

ZT SERVICE

CAD/CAM-Pionier erhält Patentrecht für Laser-Schmelz-Technologie

BEGO investiert seit jeher massiv in die Forschung und Entwicklung von Zukunftstechnologien. Nun wurde das Unternehmen als Pionier der vollautomatischen Fertigung von Zahnersatz bestätigt. Ab sofort wird BEGO weltweit Patentrechte erteilen. Erster Lizenznehmer ist die EOS GmbH Electro Optical Systems.

Forschung zahlt sich aus. Seit Jahren investiert BEGO Bremer Goldschlägerei viel Zeit und Geld in die Entwicklung der CAD-gesteuerten, vollautomatischen Fertigung von Kronen und Zahnbrücken (Laser-Schmelz-Verfahren). Nun wurde das Dentalunternehmen als Entwickler der innovativen Fertigungstechnik bestätigt: Das Deutsche Marken- und Patentamt sowie das Europäische Patentamt sprachten BEGO jetzt das Patentrecht an dieser Zukunftstechnologie zu. Damit kann BEGO weltweit Lizenzen in diesem strategisch wichtigen Geschäftssegment erteilen. Das Bremer Dentalunternehmen gilt als Pionier der CAD/CAM-

Technologie. Bereits 1999 war die Erfindung bei den Behörden eingereicht worden. „Forschung und Entwicklung stehen im Mittelpunkt unserer Strategie“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. „Erfindungsgeist und Qualität ‚made in Germany‘ sind Argumente, mit denen wir uns auf dem internationalen Dentalmarkt gut behaupten. Wir freuen uns über die erneute Anerkennung unserer Rolle als einer der wesentlichen Innovationstreiber im CAD/CAM-Umfeld.“ Das innovative Verfahren wurde bereits 2004 mit dem „Innovationspreis Lasertechnik“ ausgezeichnet.

Doch was genau bedeutet Laser-Schmelz-Verfahren? Pulverisiertes Metall (im Dentalbereich typischerweise eine Kobalt-Chrom-Legierung) wird in einem vollautomatischen CAM-Fertigungsapparat zu einer dünnen Schicht ausgebreitet. Anschließend wird das Metallpulver mithilfe eines von CAD-Daten gesteuerten Lasers punktuell geschmolzen. Dadurch baut sich Schicht für Schicht genau die Form auf, die als Datensatz vom Labor übermittelt wurde. Vorteil: Es handelt sich hierbei um ein additives Verfahren. Das heißt, es wird nur das Material verbaut, das wirklich benötigt wird. Im Gegensatz zur Frästechnik wird so wesentlich energie- und materialsparender gearbeitet. Besonders zum Tragen kommt die Wirtschaftlichkeit dieser Technologie daher auch bei der Verwendung von Gold. Das innovative CAD-Verfahren stellt eine neue wirtschaftliche Perspektive dar – gerade für Zahntechniker. Dank vollautomatischer Produktion entfallen arbeitsaufwendige Arbeitsschritte, wie etwa das Gießen. So kann sich der Zahntechniker auf profitablere Produktionsprozesse

konzentrieren, wie z.B. Gestaltung von Farbe, Form und Finish von dentalen Restaurationen. Das resultiert nicht nur in einer Produktivitätssteigerung, sondern vor allem in höherer Profitabilität für das Labor. Dank modernster CAD-Technologie kann das Verkaufsvolumen bei geringerem Arbeitsaufwand gesteigert werden.

Ein Angebot, das nicht nur BEGO an seine Kunden weitergeben möchte: So wurde die EOS GmbH aus Krailling bei München der erste Lizenznehmer des Bremer Dentalunternehmens. Sie ist das führende Unternehmen für Laser-Sinter-Verfahren, die auch das Laser-Schmelzen umfassen. Die erworbenen Lizenzen räumen EOS das Recht ein, weltweit die BEGO-Patente zur direkten Herstellung von Zahnersatz mithilfe der EOS-Technologie zu nutzen. Mittels BEGO-Patenten verspricht EOS sich eine Festigung seiner Position in der globalen Dentalbranche. Johann Oberhofer, Geschäftsführer von EOS, erläutert: „Die Lizenzvereinbarung stärkt unser Patentportfolio in der Dentalbranche deutlich. BEGO hat sehr früh dieses Potenzial er-

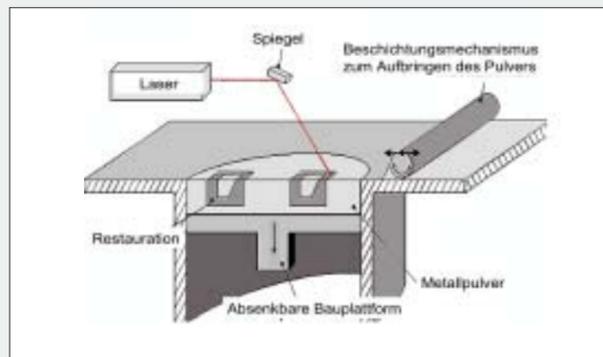


kannt und diese Anwendung konsequent entwickelt.“ Auch BEGO begrüßt die Kooperation. Gerade in der gemeinsamen Marktbearbeitung rechnet man mit Synergieeffekten. Entscheidend war jedoch vor allem die gemeinsame Kompetenz in Sachen CAD-gesteuerter Laser-Schmelz-Verfahren. Christoph Weiss unterstreicht die „beidseitige Verpflichtung der Unternehmen, die Weiterentwicklung der Technologie voranzutreiben“ und resümiert: „Die EOS GmbH ist ein idealer Kooperationspartner. Vor allem,

weil sie über ein starkes Laser-Schmelz-Know-how verfügt. Davon kann unser Patent nur profitieren. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!“ **ZT**

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-1 78
Fax: 04 21/20 28-2 58
E-Mail: info@bego.com
www.bego-medical.de



Trainingskonzept erhält Auszeichnung

Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentalen Bedarfs, erhielt für das GALILEOS-Training den „Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Bronze“ des Berufsverbands der Verkaufsförderer und Trainer e.V. (BDVT).

Der Preis wurde anlässlich der Bildungsmesse didacta am 22. Februar im Stuttgarter Haus der Wirtschaft übergeben. Laut Angaben des BDVT ist der seit 1992 verliehene Preis eine der renommiertesten Auszeichnungen für herausragende Leistungen im Trainingsmarkt. Die Dental Akademie, das Weiterbildungs- und Kommunikationszentrum von Sirona, legte zur Markteinführung des dreidimensionalen Volumentomografen GALILEOS im März 2007 ein Kurskonzept vor, das zum ersten Mal bewusst zwei bisher getrennt

geschulte Zielgruppen zusammenbringt. Dentalfachberater und Dentalservice-Techniker werden hier gemeinsam trainiert. Ziel ist es, Produktspezialisten auszubilden, die das Röntgengerät aus Anwendersicht sehen lernen. Damit hat der Zahnarzt oder Radiologe immer eine kompetente Beratung und einen vorbildlichen Service, ob er mit einem Techniker oder einem Berater spricht. Der Titel der Schulung hält, was er verspricht: „GALILEOS begreifen, die dritte Dimension erfahren.“ Viele

interaktive Elemente und Transferübungen machen das Produkt in der Schulung erlebbar und erfahrbar. So stellen die Teilnehmer beispielsweise die korrekte Patientenpositionierung selbst nach, navigieren virtuell durch den menschlichen Kiefer oder bauen aus vielen Einzelteilen ein technisches Modell des Geräts nach.

„Ein innovatives Produkt braucht ein innovatives Training“, so Dr. Annett Burzlaff, Trainerin für Röntgengeräte, die gemeinsam mit Armin Stangenberg, Leiter Technische Schulung, das komplett neue Trainingskonzept entwickelt hat. Zusätzlicher Ansporn ist die Zertifizierung der Teilnehmer durch den TÜV Rheinland, die nur bei Bestehen einer mündlichen und schriftlichen Prüfung erteilt werden kann. Erst mit dem TÜV-Zertifikat darf der Berater oder Techniker in Sachen „GALILEOS“ aktiv werden. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de



Armin Stangenberg und Dr. Annett Burzlaff auf der didacta mit der Trophäe.

Export-Tagung zu neusten Entwicklungen

Schütz Dental begrüßte Mitte Januar 30 führende Vertreter der Dentalbranche aus mehr als 15 Ländern in Rosbach. Wichtige „Opinion Leader“ trafen sich hier zum internationalen Austausch und informierten sich in Vorträgen und Workshops.



30 internationale Meinungsbildner trafen sich zur Export-Tagung der Firma Schütz Dental in Rosbach.

Während dieser Export-Tagung stellte Schütz Dental dem internationalen Publikum seine jüngsten Entwicklungen vor. Die Teilnehmer konnten unter anderem mit der brandneuen Implantologie-Planungssoftware IMPLA 3D und auch mit dem ökonomischen und bedienfreundlichen vollautomatischen Zirkonoxid-Frässystem Tizian CAD/CAM arbeiten. Anschließend diskutierten die Experten aus aller Welt über das manuelle Kopier-Fräsgeschäft Tizian Mill und sie informierten sich auch über das Titansystem Dor-A-Matic. Ein Hingucker war das Mikroimpulsschweißgerät Welder Plus.

In einem Vortrag gab Murat Pak (Zahnarzt aus Friedberg)

seine Erfahrungen zur täglichen Arbeit mit IMPLA 3D weiter: Er ist Anwender der ersten Stunde und führte konkret vor, wie einfach man mit der Planungssoftware IMPLA 3D umgeht.

Aufmerksam verfolgten die ausländischen Gäste danach, wie man im Labor für die computergestützte Implantologie die Röntgen- und die Chirurgieschablone herstellt. Dies demonstrierte Hans Raapke. Er erklärte: „So bleibt die Wertschöpfung im Labor!“

Weitere wertvolle Hinweise zu Verkaufsstrategien und Mehrwerten für den Zahnarzt und sein Labor gab Michael Wierz (Export Manager). Dabei hörten die Partner, wie der Erfolg in Praxis und Labor gesteigert werden kann. Zusätzlich stell-

te Jens Heuser seinen Exportpartnern neue Möglichkeiten für das moderne Labor vor. Durch die sich anschließenden Workshops, bei denen die Experten aus dem Ausland selbst Hand anlegten, führte Jan Wenzel. Die Gäste erhielten so einen Einblick in den Umgang mit dem Frässystem Tizian CAD/CAM und machten ebenso konkrete Erfahrungen mit den anderen vorgeführten Geräten und Materialien.

Als Leiter des ersten Spezialzentrums für Zahnimplantate im Nahen Osten interessierte sich Prof. Mazen Tamimi (Amman/Jordanien) besonders für die neuesten technischen Entwicklungen im Dentalbereich. Er legte Wert auf modernste Ausstattung in seinem „Gardens Dental Implant Center“. Gleichzeitig müsse die Technik, die er anschaffe, auch wirtschaftlich und effizient zu handhaben sein. Genau hier sehe er die Stärken der Produkte von Schütz Dental. **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 0 60 03/8 14-0
Fax: 0 60 03/8 14-9 06
E-Mail: info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de