Einzigartiger Staubschutzmechanismus

~~1.449,- €\*~~   
**1.349,- €\***

**RÜCKKAUFAKTION PRESTO AQUA II**  
Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine  
**100,- €\***

**SPARPAKET**  
PRESTO AQUA LUX oder PRESTO AQUA II + ULTIMATE XL  
**100,- €\***  zusätzlicher Preisnachlass

**NSK Europe GmbH**  
Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany  
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29

Powerful Partners®

\*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2009