

2. Heraeus Prothetik Symposium in Frankfurt am Main

Mit Zirkonoxid und CAD/CAM hat die „digitale Zukunft“ der Zahntechnik längst begonnen. Computergestützte Verfahren und neue Werkstoffklassen bieten Zahnärzten und Zahntechnikern neue Möglichkeiten, auf die steigenden individuellen Anforderungen der Patienten einzugehen. Auf dem 2. Heraeus Prothetik Symposium erläuterten Experten aus Zahnmedizin und -technik vor mehr als 300 Teilnehmern die weitere Entwicklung der zunehmenden Digitalisierung.

„Die Dentalbranche befindet sich in einem starken Wandel“, stellte Dr. Martin Haase, Geschäftsführer von Heraeus Dental, in seiner Begrüßung fest. „Die fortschreitende Digitalisierung wird die Geschwindigkeit des Wandels weiter verstärken. Außerdem erfordert sie eine engere Vernetzung der Beteiligten.“ Das deutsche Gesundheitssystem besitze im internationalen Vergleich eine gute Position. „Um diese Position zu halten, müssen wir die vorhandenen Technologien partnerschaftlich nutzen und den Weg in die Zukunft weiter gemeinsam beschreiten – Labor, Zahnarzt und Industrie.“

Trend zur Individualisierung verändert Patientenansprüche

„Gnadenlose Individualisierung und knallharte Qualitätskontrolle durch informierte Patienten“, schilderte Zukunftsforscherin Jeanette Huber mit prägnanten Worten die übergeordneten Ent-

wicklungen des Gesundheitsmarktes. Die Trends aus den Konsummärkten schwappen in den Gesundheitsbereich: Ein VW-Golf mit über 300.000 Ausstattungsvarianten, Pflaster mit Swarovski- Dekorationen oder ein Vitamin-Präparat für Golfer – Individualisierung ist zum kaufentscheidenden Merkmal geworden. Funktionalität und Zuverlässigkeit eines Produktes werden dagegen inzwischen als selbstverständlich vorausgesetzt. „Internet und boomende Gesundheitsmedien haben die Kommunikations-Einbahnstraße Arzt-Patient zudem in ein Multiplayer-Game verwandelt“, betonte Huber. „Der informierte ‚Power-Kunde‘ will nun auf Augenhöhe mit individuellen Angeboten angesprochen werden.“ Dafür erwarten nur noch 15 Prozent der Deutschen, dass die entsprechenden Leistungen komplett von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen werden. Anbieter im Gesundheitsbereich sollten sich daher verstärkt zu

Gesundheitsberatern ihrer qualitätsbewussten Kunden wandeln, postulierte die Zukunftsforscherin.

CAD/CAM aus wissenschaftlicher Sicht

Die steigende Nachfrage nach individuellen, ästhetisch hochwertigen Restaura-

tionen bestätigte auch Prof. Dr. Daniel Edelhoff vom Universitätsklinikum München. Materialien wie Zirkonoxid bieten hier besonders im Frontzahnbereich klare Vorteile gegenüber Metallkeramiken. „Mit modernen CAD/CAM-Systemen können wir zudem vollkeramische Geometrien herstellen, die früher undenkbar waren.“ Nach aktuellen Studien ist deren Langlebigkeit inzwischen vergleichbar mit Metallkeramik.



CAD/CAM und der Trend zur zunehmenden Individualisierung werden die Rolle des Zahntechnikers in Zukunft stark verändern, waren sich die Referenten einig (v.l.: Dr. Uwe Böhm, Dr. Steffen Landow, ZTM Achim Müller, ZTM Alwin Schönenberger, Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Jeanette Huber, ZTM Josef Schweiger).

tionen bestätigte auch Prof. Dr. Daniel Edelhoff vom Universitätsklinikum München. Materialien wie Zirkonoxid bieten hier besonders im Frontzahnbereich klare Vorteile gegenüber Metallkeramiken. „Mit modernen CAD/CAM-Systemen können wir zudem vollkeramische Geometrien herstellen, die früher undenkbar waren.“ Nach aktuellen Studien ist deren Langlebigkeit inzwischen vergleichbar mit Metallkeramik.

„CAD/CAM-Systeme mit zentraler Fertigung wie cara bieten enorme Vorteile, auch in Sachen Passgenauigkeit“, so Edelhoff. Gleichzeitig verringert die Zentralfertigung das Investitionsvolumen und das Produktionsrisiko für das Dentallabor.

Bei materialgerechter Gestaltung und Fertigung stellt auch Chipping kein Problem mehr dar. Prof. Edelhoff identifizierte eine ganze Reihe von Ursachen für das unerwünschte Abplatzen: Nachträgliche Feinkorrekturen, falsches Gerüstdesign oder ein zu schnelles Abkühlen. „Hier macht die Wahl der materialgerechten Verblendkeramik einen markanten Unterschied“, betonte der Referent. Auch eine fehlerhafte Okklusion, eine nicht CAD/CAM gerechte Präparation oder zu starkes Einschleifen durch den Zahnarzt können Chipping begünstigen. Der Wissenschaftler riet daher, sich intensiv mit den neuen Materialien und ihrer Bearbeitung auseinanderzusetzen. Insgesamt bieten die modernen Möglichkeiten der Prothetik, darunter diagnostische Vorgehensweisen und neue Werkstoffe wie Polymere, viele Wege, auf individuelle Wünsche des Patienten erfolgreich einzugehen.



Der Gesundheitsmarkt sieht einen Trend zur Individualisierung: Zukunftsforscherin Jeanette Huber warf einen Blick über den dentalen Tellerrand.

Schweizer den vermeintlichen Widerspruch zwischen klassischer Zahntechnik und modernem CAD/CAM. „Den individuellen Zahn stellt der moderne Zahntechniker her“, betonte Schönenberger. „Er wird zum technischen Berater des Zahnarztes und ist das ideale Bindeglied zwischen Zahnarzt und Patienten auf der einen und der Industrie auf der anderen Seite.“

Zukunftstrends digitale Abformung und Verblendung

Computergestützte Gestaltung und Fertigung machen bislang den größten Teil des digitalen Arbeitens im Labor aus. Doch mit der digitalen Abformung und Verblendung treten bereits zwei neue Technologien auf den Markt, die den digitalen Workflow vervollständigen. ZTM Josef Schweiger vom Universitätsklinikum München stellte die aktuellen Systeme zur digitalen intraoralen Erfassung und die damit verbundene digitale Modellherstellung vor. „Zum eigentlichen Meistermodell wird beim Intraoral-Scan jedoch der digitale Datensatz“, betonte Schweiger. Die genaue digitale Abformung, ein speicherbares, unzerbrechliches virtuelles Meistermodell und CAD/

sätzlich stellte Schweiger drei Systeme zur digitalen Verblendung vor, darunter das von ihm erfundene SVK-System.

3. Dimension für Implantologie und Rot-Weiß-Asthetik

Welch hoch präzisen und individualisierten Leistungen mithilfe moderner digitaler Technologien und enger Teamarbeit bereits möglich sind, zeigten der Implantologe Dr. Steffen Landow und ZTM Achim Müller. Sie präsentierten einen gemeinsamen Patientenfall: eine anspruchsvolle Kombination aus Implantatprothetik und herkömmlicher Brücke im Frontzahnbereich. Auf der Chairside nutzte Dr. Landow dreidimensionale Volumentomografie und Planungssoftware für die exakte Diagnose, die optimale Positionierung von Implantat- und Kronenachsen und die Planung des anspruchsvollen Emergenzprofils. ZTM Müller gestaltete auf dieser Basis mit dem cara CAD/CAM-System präzise Zirkongerüste und -abutments mit individuellem Emergenzprofil. Anschaulich erläuterten die Referenten die Vorteile der digitalen Techniken für Planungssicherheit, Funktion, rote und weiße Ästhetik. „Früher hat der Implantologe in zwei Ebenen oft richtig geplant, doch die dritte stimmte nicht. Heute können wir mit der dritten Dimension die Situation ohne Unsicherheiten einschätzen, das Implantat je nach Knochenangebot positionieren und das Weichgewebsmanagement entsprechend ausrichten“, so Dr. Steffen Landow. ZTM Müller brachte die Vorteile der 3-D-Technologie auf den Punkt: „Man kann immer nur das machen, was man sieht – und wenn man mehr sieht, kann man mehr machen!“ Ob digital oder nicht – Grundvoraussetzung für eine präzise Restauration ist immer eine genaue Abformung, betonten die Referenten. „Als Zahntechniker sollten Sie

den Mut haben, bei unklaren Abdrücken Ihren Zahnarzt zu kontaktieren“, riet Dr. Steffen Landow. Beide Referenten bekräftigten, dass für ein erfolgreiches Ergebnis eine enge Zusammenarbeit zwischen Implantologe und Zahntechniker unabdingbar ist. „Dank digitaler Diagnose und Planung sowie der Möglichkeiten der CAD/CAM-

Technologie haben wir den Prozess erfolgreich gestaltet.“ Deutlich wurde aber auch, dass das vorbildliche Ergebnis ebenso auf der Expertise und dem gemeinsamen Qualitätsanspruch des Implantologen und des Zahntechnikers basierte.

„IT-Zahntechniker“ und Form- und Farbgestalter

Den Vorträgen folgte eine lebhaft Podiumsdiskussion. Kernfragen zur Arbeit mit CAD/CAM wie das Pro und Contra zum Abstrahlen von Zirkonoxidgerüsten standen ebenso im Mittelpunkt wie die Rolle des Zahntechnikers in der digitalen Zukunft. Referenten und Teilnehmer waren sich einig: Die unaufhaltsame Digitalisierung wird die dentale Arbeitswelt grundlegend wandeln. Sie fordert neues technisches Wissen, verdrängt aber nicht die Fach-, Material- und Gestaltungskompetenz von Zahnarzt und Zahntechniker. Erfolgsentscheidend werden digitale Kompetenzen, Individualisierung und die enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Eine aktive Beschäftigung mit den neuen Technologien sowie flächendeckende Fortbildungen und Schulungen sind dafür essenziell, betonte Prof. Dr. Daniel Edelhoff. Gleichzeitig ist der Zahntechniker als technischer Berater des Zahnarztes und bei der kreativen Umsetzung der individuellen Wünsche des Patienten gefragt. Moderator Dr. Uwe Böhm hielt abschließend fest: „Sowohl der ‚IT-Zahntechniker‘ als auch den individuellen Form- und Farbgestalter wird es in Zukunft geben.“

ANZEIGE

LASERSINTERN - UNENDLICHE WEITEN UND INDIKATIONEN...

NEM GERÜSTE IN VOLLENDUNG. Garantiert exzellente und konstante Ergebnisse. Gute Konditionen mit dem Plus an Service. Info: 040/86 60 82 23 www.flussfisch-dental.de

FLUSSFISCH

Zahntechniker als kreativer Gestalter und technischer Berater

Angesichts der neuen Möglichkeiten forderte ZTM Alwin Schönenberger dazu auf, zunächst materialneutral zu

Expertentipp



Was haben Sie drauf?

Clevere Konzepte machen Ihr Labor zum perfekten Praxispartner ...

Bester Service, hervorragende Qualität und faire Preise sind Merkmale, die Ihr Labor auszeichnen, und das ist auch gut so. Jedoch öffnen diese Aspekte allein Ihnen noch keine Praxistüren. Mit durchdachten Marketingkonzepten heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern am Markt ab und wecken das Interesse von Zahnarztpraxen. Um Zahnarztpraxen für eine dauerhafte Zusammenarbeit zu gewinnen, müssen also neue Maßstäbe gesetzt werden. An diesem Punkt setzen die Strategien an, mit denen dieberatungsakademie seit mehr als 13 Jahren Dentallaboratorien erfolgreich bei der Kundenakquise zur Seite steht. Inhaber Errol Akin: „Wir sprechen Zahnarztpraxen dort an, wo deren Kerninteresse liegt, nämlich mit hervorragender Zahnmedizin auch entsprechend Geld zu verdienen. Deshalb verfolgen wir in erster Linie ein Ziel: Wir bringen Patienten in die Zahnarztpraxis. Davon profitieren Praxis und Labor im Sinne eines wirtschaftlichen Mehrerfolgs gleichermaßen.“ Gut organisierte Informationsveranstaltungen und zielgruppenorientierte Mailings sind beispielsweise starke Instrumente, die Patienten nachhaltig überzeugen. Außerdem steigern sie die Bereitschaft, sich für hochwertigen, in Deutschland gefertigten Zahnersatz und an-



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

dere Selbstzahlerleistungen zu entscheiden. Ein weiterer entscheidender Punkt für die erfolgreiche Umsetzung der Konzepte der dieberatungsakademie ist die gezielte Mitarbeitermotivation in Labor und Praxis – denn nur im Team kann es wirklich funktionieren. Das Prinzip ist einfach: Das Dentallabor übernimmt die Patientenakquise für die Zahnarztpraxis, das sorgt im Gegenzug in dem Labor für eine Steigerung der Auftragslage. Wenn auch Sie mit einem Erfolgskonzept punkten möchten, kontaktieren Sie uns. ☒

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Walramstraße 5
35683 Dillenburg
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00
Fax: 0 27 71/2 64 83-29
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-29 99
Fax: 0 61 81/35-39 26
E-Mail: info.dent@heraeus.com
www.heraeus.com