



## „Welcome to the Jungle“

**Christian Ermer**

Head of Product Management, Amann Girrbach AG

Wer soll sich denn hier bitteschön noch zurechtfinden? Sie lesen in einem der gängigen Fachmagazine, und egal, wo Sie hinsehen, es schießen CAD/CAM-Systeme aus dem Boden wie Pilze zur besten Saison. CNC-Maschinen-Hersteller, Materialproduzenten, Händler, Fräszentren – jeder möchte einen Teil des Kuchens für sich behaupten. Hier den Überblick zu behalten, ist gar nicht so einfach: „Wer ist denn jetzt eigentlich jeweils der Hersteller? Was erwartet mich, und vor allem, was kann ich als Labor erwarten?“ Die Entscheidung für ein CAD/CAM-System ist eine der wichtigsten und finanziell sicher auch gewichtigsten Entscheidungen, die ein zahntechnisches Labor heutzutage trifft.

Nur wie findet man das richtige CAD/CAM-System? Direkt vorweg sei gesagt: Es gibt nicht das EINE CAD/CAM-System, das allen Umständen und Anforderungen gerecht wird. „One size fits all“ gilt in diesem Fall sicher nicht. Vielmehr muss hier jedes Labor für sich entscheiden, welches System, welche Konfiguration am besten zu seiner individuellen Situation passt. Es gibt jedoch grundsätzliche Voraussetzungen, die für einen erfolgreichen Kauf eines CAD/CAM-Systems erfüllt sein müssen. Hier spielen sowohl „ZDF“ (Zahlen – Daten – Fakten) als auch weiche, qualitative Faktoren (z.B. Service, Zukunftsfähigkeit etc.) eine Rolle.

Grundsätzlich ist ein Kauf eines CAD/CAM-Systems eine Investition. Und Investitionsentscheidungen sollten vorab bewertet werden: Klar, eine Investition muss sich „rentieren“ oder zu Neudeutsch der „Return on Invest“ (ROI) muss stimmen. Hier gilt es zunächst, die aktuelle Indikations- und Materialvielfalt des Systems zu betrachten: Wie viele – bisher manuelle bzw. ungeliebte – Arbeiten kann Ihnen die Maschine abnehmen und damit Zeit für höherwertige Aufgaben schaffen, die wirklich zahntechnische (Meister-)Leistungen bedürfen und wertschöpfend für Ihr Labor sind.

Doch der aktuelle Leistungsumfang des Systems allein reicht nicht. Eine Investition muss über den gesamten Investitionszeitraum betrachtet werden. Die Zukunftsfähigkeit eines CAD/CAM-Systems ist somit mindestens genauso entscheidend! Denn nur wenn man ohne großen Aufwand das System „up to date“ halten und immer wieder neue Indikationen und Materialien in den digitalen Prozess aufnehmen kann, ist sichergestellt, dass der Kauf des Systems sich auch über

mehrere Jahre trägt. Wer möchte sich z.B. schon für ein neues Material direkt eine neue Maschine kaufen, um mit dem Markt und den Mitbewerbern mithalten zu können? Hier ist es wichtig, dass das System hardware- und softwareseitig modular aufgebaut ist und die Möglichkeit bietet, auch innovative Lösungen, wie die immer weiter fortschreitende Digitalisierung der Implantatprothetik oder die digitale Herstellung von Totalprothesen, nachträglich einfach zu integrieren. Nur wenn das System zukunftssicher ist, ist auch Ihre Investition in Zukunft sicher.

Apropos Zukunft: In einer Labor-Welt, in der jeden Tag die Komplexität steigt, ist es umso wichtiger, einen zuverlässigen Partner langfristig an der Seite zu haben. Eine wirklich gute CAD/CAM-Lösung hilft Ihnen ganz persönlich, neue zusätzliche Indikationen in Ihren Laboralltag aufzunehmen und die Wertschöpfung in Ihrem Labor zu steigern. Das geht weit über eine intuitive Bedienung und ein einfaches Erlernen von neuen Funktionen in der CAD-Software hinaus. Umfassende Kurs- und Beratungsangebote bis hin zur individuellen Einzelschulung sollten es jedem Labor ermöglichen, die neuen Möglichkeiten (z.B. der Implantatprothetik) erfolgreich zu nutzen und das Beste aus dem System zu holen. Und was, wenn es mal nicht so klappt wie gewünscht? Dann ist es gut, EINEN Ansprechpartner zu haben, der über alle Schritte im Prozess – von Modell über Scanner und Designsoftware bis hin zur Fräsmaschine und Material – Bescheid weiß und Einfluss nehmen kann. Nichts ist schlimmer, als von Komponentenhersteller zu Komponentenhersteller verwiesen zu werden und am Ende doch mit leeren Händen und ohne Lösung des Problems dazustehen. Eine richtige Partnerschaft hört nicht beim Kauf auf, sondern geht vielmehr dann erst richtig los. Das ist als Käufer Ihr gutes Recht, das Sie auch einfordern können sollten.

Ein CAD/CAM-System muss mehr als nur Mittel zum Zweck sein, mehr als nur eine Fräsmaschine und mehr als eine Kombination von nicht aufeinander abgestimmten Komponenten. Nur dann ist es „mehr wert“ als die Summe seiner Einzelteile und schafft Raum und Zeit für den Zahntechniker, sich seinem Handwerk zu widmen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg bei Ihrer nächsten Investition und beim Lesen der aktuellen Ausgabe.