

Interview mit Thomas Stahl, Kulzer:

„Digitales auf analogem Wissen aufbauen“

Redaktion



Seit Januar 2018 verstärkt Thomas Stahl das Deutschland-Team von Kulzer. Er blickt bereits auf 20 Jahre internationale Erfahrung in Dentalunternehmen zurück. So hat er die Vertriebsregion Lateinamerika für einen großen Hersteller erschlossen und zuletzt bei Nobel Biocare das Marketing und Produktmanagement in der DACH-Region verantwortet. Der thematische Fokus des Managers liegt auf Marketing und Verkauf sowie der Begleitung von Veränderungsprozessen.

Das ddm-Team traf Thomas Stahl im November 2018 auf den infotagen dental in Frankfurt. Seit Januar 2018 ist er Marketingleiter Deutschland bei Kulzer in Hanau. Im Interview gewährte er uns interessante Einblicke in neue Technologien und seine Sicht auf das Wechselspiel von analogen und digitalen Techniken.

Herr Stahl, welche Trends haben Sie auf den Herbstmessen 2018 gesehen und was werden die Ihrer Einschätzung nach wichtigsten Trends auf der IDS 2019 sein?

Das sind eindeutig die Intraoralscanner. Nicht weil sie etwas ganz Neues sind, sondern weil sie jetzt tatsächlich nahezu fehlerfrei funktionieren. Interessant sind die Schnittstellen, um jeden digitalen Schritt mit dem nächsten sinnvoll zu verknüpfen. Da werden wir Fortschritte sehen.

Woran denken Sie da konkret?

Ich denke, dass hier ein Paradigmenwechsel stattgefunden hat. Nehmen Sie die Kommunikation zwischen Praxis und Labor. Dabei geht es nicht nur um Systeme, die miteinander kommunizieren können. Es geht auch um Transparenz im Prozess und Kompetenzbereiche. Wurde der Zahntechniker im analogen Prozess mitunter verantwortlich gemacht, wenn eine Arbeit nicht gepasst hat, so sieht man mittels Intraoralscan heute ganz genau, wer noch einmal nachbessern muss – Praxis oder Labor.

Halten Sie die digitalen Technologien generell erst jetzt für einsatzfähig?

Das kann man nicht verallgemeinern. Ich habe nun mehr als 20 Jahre Erfahrungen in der Dentalbranche gesammelt und seither sehr viele hochangekündigte Innovationen gesehen. Darunter digitale Technologien, die meist aus anderen Industrien adaptiert wurden. Bleiben wir beim Intraoralscanner. Bis er wirklich einfach zu bedienen war, gute Ergebnisse geliefert hat und in der Breite einsatzfähig wurde, hat es 25 Jahre gedauert. Andere Technologien sind jünger und werden ebenfalls ihre Reifezeit benötigen.

Welche sind das aus Ihrer Sicht?

Die 3D-Drucktechnologie birgt neue Möglichkeiten der automatisierten additiven Fertigung. In anderen Industrien mag das bereits wunderbar funktionieren. Im Dentalbereich und der Medizintechnik haben wir aber andere Anforderungen – gerade da, wo wir patientenindividuelle Lösungen anbieten müssen, zum Beispiel bei einer Schienenbehandlung. Auch die Materialien spielen beim 3D-Druck eine entscheidende Rolle. Denken Sie zum Beispiel an Farbverläufe prothetischer Erzeugnisse. Meiner Einschätzung zufolge wird es noch dauern, bis die Dentalindustrie brauchbare Mehrschichtverfahren mit dem 3D-Druck anbieten kann. Bei Kulzer arbeiten wir in puncto Materialien sehr eng mit unserem Mutterhaus Mitsui Chemicals an neuen, vielversprechenden Entwicklungen. Zur IDS werden wir neue, von uns selbst entwickelte Materialien auf den Markt bringen.

Kulzer hat ja auch einen eigenen 3D-Drucker ...

Selbstverständlich sind wir hier an der Spitze der technologischen Entwicklungen dabei. Unser cara Print 4.0 ermöglicht die Fertigung von polymerbasierten dentalen Produkten im zahntechnischen Labor, und dies teilweise schneller und wirtschaftlicher als mit analogen oder digitalen subtraktiven

Methoden wie dem Fräsen oder Schleifen. Der cara Print arbeitet mit dem DLP-Verfahren. Diese so genannte Digital Light Projection ist besonders schnell, ökonomisch und präzise – ein Vorteil gegenüber der Lasertechnologie. Die Ergebnisse sind überzeugend. Allerdings sind die Indikationen beim heutigen Stand der Drucktechnik im Dentalmarkt beschränkt. Bei Kulzer bieten wir mit dem cara Print 4.0 individuelle Schienen, Bohrschablonen, Abformlöffel, Modelle und bestimmte Gussformstrukturen. Alles Weitere wird im Laufe der nächsten Jahre kommen. Sicher werden wir die eine oder andere kleine Neuigkeit auf der IDS 2019 sehen. Bis die Drucktechnologie im Dentalbereich allerdings andere bewährte Verfahren für ein breites Indikationsspektrum ablöst, wird es meiner Einschätzung zufolge noch ein paar Jahre dauern.

Wie schätzen Sie die Durchdringung digitaler Technologien im Dentalmarkt ein?

Der Übergang von analog zu digital ist fließend und sehr individuell. Ich würde mir wünschen, dass wir das eine nicht durch das andere ersetzen, sondern digitale Errungenschaften auf tiefem analogem Wissen aufbauen. Man sollte die Digitalisierung auch nicht nur aus der Brille des hiesigen Dentalmarktes sehen. Schauen Sie z. B. nach Brasilien, Mexiko oder auch China. Dort besteht der Wunsch, von uns zunächst die deutsche analoge Zahntechnik kennenzulernen. Daher bieten wir bei Kulzer entsprechende Kurse an und setzen außerdem auf eine Kompetenz im persönlichen Bereich. Für Kulzer Deutschland haben wir bereits seit Jahren ein 10-köpfiges Kompetenzteam in unserem digitalen Außendienst. Alle Teammitglieder sind ausgebildete Zahntechniker, die ihr Handwerk beherrschen und alle natürlich „analog“ gelernt haben. Letztendlich sollte von Fall zu Fall entschieden werden, welches Verfahren einen Mehrwert bietet.

Digitale Themen beherrschen unsere Veranstaltungen, Kongresse und Messen. Kommen dabei analoge Themen aus Ihrer Sicht unter die Räder?

Nicht unbedingt, aber es entsteht oft ein falsches Bild. Bei Kulzer machen wir immer noch einen überwiegenden Anteil unseres Umsatzes mit analogen Materialien: Zähne und Prothesenmaterial unter der Marke Pala, Verblendmaterialien und Legierungen, Gipse, Füllungsmaterialien, Komposite und Adhäsive, Abformmaterialien, usw.. Entsprechend haben wir auch unseren Außendienst und unseren Service aufgestellt. Insgesamt 30 bestens ausgebildete Mitarbeiter in Außendienst und Service geben direkte Hilfestellungen zu allen Fragen – egal ob analog oder digital. Da sind unterschiedliche Kompetenzen gefragt: Zahntechnik, Zahnmedizin und auch Pharmakologie. Schließlich vertreiben wir z. B. mit SOPIRA auch Lokalanästhetika.

Geben Sie uns zum Schluss Ihr persönliches Resümee zum Thema analog versus digital?

Digitale Technologien schenken uns große Chancen, Behandlungen besser, schneller und sicherer zu machen. Allerdings müssen analoge und digitale Verfahren ineinandergreifen, denn digitale Technologien funktionieren ohne analoges Wissen aus meiner Sicht nicht. Und für die Patienten wäre es wünschenswert, dass die enge Zusammenarbeit zwischen Zahntechnik und Zahnarzt in jedem Fall erhalten bleibt. Eines ist auf alle Fälle sicher und sollte betont werden – egal ob analog oder digital – die Entscheidung treffen am Ende immer noch Zahnarzt und Zahntechniker gemeinsam.

Herr Stahl, herzlichen Dank für das interessante Interview!

Kulzer auf der IDS

Interessierte können den cara Print 4.0 inklusive verbesserter 3D-Druckmaterialien und neuer CAM-Software auf der IDS testen. Dazu einfach bis zum 28.02.2019 unter www.kulzer.de/ihr3ddruck eine STL-Datei an Kulzer schicken.

Das Druckergebnis kann am Kulzer Messestand (Halle 10.1, Stand A010 – C019) abgeholt werden.



Das sogenannte DLP-Verfahren (Digital Light Projection) macht den cara Print 4.0 schneller, ökonomischer und präziser als Geräte mit SLA-Technologie. Auch im Vergleich mit anderen DLP-Systemen überzeugt der Drucker mit seiner Schnelligkeit.

Kontakt:

Kulzer GmbH
Leitung Marketing,
Vertriebsmarketing
Thomas Stahl
Leipziger Straße 2
63450 Hanau, Germany
www.kulzer.com
Telefon: +49 6181 9689-2860
thomas.stahl@kulzer-dental.com