

Rolf Zucker

Auf dem Weg zu einer integrierten Prothetik



Die Ansprüche von Patienten an prothetische Versorgung wachen seit Jahren. Sie wollen keine Abstriche bei Funktion oder Ästhetik machen – mit Recht. Denn hier liegt eine ganze Menge Lebensqualität. Gerade bei älteren Menschen wird dies deutlich: Sie bleiben heute länger fit, gesund und oft auch aktiv – wer will da schon Druckschmerzen oder Farbabweichungen an den dritten Zähnen hinnehmen?

Aber nicht nur die Patienten haben sich in den letzten Jahren grundlegend geändert. Auch aufseiten der Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalhersteller wurden die Karten neu gemischt. In welche Richtung sich der Markt bewegt, zeigt sich, wenn man bei Workshops, Hands-on-Kursen, Vorträgen oder Symposien, z. B. zu Implantatprothetik oder prothetischen Versorgung von CMD-Patienten, einen Blick auf die Teilnehmerliste wirft: Immer öfter kommen zu den Veranstaltungen sowohl Zahnärzte als auch Zahntechniker, nicht selten sogar als Behandlerteam. Sie informieren sich nicht nur über die medizinischen oder technischen Neuerungen in ihren Fachgebieten, sondern tauschen sich auch intensiv aus, um ein besseres Verständnis füreinander zu entwickeln.

Der Grund liegt auf der Hand: Arbeiten Zahnmediziner und -techniker enger zusammen, erreichen sie schneller bessere Versorgungsergebnisse. Durch den optimalen Workflow steigern sie also nicht nur ihre Effizienz, sondern auch ihre Qualität – und damit ihre Marktfähigkeit, ihre Reputation, kurzum: ihren wirtschaftlichen Erfolg. Gerade vor dem Hintergrund des scharfen Wettbewerbs im Dentalmarkt ein nachvollziehbares Ziel.

Das gewachsene Vertrauen und die kontinuierliche Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Kollegen mit einer ausgeprägten prothetischen Expertise sind definitiv eine starke Erfolgsbasis. Um den Workflow zusätzlich zu verbessern, müssen aber auch dentale Materialien, Maschinen und Softwarelösungen stärker aufeinander abgestimmt werden. Nur die konsequente Integration aller im prothetischen Versorgungsprozess genutzten Einzellösungen führt zum optimalen Gesamtergebnis – davon profitieren Zahntechniker, Zahnärzte und Patienten gleichermaßen.

Die technologischen Möglichkeiten dafür sind in den letzten Jahren stark gewachsen – die Digitalisierung im Dentalmarkt treibt die Entwicklung einer „integrierten Prothetik“ voran. Im Verbund sorgen neue dentale High-tech-Materialien, die dazu passenden Maschinen und Schnittstellen zur entsprechenden CAD/CAM-Software für beste und rentable Ergebnisse.

Hier sind die Hersteller gefragt: Sie müssen solche neuen Lösungsangebote für die digitale Fertigung im Labor kontinuierlich weiterentwickeln, z. B. Fräsmaschinen oder aufbauende Verfahren wie 3-D-Druck. Auch ihre bewährten, am Markt etablierten Materialien müssen sie auf den Prüfstand stellen, um diese sinnvoll in den digitalen Workflow einzubinden. Zudem sollten sie die Anwender in der Handhabung solcher moderner Systemlösungen schulen und im Labor- bzw. Praxisalltag verbindlich unterstützen. Services müssen den neuen Bedürfnissen von Zahntechnikern und -ärzten entsprechend angepasst werden. Nur so können Labore und Praxen entlastet werden und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

INFORMATION

Rolf Zucker

Vertriebsleiter Prothetik bei Heraeus Kulzer
Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
www.heraeus-kulzer.de

Infos zum Unternehmen

