



**Bernd-Thomas Hohmann** ▶  
Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

### Liebe Leserinnen und Leser,

durch die Entwicklung neuer Technologien hat sich die Arbeit von Zahnärzten und Zahntechnikern in der vergangenen Dekade rasant verändert. Wir beobachten diese spannenden Entwicklungen im Bereich Digitale Praxis und Digitales Labor natürlich sehr genau. Durch unseren engen Kontakt zu Kunden aus Labor und Praxis sehen wir aber auch, dass der schnelle technische Fortschritt eine große Herausforderung darstellt. Bedarfsgerechte Weiterbildungsangebote sorgen hier dafür, dass die Kenntnisse des Anwenders parallel zur Ausstattung wachsen. Und durch eine gute Beratung bei der Produktauswahl und der Finanzierungsart werden die Weichen dafür gestellt, dass sich die Investition auch amortisiert.

Das Beispiel 3-D-Röntgen zeigt, dass sich erfolgreiche technische Innovationen als Standard durchsetzen. Die neuen Geräte ermöglichen eine hohe Präzision und Aussagekraft in der Diagnostik, die von herkömmlichen Röntgengeräten nicht mehr geleistet werden kann. Aufgrund der höheren diagnostischen Sicherheit und der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten ist 3-D-Röntgen heute die Diagnosemethode der Wahl und längst nicht mehr nur für Experten zugänglich.

Auch aus zahntechnischen Laboren sind die digitalen Technologien nicht mehr wegzudenken. CAD/CAM ist die Zukunft im Bereich Zahnersatz. Inzwischen kann die optische Abformung ganzer Kiefer technisch realisiert werden, was erheblich zur Zeit- und Kosteneffizienz der Labore beiträgt. Die digitale Vernetzung vereinfacht auch die Zusammenarbeit zwischen Laboren und Praxen. Mit der zunehmenden Verbreitung intraoraler digitaler Scanner wird diese Verbindung noch wichtiger und besonders für den Patienten komfortabler werden. Die Vorteile einer Investition in digitale Technologien für die Labore werden mit fortschreitender Entwicklung der technischen Möglichkeiten immer offensichtlicher. Ein wichtiger Aspekt ist dabei auch die Kosteneffizienz der neuen Fertigungsmethoden. Eine Verlagerung von bestimmten Arbeiten ins Ausland lohnt sich dann finanziell immer weniger, da der Behandler nun auch günstigen Zahnersatz – made in Germany – von seinem Partner im Labor vor Ort bekommen kann.

Die Patienten erwarten eine individuelle Beratung, eine große Angebotsvielfalt und größtmöglichen Komfort bei zugleich medizinisch optimaler Versorgung. Damit steigen die Anforderungen an die technische Ausstattung ebenso wie an die Kenntnisse des behandelnden Zahnarztes. Aber auch der dentale Fachhandel ist gefordert. Seine Stärke ist es, Lösungen anzubieten, die Dentallaboren und Zahnarztpraxen einen maximalen Nutzen bieten.

Herzliche Grüße,

Ihr Bernd-Thomas Hohmann  
Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.