

## Fräszentren als Wegbereiter einer „stillen Revolution“

Interview mit Franz-Josef Noll, Geschäftsführer Kimmel Zahntechnik GmbH, Koblenz und Z-ART Zahnmanufaktur GmbH, Troisdorf



Blick in die CAD/CAM-Abteilung der Kimmel Zahntechnik GmbH

### Herr Noll, ihr Haus hat in der Vergangenheit als Fräszentrum für andere Labore gearbeitet. Wie waren die Erfahrungen damals und wie sieht ihr Geschäftsmodell heute aus?

In der mehrjährigen Zusammenarbeit mit selbständigen Partnerlaboren haben wir gelernt, als Fräsdienstleister die unterschiedlichsten Anforderungen zu bewältigen. Es war uns gelungen, durch Zusammenarbeit die Nutzung von Vollkeramik und CAD/CAM-Technik in vielen Praxen und Laboren zu verankern. Genaugenommen hatten wir alle eine gemeinsame Lernkurve durchlaufen. Die Zusammenarbeit und der Erfahrungsaustausch mit Partnerlaboren haben bewirkt, dass wir alle mit der Digitaltechnik eine „stille Revolution“ im Workflow ausgelöst haben. Ein durchgängiges Qualitätssicherungsverfahren hat dafür gesorgt, dass die computergestützt gefertigte Vollkeramik-Restoration ein nachhaltiges Qualitätsprodukt wurde.

Heute fertigen wir überwiegend für unsere eigenen Kunden und gelegentlich für Fremdlabore. Dabei verfolgen wir ganz bewusst ein „Generalistenkonzept“ und halten alle Technologien für die verschiedensten Versorgungsarten vor. Das macht uns unabhängig.

### Ihr Labor hatte um die Jahrtausendwende angeboten, vollkeramische Gerüste für andere Labore herzustellen. Wie kam es dazu?

Unser Ziel war, Labore im Umland, mit denen wir kollegial verbunden waren, in die Fertigung von vollkeramischen Restaurationen und somit auch in den CAD/CAM-Prozess einzubinden. Dafür stellten wir in die Partnerlabore 15 Scanner, um Modelle zu digitalisieren. Die Datensätze kamen zu uns und wurden als Gerüste ausgeschliffen. Die Weiterverarbeitung wie Verblenden, Individualisieren etc. erfolgte in den Partnerlaboren.

### **War das nicht der erste Schritt, um als Fräs Zentrum ihren eigenen Kundenstamm neben der Zahnarzt Klientel auszuweiten?**

Diese Geschäftsidee würde zu kurz greifen. Es war unsere Absicht, ein Netzwerk für die computer-gestützte Keramikverarbeitung aufzubauen. Wir waren der Überzeugung, dass der Vollkeramik die Zukunft gehört. Dafür gaben wir unseren Partnern Hinweise zur Digitalisierung und Datenaufbe-reitung der Meistermodelle, gaben Informationen zur Werkstoffauswahl, zum Präparationsdesign und zur Präparationstiefe für den Zahnarzt, für die erforderlichen Wandstärken, für die Verblend-schicht, ebenso zur definitiven Befestigungstechnik. Sicherlich, dieses Knowhow diente auch zur Profilierung unseres Hauses. Aber die Zusammenarbeit verkürzte die Lernkurve in den Partnerlabo-ren und verbesserte die Ausgangsbedingungen für die interdisziplinäre Fertigungsqualität. In der durchgängigen Standardisierung aller Arbeitsschritte sahen wir den Garanten für eine nachhaltige Qualität. Ferner entwickelten die Zahnärzte die erforderliche Zuversicht und das Vertrauen, das neue Technologien brauchen, um sich erfolgreich in praxi durchzusetzen.

### **Waren denn die Zahnärzte bereit, sich auf neue Werkstoffe, neue Fertigungsverfahren und hierbei auf „Regie-Anweisungen“ eines Lieferanten bzw. Fräs Zentrums einzulassen?**

Wichtig war und ist es auch heute noch, dem Zahnarzt mit Kompetenz auf „Augenhöhe“ zu begeg-nen. Auch die Partnerlabore durften nicht das Gefühl bekommen, dass wir den Praxiskunden gewin-nen wollen. Wir investierten in Schulung von Laborleitern und Informationsveranstaltungen für Zahnärzte, druckten Handbücher zur Präparationstechnik, mit indikationsbezogenen Werkstoffemp-fehlungen, führten Qualitätsstatistiken über ausgelieferte Gerüste. Uns war wichtig, dass alle Statio-nen – vom Zahnarzt, über das Labor, bis zum Patienten – an einem definierten Qualitätsstandard teilnahmen und auch den erwarteten Nutzen erhielten.

### **Ist es nicht so, dass Fräs Zentren eher das Preisargument bedienen und Gerüstpreise aufrufen, die im Labor kaum machbar sind?**

Wir können von einem regelrechten Preisverfall reden, ausgelöst von Fräs Zentren im Inland und Ausland. Grund sind Überkapazitäten mit hochproduktiven Fräsautomaten. Viele Labore haben technologisch über ihren Bedarf aufgerüstet und versuchen nun, Leerkapazitäten mit zusätzlichen Aufträgen zu füllen.

### **Welche Auswirkung hat dies auf die Qualität des Zahnersatz'?**

Zum Preiswettbewerb gehört auch, dass Billigmaterialien zum Fräsen eingesetzt werden. Wenn bei-spielsweise fehlerbehaftetes oder minderwertiges Zirkonoxid verarbeitet wird, kann das Lunken ent-halten oder Spätfrakturen zur Folge haben. Zirkon ist nicht gleich Zirkon; die Qualität des landläufig genannten „weißen Stahls“ ist von vielen Parametern abhängig. Ein Preisunterschied von bis zu 100 Euro für eine Zirkonrunde weist schon auf einen gehörigen Qualitätsunterschied hin. Wir verwen-den nur Werkstoffe von deutschen Herstellern mit nachprüfaren Zertifizierungen und klinischen Belegen. Deshalb können wir unseren Leistungen auch eine mehrjährige Garantiezusicherung mit-geben.

### **Nun haben industrielle Hersteller von Restaurationswerkstoffen und CAD/CAM-Syste-men eigene Fräs Zentren oder Franchise-Betriebe für Drittanbieter eingerichtet. Richtet sich dieses Geschäftsmodell nicht gegen die Labore, weil sich die Industrie in die Wert-schöpfungskette einklinkt?**

Der Grund für dieses Geschäftsmodell ist, den Kunden „im System zu halten“, d.h. das Labor bedient sich der systembedingten Hardware und erhält nach Übergabe des Datensatzes ein qualitativ hoch-wertiges Gerüst aus Keramik, PEEK oder NEM. Entscheidend ist, dass der Datensatz alle erforderli-chen, auch die individuellen Informationen enthält. Allerdings verläuft die industrielle Gerüstferti-gung nach „standardisierten Vorgaben. Zahnärztlich begründete oder patientenspezifische Beson-derheiten können schwerlich berücksichtigt werden.

Kimmel Zahntechnik und deren Filialen



5 Standorte und eigene zentrale Fertigung



Konstruktionszentrale der Kimmel Zahntechnik GmbH



Techniker bei der Konstruktion

**Das Haus Kimmel hat vor geraumer Zeit die Fremdfertigung von Gerüsten für andere Labore eingeschränkt. Ist das laborinitiierte Fräszentrum ein Auslaufmodell?**

Die Anzahl der Fräszentren wird sich reduzieren, weil die Fertigungskapazität insgesamt zu groß ist und über dem Bedarf liegt. Die industrienahen Fräszentren werden Bestand haben, weil sie dicht am „Mutterhaus“ angesiedelt sind und vom firmeneigenen Digitalfortschritt profitieren. Allerdings könnte sich der Schwerpunkt zum NEM-Fräsen verschieben. Diese Technik ist laborseitig sehr aufwendig und kann evtl. kostengünstiger im industriellen Fräszentrum ausgeführt werden.

**Hat die Dienstleistung der Fräszentren eine Wirkung auf die weitere Entwicklung der Labore ausgelöst?**

Zahntechniker haben gelernt, dass die Arbeitsteilung sinnvoll sein kann. Bei Nutzung von externen Dienstleistungen können sie Investitionen in Hardware sparen, Liquidität schonen und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Das ist sicherlich das Metier der Spezialisten. Großlabore hingegen haben die Lernkurve der Digitalisierung und Vollkeramik-Verarbeitung durchlaufen und sind

in der Lage, dem Zahnarzt „alles aus einer Hand“ zu bieten. Durch die industriellen Fräs-  
zentren kamen die CAD/CAM-Hersteller in unmittelbaren Kundenkontakt und passten ihre  
Technologien den Praxiswünschen an. Das Ergebnis ist eine „Win-Win“-Situation. Eines wird  
sich jedoch ändern: Das „Festhalten in einem System“, wie es die Industrie zur Kundenbin-  
dung bevorzugt, wird sich nicht durchhalten lassen. Zahntechniker bevorzugen flexible  
Fertigungsverfahren, offene Schnittstellen für Datensätze, einen individuellen Grad an Selb-  
ständigkeit. Sie erwarten seitens der Industrie und von Dienstleistern, dass flexible Arbeits-  
modelle angeboten werden, die es ihnen ermöglichen, sich individuell auf ihre Praxiskun-  
den einzustellen. Das schließt uniforme Lösungen aus und begünstigt multipel arbeitende  
Systeme, an deren Ende die Kundenzufriedenheit steht.

**Herr Noll, Sie haben damit auch die digitale Revolution im Labor deutlich gemacht.  
Wir danken für das Gespräch.**



**Franz-Josef Noll**

Jahrgang 1955

- 1978 – 1981 Ausbildung zum Zahntechniker (Köln)
- ab 1981 Tätigkeit als Zahntechniker KIMMEL Zahntechnik GmbH (Koblenz) in der Keramikabteilung
- ab 1985 Leitung der Keramikabteilung – Schwerpunkt Vollkeramik Übernahme der Kundenbetreuung
- seit 1992 Geschäftsführender Gesellschafter der KIMMEL Zahn-technik GmbH (Koblenz)
- seit 2000 Mitarbeit im Expert-Team von Cerec inLab (Sirona)
- 2001 Projektleiter – Arbeitsschwerpunkt Zukunftstechnologien und CAD/CAM-Systeme
- seit 2002 Mitglied im Expert-Team für das Cercon-System (DeguDent)
- seit 2006 Fachbeirat für den Flohr Verlag
- seit 2007 Fachbeirat der digital dental news
- ab 2009 Mitarbeit im Expert-Team Connect; abdruckfreie Praxis (Sirona)

Weitere Qualifikationen:

- Berater und Erprober von Gerüst- und Verblendkeramikmassen, sowie von CAD/CAM Systemen verschiedener Hersteller
- Referententätigkeit beim Arbeitskreis Zahntechnik der DG CZ (Deutsche Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde e.V.)



Das Fräscenter, das Dein Handwerk versteht.

**individuelle Abutments**

passgenau und hochwertig



Ihre Vorteile:

- + anatomische Unterstützung
- + präzise Fertigung
- + individuelles Design
- + Zeitersparnis für Zahntechniker

**Originale Implantat-Abutment-  
verbindungen:**



**Sowie mehr als 30 kompatible  
Implantat-Abutment-Verbindungen.**

Noch kein Scanner im Haus?  
Dann nutzen Sie unseren Scan- &  
Designservice.

Das white Team berät Sie  
telefonisch unter 0800-5204 975.  
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

© 2017 white digital dental GmbH. Alle Rechte vorbehalten. white digital dental ist ein Markenname der white digital dental GmbH. white digital dental ist ein Markenname der white digital dental GmbH. white digital dental ist ein Markenname der white digital dental GmbH.

