



Die IDS in Champagnerstimmung

Liebe Leserin, lieber Leser,
schreibt man seine Eindrücke von der IDS gleich an deren Abschlusstag nieder, so zögert man, ob der Kommentar noch Bestand haben wird, wenn Sie diese Zeilen lesen.

Kann es sein, dass Deutschland im Dentalbereich von der weltweit schwersten Krise in der Realwirtschaft, aber auch im Finanzsektor verschont bleibt? Eine IDS mit mehr Ausstellern, mehr Fläche, mehr Besuchern! Die „Abrechner“ prognostizierten zudem „gute Zahlen“ für das 1. Quartal. Und dann wird zum Messeschluss noch ein Auftragsvolumen gemeldet, das „vielfach weit über den Erwartungen lag“. Also nur positive Signale mit der großen Hoffnung, dass die Gesundheitsbranche zur (Re-)Stabilisierung der Realwirtschaft beiträgt. Zusätzlich gestützt wurde die Zuversicht durch die Tatsache, dass die Dentalbranche ja schon viele schwierige Situationen meistern musste, quasi krisenerfahren sei, und „auch das noch durchstehen“ werde. IDS in Champagnerstimmung! Optimistisch, aufgeräumt, offen und selbstbewusst.

Dieses Stimmungsbild und die damit verbundene Zuversicht sollte man dennoch auf den deutschen Markt beschränken. In den wesentlichen internationalen Dentalmärkten ist die Krise hingegen längst angekommen. Hier ist das soziale Netz nicht so ausgeprägt, auch Zusatzversicherungen sind weniger vorhanden als in Deutschland, sodass die reale wirtschaftliche Situation unmittelbarer auch im Dentalmarkt greift. Darüber sollte auch ein höherer Anteil ausländischer Besucher bei der IDS nicht hinwegtäuschen.

Die Dentalindustrie passt sich bereits an. Internationale Unternehmen sind hier einen Schritt voraus. Kostensenkungsprogramme laufen. Wie immer fängt man bei der Werbung bzw. einzelnen Marketingaktionen an. Ob das letztendlich dem Unternehmen dient, steht auf einem anderen Blatt.

Keiner kann die Zukunft voraussagen; man sollte sich nur darauf vorbereiten.

„Nicht hinterher, sondern zuvor hat der kluge Mann ein jedes zu bedenken und zu erwägen“, so Epicharm vor mehr als 2.500 Jahren in Syrakus.

Wir wissen, dass alle Wirtschaftsprognosen der nationalen und internationalen Experten (Wirtschaftsinstitute und -organisationen) in den letzten Monaten schon nach wenigen Wochen von diesen selbst nach unten korrigiert werden mussten. Insofern ist es sicher klug, sich auf härtere Zeiten einzustimmen, längst fällige Außenstände jetzt noch mit höflicher Konsequenz einzufordern, Kundenbeziehungen und Service zu pflegen, seine Angebote und Leistungen hinsichtlich Qualität, Preis und Lieferzeit zu überprüfen und die vorhandenen Kapazitäten zu überdenken; Überkapazitäten muss man sich leisten können! D. h.: sich auf die Zukunft vorbereiten!

Welche Trends waren auf der IDS zu erkennen? Die Digitalisierung entwickelt sich weiter: mehr Achsen (im Fräser), mehr 3D im Scanner und in der Software. Die „Industrie“ ist bemüht, die hohen Entwicklungskosten durch geschlossene Systeme über Material, Software u. a. zu amortisieren.

Wann werden die „großen Systemanbieter“ sich öffnen für Kooperationen, auch mit ihren unmittelbaren Konkurrenten? So könnten aus geschlossenen Systemen kraft Marktmacht Standards werden, die in kurzer Zeit den Dentalmarkt auch international beherrschen.

Fräskapazitäten im Labor gibt es genug, Fräszentren ebenso. Hier gibt es keinen Mangel. Die IDS bestätigte die Parallelstrategien vieler Hersteller, einerseits das zahntechnische Labor mit eigenen Kapazitäten auszustatten, aber auch eigene, zentrale Fertigungskapazitäten (Lohnarbeit) in Konkurrenz zum Labor anzubieten. Eine Strategie, die nicht jeder Kunde gut finden dürfte.

Bedenklich ist der ruinöse Preisverfall bei der über mehr als 10 Jahre lang als hochwertig vermarkteten Vollkeramik. Hier ist auch bei der Industrie Disziplin einzufordern.

Ein weiterer Trend ist immer deutlicher zu erkennen, durch Scanner beim Zahnarzt (intraoral, aber auch extraoral) die Arbeit des Zahntechnikers zu reduzieren bzw. sogar ganz einzusparen. Durch Einfärben der zu fräsenden Blanks, „Maltechnik“ und/oder Veneers wird zudem versucht, ein wesentliches Standbein der Zahntechnik wegzurationalisieren. Auch hier betreiben Unternehmen eine Parallelstrategie, einerseits hochwertige Produkte bzw. Techniken dem Labor anzubieten, gleichzeitig aber auch für Techniken zu werben, die dem Labor weitgehend die Arbeit wegnehmen. Die nächste IDS wird zeigen, wie diese Industriestrategien vom Markt angenommen werden. Tolerieren die neuen Techniken die Präparationsdefizite der Zahnärzte oder können diese weiterhin nur durch die Erfahrung des Zahntechnikers kompensiert werden? Kann das Labor mit Qualität, Service und (deutlich verkürzter) Lieferzeit den neuen industriellen Herausforderungen entgegentreten. Die Lieferzeit aus China ist im Vergleich zum industriellen Fräszentrum relativ lang und für das Labor bequem ...

Eine dritte Veränderung, ein „Change“, der sich möglicherweise im Rückblick epochaler darstellt als die Krise und die Digitalisierung, war ebenso ein Thema auf der IDS: die neue, heute übliche Ethik im Geschäftsalltag. Gemeint ist nicht (nur) das Verhalten der Banker oder das ordnungspolitische Versagen der Politik, sondern das heute allgemein üblich gewordene Verhalten im Geschäftsalltag. Wer kann heute noch auf ein Wort seines Geschäftspartners vertrauen? Welche Unternehmen praktizieren heute noch eine auch am Mitarbeiter orientierte Personalführung? Kennt man das überhaupt noch oder hat man Personalführung und Motivation auf Boni reduziert? Leben und leben lassen oder (vermeintlich) clever Geschäfte machen – welches Verhaltensprinzip dominiert?

Es ist unserem Bundespräsidenten, meinem Namensvetter Köhler, in seiner so genannten Berliner Rede vom März 2009 (kann im Internet nachgelesen werden) zuzustimmen. Die Haltung „so etwas tut man nicht“ ist verloren gegangen. Es ist en vogue zu sagen, dass wir gestärkt aus dieser Krise hervorgehen werden. Vielleicht stärken wir wieder unser Bewusstsein, was man tut und was nicht. In diesem Sinne wünscht Ihnen von Herzen alles Gute, Ihr

Dr. Christian Köhler

