



► Die Mitglieder der Expertenrunde, von links: Hartmut Reins (Luxburg & Reins AG), Dr. Martin Schuster (Heraeus Kulzer), Uwe Herzog (Henry Schein), Dr. Stefan Holst (Universität Erlangen), Ztm. Ralph Riquier, Ralph Zierys (Team Zierys) und Enrico Steger (ZirkonZahn)

ProLab-Expertenrunde diskutiert über die Märkte der Zukunft

Moderne Technik, neue Strukturen

Fluch oder Segen? Welche Möglichkeiten bieten, welche Risiken bergen moderne Techniken wie CAD/CAM für die Zahnmedizin und Zahntechnik? Diese Frage stand im Mittelpunkt der Expertenrunde beim Herbst-Event der bundesweiten Vereinigung für Implantatprothetik ProLab e.V. in Heidelberg.

Mehr als 80 Zahntechniker und Zahnmediziner waren der Einladung zum Herbst-Event gefolgt. Erstmals stellten dabei die Teilnehmer des 10. ProLab-Curriculums ihre Abschlusspräsentationen vor

und erhielten anschließend ihre Zertifikate.

Großes Interesse zeigten alle Besucher an der Podiumsdiskussion, durch die Moderator und Implantologie-Spezialist Dr. Paul Weigl souverän führte. Auf dem Podium saßen Hartmut Reins, Vorstand/CEO der Luxburg & Reins AG Berlin, Systemanbieter für CAD/CAM; Dr. Martin Schuster, Leiter Prothetik bei Heraeus Kulzer; Uwe Herzog, Produktmanager CAD/CAM bei Henry Schein; Privatdozent und Oberarzt Dr. Stefan Holst

ID-DENT®

Ihr Partner für professionelles Dentalmarketing

Designvorlage auswählen und bequem online bestellen



PATIENTEN- / GARANTIEPÄSSE
individuell anpassbar

inkl. freie Farb-/Textwahl
inkl. Korrekturabzug
inkl. Druck

www.**ID-DENT**.de

Komplettpreis
285€
1.000 Stück

Gefahr für die Existenz großer Fräszentren, die dann nicht mehr ausgelastet seien.

Für den Berater und Mitentwickler des Hint-El's Scanners, Ralph Riquier, ist die Investition in CAD/CAM-Techniken eine simple Rechenfrage: „Ermitteln Sie, wie viele Einheiten Sie täglich fertigen, welche Materialien Sie nutzen und wie der Produktionsablauf und der damit ver-

CAD/CAM und Fräszentren führt bei komplexen Restaurationen kein Weg am Dentallabor vorbei.“ „Zahnersatz muss zum Erlebnis werden“, waren sich Enrico Steger und Ralph Ziereis einig. Mit aktuellen Behandlungs- und Fertigungsmethoden sowie adäquatem Marketing sei eine Positionierung auf dem Markt auch in Zukunft möglich. Ziereis und Dr. Schuster sehen sogar im Export



▲ Die zwölf zertifizierten Teilnehmer des 10. Curriculums freuen sich mit den Laborinhabern und den Verantwortlichen der ProLab-Akademie Volker Wagner und Marcel Liedtke, ganz rechts, über ihre Auszeichnung

bundene Aufwand ist. Dann können Sie schnell errechnen, ob, und wenn ja, welche eigene Maschine wirtschaftlichen Nutzen bringt“, so der Laborberater. Alternativ ließen sich einzelne Produktionsschritte auslagern, um Kosten zu sparen und die Produktivität zu steigern. Auch Dr. Holst sieht die Zukunft der Dentallabors vor allem in der Bera-

„Zahnersatz muss zum Erlebnis werden“

tungsqualität und in der Unterstützung der Zahnarztpraxen etwa beim Trendmarkt Implantate. Das Spezialwissen um Materialien, Herstellung, Funktion und Ästhetik des Zahnersatzes sei das Kapital der Zahntechnikbranche, so der Privatdozent: „Auch im Zeitalter von

einen Zukunftsmarkt, da deutscher Zahnersatz international hohe Anerkennung erfahre.

Kunststoff als Material der Zukunft

„Der Markt bestimmt die Nachfrage“, sagte Uwe Herzog, Produktmanager CAD/CAM bei Henry Schein. Und immer mehr Patienten wünschten sich einen schönen und bezahlbaren Zahnersatz. Diese Wünsche zu erfüllen sei nur möglich, wenn eine vorhersagbare Qualität mit kostengünstigen Materialien einhergehe. Leicht zu verarbeiten, hell und preiswert: Auch Dr. Holst und Ralph Ziereis sehen in polymeren Verbindungen Potential als Material der Zukunft für eine Vielzahl von Versorgungsformen. Dennoch sollten Dentallabore ihr Spektrum breit halten, da viele Zahnarzt-



▲ Interessiert und zum Teil mit sorgenvollem Blick verfolgten die Teilnehmer die Diskussion zu den Zukunftsmärkten der Branche

praxen an herkömmlichen Materialien festhielten. Entscheidend sei letztlich der Patientenwunsch und der schwanke zwischen „Billig-Segment“ und „Highend-Versorgung“. Wie Patienten, Zahnarztpraxen

sphäre seien das A und O einer erfolgreichen Behandlung. Erstmals stellten die Teilnehmer des ProLab-Curriculums ihre Abschlusspräsentationen von Fallbeispielen implantologischer Versorgungen in der Öffentlich-

„Der Preisverfall beim Zahnersatz ist im Gange, dem müssen sich Labore stellen“

und Dentallabore erfolgreich zusammenarbeiten können, zeigte der Zahnmediziner und Trainer Piet Troost in seinem Beitrag „Die Zukunft der Zahnmedizin und der Zahntechnik“. Eine strukturierte und systematische Vorgehensweise in patientenfreundlicher Wohlfühl-Atmo-

keit vor. Das Spektrum reichte von Vorzeigarbeiten, die unter idealen Bedingungen entstanden waren, bis hin zu Versorgungen, die etwa aufgrund von schlechtem Datenmaterial oder schwierigen Implantatpositionen eine wahre Herausforderung darstellten. ■

ProLab-Kongress im Juni

Von Kiel nach Oslo und zurück

Die nächste große Veranstaltung ist der ProLab-Kongress vom 3. bis 5. Juni 2011. Für die Teilnehmer des 11. ProLab-Curriculums, das im Februar 2011 startet, ist der Kongress an Bord der Color Line von Kiel nach Oslo und zurück ein Baustein im Rahmen ihrer Spezialisierung zum Fachlabor für Implantatprothetik. Nähere Informationen zum ProLab-Kongress und dem ProLab-Curriculum unter www.prolab.net