Ein Fräszentrum, das Ihr Handwerk versteht!

| Georg Isbaner

Fräszentren gibt es in Deutschland viele. Aber nur wenige können scheinbar die breite Palette des zahntechnischen Alltags bedienen. Aus Mangel an den richtigen Partnern für das Labor richtete Dotzauer Dental ein eigenes Fräszentrum ein. Der ZWL steht Roman Dotzauer Rede und Antwort, ob er mit seiner eigenen Zunft, dem Zahntechniker-Handwerk, konkurriert und wer davon alles profitieren kann.

Herr Dotzauer, Sie betreiben seit einigen Monaten ein Fräszentrum. Mit Verlaub, gibt es denn nicht schon genug Fräszentren auf dem Markt?

Ja, Fräszentren gibt es genug. Deshalb war es zunächst nicht geplant, ein Fräszentrum zu eröffnen. Wir wollten ursprünglich nur für unser eigenes Labor fertigen. Als wir uns entschlossen haben in eine industrielle Anlage zu investieren, stellten wir sehr schnell fest, dass es nur wenige Fräszentren gibt, die ein derart umfangreiches Programm anbieten können, wie wir das heute tun. Meist konzentriert sich dort das Angebot auf Kronen und Brücken aus Zirkondioxid. So wussten wir, dass viele andere Labore von der Performance unseres Konzeptes profitieren können und entschieden uns dann für die Gründung des Fräszentrums white digital dental.

Die Mitarbeiter von white digital dental nannten ihren neuen Kollegen liebevoll „WALL•E", nach dem bekannten DISNEY/PIXAR-Film.

Was machen Sie anders/besser als Ihre Kollegen?

Das sind einige Punkte. Der wichtigste ist wohl, dass wir eine lange Tradition in der Zahntechnik haben. Somit wissen wir, was Zahntechnikern wichtig ist und verstehen deren Situation. Was uns dazu veranlasst, sehr kundenorientiert zu arbeiten. Dazu gehört auch die Automation unseres Fertigungsprozesses. Dies garantiert kurze Lieferzeiten. Zwei weitere Punkte sind die Indikationsbreite (vom Inlay bis zur verschraubten Implantatbrücke) sowie die Materialvielfalt (von Acryl über CrCo und Lithium-Disilikat bis zum Zirkondioxid).

Wichtig ist auch das Team von white digital dental. Jeder Einzelne ist ein Experte auf seinem Gebiet. Ob CAD-Bearbeitung oder CNC-Technik, alle sind ausgewählte Spezialisten.

Sehen Sie sich als Allrounder oder eher als Spezialist?

Als spezialisierter Allrounder. Für alle fräs- oder schleifbaren Indikationen aus allen fräs- oder schleifbaren Werkstoffen. Zweifelsohne gehören komplexe Implantatversorgungen in Spe-

zialistenhände, aber auch ein Inlay ist für uns kein Problem.

Sie werben unter anderem mit einer innovativen 5-Achs-Bearbeitung, womit komplexe zahntechnische Lösungen erstellt werden können. Wie sieht Ihr Spektrum genau aus?

Wir benötigen die 5-Achs-Technologie für das Schleifen von Keramikblöcken und Materialien wie Lithium-Disilikat. Wir erhalten dadurch hoch ästhetische Ergebnisse, wie zum Beispiel individuelle, sehr fein ausgearbeitete Kauflächenreliefs.

Bei Implantatversorgungen hat man nicht selten divergente Pfeilersituationen. Damit in einem Arbeitsgang gearbeitet werden kann, was enorm Zeit spart, können wir auf die 5-Achs-Technologie zurückgreifen.

Besonders wichtig ist diese Technik aber bei der Modellherstellung. Hier haben wir zum Teil sehr stark unter sich gehende Stellen, die nur mit der 5-Achs-Bearbeitung gefräst werden können.

Automatisch, effizient und präzise – spielt da Zahntechnik als Handwerk überhaupt noch eine Rolle?

Ja, eine sehr wichtige Rolle. Das Handwerk der Zahntechniker liefert die Basis für unsere Arbeit. Insbesondere in der CAD-Konstruktion. Auch die Verblendtechnik obliegt nach wie vor den Zahntechnikern. Die Zahntechnik liefert also die Basis für das Know-how, was zum Herstellen von gefrästem Zahnersatz unabdingbar ist.

Abgesehen von den Fräsarbeiten, was bieten Sie Ihren Kunden darüber hinaus an?

Zum Beispiel whiteSD scan & design. Labore, die sich keinen eigenen Scanner leisten wollen oder können, haben damit die Möglichkeit, in die CAD/CAM-Technik einzusteigen und deren Kunden innovative Werkstoffe anzubieten. Ohne das eigene Budget unnötig mit Investitionen zu belasten. Mittels moderner Kommunikationsmittel (z.B. 3-D-PDF) können die Zahntechniker auf die Konstruktion unserer CAD-Abteilung Einfluss nehmen und erhalten somit die Handschrift ihres eigenen Labores.

Für Labore, die in die Scannertechnologie einsteigen wollen, haben wir ein

interessantes Angebot an Hochleistungsscannern und CAD-Software. Unser Angebot erweitert sich ständig. Selbstverständlich rückt auch das Thema Intraoralscanner in den Mittelpunkt.

Wie meistern Sie den logistischen Aufwand, der sowohl die digitalen Daten als auch die tatsächlichen Fräsarbeiten und Modelle betrifft?

Wir arbeiten mit einer Software, die den Auftrag vom Eingang bis zum Versand begleitet. Das Programm steuert den betriebsinternen Ablauf und stellt sicher, dass die Aufträge zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle sind. Dadurch erreichen wir eine hohe Verlässlichkeit, was unsere Kunden natürlich danken.

Wie gehen Sie mit dem Thema Datensicherheit um?

Neben einem sehr sicheren Netzwerk ist es uns wichtig, die konstruierten Versorgungen lange Zeit zu speichern. Bei bestimmten Versorgungen ist dies notwendig, um ggf. zu einem späteren Zeitpunkt z.B. Table-Tops aus provisorischem Kunststoff dann noch in Keramik umzusetzen – 1 : 1 versteht sich. Für die Funktionsdiagnostik ist das ein wichtiger Vorteil.

Scannen, designen, 3-D-Implantatplanung, individuelle Abutments, Intraoralscannen und schließlich die umfangreichen Fräsarbeiten – man könnte den Eindruck gewinnen, Sie bieten ein Rund-um-sorglos-Paket. Braucht es dazu überhaupt noch den zahntechnischen Meisterbetrieb vor Ort?

Der zahntechnische Meisterbetrieb vor Ort wird wichtiger denn je. Gerade der intensive Kontakt zu Zahnarzt und Patient wird morgen wichtiger sein als er heute schon ist. Mit unserem Konzept möchten wir gerade diese Betriebe wirtschaftlich und technologisch stärken. Wenn es in Zukunft immer schwerer wird qualifizierte Mitarbeiter zu finden, kann sich der Zahntechnikermeister auf eine deutsche CAD/CAM-Produktion zu guten Preisen und mit kurzen Lieferzeiten verlassen. Dies reduziert dauerhaft seine Fixkosten, was sein unternehmerisches Risiko deutlich reduziert. Das von Ihnen beschriebene Rund-um-sorglos-Paket stärkt den zahntechnischen Meisterbetrieb vor Ort, sofern er die Dienstleistungen bei uns in Anspruch nimmt, die wir ihm anbieten.

Herr Dotzauer, vielen Dank für das Gespräch.

www.mywhite.de