



Yes, we can – Das gilt auch für uns!

Ja, wir könnten, wenn wir denn wollten! Auch wenn dieser Spruch des selbstbewussten Aufbruchs inzwischen reichlich strapaziert wurde, den innovativen Laboren spricht er aus der Seele. Stellen Sie sich vor, wie eine Gruppe von Laboren ihre Interessen effizienter vertreten könnte, als jeder für sich alleine und damit einen wehrhaften Gegenspieler zur Industrie bilden könnte! Große Labore docken als regionale Zentren kleinere Satelliten und kleinste Service-Points, z. B. in medizinischen Versorgungszentren, an. Das Großlabor als professioneller und effizientester Betreiber von zahntechnischen Wertschöpfungseinheiten jedweder Größe. Soweit vorerst die Provokation – wie sieht die Realität aus?

Teile der Industrie haben Vertrauen verspielt. Glaubte man in der Vergangenheit noch an die Gemeinsamkeit von Industrie und Labor, so zeigt die Entwicklung, dass der zunehmende Wettbewerbsdruck uns nicht unbedingt weiter zusammengeschweißt hat. Größere Labore überprüfen ihre Lieferantenverbindungen zunehmend kritisch: Wer ist noch Lieferant, wer inzwischen auch Wettbewerber? Kleinere Labore resignieren häufiger und glauben, die Angebote annehmen zu müssen. Der Verlust der Mitte schreitet voran. Gerade bei den mittleren und kleinen Laboren schmilzt nach der Mitarbeiter- nun auch die Kapitaldecke dahin: Die Renditen und Eigenkapitalquoten sinken und sinken.

Reden wir vom Vertrauensverlust zur Industrie einerseits, so müssen wir uns andererseits bedanken für das Vertrauen, das uns vonseiten unserer Auftraggeber, der Zahnärztinnen und Zahnärzte, entgegengebracht wurde und wird. In einem eher verhaltenen Jahr 2009 haben viele Kollegen durch die Intensivierung der Dienstleistungen Vertrauen gestärkt: raus aus dem Labor, hin zum Zahnarzt und schauen, wo wir unterstützen können. Selbst wenn uns auch 2010, trotz allgemeiner wirtschaftlicher Erholung, eher mäßige Zuwachsraten beschert, liegt hier viel verborgenes Potenzial.

Der Quintessenz Verlag hat in seiner Ausrichtung und Schwerpunktpolitik diesem Thema Raum gegeben. Es liegt der Redaktion am Herzen, hier mit Impulsen und Angeboten zu reagieren und zu unterstützen. So steht das Thema der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt

und Labor ganz vorne auf der Jahresagenda – wir freuen uns schon jetzt auf die Februarausgabe. Interdisziplinäre Zusammenarbeit ist der Treiber für zukünftiges Wachstum. Gemeinsam sollten wir Strategien und Konzepte entwickeln, um den Austausch zwischen Praxis und Labor zu intensivieren.

Neue Formen der Zusammenarbeit sehe ich mehr denn je im Service. Umfang und Qualität der Beratung hin zum Patienten, z. B. in der navigierten Implantologie, können den Zahnarzt dort entlasten, wo er selbst wenig wertschöpfen kann und wo wir mit spezialisierten Profis großen Wert stiften können – zum Wohle aller Beteiligten. Wir wollen und wir werden keine Patienten behandeln. Alles, was wir an zusätzlichen Dienstleistungen übernehmen, dient der Praxis. Ein Vorteil, den es auszubauen und mit Fingerspitzengefühl zu kommunizieren gilt.

Yes, we can. Ja, wir können als Gegenspieler auftreten. In vielen Gesprächen verspüre ich jetzt, nach der Entwicklung der Einkaufsgenossenschaften, Marketingverbänden und anderen losen Zusammenschlüssen, den Wunsch nach echter, verbindlicher Kooperation. Nicht neue Hardware, nicht neue Software, nicht neue Komplettsysteme werden den unternehmerischen Erfolg sichern. Wie sollten auch Ressourcen etwas Einzigartiges, einen Wettbewerbsvorteil schaffen, wenn sie jeder einsetzen kann? Wenn ich Ihnen eine Empfehlung aussprechen dürfte, dann wäre sie kurz und klar: Investieren Sie in ehrliche, gute Kooperationen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen, liebe Kolleginnen und Kollegen, ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr.



Alois C. Lubberich