

## Hybridkeramik mit breitem Indikationsspektrum

Beim CERASMART-Workshop konnten positive Eindrücke gesammelt werden.

Die diesjährige IDS hat gezeigt: Chairside-Versorgungen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Anlässlich der dentalen Weltleitmesse stellte auch der Dentalspezialist GC seinen ersten Hybridkeramik-Block GC CERAS-

Adyani-Fard (Leiterin Professional Service, GC Germany GmbH) wurden erste Erfahrungen mit dem neuen Material ausgetauscht – insbesondere das breite Indikationsspektrum überzeugte.

Frage gelegt, was CAD/CAM-Systeme in der Praxis leisten können. Die Anwender stellten insbesondere die Schaffung größerer kreativer und wirtschaftlicher Freiräume als entscheidende Vorteile heraus. Darüber hinaus waren sie sich darin einig, dass die Zeitersparnis einen bedeutenden Vorzug der digitalen Praxis darstelle.

Eine erste positive Einschätzung des Werkstoffes aus zahntechnischer Sicht nahm in der Folge Hubert Krieger vor: „Gleich nach den ersten Erfahrungen wurde für mich erkennbar, dass CERASMART am Puls der Zeit entwickelt wurde und bei der Chairside-Versorgung neue Möglichkeiten eröffnet.“

Ein Blick auf die Materialstruktur lässt ein besonderes Merkmal der kraftabsorbierenden Hybridkeramik erkennen: Homogen verteilte, ultrafeine Füller sorgen unter anderem für eine geringere Abnutzung der Antagonisten des Gegenkiefers und einen lang anhaltenden Glanz. Zudem ist diese Hybridkeramik jedoch nicht nur für die Herstellung von Inlays, Onlays und Veneers geeignet, sondern bietet auch die Möglichkeit, Vollkronen sowie implantatgetragene Kronen zu fertigen. Grund hierfür ist die Ätzbarkeit,

die für einen guten Haftverbund sorgt.

Wer in seiner Praxis auf die neuesten Technologien setzen möchte, sehe sich einem

beit mit der Hybridkeramik entweder geätzt (mit Flußsäure 5 Prozent) oder sandgestrahlt werden (Aluminiumoxid 1,5 bar).

So lasse sich ein hoher Haftverbund herstellen.



Die Hybridkeramik aus dem Hause GC stellt in mehrfacher Weise eine überzeugende Praxisergänzung dar, von der Patienten sowohl in funktioneller als auch in ökonomischer und ästhetischer Hinsicht profitieren können. **ZT**

erhöhten wirtschaftlichem Druck ausgesetzt, führte Dr. Kühnemann in diesem Kontext aus. Dennoch sei es sinnvoll, alle Optionen auszuloten – schließlich steige mit der Routine auch die Effizienz. Je nach Indikation könne CERASMART hier eine ökonomische Alternative darstellen, fügte er mit dem Blick auf seine eigene Praxis hinzu. Einige praktische Hinweise steuerte anschließend noch Dr. Adyani-Fard bei. Um in puncto Performance das Maximum aus CERASMART herauszuholen, spiele letztlich auch die passende Software eine wichtige Rolle. Zudem sollte bei der Ar-

### ZT Adresse

GC Germany GmbH  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
Fax: 06172 99596-66  
info@germany.gceurope.com  
www.germany.gceurope.com



Georg Haux (rechts) und Dr. Dana Adyani-Fard führten durch die Veranstaltung.

SMART vor, welcher aufgrund seiner Ätzbarkeit im Gegensatz zu vergleichbaren Materialien auch zur Fertigung von Kronen geeignet ist. Rund ein halbes Jahr nach der Einführung lud das Unternehmen nun einige Anwender zu einem Workshop im Firmensitz ein. Unter der Leitung von Georg Haux (Prokurist, Leiter Vertrieb & Marketing, GC Germany GmbH) und Dr. Dana

Ein erstes Praxisfeedback einholen, die Möglichkeiten von CERASMART erörtern sowie verborgene Potenziale entdecken – so umriss Georg Haux zu Beginn des Workshops dessen Zielsetzung.

Nach den einführenden Worten starteten die Teilnehmer zunächst mit dem Thema „digitale Technologien“. Dabei wurde besonderes Augenmerk auf die

## Es ist spannend. Und es wird noch spannender ... Tschüss 2015

Die digitale Vielfalt bietet zahlreiche interessante Einsatzmöglichkeiten im Dentallabor. Zusätzlich gibt es neue Werkstoffe, die in diesem Kontext neue Prozessschritte generieren.

Kooperationen und Käufe von Dentalsparten erzeugen weitere Perspektiven und Ungewissheit, wohin die Entwicklung für die Anwender in zahn-technischen und zahnmedizinischen Unternehmen gehen wird. Es ist schwer, den Überblick zu behalten und kluge Entscheidungen zu treffen.

Die IDS in Köln zeigte 3-D-Druck-Systeme, die nun auch in den Laboratorien für erste Indikationen eingesetzt werden können. Von den Anbietern wird wirtschaftlicher Einsatz und technische Zuverlässigkeit bei hoher Qualität dargestellt. Geringe Materialkosten und schnelle Prozesszeiten sollen zu guten Rohträgen beitragen. Vor zehn Jahren wurden Fräsanlagen in vergleichbarer Weise in den Fokus gerückt. Die meisten Systeme waren und sind bis heute geschlossen oder teils verschlüsselt. Die validierten Prozessketten bedingen die Verwendung festgelegter Werkzeuge, Frässtrategien und Ma-

terialien und lassen eine darüber hinausgehende Nutzung selten zu. Das ist gewollt – von beiden Seiten – Hersteller und Anbieter sichern sich das kontinuierliche Folgegeschäft. Die zahn-technischen Anwender begrüßen über-

wiegend die vorgegebenen Wege, denn diese führen zu den gewünschten Ergebnissen. Es ist nicht notwendig, sich mit Zerspanung und Anlagensteuerung zu beschäftigen. Es reichen systembezogene Navigationskurse. Bei den 3-D-Druck-Anlagen und deren Einsatz zur Herstellung von Schienen, individuellen Löffeln, Modellen etc. ist das ähnlich, wobei hier enormer Spiel-

raum für zukünftige Nutzung vorhanden ist.

Es sind neue Werkstoffe in diesem und in den letzten Jahren auf den Markt gekommen: Hybride, kreuzvernetztes PMMA, mehrschichtiges Zirkon, PEEK und

andere Materialien. Jedes für sich erfordert spezielles Wissen, wie es bearbeitet wird. Die lichtempfindlichen Kunststoffe im 3-D-Druck ebenso. Die Werkstoffvielfalt bietet Möglichkeiten, es ist aber auch Sicherheit im Umgang und in der Be- und Verarbeitung notwendig. Denn am Ende geht es um den Menschen, den Patienten, dem die Produkte

Nutzen und Lebensqualität bringen sollen.

In diesem Jahr fanden neue strategische Ausrichtungen der

Dentalindustrie statt. Die Dentalsparte von Merz Dental wird an SHOFU verkauft, Sirona wird von DENTSPLY übernommen. Sirona kooperiert mit Straumann, um nur die Bedeutendsten zu erwähnen. Es wird weitergehen. Der Dentalmarkt konfiguriert sich um und entwickelt sich weiter. Unternehmensinteressen und Ziele suchen und finden



neue Partner, die ähnlich denken und handeln. Das fördert die Innovationen im Markt. Im digitalen Zeitalter ist das notwendig, um das eigene Vorankommen zu sichern. Die Geschwindigkeit der Veränderungen hat zugenommen. Das stellt die Kunden, Zahn-techniker und Zahnmediziner vor neue Herausforderungen, insbesondere, wie die Neuigkeiten in den täglichen Arbeitsablauf sinnvoll integriert werden können. Eine bewegende spannende Zeit, die sich 2016 fortsetzen wird. **ZT**

Autor: Klaus Köhler

joDENTAL GmbH & Co. KGaA  
Rothhausstr. 36  
58642 Iserlohn  
Tel.: 02374 9239-350  
office@jodental.com  
www.jodental.com