



Zahntechnik und Digitalisierung

Was ist denn in der Branche los?

... fragt Alexander Walz, einer unserer CAD/CAM-Weisen.



Der Norden und Osten der Republik leiden seit Monaten unter Umsatzrückgang, und hier im Süden liegt das Heil wohl in der „Wertschöpfung im Labor“. Schon wieder so eine Antwort der Industrie auf eine von mir nicht gestellte Frage, aber, na klar, irgendwer will halt was verkaufen – und wenn es eine eigentlich unbezahlbare Technik bzw. Maschine ist. Ist schon verständlich, es ist toll, wenn ich beim gleichen Arbeitsaufwand, den ich betreiben muss, um ein paar Gramm Gold oder etwa Keramikmassen zu verkaufen, eine Fräsmaschine verkaufen könnte.

Außerdem braucht der Käufer auch einen neuen Scanner und natürlich Software, und, ach ja, einen Sinterofen und ab jetzt auch das Material dafür, welche Frage...

Aber mache ich mich damit als Labor nicht wieder von etwas abhängig, von dem ich nicht abhängig sein möchte? Ich habe nichts gegen neue Techniken und neue Materialien – im Gegenteil, ich bin von diesen technischen Möglichkeiten der Herstellung begeistert. Zudem ist das Arbeiten am PC auch ein großes privates Hobby von mir. Bei exakt diesem Punkt gibt es aber in der Zahntechnik große Defizite; viele Kollegen sind nicht in Lage, ein so komplexes System adäquat zu bedienen.

Vor allem, wenn man bedenkt, dass dafür eine Zusatz-Ausbildung notwendig wäre, welche uns zu „Informations-Dental-Techniker“ machen würde.

Und hier sind wir wieder bei dem für mich wichtigsten Punkt, der Wirtschaftlichkeit. Ist es überhaupt bezahlbar, einen hochqualifizierten Informatiker oder Maschinenbauingenieur an ein Gerät zu setzen, welches ebenfalls ständig Kosten verursacht?

In der Zwischenzeit war natürlich mal wieder ein freundlicher Außendienstler bei meinen Kunden, um die Frohe Botschaft der günstigen Fräskosten zu überbringen – wie soll ich da meinen Preis rechtfertigen?

Ich wollte eigentlich auch zu meinem System den Abutmentdesigner kaufen, aber als ich mich im Vorfeld bei meinen Kunden schlau gemacht habe, was sie zu zahlen bereit seien, wurde mir klar, das ich schon Probleme haben werde, die tatsächlichen Kosten zu berechnen.

Nun gut, ich mache mich am Markt schlau, ehe ich investiere, und genau dieser Aspekt ist bei unserer wirtschaftlichen Verantwortung unerlässlich.

Jeder von uns hat schon über Politiker geschimpft und ihr unüberlegtes Handeln getadelt – warum also schalten wir nicht unser Gehirn ein oder fragen

jemand, der sich damit auskennt – bitte nicht denjenigen, der uns was verkaufen will.

Sicher, jeder hat ein teures Hobby – Autos, Uhren, Schuhe, bei mir sind es Fahrräder – aber, wenn ich arbeite, um Geld zu verdienen, sollte ich solche Späße vermeiden.

Wenn ich in meinem kleinen Unternehmen eine richtige Kalkulation zu unseren High-tech-Produkten durchführe, komme ich zu einem Preis, welcher so am Markt von keinem Kollegen verlangt wird. Was mich zur nächsten Frage bringt: Können meine Kollegen nicht rechnen? Oder wird das Geld, um das es uns doch allen geht, mit etwas anderem verdient, und die Scan/Fräs-Möglichkeit ist nur ein aufgezwungenes Übel?

Klar, es gab Zeiten, in denen mich der Steuerberater vor Weihnachten angerufen hat, um mir noch eine Anschaffung zur Abschreibung ans Herz zu legen, und somit war es egal, ob der Kauf sinnvoll war.

Bei uns hat sich die Situation aber um 180 Grad gedreht; wir kämpfen jede Minute des Tages. Dennoch, ich konnte auch nicht rechnen und habe eine solche Maschine und arbeite damit. Und, was soll ich sagen – die Ergebnisse lassen sich sehen. Brücken, welche

früher so nicht zu gießen waren, bekomme ich spannungsfrei, lunkerfrei und passgenau.

Zwischenzeitlich stelle ich nicht nur Primärteleskope aus NEM her, nein, ich habe es geschafft, auch die Sekundärkonstruktion in den Griff zu bekommen. Das alles hat natürlich vieler Versuche bedurft und somit auch viel Geld gekostet (ich arbeite nicht im Fräszentrum).

Wenn ich jetzt davon ausgehe, dass genau wegen solcher Argumente der eine oder andere über eine CAD/CAM-Anschaffung nachdenkt, kann ich nur sagen: Vergesst es.

Es ist eine Traumvorstellung, dass es nur mit Hilfe dieses Gerätes möglich ist, die beschriebenen und ähnlichen Arbeiten ohne Vorkenntnisse zu konstruieren.

Warum also arbeiten wir nicht viel mehr zusammen? Ich gebe viele Arbeiten, wie zum Beispiel Modellguss, seit Jahren zu einem Kollegen, welcher es wirklich besser kann, und seit einiger Zeit konstruiere ich für Kollegen.

Die CAD/CAM-Technik wird unseren Beruf verändern, aber bitte brecht euch nicht den Hals daran!

*Ztm. Alexander Walz,
Albstadt/Baden-Württemberg*

Bundesweite Ehrung beim Großen Preis des Mittelstands

Shera macht Eindruck

► **Shera-Geschäftsführer Jens Grill freut sich über die Ehrenplakette für „beeindruckendste Preisträger 2013“ beim Großen Preis des Mittelstandes.**

Foto: Boris Löffert



stoff-Technologie GmbH & Co. KG aus Lemförde in Niedersachsen, die als bedeutendster Preisträger 2013 von der Oskar-Patzelt-Stiftung mit einer Ehrenplakette geehrt wurde. Damit

Sie spielen jetzt Bundesliga!“, damit eröffnete Moderator Axel Bulthaupt die Gala zum Großen Preis des Mittelstandes 2013 in Berlin. Mit von der Partie war die Shera Werk-

ist Shera eins von vier Unternehmen bundesweit, und das einzige aus Niedersachsen, das diese Auszeichnung erhalten hat. Die Schirmherrschaft für diese Veranstaltung hatte Ralf Christoffers, Minister für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg übernommen.

Beim Großen Preis des Mittelstandes 2013 der Oskar-Patzelt-Stiftung nominierten mehr als 1.100 Institutionen bundesweit 4.035 Unternehmen. In den zwölf Wettbewerbsregionen haben sich daraus insgesamt 38 Preisträger etabliert. Aus dieser Gruppe der Preisträger hat die Abschlussjury nun insgesamt vier besonders beeindruckende Gewinner ausgewählt. ■