

Inside!

Die Labore haben ein gutes Auftragsvolumen, allerdings mit weniger Personal. Nach dem Abklingen des Infektionsgeschehens hat sich die Nachfrage nach zahnmedizinischer und zahntechnischer Versorgung normalisiert. Als langjähriger Key Account Manager der Dentalindustrie bin ich überrascht, wie schnell sich strukturelle Veränderungen vollziehen. Dabei spielen Betriebsnachfolgeprobleme und Fachkräftemangel eine Rolle. Zudem gewinnen Investorenaktivitäten an Bedeutung, wobei größere Labore bevorzugt im Fokus der Investoren stehen.

Einige der inhabergeführten Labore haben sich bereits bestehenden Gruppen angeschlossen, von denen es etwa 20 im deutschen Markt gibt. Die Konkurrenzintensität steigt auch aufgrund der wachsenden Anzahl von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) sowie durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer, insbesondere Direktanbieter von kieferorthopädischen Aligner-Schienen.

Die Digitalisierung hat in größeren Betrieben bereits starken Einzug gehalten, jedoch machen sich Sorgen um die handwerklichen Fertigkeiten breit, da die umfassend ausgebildete „Baby Boomer“-Generation allmählich in den Ruhestand geht. Laut Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) ist die Anzahl der Zahntechniker in gewerblichen und Praxislaboren auf knapp 75.000 gesunken.

Besonders auffällig ist der wachsende Wettbewerb durch additive Verfahren (3D-Druck), die den herkömmlichen Fräsanlagen zunehmend Konkurrenz machen.

Im Markt setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass Outsourcing von Teilfertigungsschritten die Wettbewerbsfähigkeit sichert.

Der Erwartungsindex bei Laboren mit mehr als zehn Mitarbeitern ist für die kommenden Jahre überaus positiv, und meiner Meinung nach zurecht. Jedoch nimmt die Anzahl der Betriebe mit weniger als fünf Mitarbeitern drastisch ab.

Herzlichst
Ihr Heinz Schiller
Key Account Manager
CADdent in Augsburg