# Lasersintern – Risiko oder Chance?

**Die Produktion von NEM-Gerüsten im Lasersinter-Verfahren wird immer populärer. Dentallabore müssen die Gerüste dabei nicht selbst herstellen. Per Outsourcing können sie sich auf wirtschaftlichere Teile der Produktion konzentrieren, Kosten sparen und durch günstige Endpreise neue Kunden gewinnen.**

„Viele Dentallabore sehen die neue Lasersinter-Technologie generell zwar positiv, sind andererseits aber skeptisch und zurückhaltend, die Gerüstfertigung – die sie ja bisher selbst ausführen – aus dem Haus zu geben“, berichtet Michaela Flussfisch, Geschäftsführerin der Flussfisch GmbH in Hamburg. Die Firma bietet Kunden das patentierte DMLS-Verfahren (Direktes Metall-Lasersinter-Verfahren) an. „Wir verstehen Lasersintern als große Chance für das Labor: Outgesourct wird ja nur der Teil der Arbeit, der am zeit- und kostenintensivsten und daher ohnehin nicht sehr profitabel ist.“

Die Flussfisch GmbH in Hamburg vertraut beim Lasersintern auf die Anlage EOSINT M270 der Firma EOS GmbH.

**Erhebliche Entlastung bei Arbeitszeit- und Materialkosten**

Die neue Technologie bewirkt eine erhebliche Arbeitszeitentlastung. Denn neben dem Gießen entfallen alle arbeitsintensiven und potenziell fehlerbehafteten Prozesse wie etwa spannungsfreies Modellieren, Anstiften und Einbetten der Wachsmodellation. Auch Prozesse wie Vorwärmen, Gießen, Ausbetten usw. sind nicht mehr nötig, ebenso wenig die entsprechenden Materialien und Geräte. Fräserverschleiß, Energiekosten und Nachbearbeitungszeit werden reduziert. „Unsere Kunden liefern ihre Scan-Daten im STL- oder DCM-Format per DSL-Verbindung an und erhalten zweieinhalb Tage später das fertige Gerüst in perfekter Qualität zur sofortigen Weiterverarbeitung, bei kleinen Arbeiten mit bis zu vier Gliedern sogar noch einen Tag früher“, sagt Michaela Flussfisch

**Wertschöpfung bleibt im Labor**

Auf der anderen Seite liefert die DMLS-Technologie mit der modernen Konstruktionssoftware im Vergleich zur herkömmlichen NEM-Verarbeitung deutlich exaktere und gleichmäßigere Ergebnisse in konstanter Qualität – zudem jederzeit rekonstruierbar, da datenbankarchiviert. Beim Verblenden ist dieser Qualitätsgewinn von entscheidendem Vorteil, da es durch anatomisch unterstütztes Konstruieren zu weniger Chipping kommt. Das Labor behält dennoch jederzeit die Fäden in der Hand, da sowohl die Gerüstgestaltung als auch der Individualisierungsprozess und das Finishing im Hause bleiben. Die Mitarbeiter werden entlastet und können sich voll und ganz auf Qualität und Ästhetik konzentrieren.

**Wettbewerbsfaktor „made in Germany“**

Das DMLS-Verfahren mit dem innovativen Material EOS CobaltChromeSP2 ermöglicht es Laboren zudem, von der steigenden Nachfrage nach günstigen NEM-Lösungen zu profitieren. Die Herstellungskosten liegen nur etwa halb so hoch wie beim konventionellen Gießverfahren. Damit bleiben deutsche Labore konkurrenzfähig. „Darüber hinaus ist ihr Produkt komplett made in Germany“, so Michaela Flussfisch. „Und wenn Fragen auftauchen oder individuelle Lösungen gefunden werden sollen, so ist es von Vorteil, wenn man direkt mit dem Techniker sprechen kann, der die gelieferten Daten bearbeitet – und nicht in einem Callcenter landet.“ ZT

**ZT Adresse**

Michael Flussfisch GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 0 40/86 60 82 23
Fax: 0 40/86 60 82 25
E-Mail: info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

# Zahnmedizin im Blick der Wissenschaft

**„Diagnose und Therapie in der Zahnmedizin: Heute und in der Zukunft“ – so lautete das Leitthema des International Scientific Congress 2008 der Firma Ivoclar Vivadent in Schaan, Liechtenstein, im November vergangenen Jahres.**

Rund 80 Vertreter der Wissenschaft aus Europa, Asien, Nord- und Südamerika diskutierten unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Heinrich Kappert und Prof. Jean-Francois Roulet über den aktuellen Stand in der Zahnheilkunde und richteten gleichzeitig den Blick auf die Zukunft. Dabei spannte sich der Themenbogen von der Diagnose und Prävention über die restaurative und konservierende Zahnheilkunde zu aktuellen Materialfragen.

CEO Bob Ganley betonte die Wichtigkeit wissenschaftlicher Forschung bei Ivoclar Vivadent.

Es wurde unter anderem die Frage aufgeworfen „Wie effektiv sind Diagnose und Prävention heute?“ Klare Antworten für die Karieserkrankung sind noch nicht möglich. Der wesentliche Fortschritt liegt in dem wissenschaftlich untermauerten Wissen über die verschiedenen Stufen der Kariesentwicklung. Im Bereich der Parodontalerkrankungen ist das Messen der Zahnfleischtaschen für das Parodontal-Screening immer noch das effektivste Mittel. Biologische Tests bieten für die nahe Zukunft noch viel Potenzial.

Wissenschaftliche Plattform – Teilnehmer aus über 20 Nationen trafen sich, um neueste Entwicklungen in der Zahnmedizin zu diskutieren.

Um die Entscheidungsfindung ging es bei den Vorträgen zur restaurativen Zahnmedizin. Der Trend geht dabei zu einfacheren Systemen und einer stärkeren Betonung der biologischen Aspekte.

Wurzelkanaltherapie oder Implantat? Diese Frage lässt sich nicht durch den Vergleich der Erfolgsraten klären, sondern nur durch eine sehr komplexe Abwägung verschiedener Kriterien. Dabei steht an oberster Stelle die individuelle Prognose für den jeweiligen Patienten.

Des Weiteren wurde über vollkeramische Restaurationen referiert, die wegen ihrer ästhetischen Eigenschaften und der Biokompatibilität immer beliebter werden. Der Blick in die Zukunft der Dentalmaterialien zeigt, dass Zirkoniumoxid eine noch größere Rolle spielen wird. Zudem kommen weitere hochfeste polykristalline Keramiken mit sehr guten transluszenten Eigenschaften auf den Markt.

Insgesamt nehmen die gesellschaftspolitischen Faktoren stärker Einfluss auf die Zahnmedizin in der Praxis und auf die Forschung wie Entwicklung neuer Produkte. ZT

**ZT Adresse**

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

# Labore künftig in Lotsenfunktion?

**Ein Strategieseminar bei dem Wirtschaftsverbund DENTAGEN wagte einen tief gehenden Blick in die Zukunft und stellte die Frage, wie die künftige Partnerschaft zwischen den Zahnarztpraxen und den Dentallaboren aussehen könnte.**

„Ich arbeite immer mehr für immer weniger Geld. Es ist zum Verrücktwerden“. Wer als Zahntechniker hat diese Klage eines zahnärztlichen Kunden in den letzten Jahren nicht immer häufiger gehört? Dr. Karl-Heinz Schnieder, Fachanwalt für Medizin- und Sozialrecht, kennt die Gründe dafür: „Vergütung, Abrechnung, Budget, Regresse – die Stimmung in bundesdeutschen Zahnarztpraxen ist schlecht.“ Wie Dentallabore vor diesem Hintergrund dennoch intelligente Beiträge für eine gemeinsame Zukunft zweier wichtiger Partner im Dentalmarkt leisten können, war das Thema eines Strategieseminars, zu welchem DENTAGEN an seinen neuen Standort in Waltrop eingeladen hatte.

Workshop-Atmosphäre in der neuen DENTAGEN-Zentrale im Gewerbepark „Zeche Waltrop“: Die einstige Industriekulisse bietet für das Strategieseminar mit dem Fachanwalt für Medizin- und Sozialrecht, Dr. Karl-Heinz Schnieder, einen tollen Austragungsort.

Während Fachanwalt Schnieder die Überzeugung äußerte, Dentallabore hätten nach wie vor Schwierigkeiten, die wirtschaftliche Ist-Situation der Zahnärzte zu erkennen, bedauerten Zahntechniker, dass die Organisationsstrukturen in vielen Praxen die Wahrnehmung interessanter Angebote verhindern. Angebote, die zahntechnisch und ökonomisch attraktiv seien. Für Schnieder, juristischer Berater der KZV Westfalen-Lippe, kein Widerspruch, sondern die zwangsläufige Folge einer unheilvollen Entwicklung: „Hochqualifizierte Zahnarzthelferinnen sind nicht mit Patientenaufklärung und dem Informationstransfer zwischen Praxis und Labor beschäftigt, sondern mit Abrechnungen und der Vorbereitung von Regress-Verfahren.“ Den DENTAGEN-Laboren empfahl der Experte, eine Lotsenfunktion bei der Nutzung von Netzwerken zu übernehmen. Gemeinsame Patientenveranstaltungen, lokal und regional auch mit HNO-Ärzten oder Orthopäden, seien in vielerlei Hinsicht sinnvoll. Dies gelte auch für den künftigen Aufbau interdisziplinär zu nutzender Diagnostikzentren. Nichts spreche juristisch dagegen, dass sich auch Dentallabore in die Betreibergesellschaft eines Diagnostikzentrums einbringen. ZT

**ZT Adresse**

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Richtstrecke 1
45731 Waltrop
Tel.: 0 23 09/7 84 70-0
Fax: 0 23 09/7 84 70-15
E-Mail: dentagen@dentagen.de
www.dentagen.de

# Service wird schneller und günstiger

**Das Fertigungszentrum infiniDent vereinfacht die Bestellung für Kunden. Alle Lieferungen innerhalb Deutschlands erfolgen im „Expressversand“ mit UPS.**

infiniDent, das Fertigungszentrum von Sirona in Bensheim, hat die Auslieferung von Restaurationen aus Vollkeramik und Dental-Legierungen beschleunigt. Seit Anfang November 2008 versendet infiniDent alle Aufträge in Deutschland mit dem Logistikanbieter UPS. Alle Sendungen werden im sogenannten Expressversand geliefert. Nachdem ein Zahntechniker per E-Mail eine Bestätigung für den Versand der von ihm bestellten Restauration erhalten hat, erfolgt die Auslieferung am nächsten Werktag bis 12 Uhr. Dadurch erreichen den Auftraggeber Kronen und Brückengerüste mit bis zu sechs Gliedern aus Keramik innerhalb von zwei Werktagen*, sofern die Auftragsbestätigung durch infiniDent bis 12 Uhr erfolgt ist. Für Kronen und Brückengerüste aus der CoCr-Legierung Sirona inCoris NP sowie keramische Brückengerüste mit sieben Gliedern und mehr, sichert infiniDent eine Lieferung innerhalb von drei Werktagen* nach Auftragsbestätigung zu.

Im Gegensatz zum bisherigen Verfahren muss der Expressversand nicht mehr extra ausgewählt werden. Zudem sinkt die Lieferpauschale um 3 Euro auf 4,90 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Dank des Trackingsystems von UPS kann jeder infiniDent-Nutzer seine Sendung detailliert verfolgen. Die dafür erforderliche Trackingnummer erhält er in der E-Mail „Paketversand“. Lieferungen nach Österreich und in die Schweiz erfolgen durch FedEx. Kronen- und Brückengerüste erhält der Zahntechniker dort innerhalb von vier Werktagen* nach der Auftragsbestätigung. Hier beträgt die Lieferpauschale pro Sendung 9,14 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. ZT

Die bekannten infiniDent-Verpackungen werden in speziellen UPS-Versandhüllen geliefert.

**Ausnahme Samstag und gesetzliche Feiertage in Hessen*

**ZT Adresse**

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de