



Den Wandel nutzen

Es gibt immer Möglichkeiten, in der Zahntechnik Erfolg zu haben. Wir müssen sie nur sehen.

Wolfgang Bollack

Als ich mich im Jahre 1977 dazu entschlossen habe, Zahntechniker zu werden, hatte ich bereits einen Beruf: Ich arbeitete als Schaufenster- und Werbegestalter und hatte eine gute Anstellung in einem Modegeschäft, das in ganz Deutschland Filialen in Einkaufszentren hatte. Ich war für die Präsentation der Waren und alle Verkaufs- und Werbeaktionen in den Filialen verantwortlich.

Meine Frau ist Zahnarzthelferin, ein Freund von mir arbeitete damals in einem Dental-labor als Aushilfe. So kam ich in Kontakt mit der Zahntechnik. Sie faszinierte mich sofort. Genau wie in meinem ersten Beruf waren handwerkliches Geschick und Kreativität gefragt, aber dazu kam, dass das Zahntechnikerhandwerk damals Hochkonjunktur hatte, die Verdienstmöglichkeiten waren ausgezeichnet. Also entschloss ich mich, noch einmal neu anzufangen. Damals war ich 23 Jahre alt.

Allerdings war es gar nicht so leicht, eine Lehrstelle zu finden. Offenbar wollten zu dieser Zeit alle Zahntechniker werden. Der Konkurrenzdruck war enorm. Ich klapperte sämtliche Labore in unserer Region ab und hörte immer wieder dieselben Sätze: „Unsere Ausbil-

dungsplätze sind auf Jahre hinaus ausgebucht.“ Oder: „Wir müssen die Kinder unserer Zahnärzte nehmen.“ Die hatten eindeutig Vorrang.

Das einzige Dentallabor, das nicht gleich Nein sagte, war das Dentallabor Weiß in Heidelberg. Es war ein kleines, aber sehr qualitätsorientiertes Labor mit dem Schwerpunkt Keramik. Es hatte einen guten Ruf, allerdings hieß es, der Inhaber sei ein Choleriker. Ich durfte anfangen, zunächst aber als Praktikant. Und so fuhr ich jeden Abend nach Feierabend, fast ein halbes Jahr lang, 35 Kilometer zu dem Labor und arbeitete mich mit einfachen Arbeiten langsam in das Thema Zahntechnik ein. Natürlich alles ohne jedes Honorar. Da Herr Weiß zufrieden war und mir bald Arbeiten überließ, die eigentlich Lehrlinge machen, ließ er sich auch darauf ein, mich als Auszubildender einzustellen. Das war damals meine einzige Chance, in diesem Beruf überhaupt Fuß zu fassen. Sonst wäre ich heute kein Zahntechniker.

Sagen wir es so: In der Tat war mein Chef anstrengend, und dem entsprechend auch die Lehrzeit. Am Ende hatte ich aber ein Menge gelernt, z. B. Präzision und Durchhaltevermögen. Das kam mir zugute, als ich 1980 mit der Lehre fertig war und mich nach einem Job umsah.

Die Sache mit der Konuskronen mit Hohlkehle

Ich bekam sofort einen Job als Abteilungsleiter der Konus-Abteilung in einem großen Dentallabor. Der Chef, der selbst einmal im Labor Weiß gearbeitet hatte, sagte, wer diese Lehre überstanden habe, den könne eigentlich nichts mehr erschüttern. Das eigentliche Lernen ging jetzt allerdings erst richtig los.

Ich war schon immer ein Fan von feinmechanischen Verbindungselementen. Rillen-Schulter-Stiftgeschiebe, Dreh-, Schwenk- und Steckriegel oder -stege haben mich schon immer fasziniert. Nur wurden solche Techniken in dem Labor gar nicht angewendet. Das musste ich mir alles durch viele Kurse und Fortbildungen selbst beibringen. Denn das nächste Ziel war die Meisterprüfung.

Da wir in unserem Labor hauptsächlich Konuskronen gemacht haben, wollte ich aus denen auch das Optimum herausholen. Wir wollten weg von den unförmigen, dicken Doppelkronen. Unsere Kunden bemühten sich, schöne Hohlkehlen zu präparieren. Ich begann damit, die Hohlkehle in das Primärteil zu übernehmen, damit das Sekundärteil und die Verblendung graziler werden konnten. Das funktionierte bei Konuskronen natürlich nicht so gut wie bei Teleskopkronen. Da musste man ein bisschen tricksen. Unsere Kunden wollten aber alle Konuskronen, nach der Heidelberger Schule. Denn die meisten hatten in Heidelberg studiert. Die Technik der Konuskronen mit Hohlkehle kam denn auch bei unseren Kunden sehr gut an. Für uns Techniker war dabei das Fräsen ein Problem. Denn die damaligen Konusfräsen hatten keine abgerundete Stirnseite, was des Öfteren zu hässlichen Kanten oder gar Löchern in den Hohlkehlen führte. Wir gaben das Problem an Komet weiter, ein Unternehmen, das rotierende Instrumente herstellt, unter anderem Fräsen. Komet produzierte bereitwillig ein paar Prototypen mit abgerundeten Stirnseiten zum Test. Diese waren hervorragend, unser Problem war gelöst. Nur waren wir anscheinend die einzigen, die so etwas forderten. Komet wollte sich nicht zu einer Entscheidung durchringen, die Fräsen in das reguläre Portfolio aufzunehmen.



Schrecken nicht vor neuen Techniken und Entwicklungen zurück: Wolfgang Bollack und sein Dentalteam.

Deshalb bekam ich den Auftrag, eine fertige Konuskrone mit Hohlkehle herzustellen und sie dem damaligen technischen Fachberater von Komet, Hubert Pfannenstiel, höchstpersönlich vorzustellen. Dazu muss man wissen, dass Hubert Pfannenstiel damals eine echte zahntechnische Instanz mit hohem Ansehen war. Ich fuhr jedenfalls in freudiger Erwartung nach Lenggries in Bayern, um ihm meine Idee vorzustellen. Leider hatte er für meine Konuskrone mit Hohlkehle kein Verständnis. Er nannte sie eine „Jauchepumpe“. Damit war die Entwicklung von Konusfräsen mit abgerundeter Stirnseite vom Tisch. Unsere Kunden wollten aber trotzdem schlanke Konuskronen. Wir mussten uns eben anders behelfen. Ein bis zwei Jahre später gab es dann aber doch diese Fräsen im Programm bei Komet. Anscheinend hatten das noch mehr Zahntechniker gefordert.

Ich blieb in dem Labor, bis ich mich 1987 selbstständig machte. Ich kaufte mich dazu bei einem Kollegen ein, der 1986 einen eigenen Betrieb gegründet hatte. Denn ich wollte meine berufliche Ausrichtung selbst bestimmen, eigenverantwortlich arbeiten und nicht mehr vom unternehmerischen Geschick anderer abhängig sein.

In der Zwischenzeit versuchte ich, einen Platz an einer Meisterschule in München zu finden. Dabei erlebte ich das gleiche Desaster wie bei der Suche nach einer Lehrstelle. Irgendwie wollten zu dieser Zeit alle Zahntechniker Meister werden. Auf 36 Meisterschulplätze kamen 450 Bewerber. Die Aufnahmeprüfung war fast so schwer wie die Meisterprüfung selbst. Im ersten Anlauf habe ich sie nicht geschafft. Die Meisterschule legte mir allerdings nahe, es ein Jahr später noch einmal zu probieren. Was dann 1988 auch klappte. Ich habe es meinem damaligen Geschäftspartner und Freund zu verdanken, dass ich mir ein Jahr Auszeit für die Meisterschule überhaupt leisten konnte. Denn er selbst war auch kein Meister, wir hatten einen Konzessionsträger eingestellt.

Das eigene Labor



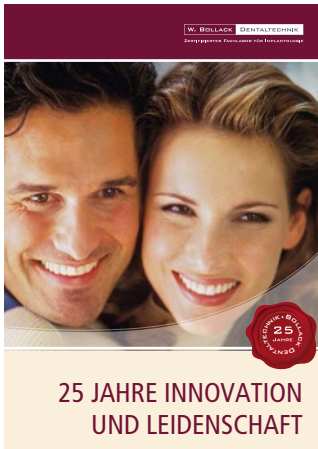
Die Zeit an der Meisterschule war die interessanteste und spannendste Zeit meines beruflichen Lebens. Ein Jahr gemeinsam mit den besten Kollegen lernen, die es zu dieser Zeit gab, das war ein prägendes Erlebnis. In meinem Jahrgang gab echte Topleute, wie z. B. Uli Werder, der damals schon ein Experte für Keramik war und sich später zu einem viel gefragten Referenten entwickelte. Er schuf richtige Traumkronen, bei denen wir nur staunend daneben standen. Es entwickelten sich Freundschaften, die seit 27 Jahren anhalten.

Erst nach der bestandenen Meisterprüfung 1989 begann für mich die eigentliche Selbstständigkeit. Mein Kollege verabschiedete sich 1990 aus dem Zahntechnikerdasein, ab diesem Zeitpunkt war ich alleine für das Labor verantwortlich. Und das in einer Zeit, in der die ersten Auswirkungen der Gesundheitsreformen schon deutlich zu spüren waren. Ich musste mir also etwas überlegen, wie ich mir einen eigenen Markt aufbauen konnte.

Einstieg in die Implantologie

Wir begannen damit, wurzelanaloge Implantate herzustellen. Die Idee dahinter war, dass jeder Zahnarzt, der einen Zahn extrahieren konnte, den auch wieder zurück in die Alveole setzen konnte, ganz einfach, ohne ein versierter Behandler zu sein. Das war leider ein Trugschluss. Deshalb setzte sich dieses Konzept auch nicht durch. Die, die es damals beherrschten, schwärmen allerdings heute noch davon.

Für mich war es der Einstieg in die Implantologie. Denn durch den Kontakt zu erfahrenen Implantologen setzten wir uns sehr früh mit den Themen 3D-Implantatplanung und Schablonentechnik auseinander. Wir waren eines der ersten Labore, die das Simplant-Planungsprogramm kauften und diese neue Technik als Dienstleistung anboten. Durch diese intensive Zusammenarbeit von Zahnärzten und Zahntechnikern entstanden ganz neue Partnerschaften. Das gemeinsame Interesse an neuen Verfahrenstechniken war der Grund für uns, 1997 den regionalen Fortbildungszirkel "Forum innovative Zahnmedizin Heidelberg e.V." zu gründen. Es ist der einzige Fortbildungszirkel, der gemeinsam von Zahnärzten und Zahntechnikern in unserer Region gegründet wurde, und es ist der aktivste der Fortbildungszirkel. Er hat 37 Mitglieder, darunter fünf Dentallabore. Für mich war und ist es noch immer elementar wichtig, dass Zahnärzte und Zahntechniker sich in partnerschaftliche Weise auf Augenhöhe begegnen. Denn nur so lassen sich außergewöhnliche Leistungen im Interesse der Patienten erzielen.



Broschüre zum 25-jährigen Jubiläum des Labors.

Gründung von Fachgesellschaften

Ein Jahr später gründete ich gemeinsam mit anderen Laboren, die sich deutschlandweit mit den Themen 3D-Implantatplanung und Schablonentechnik beschäftigten, die „ProLab – Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und -prothetik e.V.“. Wir waren die Pioniere der 3D-Implantatplanung, die inzwischen zu einem Standardverfahren in der Implantologie geworden ist. Die ProLab ist heute die einzige implantologische Fachgesellschaft für Zahntechniker, mit zurzeit 73 aktiven Mitgliedern aus spezialisierten und zertifizierten Fachlaboren. Jährliche Curricula, die neuerdings sogar gemeinsam mit Zahnärzten durchgeführt werden, sorgen für ein gleichbleibend hohes Qualitätsniveau. 2003 gehörte ich zu den ersten Laboren, die sich bei der ProLab als Fachlabor für Implantologie zertifizierten.



Messestand der BOLLACK Dentaltechnik.

Doch es ging noch weiter: 2004 gründete ich mit anderen Laboren und Fachleuten zusammen die Deutsche Gesellschaft für orale Implantologie (DGOI). Für die DGOI war ich viele Jahre in Curriculas als Referent tätig und habe Vorträge auf Implantologiekongressen zum Thema 3D-Implantatplanung und Prothetik auf Implantaten gehalten.

Als wir 1996 mit der 3D-Implantatplanung und Schablonentechnik begannen, gab es noch keine Strategie für die Umsetzung der virtuellen Planungsdaten in den Patientenmund. Mit ProLab sorgten wir dafür, diese Technik zu entwickeln. Als 1999 die erste deutsche Planungssoftware coDiagnostiX mit einem echten 3D-Modul auf den Markt kam, gab es auch bald den gonyX® als Übertragungstisch, mit dem man die virtuellen Raumdaten mittels Titanhülsen auf eine Bohrschablone übertragen konnte. Das war ein entscheidender Fortschritt und der Durchbruch in der Schablonentechnik. In den Jahren 1998 bis 2003 habe ich dann in Zusammenarbeit mit führenden Implantologen die Gaiberger Navigationsschablone entwickelt. Dafür erhielt ich 2007 den BestPractice-IT Award. Dieser Preis wird Handwerkern für die innovative Nutzung von Informationstechnologie verliehen. Wir waren im Jahr 2007 das einzige Unternehmen aus dem Bereich Gesundheitswesen in Baden-Württemberg, das nominiert wurde. Das Wissen um die Implantatprothetik und vor allem die 3D-Implantatplanungstechnik ist zurzeit mein unverwechselbares Alleinstellungsmerkmal, zumindest hier in unserer Region.

Aus meiner Zeit als Schaufenster- und Werbegestalter weiß ich, wie wichtig gute Kommunikation ist. Ich bilde mich gerade zum Experten für Onlinemarketing im Gesundheitswesen fort und biete dieses Wissen meinen Kunden kostenlos als Serviceleistung an. Denn ich möchte, dass möglichst viele Patienten den Weg zu meinen Kunden finden.

Und jetzt muss ich einen Stab für qualitätsorientierten Zahnersatz aus dem Ausland brechen. Ja, den gibt es tatsächlich. Hier müssen wir ein paar Hemmungen ablegen. In manchen Situationen ist es sinnvoll, als qualitätsorientiertes, deutsches Dentallabor qualitativ

**Serviceleistung
Kommunikation**

guten Auslandszahnersatz im Programm zu haben. Wir müssen dieses Geschäftsfeld nur richtig einsetzen und steuern. Das ist auch eine erfolgreiche Strategie für gewerbliche Dentallabore, um sich gegen Praxislabore zu verteidigen. Denn Patienten suchen häufig eine günstigere Alternative. Diesem Wettbewerb müssen sich auch Praxislabore stellen.

Viele meiner Kunden haben die Erfahrung gemacht, dass sich Patienten Alternativangebote von anderen Zahnärzten einholen oder von Krankenkassen Adresslisten von Zahnärzten und Dentallaboren bekommen, die günstiger anbieten. Einer meiner Kunden hat so 2012 über 200.000,- € an Umsatz verloren, weil sich Patienten günstigere Alternativen gesucht haben. Und wenn mein Kunde einen Patienten verliert, verliere auch ich.

Deshalb haben wir ein Angebotskonzept entwickelt, dass Patienten die Möglichkeit bietet, auch preiswerten Auslandszahnersatz zu wählen. Der von uns importiert und überwacht und gegebenenfalls auch optimiert wird. Für die Zahnarztpraxis ändert sich in der Zusammenarbeit dadurch nichts. Wir sorgen für den Service wie bei unseren eigenen Arbeiten. Das hat bei vielen Kunden dazu geführt, dass sie bis zu 20 % mehr Patienten behandeln konnten oder dass Patienten erst gar kein Alternativangebot einholen mussten. Damit bleiben die Patienten in der Praxis und die Erträge in meinem Labor.

Viele gewerbliche Meisterlabore haben das in der Zwischenzeit erkannt und haben sich gemeinsam günstige Produktionsstätten im Ausland aufgebaut. Dort arbeiten sie zu den gleichen Qualitätsstandards, mit den gleichen Materialien wie in Deutschland, kontrolliert und überwacht von deutschen Zahntechnikermeistern. So sorgen wir dafür, dass Zahnersatz für alle Bevölkerungsschichten erschwinglich bleibt. Viele Zahntechniker haben Angst, sich damit ihre eigenen Umsätze zu kanibalisieren. Das genaue Gegenteil ist der Fall. Etliche zahntechnische Arbeiten werden überhaupt erst gemacht, weil die Preise günstig sind.

In Kombination mit unseren Hightech-Leistungen können sogar Implantatarbeiten zu attraktiven Preisen hergestellt werden, wenn sie teilweise im Ausland gefertigt werden. Wir müssen nur die Planungshoheit und die Leitung behalten, produzieren können andere talentierte Zahntechniker irgendwo auf der Welt zu günstigeren Preisen, solange die Qualität stimmt.

Es mag übrigens sein, dass in nicht allzu ferner Zukunft unsere zahntechnischen Arbeiten komplett von Lasern, Fräsern oder 3D-Druckern hergestellt werden. Die Entwicklungsschritte sind enorm. Wir können bereits jetzt beobachten, dass Unternehmen, die Massenprodukte herstellen und vor 30 Jahren in Billiglohnländer ausgewandert sind, Teile ihrer Produktion nach Deutschland zurückholen, um hier individuelle Kleinserien herzustellen, nahe am Kunden, zu Preisen wie in der Massenproduktion. Nur produzieren gar keine Menschen mehr. Da stehen nur noch Automaten.

Wenn das bei uns so weit ist, müssen wir eben wieder neu denken. Das macht den Beruf ja so spannend. Nichts ist so beständig wie der Wandel.



Wolfgang Bollack

Pfarrgasse 2
 69251 Gaiberg
 E-Mail: info@bollack-dental.de