

Klaus Köhler

Das dentale Jahr 2018 wird besser!



Die dentale Welt wird sich weiter entwickeln und verändern. Das ist sicher. Wohin? Das haben die Akteure selbst in der Hand. Eines ist klar und nicht mehr zu ignorieren. Die digitalen Errungenschaften haben die Zahntechnik massiv in ihren Bann gezogen. Die Epoche der subtraktiven Verfahren ist inzwischen etabliert. Viele zahntechnische Betriebe haben diese Facette der digitalen Fertigung in den Workflow integriert und kommen damit hervorragend zurecht. Wie der 3-D-Druck sinnvoll und vor allem wirtschaftlich in den Unternehmen einzusetzen ist, bleibt eine anspruchsvolle Herausforderung. Wie bei den abtragenden Verfahren befinden wir uns in der Zeit der Findung, der Experimente, denn Hard- und Software liefern am Ende noch nicht die Ergebnisse, die tatsächlich überzeugen. Schienen, individuelle Löffel und CoCr-Geometrien im SLM-Verfahren sind als Standarddisziplinen zu bewerten. Was wird noch kommen? Keramik im 3-D-Druck, in individueller Farbkomposition? Es ist eine Frage der Zeit.

Zahntechnik und Zahnmedizin in den sozialen Medien

Die Politik nutzt die sozialen Medien für ihre Wahlkämpfe. Ebenso finden wir in unseren Timelines Werbeschaltungen aus allen Branchen. Auch die Zahntechniker senden ihre Botschaften über Facebook, Twitter & Co. Es geht um faire Zahntechnik, Dentalfamilie, aktive Dental-labore, tolle digitale und analoge zahntechnische Leistungen. Gruppen werden eröffnet und moderiert. Der neue Zeitgeist ist zu spüren, und es ist faszinierend,

was die fortschrittlichen Zahntechniker veröffentlichen. Wenn es um die Zahn-technik an sich geht, sind die Beiträge lesenswert. Man sieht Indikationen und Restaurationen in jeder Ausprägung, hergestellt auf analoge oder digitale Weise im Einklang. Hervorragende Bilder dokumentieren das Endprodukt Zahnersatz. Das ist Marketing für die Zahn-technik und die Menschen, die diese Arbeiten zum Wohle der Patienten herstellen. Auch die standespolitischen Strömungen sind recht rührig und posten ihre Aktivitäten. Das ist gut, so wie es ist.

Unternehmertum

Bei der Analyse und Betrachtung der zahntechnischen Unternehmen im Inland wird eine interessante Situation sichtbar. Der Markt teilt sich unaufhaltsam auf. Es gibt Betriebe, die wachsen. Dies geschieht bei einigen wenigen zahntechnischen Unternehmen durch Zukäufe. Andere stellen sich technologisch zeitgemäß auf und besetzen Nischen, die von vielen benötigt werden. Zum Beispiel ausschließlich digitale Konstruktion. Im Gegensatz dazu gibt es die Betriebe, die soeben noch im Markt klarkommen. Das sind nicht wenige, die eine kritische Umsatzgröße nicht überschreiten und dementsprechend kaum Reserven für Investitionen haben. Der Markt spaltet sich gnadenlos auf. Dieser unternehmerischen Herausforderung müssen sich alle stellen und einen Weg in die Zukunft finden. Im letzten Jahr haben sich Initiativen konfiguriert, die mit Sicherheit auch in diesem Jahr weiter aktiv sein werden. Die Aktivitäten sollten gemeinschaftlich ohne

Befindlichkeiten und Abgrenzungen gegenüber anderen Initiativen sein. Keiner hat das Ei des Kolumbus oder das Patentrezept in Bezug auf die Zukunft. Die globalen Investoren werden auch im Inland Dentalunternehmen kaufen. Die Jakobs-Brüder haben in der Schweiz die Zahnarzt-kette Swiss-Smile von den Schwestern Haleh und Golnar Abivardi gekauft und peilen die Milliardenumsatzmarke an. Den deutschen Markt haben sie bestimmt mit im Fokus. Die disruptiven Konzepte branchenfremder Unternehmen, die ganz anders auf den Markt und seine Funktionsweise blicken, werden den Markt und den Zugang zum Patienten sowohl für Zahnärzte/-innen als auch Zahntechniker verändern. Beide Berufsgruppen müssen darauf vorbereitet sein. Es bleibt spannend, und wir alle sind neugierig, was im neuen Jahr auf uns zukommen wird. Packen wir es an.

INFORMATION

Klaus Köhler
Geschäftsführer joDENTAL
GmbH & Co. KGaA
Rotehausstraße 36
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9239-355
techfuture@yodewo.com
www.yodewo.com

Infos zum Autor

