



Jeder sollte tun, was er am besten kann

Liebe Kolleginnen und Kollegen,
welchen Nutzen soll uns der digitale Workflow bringen? Für unsere Kunden, die Zahnärzte? Für den Patienten?

Mehr Qualität, mehr Effizienz werden mit Recht von der Politik, den Versicherern, aber auch von den Bürgern gefordert. Stellt sich die Frage: Wie erreichen wir diese Ziele? Um die Antwort vorwegzunehmen: Indem jeder Spieler im System das tut, was er am besten kann und vor allem auch gelernt hat. Hier liegt seine höchste Kompetenz. Für die meisten ist hier – Sie erlauben mir die Feststellung – noch viel Platz nach oben.

Auf keinen Fall bekommen wir mehr Qualität und Effizienz, indem Verteilungskämpfe angezettelt werden. Teile der Industrie haben das in den letzten Jahren schon erfahren.

Manche unserer Zahnarzt-Kunden scheinen mir in einer „Berufsfindungsphase“ zu stecken. Wie sonst ist es zu erklären, dass Themen wie Praxislaborzentren, Prophylaxe, Bleaching, Zahnschmuck und Cosmetic Dentistry, um nur einige Betätigungsfelder zu nennen, die Schlagzeilen beherrschen?

Der angesehene Herr Prof. Dr. Dr. Hans Jörg Staehle aus Heidelberg wird öffentlich für seinen Beitrag⁵ gerügt, weil er die Zahnärzteschaft daran erinnert, dass die Aus- und Weiterbildung in den Kerngebieten der Zahnmedizin für die Zahnärzte und Zahnärztinnen ein erstrangiges Thema sein sollte, das eher vernachlässigt wird. Ähnlichen Themen widmeten sich weitere Professoren wie Prof. Dr. med. M.A. phil. Giovanni Maio² oder Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Dr. phil. Dominik Groß¹ von der Universität Aachen. Auch in unserem Labor ist das Thema nicht neu, wie Sie den Beiträgen^{3,4} von ZTM Andreas Moser entnehmen konnten.

Sie fragen sich, was das mit dem digitalen Workflow zu tun hat? Sehr viel, wie ich meine. Auf der einen Seite steht die rein fachliche Betrachtung, die Sie in den Ausgaben der Quintessenz Zahntechnik recherchieren und lesen können. Es gibt aber auch eine ganz allgemeine Betrachtungsweise, die mir an dieser Stelle wichtiger ist. Manche Industrieunternehmen suggerieren den Zahnärzten, dass sie ganz einfach und lukrativ Zahntechnik selbst herstellen können. Das ist aber nicht so. Schauen wir uns zum Beispiel ein bekanntes Chairside-System an. Von über 100 Kunden, die wir als Dentallabor ständig beliefern, haben sich nur zwei solche Geräte angeschafft – und diese mittlerweile in den Keller gestellt!

Wird die digitale Welt zukünftig einfacher?

Nein – sie wird spannender. Für Labore wird sie effizienter und durch die offenen Systeme interessanter.

„Back to the roots“ – zurück zu den Wurzeln. Das wäre an dieser Stelle meines Erachtens für die genannten Industrieunternehmen und für Teile der Zahnärzteschaft der innovativere Weg.

Die Zahntechnik stellt sich seit Jahrzehnten den Aufgaben in ihrem Kernbereich: Digitalisierung, Implantologie, Ästhetik und hat dadurch so zu einer erheblichen Verbesserung bei den prothetischen Versorgungen beigetragen. Diese Kompetenz wird auch zukünftig sehr gefragt sein. Die Zahntechnik baut konsequent ihre Fort- und Weiterbildung aus, um den digitalen Workflow für die Zahnarztpraxen und deren



Patienten zu verbessern, zu ermöglichen, damit am Ende „Effizienz im System“ und die „Qualität für den Patienten“ bezahlbar bleiben.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, der Zahnarzt möchte mit Ihnen arbeiten, nicht mit einem Industrievertreter – und sei er noch so freundlich und eloquent. Unsere Kunden fragen uns, welche Kamera, welche Schnittstelle, welche Materialien und welche Konzepte für sie von Nutzen wären. Wer kann glaubhafter und kompetenter Zahnärzte beraten als wir? Wir sind der „freie Mitarbeiter“, dem der Zahnarzt vertraut. Suchen auch Sie sich Partner aus, zu denen Sie Vertrauen haben und die Sie verlässlich und vernünftig auf Ihrem Weg in die digitale Welt begleiten. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für Ihre (digitale) Zukunft.



ZTM Alois C. Lubberich
QZ-Redakteur

Ihr

Alois C. Lubberich

Literatur

1. Groß D. ‚Cosmetic Dentistry‘ und ihre professionellen und ethischen Implikationen. Dtsch Zahnärztl Z 2011;66:905–912.
2. Maio PG. Ethische Grenzen der Zahnmedizin – Wenn der Markt die Medizin aushöhlt. Zahnärztl Mitt 2012;102:1A:28–35.
3. Moser A. Ästhetik versus Kosmetik. Aufbruch zu neuen Ufern. DZW ZahnTechnik 2012;28:13–14.
4. Moser A. Ästhetik versus Kosmetik. Aufbruch zu neuen Ufern. KZV aktuell RLP, April 2012:24–26.
5. Staehle HJ. Ausbau der Weiterbildung – ein standespolitisches Tabu. Kommentar. DZW 2012; 33:3–4.