

## Wandel sehen. leben. nutzen

Strategieforum der DentalTheke in Hannover am 27. Oktober 2017

Wo liegt die Zukunft des dentalen Marktes und wie können Zahntechniker ihr begegnen? Zu einem Strategieforum unter dem Motto „Wandel sehen. leben. nutzen“ lud die dentale Onlineplattform DentalTheke der Zahntechniker-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) am 27. Oktober 2017 nach Hannover ein. Mehr als 100 Gäste, unter ihnen als Ehrengast Lutz Wolf, der ehemalige Obermeister der ZINB, diskutierten über die Entwicklungen des Dentalmarktes in der Zahntechnik. ZTM Alfred Schiller, der die Teilnehmer des Forums begrüßte, würdigte Lutz Wolfs frühzeitiges und vorausschauendes Engagement, mit dem er die rasante Entwicklung des digitalen Marktes in der Zahntechnik verfolgte, in ihrer Bedeutung einschätzte und dann im Interesse der Kollegen reagierte, indem er einen eigenen digitalen Marktplatz als exklusives Netzwerk für zahntechnische Innungslabore anschoß: die DentalTheke. Sie ist jetzt seit fünf Jahren auf dem Markt, inzwischen nicht nur mit einer Internetplattform, sondern auch mit einer App. Unterstützung findet sie durch dentale Werbepartner, die sich dem Zahntechnikerhandwerk verpflichtet sehen. Den Beitritt weiterer sechs Zahntechniker-Innungen bezeichnete Alfred Schiller als Ansporn und Motivation, das Konzept der DentalTheke den Herausforderungen des Marktes ständig anzupassen, um den Erfolg für alle sicherzustellen (Abb. 1).



**Abb. 1** Engagierter Einsatz für das Zahntechnikerhandwerk: ZTM Frank Rübeling, Lutz Wolf, ZTM Carsten Müller (v.l.n.r.).

Frank Schollmeier, amtierender Obermeister der ZINB, stellte in seinem Grußwort die Bedeutung der DentalTheke für alle Labore heraus, die sich im stetig verschärfenden Wettbewerb gegen neue Mitbewerber und Computersysteme auf dem Zahnersatzmarkt behaupten müssen. Er verwies auf die Dentalindustrie, die vermehrt als Mitbewerber auftritt, neben Handelsketten und Praxislaboren, und somit immer größere Marktanteile durch geschlossene digitale Systeme an sich bindet.

Der erste Vortrag mit dem Titel „Der Weg vom guten Zahntechniker zum guten Unternehmer“ über die Kernkompetenzen eines Handwerkers kam von Klaus Steinseifer, ehemaliger Leiter zweier Handwerksbetriebe und Spezialist für Unternehmensführung. Er sprach über Unternehmens-, Mitarbeiter-, Fach-, und Analysekompetenzen, die Zahntechniker leiten sollen, „weg vom Eckenhandwerker, den gibt es an jeder Ecke, hin zum erfolgreichen Fachexperten, den der Kunde nachfragt“, so Klaus Steinseifer (Abb. 2). Er verglich den Unternehmer mit einem Schiffskapitän, der die Route und das Ziel kennt und die Mannschaft führt, um mit ihr den Hafen zu erreichen. Er erklärte die Bedeutung innerer und äußerer Unternehmenswerte: Wie ist mein persönliches und fachliches Auftreten? Wo sehe ich mein Unternehmen mittelfristig? Und was ist wann und wo und mit wem zu tun, um für die Zukunft gerüstet zu sein? Die Nutzung moderner Medien wie Facebook, Google+, Twitter, XING usw. bezeichnete Klaus Steinseifer als absolut notwendig für die Darstellung und Kommunikation einer Firma nach außen.



**Abb. 2** Vergleich Unternehmer mit Schiffskapitänen: Klaus Steinseifer.