

Dentale Digitalisierung ist keine leichte Aufgabe

Im neunten Teil der yodewo-Kolumne wird der digitale Wandel des Dentalmarktes thematisiert: Wo geht es hin?

Betrachtet man den Dentalmarkt im derzeitigen Stadium der Digitalisierung, bietet sich ein differenziertes Bild. Die Veränderungen der letzten Jahre haben Spuren hinterlassen. Die Halbwertszeit neuer Entwicklungen ist deutlich kürzer geworden als noch zu analogen Zeiten. Unternehmenskäufe und strategische Kooperationen bieten neue Perspektiven für Hersteller und Kunden. Firmen aus Maschinenbau und Softwareentwicklung bieten ihre Produkte auch im Dentalmarkt an.

Dentalmarkt im Wandel

Technologien, Bits und Bytes machen es möglich. Viele Branchen und wir Menschen haben die tiefgreifenden Änderungen bereits kennengelernt. In Druckereien werden Aufträge digital entgegengenommen und bearbeitet; der Schriftsetzer arbeitet nicht mehr am Setzkasten, sondern am PC. Verlage veröffentlichen E-Books. Musik wird downloaded, kein Bandsalat mehr im Kassettenrekorder oder die Endlosschleife wegen des Kratzers auf der Langspielplatte. Aus analogen Welten werden digitale Welten, die uns im Alltag, Beruf und Privatleben vieles erleichtern. Wir haben nicht mehr so viele Telefonnummern im Kopf,

teilnehmer scheinen tatsächlich auf der einen Seite total überfordert und auf der anderen Seite nutzen sie die neuen Möglichkeiten zur positiven Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens. Das trifft auf Handel, Hersteller, Zahnärzte und Zahntechniker mit Unterschieden in den Nuancen gleichermaßen zu.

Neuaufrichtung

Hersteller und Händler von Edelmetallen, Dentalkeramiken, Geräten und klassischen Materialketten mussten sich innerhalb weniger Jahre in ihrer Produktstrategie und Marktausrichtung umstellen. Neue Werkstoffe und Produktionsverfahren sollen die jahrelang guten Umsätze und sicheren Erträge aus dem Edelmetallgeschäft ersetzen. Eine neue Ausprägung des Wettbewerbs der Hersteller untereinander entwickelt sich. Kundenbindung durch digitale Verschlüsselung der Geräte und Materialien oder Datenempfang für industrielle Teilfertigung sind das Ziel. Hinzu kommen neue Marktkonstellationen durch Übernahmen, Fusionen sowie strategische Käufe und Verkäufe von Unternehmen. Der Dentalmarkt konfiguriert sich neu. 3M und ESPE fusionieren, Degussa verkauft den Dentalbereich an Dentsply, Straumann kauft etkon,



Frei und offen ohne Wenn und Aber?

Plug & Scan und Plug & Mill. Nahezu alles soll machbar sein. Die Realität sieht anders aus. Offen ist nicht immer offen. Software- und Hardware-Verschlüsselungen sorgen immer wieder dafür, dass die Anwender an Grenzen stoßen. Daten von anderen Systemen können nicht eingelesen werden. Wenn es funktionieren soll, dann müssen „Öffnungsgebühren“ entrichtet werden, wobei nicht sichergestellt ist, dass der Datensatz gefräst werden kann. Programmkomponenten verschwinden beim nächsten Update oder die Menüs sind anders angeordnet. Implantat- und Abutment-Bibliotheken für das CAD-Modul müssen dazu gekauft werden, trotzdem funktioniert das CAM-Modul nicht; auch hier muss die Bibliothek gekauft werden. Es wird nicht klar und deutlich kommuniziert. Zum einen, weil es die Anbieter selbst nicht besser wissen, und zum anderen fehlt auf der Käuferseite das Wissen, um nachzufragen. Manche Rohlinge sind wie eine Oberkieferschablone geformt. Ein Standardrohling, egal aus welchem Material, hat 98,5 mm Durchmesser mit Schulter für Einspannrahmen, die in jede Maschine passen. Auch die erfahrenen Hersteller aus anderen Branchen haben keine Erfahrung auf dem Dentalmarkt und setzen oft zu viel Kenntnisse und Wissen voraus, dass Maschinen „angeleitet“ (geteached) werden müssen und Vorlagen (Templates) für den Fräsvorgang benötigen. Dafür brauchen Dentallabore und Fräszentren geschultes Personal (CNC-Zerspanungsmechaniker). Diese richten individuelle dentale Serienfertigung auf den Anlagen ein, weil sie die Aufgabe kennen, jede Art von Geometrien hoch präzise herzustellen.

Gezielt informieren

Wer einen Technologiewechsel erwägt oder eine Investition tätigen will, sollte möglichst gezielt Informationen einholen, Herstellerangaben und Anwendermeinungen vergleichen oder neutrale Quellen, wie Messen und Kongresse (z. B. Rapid.Tech und ähnliche) nutzen. Weitere Informationen sind auch im Portal yodewo.com zu finden. **ZT**

Autor: Klaus Köhler
joDENTAL GmbH & Co. KGaA
www.yodewo.com

Faszination Zahntechnik

Am 25. Januar 2014 fanden in der Handwerkskammer Düsseldorf die 6. Düsseldorfer Dental-Dialoge statt.

Mehr als 350 Fachbesucher bestätigten den Status der Düsseldorfer Dental-Dialoge als ein herausragendes Ereignis für Zahntechniker in Deutschland. Insgesamt neun Expertenvorträge behandelten neue Entwicklungen in der ästhetischen Zahnheilkunde, Lösungen für Zahnrekonstruktionen auch bei teilweise modellfreien Arbeitsprozessen und Erfahrungen mit neuen Werkstoffen. Eine umfangreiche Begleitausstellung mit Produktneheiten computergestützter Simulationen mit Live-Demonstrationen zahntechnischer Verfahren und Technologien von den 27 anwesenden Dentalfirmen rundeten die Veranstaltung ab.

seldorfer Dental-Dialoge mit dem Thema „BEB Zahntechnik 2014, anwenden und planen“. Dabei zeigte er die Wichtigkeit von Gesichts- und Sprachanalyse zur Herstellung von Physiognomie und Funktion nach völligem Zahnverlust auf. ZTM Martin Gesele und ZTM Ingo Scholten nahmen sich im sechsten Vortrag des Tages „einfach Zeit für das Wesentliche“, indem sie anschaulich präsentierten, wie mithilfe eines neuen Metallkeramikkonzeptes in nur einem Arbeitsschritt Seiten- und Frontzahnrestaurationen vollanatomisch aufgebaut werden können. Anschließend referierte ZA Uwe Frings sehr offen über den digitalen Workflow in seiner

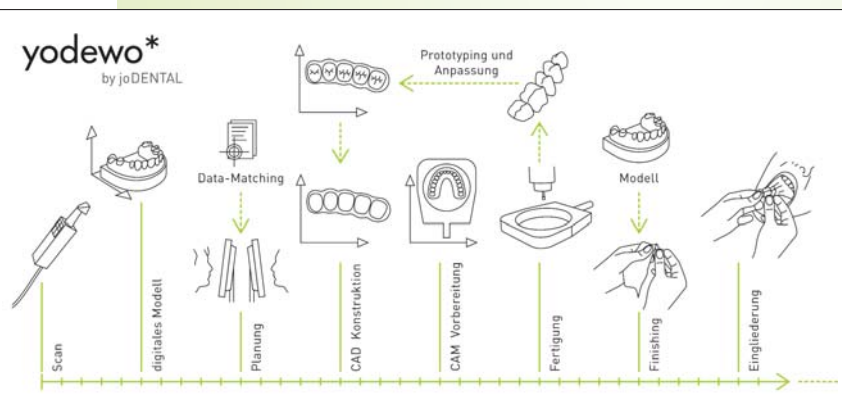


Nach der feierlichen Begrüßung durch Dr. Axel Fuhrmann, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Düsseldorf, und Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf, zeigte ZTM Jochen Peters im Auftaktvortrag „Funktionelles Designen mit 3Shape“ in seiner praktischen Demonstration die Ermittlung funktionaler Abläufe, entsprechende Indikationen und individuelle Eigenschaften auf. Laborbesitzer und ZTM Oliver Morhofer widmete sich im Anschluss den Auswahlmöglichkeiten zwischen Zirkoniumdioxid und IPS e.max Lithiumsilikatglaskeramik in verschiedenen Opazitäts- und Transluzenzstufen. Im dritten Vortrag des Tages ging ZT Jens Richter detailliert auf die Vorteile und die Vielfalt des Materials Crypton ein und gab hilfreiche Tipps zur Verarbeitung. „Die Brücke in die digitale Zukunft“ schlug ZTM Ralf Oppacher symbolisch in seinem Vortrag über moderne Werkstoffe und digitale Herstellungsverfahren. Gleichzeitig zeigte er anhand verschiedener Patientenfälle, wie die Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker erfolgreich zur Win-win-Situation wird. Nach der 45-minütigen Mittagspause eröffnete ZTM Ernst Oidtmann den zweiten Teil der Düs-

Praxis. Dabei berichtete er unter anderem, was für ihn digital gut funktioniert und wie sich die Vorgehensweise beim Arbeiten mit Intraoralscannern gestaltet. Kenntnisse über physikalische Eigenschaften wie Wärmeleitfähigkeit, Elastizität, Ästhetik sowie Bearbeitungsfähigkeit sind für die Material- und Konzeptwahl ebenso wichtig wie zahntechnische Fertigkeiten. Diesem Fakt trug ZT Clemens Schwerin Rechnung in seinem Vortrag „Neue CAD/CAM-Materialien als Planungs- und Serviceinstrument“, indem er auf Anwendungsmöglichkeiten flexibler Kunststoffmaterialien und Hochleistungskunststoffe einging. Den spannenden Abschluss der 6. Düsseldorfer Dental-Dialoge bildete ZT Gregor Szwedka mit seinem Einblick in die Welt des Lasersinterns und demonstrierte am Beispiel eines Modelgusses, wie man hochwertigen Zahnersatz schnell und wirtschaftlich produzieren kann. **ZT**

ZT Adresse

Akademie der Handwerkskammer
Düsseldorf
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 8795-423/424
Fax: 0211 8795-422
akademie@hwk-duesseldorf.de
www.hwk-duesseldorf.de/akademie



weil diese in unserem Smartphone gespeichert sind. Ohne Navigationssystem im Auto sind wir aufgeschmissen. Reisen und Flüge buchen wir online, kaufen Bücher und Dinge des täglichen Lebens in Webshops. Alle? Nein, nicht alle. Es ist die Demografie, die das verhindert. Wir befinden uns in einer Übergangsphase. Es gibt die jüngeren oder technikaffinen Menschen, die mit den Innovationen wie selbstverständlich umgehen. Gegenüber älteren Generationen oder weniger technikbegeisterten Menschen, die sagen: „brauch ich nicht“ oder „verstehe ich nicht“. Im Dentalmarkt ist es ähnlich, vielleicht ein wenig heftiger in den Ausprägungen. Die Markt-

Ivoclar übernimmt Wieland Dental, Straumann beteiligt sich an Medentika. Unternehmen wie 3Shape, mit viel Erfahrung aus der Hörgeräteakustik, Software- und Maschinenbauunternehmen mit anderem technischen Hintergrund tauchen in der Branche auf. Die Mitarbeiter in Handel, Industrie, Dentallaboren, teilweise Zahnarztpraxen und Kliniken benötigen schlagartig zu dem jahrelang erworbenen Dentalwissen nun auch fundiertes EDV-Wissen, theoretisch wie praktisch. In den Produktionsstätten von Handel, Herstellern und Dentallaboren kommen CNC- und Programmierkenntnisse hinzu. Es ist die Übergangsphase vom traditionellen zum digitalisierten Dentalmarkt.