



## Schneller, höher, weiter – wie und wo wird es enden?

Überschäumende Informationsflut, sich überschlagende Innovationen, alles nur noch schnelllebig – wohin führt es uns? Internet statt Zeitung, Wikipedia statt Brockhaus. Früher, da haben wir in irgendwelchen Partykellern gehockt und uns mit drei Farben und Musik berieseln lassen. Heute verbringt die Jugend die meiste Zeit an elektronischen Medien, hat mit 13 nur noch wenig Lust zum Schlittenfahren – es sei denn, man kann dabei auch Skypen.

Manchmal verzweifle ich fast, ob man bei dieser Fülle an Informationen überhaupt noch das Wesentliche herausfiltern kann. Nehmen wir die Industrie. Kennen wir überhaupt noch den Kopf, der „dahintersteckt“? Es wird in dieser anonymen Zeit immer wichtiger, mit einem identifizierbaren Partner statt mit einem gesichtslosen Call-Center-Angestellten reden zu können. Einen Ansprech-Partner (deswegen heißt der auch so) zu haben, der weiß, wovon man spricht und wo einen der Schuh drückt. Und einen Industrie-Partner (auch den nennt man deswegen so) zu finden, der nicht selbst produziert oder die gleiche Ware, die ich beziehe, nach China schickt – nur wesentlich günstiger.

Ich glaube, wir Zahntechniker werden in den nächsten Jahren ca. 20 % unserer Arbeit an die Industrie abgeben (müssen), weil Fertigungsprozesse direkt an die industriellen Fräszentren weitergeleitet werden. Was also bleibt dem normalen Handwerksbetrieb?

Wir, und damit meine ich unseren Betrieb, stehen den Neuerungen sehr offen gegenüber – doch alleine deswegen springen wir nicht gleich auf jeden Zug. Allein das Sondieren der vielen Neuerungen und Verbesserungen verschlingt schon jede Menge Zeit. Da ist es gut, wenn man einen gleichgesinnten Partner hat. Dann kann sich der eine darum kümmern und der andere führt das Tagsgeschäft weiter.

Zurzeit kann es, glaube ich, kaum spannender werden, was unsere Zukunft als Handwerker betrifft. Immer stärker werden die industriellen Produktionen unsere handwerkliche Tätigkeit beeinflussen und auch einschränken. Andererseits werden sie auch unseren Horizont, unsere Kreativität und unsere eigenen Möglichkeiten erweitern.

Entscheidend ist dabei eines: zu erkennen, welche Entwicklung ist zukunftsfähig, was gebe ich raus und was mache ich selbst. Im Hinblick auf eine Arbeitsplatzsicherung ist Outsourcing sicherlich der falsche Weg, denn jeder Euro, der meinen Betrieb auf diesem Weg verlässt, schafft weniger produktive Tätigkeit. Hinzu kommt, dass wir Gefahr laufen, in die Rolle eines Handelsvertreters zu schlüpfen. Auch hierbei ist Vorsicht geboten: Nicht jeder Bäcker kann auch Konditor werden respektive nicht jeder Goldtechniker auch Keramiker.

Wir haben vor etwa drei Jahren unsere erste Zirkon-Fräsmaschine erhalten und standen mit großen, erwartungsfreudigen „Kinderaugen“ davor. In unserer Brust schlugen zwei Herzen. Verlust eines Arbeitsplatzes hier, selbst neue Produkte anbieten zu können, unabhängig zu sein und den Umsatz im Betrieb halten da. Wer jedoch, so wie wir, meint, eine solche hochtechnische Maschine könne jeder bedienen, hat weit gefehlt. Viel Erfahrung und eine gute Ausbildung als Zahntechniker sind notwendig.

Für mich der wichtigste Schlüssel zum erfolgreichen Bestehen ist zu wissen, was geht (schon) und was geht (noch) nicht. Welchen Bedarf wird mein Kunde morgen haben? Kennt er die neuen Entwicklungen? Um mit Überzeugung ein Produkt zu verkaufen, muss ich selbst davon überzeugt sein. Wir konnten den Bedarf an neuen keramischen Produkten mit Erfolg wecken und damit sogar neue Arbeitsplätze schaffen.

Daher: Bange machen gilt nicht. Dem Neuen vorbehaltlos gegenüberstehen und prüfen, ob und wie man es für den eigenen Betrieb nutzen kann; dem Kunden Zahnarzt ein qualitativ angemessener, flexibler, innovativer wie beständiger und immer zuverlässiger Partner zu sein – damit setzen wir uns von sämtlichen Billiganbietern ab. Ich bin sehr zuversichtlich, dass es in 20 oder sogar in 50 Jahren noch Zahntechniker gibt. Vielleicht arbeiten wir dann nicht mehr so, wie wir es gelernt haben. Aber es wird immer ein handwerklicher Beruf mit maschineller Unterstützung bleiben. Dafür sind die Patienten individuell zu verschieden, als dass man sie „über einen Kamm“ scheren könnte.



Zum Abschluss gestatten Sie mir noch einen Hinweis in eigener Sache: Vom 7. bis 13. März 2010 findet zum 37. Mal in St. Moritz die Fortbildungstagung für Zahntechniker statt. Hier steht schon traditionell die „zahntechnische Zukunft“ im Mittelpunkt der Vorträge. Das ist auch diesmal so. Die – schon real existierende wie demnächst kommende – digitale Prozesskette wird unter die Lupe genommen. Die Referenten der industriellen Partner (!) kommen einem nicht aus und müssen auch auf bohrende Fragen eingehen. Denn das ist der „Spirit“ von St. Moritz: offene Fragen, ehrliche Antworten. Welchen Schluss man daraus zieht, bleibt jedem Einzelnen überlassen.



A handwritten signature in blue ink that reads "Jochen Rebbe".

Ihr Jochen Rebbe