



Stürmische digitale Revolution

Dr. Markus Heibach

Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie

Liebe Leserinnen und Leser,

es ist kein Geheimnis, dass die zahntechnischen Labore sich nach wie vor in einem dynamischen Umfeld befinden.

Das hat sicherlich auch nicht zuletzt mit der digitalen Revolution zu tun. Ich persönlich glaube, dass wir ihre enormen Auswirkungen auf unsere Zukunft noch gar nicht im Detail absehen können. Doch schon heute geht ein wahrer Sturm durch einige Branchen. So verlagert sich der Einzelhandel zunehmend ins Netz. Das verschärft den Wettbewerb und birgt gleichzeitig Chancen für pfiffige Unternehmen.

Was geschieht hier? Die Menschen werden mobiler und erledigen Einkäufe wie Finanzgeschäfte zwischendurch und unterwegs – über den Computer oder über das Smartphone. Der einfache Weg „per Klick“ hat das Verhalten der Konsumenten nachhaltig geändert.

Ähnlich radikal sehen die Umwälzungen in der Prozessindustrie aus, wobei der Gedanke der Vernetzung im Vordergrund steht. Bahnbrechend erscheint mir dabei: Das Design einer bestimmten Form lässt sich ohne Weiteres in ein Datenpaket überführen, das anschließend in einem frei wählbaren Fertigungsprozess als Input dient. Beim Output kann es sich um einen Kotflügel oder um den Kolben eines Schiffsmotors handeln – oder um ein zahntechnisches Objekt.

Auch digitalgestütztes Design und digitalgestützte Fertigung sind nicht völlig neu. Seit sie sich jedoch vermeintlich mit wenigen Mausklicks erledigen lassen, ist die Schwelle gesunken, sich ihrer zu bedienen.

Wie ich mit dem Wörtchen „vermeintlich“ schon angedeutet habe, bleiben die klassischen zahntechnischen Kenntnisse und Erfahrungen jedoch ein einzigartiger Schatz. Es ist gerade die Verbindung des Wissens um Okklusionsverhältnisse oder ästhetische Schichttechnik mit den Chancen der digitalen Welt, die uns an der Weltspitze hält – die hiesigen Labors wie die Dentalindustrie.

Und noch eine andere klassische und dabei absolut analoge Stärke bleibt: Der Zahnarzt-Kunde und der Patient sind keine Konsumenten wie im Einzelhandel, sondern kommen mit sehr

individuellen Vorstellungen in die Praxis und immer häufiger auch ins Labor. So stellt denn auch, während man die erwähnten Kotflügel oder Motorkolben in der Regel in Serie fertigen wird, jedes zahntechnische Objekt ein Einzelstück dar. Daher bleibt der persönliche Kontakt vor Ort nach wie vor ein wesentliches Plus.

Dennoch wird auch die Fertigung von individuellen Arbeiten immer stärker automatisiert und flexibilisiert – ob es sich nun um CAD/CAM-gestütztes Fräsen und Schleifen oder, neuerdings immer stärker, um 3-D-Drucktechniken handelt. So empfinden wir es heute als normal, wenn ein zahntechnisches Labor extern fertigen lässt oder selbst Lohnfertigung betreibt. Auf diese Weise können Produktionsspitzen abgefangen und eigene Kapazitäten besser ausgelastet oder Kosten- oder Produktivitätsvorteile genutzt werden.

Die Möglichkeiten könnten vielfältiger kaum sein: analoge oder digitale Abformung als Arbeitsunterlage, Wachsmodellation digitalisieren oder gleich komplett CAD-designen; voll-anatomische Restauration fräsen und bemalen, Gerüst fräsen und in der Schichttechnik vollenden, Gerüst und Verblendung fräsen und verkleben oder PMMA-Objekt für die Gusstechnik herstellen; alle Schritte im eigenen Hause halten oder mit Laborpartnern kooperieren und/oder den Fertigungsservice der Dentalindustrie in Anspruch nehmen. Und damit sind längst nicht alle Optionen aufgeführt.

Die ganze Welt der digitalen zahntechnischen Technologien bietet die Internationale Dental-Schau, 10. bis 14. März 2015, in Köln auf einen Blick. An keinem anderen Ort lassen sich die Chancen so konkret fassen und dabei Fahrtwind für das eigene Labor aufnehmen.

Damit Sie in Zukunft so arbeiten, wie Sie möchten und damit sich dies auch in Euro und Cent auszahlt – dafür wünsche ich Ihnen erfolgreiche Tage in Köln. Ich freue mich auf Sie!

Dr. Markus Heibach

Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie