



## Labormanagement im Fokus

Als wir, die Redaktion der Quintessenz Zahntechnik, vor gut einem Jahr die Entscheidung für dieses Thema trafen, war unser Ziel, die Zukunftsprognosen, die im Jahr 2000 in dem Heft „Labormanagement“ getroffen worden waren, zu überprüfen und darüber hinaus aber auch die neuen, zusätzlichen Herausforderungen der Zahntechnik zu hinterfragen. Ich danke an dieser Stelle den damaligen Autoren für ihre guten Prognosen, für ihre jetzigen Aussagen und ihre Mithilfe, aber auch den „neuen“ Marktteilnehmern. Nur ein fairer Umgang unter den Protagonisten ermöglicht einen aussagekräftigen Hintergrund, den wir alle brauchen, um die Praxis und die Zahntechnik erstklassig zu informieren.

Besonders wichtig erscheint mir als Laborinhaber, ein Augenmerk auf drei wesentliche Punkte zu lenken:

1. Wie viel Service ist sinnvoll?
2. Wie entwickelt sich das Berufsbild?
3. Wie positioniert sich die Zahntechnik?

### 1. Wie viel Service ist sinnvoll?

Die meisten Kollegen haben gute Softwaresysteme und können die Produktionsprozesse teilweise mit Prämienlohnmodellen bestens steuern. Aber der Aspekt, der die Gewinne schwinden lässt, liegt in den vielen meist teuren Stunden in Praxis und Labor, die keinen Deckungsbeitrag erhalten. Ich rate den Kollegen dringend, eine Kostendeckungsbeitragsrechnung für den Kunden Zahnarzt einzurichten. Wie werden Ihre so genannten C-Kunden bedient? Es muss sich lohnen, A-Kunde zu sein.

### 2. Wie entwickelt sich das Berufsbild?

Die digitale Welt erfordert eine veränderte Ausbildung. CAD/CAM-Kurse, Curricula und Bachelor bis hin zum Studium der Dentalen Technologie zeigen den Weg. Diese Spezialisierungstendenzen werden im europäischen Recht einige Veränderungen ermöglichen. Im Trend der Implantologie hingegen ist die Teamarbeit zwischen Chirurg, Zahnarzt (Prothetik) und der Technik ein Muss.

### 3. Wie positioniert sich die Zahntechnik?

Die größeren Labore sollten in Bezug auf Industriekontakte etwas kritischer, aber auch selbstbewusster sein. Bevor ein Zahnarzt die schnell wechselnden Verkäufer der Industrieprodukte gegen seinen „Techniker“ vor Ort wechselt, vergeht noch Zeit. Die Möglichkeiten der Kooperationen sind vielschichtig, und wir sind näher dran am Geschehen. Diese gewachsene Systempartnerschaft sollten wir mit Win-Win-Konzepten füllen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen beim Lesen dieser Special-Ausgabe der Quintessenz Zahntechnik Einsichten und Ansichten sowie viele Anregungen und Antworten auf wichtige Fragen. Schon jetzt eine schöne Vorweihnachtszeit! Für weiterführende Fragen steht Ihnen die Redaktion gerne zur Verfügung.



Ihr Alois C. Lubberich