

„Promised Land“ für die Dentalbranche



Martin Huber

Wenn man sich auf der IDS umgesehen und festgestellt hat, zu welchen Höchstleistungen die Dentalbranche fähig ist, dann kann man die Chinesen um die Schlichtheit ihres Erfolgsmodells nur beneiden. Denn was macht den unwiderstehlichen Reiz einer China-Krone aus? Nicht ihre Qualität, nicht ihre Ästhetik, sondern einzig und allein ihr Preis!

Der Preis, das ist offenbar alles, was zählt – oder besser gesagt zählte. Denn dieser Zeitgeist ist nun im Wandel. Schließlich hat die CAD/CAM-Revolution dentaltechnische Arbeitsläufe längst weitestgehend automatisiert und den Wettbewerbsvorteil „billige Arbeitskraft“ wegrationalisiert. Auch sind die Produktionskosten einer CAD/CAM-gefertigten Krone in Fernost oder anderen Regionen

der Welt nicht niedriger. Dies gilt auch für Werkstoffe wie Zirkonoxid-Pulver oder Keramik.

Beim Gang über die IDS 2013 wurde es deutlicher denn je: Angesichts des unaufhaltsamen Vormarsches von internationalen CAD/CAM-Standardtechnologien brauchen Labors zunehmend eine Art „Technologiepartner“ vor Ort. Ein Partner, der CAD/CAM-Systeme den Eigenheiten nationaler Märkte anpasst, ein Gefühl für die ästhetischen Ansprüche der Endverbraucher hat, Garantiefälle zuverlässig bearbeitet und seine Kunden technologisch auf dem neuesten Stand hält.

Kurz, auch in der Dentalbranche ist ein Gegentrend zur Globalisierung zu erwarten. Man kauft wieder beim Nachbarn um die Ecke ein und beginnt zu ahnen,

dass preiswert besser als billig ist. Und dass es trotz – oder gerade wegen – der Industrialisierung nicht ohne handwerkliche Expertise geht.

Labors hierzulande sollten die Entwicklungen daher endlich als Chance und nicht mehr länger als Bedrohung begreifen. Mit ihnen kann der Westen für die Dentalbranche wieder zum „Promised Land“ werden. Vorausgesetzt Labors und Fertigungszentren lernen an einem Strang zu ziehen und die Vorteile der Digitalisierung optimal zu nutzen.

Ihr

Martin Huber
Ing. BSc.