

Dr. Tim Nolting

CAD/CAM-System: wirtschaftlich und werbewirksam

ANWENDERBERICHT Eine optimale Versorgung bieten? Ja, aber sie muss auch wirtschaftlich sein. Der Zahnarzt Dr. Tim Nolting hat lange abgewogen und verglichen, bevor er in ein CAD/CAM-System investiert hat. Heute ist er überzeugter CEREC-Anwender. Er erzählt, warum es sich für ihn rechnet.

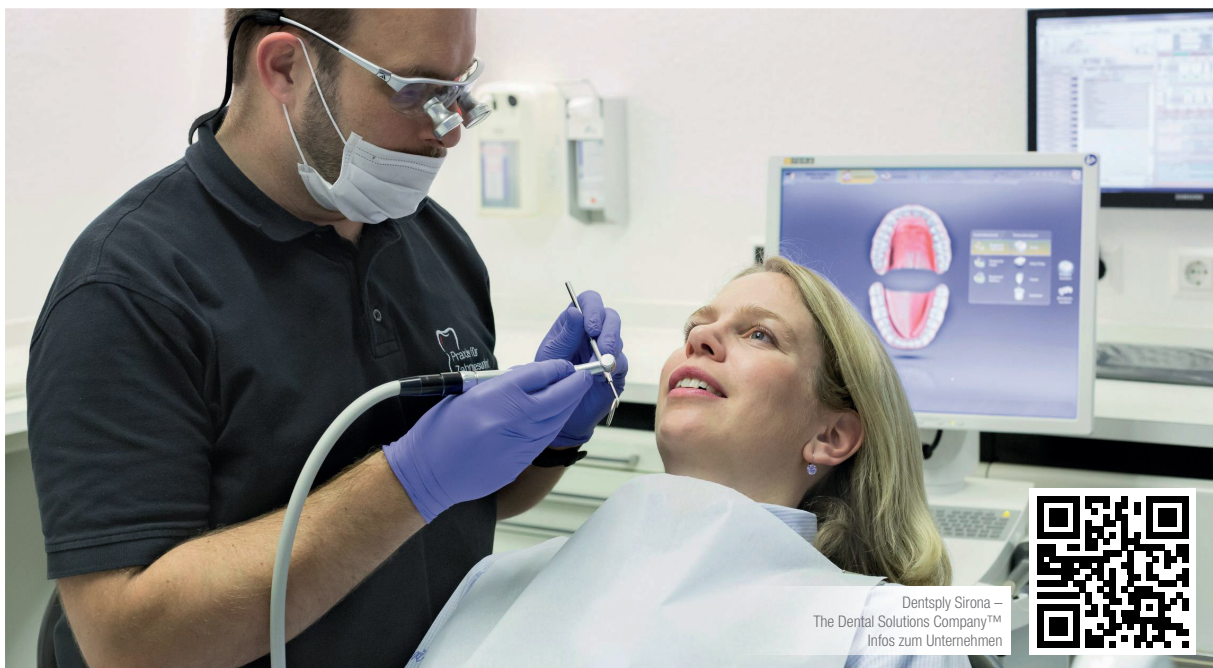


Abb. 1: Der Patientenfall ist im CEREC-System angelegt, die Präparation kann beginnen.

Die CAD/CAM-Technik hat mich immer schon fasziniert: Zähne digital abformen, Rekonstruktionen virtuell zu planen und computergesteuert perfekt passenden Zahnersatz zu schleifen – das ist doch das, was man sich als Zahnarzt wünscht. So dachte ich schon als Student, dabei wurde ich sehr konservativ ausgebildet.

An der Universität, das war um die Jahrtausendwende, war CEREC nur ganz kurz Thema. Mein Professor sprach damals noch recht abschätzig von einer „Keramikinsel im Kunststoffmeer“. Sein Hauptargument gegen die digitale Zahnheilkunde war fehlende Präzision. Zu große Randspalten, zu viel Kunststoff, zu großes Risiko, Ende der Diskussion. Wir Studenten beteten das nach. Sicher, man kann als Student noch nicht alles erfassen, was

man als fertiger Zahnarzt oder als Lehrstuhlinhaber sieht. Aber ich habe schon damals nicht verstanden, warum man sich einer spannenden Entwicklung so rigoros verschließt. Meine Einstellung war: Wenn ihr Probleme damit habt, dann arbeitet doch daran mit, es zu verbessern. Ich war neugierig, wie sich die Technologie weiterentwickelt.

Überzeugende Behandlungsergebnisse

Jahre später als Assistenz Zahnarzt habe ich dann zum ersten Mal selbst eine CEREC Bluecam in Händen gehalten. Das System erschien mir ausgereift zu sein. Im Mund zu scannen war durchaus eine Herausforderung. Da ist immer etwas Speichel, jeder

Patient bewegt sich und der Scan braucht seine Zeit. Doch die Behandlungsergebnisse haben mich überzeugt. Bei der Praxisübernahme im Jahr 2012 wollte ich meine Investitionen so gering wie möglich halten. Ich hatte genug finanzielle Belastungen und habe mich deshalb intensiv mit der Qualität und den Kosten der im Markt befindlichen CAD/CAM-Systeme auseinandergesetzt. Aber entweder kam ich mit der Handhabung der anderen Geräte nicht klar. Oder die grafische Darstellung war so, dass ich bei meinen Patienten nie den Wow-Effekt erreicht hätte, wie ich ihn von CEREC kannte. Oder es scheiterte an der Hardware. Das war frustrierend. Vor allem aber vermisste ich bei den anderen CAD/CAM-Systemen die Möglichkeit, meine Patienten in einer Sitzung vollständig zu versorgen.

Erfolg im Dialog

dental
bauer



INOXKONZEPT

designed by dental bauer

- HYGIENISCH
- ERGONOMISCH
- EFFIZIENT
- KOMPAKT



Der neue Maßstab für sterile Aufbereitung: **370 cm Hygiene in Perfektion!**

Sie legen in Ihrer Praxis höchste Ansprüche an zahnärztliches Know-how, modernste Zahnheilkunde und erstklassige Patientenversorgung. Dann gilt für Sie diese Prämisse sicher auch für den Aufbereitungsraum.
Wählen Sie bei diesem Thema eine professionelle wie effiziente Lösung – **INOXKONZEPT** von dental bauer.

dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



[www.
dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

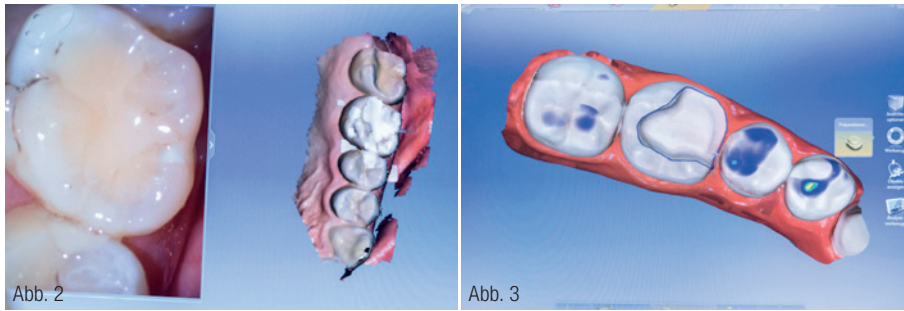


Abb. 2: Die CEREC Omnicam scannt die Zahnsituation puderfrei und in Farbe. **Abb. 3:** Der CEREC-Nutzer zeichnet mit Unterstützung des automatischen Kantenfinders den Präparationsrand ein.



Abb. 4: Mithilfe eines Trackballs lässt sich die CEREC Software ganz einfach bedienen.

Ich habe dann bewusst CEREC mit der puderfrei arbeitenden Omnicam sowie die Schleifeinheit CEREC MC X angeschafft. Größere Arbeiten schicken wir über das Connect-Portal an unser Labor. Damit kommen wir vollständig ohne konventionelle Abdrücke aus. Am Anfang nutzten wir die CAD/CAM-Technologie noch zurückhaltender, in einer Größenordnung von etwa zwölf Versorgungen pro Monat. Je weiter ich aber ausgelotet habe, was mit dem Gerät möglich ist, desto öfter habe ich es eingesetzt. Heute nutze ich CEREC bei rund 70 Prozent der Versorgungen.

Eine lohnende Investition

Die Entscheidung für CEREC fiel letztlich mit meinem Steuerberater nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Wir

hatten ganz nüchtern durchkalkuliert, ob es sich für meine Praxis rechnet. Erst die harten Fakten: Wie viele Einzelzahnversorgungen mache ich pro Monat? Wir haben das Schlimmste angenommen und nur ein Viertel meines tatsächlichen Leistungsvolumens berechnet. Dann haben wir gegenge-rechnet: Wie hoch ist die Investition? Was sind die Verbrauchskosten? Auch hier habe ich immer etwas aufgerundet. Welchen Teil der Investition kann ich wann abschreiben? Heraus kam, dass es sich für mich innerhalb weniger Jahre rechnet. Schwieriger vorherzusehen waren die weichen Faktoren, die sich nicht in

Zahlen ummünzen lassen, wie der Werbeeffect, das Ansehen als Praxis, die eine abdruckfreie Schnellversorgung bietet. Ich kann aus meiner Erfahrung berichten, dass unsere Patienten das durchaus positiv registrieren und den Ruf weitertragen.

Heute weiß ich, dass ich viel zu konservativ kalkuliert habe. Die tatsächlichen Fallzahlen übersteigen das, was wir geplant hatten, bei Weitem. Wenn es so weitergeht, wird sich die Investition in CEREC schon nach drei Jahren vollständig amortisiert haben.

Je nach Standort und Spezialisierung einer Zahnarztpraxis fallen solche Berechnungen natürlich anders aus. Das muss jeder für sich individuell kalkulieren. Eine große Rolle spielt der Preis, den man für seine Eigenlaborleistung veranschlagt. Ich habe mich an meinen externen Laboren orientiert und liege jetzt gering darüber. Dafür bekommt der Patient die Versorgung aber auch sehr schnell.

Ich bin überzeugt: Wenn eine Praxis mit der konventionellen Abformung und der Versorgungen aus dem Labor wirtschaftlich ist, dann ist sie es mit CEREC erst recht. Ich würde mich sogar so weit aus dem Fenster lehnen und vorhersagen, dass sich CEREC in jeder Praxis während der Abschreibungsfrist amortisiert.

Zeitersparnis, die sich rechnet

Der digitale Prozess hat auch die einzelne Zahnkrone für mich wieder interessant gemacht. Eine Arbeit, die Zahnärzte ja eigentlich nicht mögen, weil sie zeitaufwendig ist und durch die Kosten für den Zahntechniker fast ein Verlustgeschäft. Jetzt, wo das Gerät selbstständig und schnell schleift



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5: In der Schleifvorschau kann der CEREC-Nutzer die Lage der Restauration im Keramikblock prüfen und gegebenenfalls nach seinen Wünschen manuell ändern. **Abb. 6:** Dank der intuitiven Bedienung kann man mit CEREC völlig entspannt arbeiten.



Abb. 7

und der Fremdlaboraaufwand entfällt, rechnet sich die Einzelkrone für mich wieder.

Was ich bei CAD/CAM-Restaurationen besonders schätze: Die Konstruktion am Computer macht mir jedes Mal wieder Spaß. Außerdem kann ich meine Patienten unmittelbar in den Behandlungsprozess einbinden. Sie sehen, wie am Bildschirm ihre eigene Krone entsteht, sie dürfen nicht nur dabeisitzen, sondern selbst mit ent-

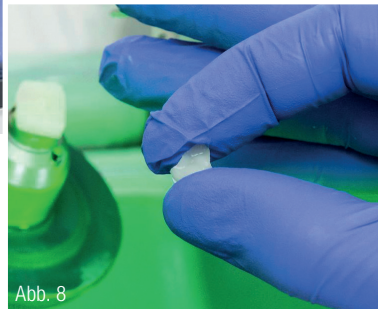


Abb. 8

wickeln und Anregungen einbringen, wie: „Hier bitte nicht so spitz, da ein bisschen runder.“ Und all das ohne Abdruck, ohne Provisorium und in nur einem Behandlungstermin. Das wird extrem gut angenommen.

Abb. 7: Nachdem die Konstruktion am Monitor abgeschlossen ist, spannt der Anwender einen Keramikblock in die Schleifmaschine CEREC MC X. **Abb. 8:** Nach etwa zehn Minuten kann der Anwender die fertig ausgeschliffene Restauration der Schleifkammer entnehmen.

INFORMATION

Dr. med. dent. Tim Nolting, M.Sc.

Lohmühle 3–5
57258 Freudenberg
Tel.: 02734 3770
info@drnolting.de
www.drnolting.de

Infos zum Autor



ANZEIGE



EXZELLENZ IM PRAXISMANAGEMENT

**KOMMEN SIE AUF DEN
NEUESTEN STAND**

Fachdental Südwest
Stuttgart
Halle 6, Stand E46

Gut, besser, CHARLY: Die Praxissoftware der solutio GmbH organisiert Praxisprozesse sehr effizient. Termine, Organisations- und Verwaltungsaufgaben sind mit wenigen Klicks erledigt – mit einem System, das von einem Zahnarzt für Zahnärzte entwickelt wurde. Deshalb zahlt sich CHARLY auch vom ersten Tag an aus. Mit bis zu 50 Euro mehr pro Behandlung. Weitere Informationen dazu oder ein Beratungstermin unter www.solutio.de/software