



Im Vordergrund stehen die Prozesse im Labor

Mit rund 1.500 Ausstellern in drei Hallen verspricht die IDS wieder das internationale Event der Dentalbranche zu werden. Die Hersteller tragen der allgemeinen Lage Rechnung und präsentieren wirtschaftliche Produkte und innovative Technologien, die das Labor einfach umsetzen und vermarkten kann.

▶ Natascha Brand

Der informierte Patient wünscht sich bezahlbare ästhetische, minimal-invasive Versorgungsformen, idealerweise Dental Wellness, unabhängig davon, welcher Altersklasse er angehört. Dem Wunsch kann das zahntechnische Labor bereits heute mit einer Vielzahl an Werkstoffen und Verfahrenstechniken entsprechen, sowohl für Herstellung von hochwertigem Zahnersatz als auch immer mehr für das preisgünstige Segment. Der Trend geht hin zu Halbfertigteilen, die der Techniker entweder in eigener CAD/CAM-Produktion herstellt oder in Auftrag gibt, um sich auf die anspruchsvolle aufbauende zahntechnische Arbeit konzentrieren zu können.

Der Mehrwert ist das entscheidende Kriterium

Die Systeme sind intelligenter geworden, das heißt, sie wurden bezüglich ihrer Effizienz und Reproduzierbarkeit erweitert. Im Vordergrund stehen die Prozesse im Labor, deshalb müssen die Materialien im Einklang mit der Prozessoptimierung stehen. Die Wertschöpfung soll im Labor verbleiben, deshalb gilt es zu überlegen, welche Prozesse

profitabel gemacht werden müssen. Hier helfen Systeme, die Prozesse zu vereinfachen und sich an die jeweilige Laborsituation adaptieren lassen. Wichtig sind Reproduzierbarkeit und Kombinierbarkeit von unterschiedlichen Verblendmaterialien unter gleichen didaktischen Voraussetzungen. Das Labor benötigt einen Partner, der mehr bietet als nur Materialien. Der Zahntechniker sollte sich vom Hersteller begleiten lassen und nicht nur aus Technikverliebtheit, sondern auf Grund betriebswirtschaftlicher Berechnungen kaufen.

In Zukunft wird auch das Angebot an Dienstleistung für das Labor, sei es im betriebswirtschaftlichen, technischen oder im kommunikativen Bereich, eine große Rolle bei der Wahl des richtigen Industriepartners spielen. Aber auch für den Zahntechniker liegen die Chancen in der Dienstleistung – eine ausgezeichnete Gelegenheit, Verbindlichkeit gegenüber der Praxis und dem Patienten zu schaffen.

Um Ihnen den Überblick über das große Angebot zu erleichtern, haben wir uns vorab zu den neuen Entwicklungen in den zahntechnischen Trendbereichen informiert: