

ZahnMEDIZIN oder dentale Technologie: Testmarkt Germany für Globalplayer?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,
welche Highlights stehen uns denn als nächstes ins Haus? Erlauben Sie mir eine kritische Analyse und erwarten Sie nicht die üblichen Rezepte, die ich in vielen Editorials immer wieder bestaunen muss. Es gibt eben nichts Neues außer der Tatsache, dass uns CAD/CAM-Vollkeramik, die digitale Welt der Ästhetik und Implantologie und vor allem das Kaufverhalten der Zahnärzteschaft weiterhin beschäftigen. Die zentrale Frage ist für mich, was hat die Zahntechnik zu bieten, wie sieht die Rolle der Industrie, wie die der Praxis aus?

Ich persönlich glaube, die Zahntechnik hat ihren Partnern sehr viel zu bieten, hören wir doch immer wieder: das Ganze ist wichtig, das Ganze ist der Nutzen. Für wen? Für den Patienten – den Mittelpunkt unserer Bemühungen?

Zu der Frage, ob wir unsere Leistungen denn noch vermitteln können, passt natürlich auch die Diskussion der letzten Monate um die Freiberuflichkeit der Zahnärzte und auch um die Neuentdeckung der Medizin in der Zahnbranche. Werbesprüche versprechen dem Zahnarzt die Glückseligkeit der eigenen Wertschöpfung. Gibt es beim Geldverdienen noch Moral? Oder sind solche Werte einfach zu altmodisch für die digitalisierte Welt? Da werden zweifelhafte Qualitäten produziert, Hauptsache die Kasse stimmt. Kronen, aus dem Ausland gekauft, in Deutschland veredelt oder verpackt – Hauptsache billig. Der Patient will es ja so!

Will er das wirklich? Ist das noch verantwortungsvolle Zukunft in einem Medizinbereich?

Unsere jungen Meister, serviceorientiert, vor Ort, kommen täglich mit neuen Wünschen (besonders betreuungsintensiver Kunden) nach Kulanz, nach mehr Marketingunterstützung, Betreuung, Nachfrage nach noch besseren Preisen (Sonderpreise): Doch wieder zu teuer, schon wieder etwas quer gelaufen? Unzufriedenheit? Egoismus, bis hin zur Egozentrik!

Gott sei Dank sind das wenige. Wann bitte schön sind die Kollegen fertig damit, die so vielfältig angebotenen Leistungen noch zu unterlaufen, natürlich alles „Made in Germany“. Wann erliegen sie der völligen Ausbeutung? Wann sind sie pleite?

Sie erwarten jetzt Antworten, liebe Kolleginnen und Kollegen, die gibt es aber nicht. Eine Empfehlung vielleicht: Bleiben Sie sich treu. Die „schnellen Lösungen“ besorgen schon die anderen. Der Markt wird sich noch rasanter knallhart aufteilen. Kämpfen Sie für Ihren Platz, für Ihre Nische und für Ihr Qualitätsverständnis mit fairen Mitteln. Suchen Sie sich Partner, die zu Ihnen passen. Die Ihre Arbeit, Ihr Engagement und Ihr Können wertschätzen.

Befreiung bringt auch manchmal Entlastung und spart Zeit, Geld und Nerven. In diesem Sinne: Bleiben Sie gesund und ich wünsche Ihnen eine gute Zukunft.



Alois Lubberich

Ihr Alois C. Lubberich