



ZTM Andreas Kunz
QZ-Beirat

IDS – Neue Produkte, neue Technologien, alles digital.

Nun ist es wieder so weit, die IDS steht an. Da muss ich hin, denke ich...

Neue Produkte, neue Technologien, alles digital. Wenn ich nicht dabei bin, fährt der Zug der Technologie ohne mich ab. Schneller, größer, weiter – es geht alles!

Naja, zumindest virtuell und das Wort „...man kann...“ werden wir wohl von Messestand zu Messestand hören und es wird wahrscheinlich nach der IDS in die Liste der Unwörter des Jahres aufgenommen.

Die Dentalindustrie wird allen, die mit Zähnen ihr Geld verdienen, neue Möglichkeiten bieten. Wir Zahntechniker werden dabei mal wieder das Gefühl bekommen, in Zukunft immer überflüssiger zu werden.

Was für den Einen „innovative Technologie“ bedeutet, ist für den Anderen oftmals der Abschied aus dem geliebten Handwerk. Da erinnern sich die Zahntechniker doch zu gern an die guten alten Zeiten zurück, wo wir noch Kronen aus Wachs geschnitzt und mit „Goldfeilung“ unser Geld verdient haben.

Oder soll ich doch lieber zu Hause bleiben? Dann bekomme ich von dem ganzen IDS-Hype nichts mit und muss mir auch keine Gedanken über meine Zukunft machen. Dann kann ich vielleicht auch meine Zahnärzte davon abhalten, zur IDS zu fahren, wo sie sich wohlmöglich noch eine „In-house“-Fräsmaschine gekauft hätten und mir dann gar keine Arbeit mehr schicken würden. Ach so, ich vergaß, die Kunststoffreparaturen werden mir wohl noch bleiben ... ich frage mich gerade, ob auf der IDS eine Technologie gezeigt wird, wie Kunststoffreparaturen digital gefertigt werden können. Das wäre doch mal was! Die ganze Reparaturabteilung eines Großlabors mit Robotern bestückt. 24 Stunden Auslastung! Ob dann die Bruchreparatur auch für EUR 29,55 verkauft wird? Ein spannender Gedanke. Wenn wir mal darüber nachdenken, was der Zahntechniker alles weiß und kann und wie intelligent und entwickelt solche Maschinen sein müssten, um all die Tätigkeiten zu tun, die ein Zahntechniker heute leistet.

Und da erinnere ich mich gleich an die QZ-Ausgabe von 12/2014 mit dem Themenschwerpunkt „Unternehmen Zahntechnik“.

Wer bin ich? Was kann ich? Wo will ich hin? Wer sind meine Kunden und welche Leistungen erwarten sie von mir? Die Ausgabe steckte voll von Meinungen, Strategien, Er-

wartungen, Konzepten, Ideen und Innovationen. Innovationen? Schrieb ich Innovation? Ja genau! Jetzt weiß ich, warum ich zur IDS fahren sollte, wegen der Innovationen. Innovationen, die mein Labor, mein Konzept, ja, die mich betreffen.

Das ist es! Aber was will ich? Was ist mein Laborkonzept? Meine zahntechnische Idee? Eines wird mir jetzt klar – vielleicht sollte ich mich auf die IDS vorbereiten. Eine IDS-Strategie entwickeln. Was erwartet mich auf der IDS? Produkte und Lösungen, die ich schon kenne und mit denen ich arbeite? Vor allem bin ich an Produkten interessiert, die mir helfen, meine Arbeitszeit zu reduzieren, bei gleicher oder besserer Qualität. Oder Technologien, die mir helfen, meinen Kunden etwas anzubieten, das ich ihnen vorher noch nicht liefern konnte.

Als Erstes schreibe ich mir Fragen oder Probleme auf, die ich im Arbeitsalltag mit bestimmten Produkten oder Workflows habe. Ein großer Vorteil der IDS ist ja, dass bei den meisten Firmen Spezialisten vor Ort sind, die einem diesbezüglich weiterhelfen können. Darunter sind viele TOP-Referenten, die mich sowohl beraten als auch auf Live-Demonstrationen viel Wissenswertes vorstellen und zeigen. Dafür müsste ich bei Kursen viel Geld bezahlen. Bei einer Live-Demo kann ich mir auch mal einen Referenten näher anschauen, um dann zu entscheiden, ob der Kurs in mein Laborkonzept passt. Vielleicht gibt es zu meinen Produkten auch Updates/Neuerungen, die meine zukünftige Arbeitsweise beeinflussen.

Als Zweites besuche ich Stände von Produkten, mit denen ich nicht arbeite, die mich aber interessieren. Das können kleine Produkte wie Lampen, Instrumente, Fotozubehör oder ähnliches sein. Die Liste sollte nicht allzu lang sein.

Die Messe ist groß und ich sollte diese Liste nach Prioritäten sortieren. Wenn ich dann etwas nicht schaffe, habe ich das Wichtigste schon mal geschafft.

Falls Sie mit dem Gedanken spielen, sich ein geeignetes CAD/CAM-System zuzulegen, dann wäre es ratsam, sich im Vorfeld auf dieses Thema gut vorzubereiten und sich einige Fragen zu stellen. Kann das System in meinem Labor rentabel sein? Was möchte ich damit machen? Welche Materia-

lien möchte ich verarbeiten und welche Fräsaufträge muss ich trotz eigener Maschine zu einem industriellen Fräszentrum schicken? Wie hoch sind meine Investitionskosten? Oder brauche ich nur einen Scanner? Ich sollte die Antworten gut vorbereiten, damit ich gezielter auf der Messe vorgehen kann. Ich fokussiere dann besser nur zwei oder drei Systeme und bin bei der Entscheidung zielstrebig.

Seien Sie sich im Vorfeld darüber im Klaren, dass eine unglaubliche Menge an Produkten auf Sie wartet, ein gewisser Tunnelblick hilft ihnen, das Ziel besser zu erreichen.

Als Drittes beschäftige ich mich mit Innovationen. Ich frage meine Kollegen direkt auf der Messe nach Innovationen, die sie gesehen haben. Da das viele unserer Kollegen mittlerweile tun, entwickelt sich schnell ein Hype darüber, „was man gesehen haben muss“. Meistens schaue ich mir zwei oder drei Innovationen der Messe an. Aus der Vergangenheit weiß ich, dass manche dieser Innovationen gar nicht den Markt erreichen oder es sehr lange dauert, bis sie in den Markt eingeführt werden. Das macht aber auch nichts, es geht ja um Ideen und um zukünftige Lösungen.

Als letztes plane ich Zeit für mein Netzwerk ein. Als Netzwerk bezeichne ich Industriepartner, Kollegen, Freunde etc. Ich nutze ganz bewusst die IDS, um mich mit Personen aus meinem Netzwerk zu verabreden. Dazu vereinbaren wir bereits im Vorfeld feste Termine mit Besprechungsthemen. Zudem gibt es am Ende eines Messtages Kollegentreffpunkte an Messeständen, die den Kollegenaustausch fördern und helfen, seine eigene Laborstruktur weiter zu entwickeln. Natürlich brauchen sie einen Messestandplan oder wie in den letzten Jahren schon genutzt eine IDS-Navigations-App. Leider sind nicht alle Anbieter dort gelistet, sodass ich dann doch wieder auf den alt bewährten Messeplan zurückgreife.

Dann bleibt mir nur noch übrig, Ihnen eine gute IDS-Vorbereitung zu wünschen,

Andreas Kunz