

# Quo vadis? Digital Dentistry oder „Die Killer-Applikation“



ZT Josef Schweiger

Infos zum Autor



Innovationen haben es noch nie leicht gehabt. Neuentwicklungen werden in der Regel kritisch beurteilt und nach der klinischen Evidenz befragt. Sicherlich absolut richtig, handelt es sich schließlich bei dem, was wir Zahntechniker herstellen, also dem Zahnersatz, um Dinge, die in den menschlichen Körper eingegliedert werden. Es stellt sich die Frage, ob innovative Medizinprodukte den tatsächlichen Versorgungsbedarf und -ablauf optimal treffen müssen, um in einem modernen Gesundheitssystem erfolgreich zu sein? Oder können wir mit unseren Entwicklungen erst einen Bedarf generieren, den es vorher vielleicht gar nicht gegeben hat? Für beide Ansätze gibt es eine Reihe von Argumenten. Dass man mit Produkten neue Märkte schaffen kann, die es vorher nicht gegeben hat, dafür ist das iPhone oder das iPad der Firma Apple das beste Beispiel. Ist der Zug erst einmal im Rollen, dann springen jede Menge „Kopierer“ auf, die vorher oftmals Technologien schlechtredeten, nur um die eigene Technologie oben zu halten. Als Erfinder und Entwickler braucht man oftmals einen langen Atem und den finanziellen Hintergrund, um die stets vorhandenen „Turbulenzen beim Start“ zu überstehen. Zwei Dinge sind hierbei sehr wichtig: Zum einen muss man eine realistische Einschätzung der eigenen Fähigkeiten und Entwicklungen haben, zum anderen braucht man aber auch zusätzlich die Überzeugung, dass das eigene Produkt erfolgreich sein wird. Dass dies oftmals einer Lotterie gleicht, kann sich jeder vorstellen. Nicht selten haben Neuentwicklungen oder auch der Zukauf von Innovationen Firmen regelrecht in eine wirtschaftliche Schieflage gebracht. Und wenn wir schon dabei sind, dann möchten wir „den Finger in die Wunde legen“:

## Wohin geht die Reise bei den intraoralen Erfassungsgeräten?

Unsere Einschätzung ist folgende: Solange versucht wird, mithilfe der intraoralen digitalen 3-D-Erfassungsgeräte die analoge Abformung einfach zu ersetzen, solange werden sich diese nicht durchsetzen. Warum? Ganz klar, der analoge Abdruck funktioniert – täglich – millionenfach – weltweit. Was fehlt ist die sogenannte „Killer-Applikation“, die mittels Intraoralscanner Dinge ermöglicht, die mit einer analogen Abformung nicht zu leisten sind. Wir wagen zu behaupten, dass dann eine flächendeckende Versorgung des Marktes mit intraoralen 3-D-Scannern binnen kürzester Zeit erfolgen wird. Das beste Beispiel haben wir in den letzten 15 Jahren erlebt – nämlich den Siegeszug der CAD/CAM-Technologie im Zahntechnischen Labor. Das Material „Zirkonoxid, die Killer-Applikation“ ist der Grund, weshalb sich die Zahntechnik so dramatisch verändert hat wie nie zuvor in ihrer Geschichte. Wir können Zirkonoxid nicht gießen und nicht pressen, wir können es nur fräsen oder schleifen. Ohne Zirkonoxid würden wir, so unsere Einschätzung, nach wie vor hauptsächlich klassisch analoge Zahntechnik machen. Und so ist die logische Schlussfolgerung, dass der Startschuss für den Siegeszug der intraoralen 3-D-Erfassung fällt, sobald die Killer-Applikation da ist. Danach werden alle auf den Zug aufspringen, wenn nicht gar aufspringen müssen, um auch weiterhin Zutritt zum „Digitalen Workflow“ zu haben. Neue, noch nicht dagewesene Anwendungen schaffen Begehrlichkeiten und neue Märkte. Das Apple iPad lässt grüßen.

Mit kollegialem Gruß

Ihr Josef Schweiger und Florian Beuer  
Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, LMU München



Prof. Dr. Florian Beuer

Infos zum Autor

