



## Mit Rohlingen wie bei einem Schnitzel verfahren!

Liebe Leserinnen und Leser, vielleicht geht es Ihnen wie mir. Über die Herkunft eines Schnitzels in meinem Lieblingsgasthof weiß ich mehr als über manchen Werkstoff, der für unsere Patientenversorgung angeboten wird. In der Speisekarte der Sternen Post heißt es, dass der Fleischlieferant der Melcherhof aus St. Peter sei. Schön, den Hof kenne ich, da kann ich Vertrauen haben und an die Qualität glaube ich. Aber es sind nicht nur Vertrauen und Glauben: Das Fleisch ist mir seit Jahren bekannt und eine „verlässliche Größe“ auf dem Teller, und in Verbindung mit dem richtigen Koch entsteht eine exzellente Verbindung. Wenn wir nun eine Parallele zu unseren Werkstoffen und im Speziellen zur dentalen Keramik herstellen, ist ein Vergleich gar nicht so weit hergeholt. Moment Mal, werden Sie denken, wir haben doch für unsere Werkstoffe das Datensicherheitsblatt und die Normen, sozusagen der Beipackzettel wie bei Arzneimitteln. Ja, richtig, aber doch auch falsch.

Was nützt uns dieser schöne Nachweis des „Herstellers“ im Datensicherheitsblatt, wenn als Hersteller der Vertreibername eingetragen ist? Will sagen, wer ist nun (wirklich) der Hersteller? Wo kommen die Rohlinge eigentlich her? Was dokumentieren wir im Sinne des Medizinproduktegesetzes? Wobei ich beim Thema meines Editorials angelangt wäre. Wir erleben zurzeit eine Inflation an keramischen Werkstoffen, vornehmlich in Form von Blöcken und Presspellets mit Schwerpunkt Zirkoniumdioxid als Gerüstkeramik oder deren kompatiblen Verblendkeramiken. Einige wenige Produkte sind bereits seit fünf und mehr Jahren auf dem Markt und präsentieren sich in Falldokumentationen und klinischen Studien mit guten Ergebnissen. Vielfach haben diese Firmen mit großem Aufwand respektable Entwicklungsarbeiten geleistet. Aber das Rad dreht sich schnell weiter. Neuere Anbieter dieser Keramiken werben offensiv mit dem Argument des Preisvorteils ihrer Produkte und einer gleichwertigen Qualität gegenüber den etablierten Produkten. Zwei Welten prallen hier aufeinander.

Die etablierten Vertreter, die größtenteils auch Hersteller sind, und die vielfach neuen Handelsanbieter. Dieser Unterschied ist für den verarbeitenden Zahntechniker oft nur unklar zu differenzieren.

Während die Etablierten nun mit erhobenem Zeigefinger darauf hinweisen, dass Zirkoniumdioxid nicht gleich Zirkoniumdioxid ist und dass die Herstellung der Blöcke besonderes Know-how erfordert, verweisen die anderen genau auf das Gegenteil. „Das ist doch alles dasselbe und die Rohstoffe haben eh die gleiche Herkunft“. Wobei wir wieder beim Schwarzwaldbauern in St. Peter und der Frage der dokumentierten Herkunft wären (bitte achten Sie an dieser Stelle auf die Ohren des abgebildeten Kalbs). Diese Diskussion wird ins Absurde geführt, bei dem junge Anbieter die Blöcke aller anderen, die sich ebenfalls





erst kurz auf dem Markt befinden, als Piratenblöcke, Kopien oder Risikoblöcke bezeichnen. Die Mitbewerber haben alle etwas Dubioses um ihre Produkte – so heißt es immer wieder. Eine weitere beliebte Argumentationskette zielt auf die günstigen Verkaufspreise der Blöcke ab. Die günstigen Angebote würden unter den der gängigen Rohstoffpreise liegen. So könnte die Qualität auf gar keinen Fall erzielt werden. Leider kennen wir als Verbraucher nicht genau die Rohstoffpreise und können die Argumentation nur auf Stammtischniveau abnicken. Neben der Argumentation mit den Preisen ist da noch das Argument der klinischen Bewährung. So heißt es, dass die Restaurationen aus den eigenen Blöcken erfolgreicher seien, während man die Qualität der anderen Rohlinge aus Seriositätsgründen in Frage stellen müsse. Denn man hört ja so das eine oder andere in der Branche.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, verlassen wir mal diese unterhaltsame Beweisführung und versuchen kurz die Fakten zu sichten. Was wissen wir? Zirkoniumdioxid-Keramik ist in der Zahnmedizin ein junger Werkstoff mit eingeschränkter Datenlage. Viele Produkte haben keine eigene klinische Dokumentation und berufen sich auf Studien anderer Produkte. Der derzeitige Nachweis von Kennzahlen und wie diese entstanden sind ist speziell für das Zirkoniumdioxid unklar, weil es noch keine Normen hierzu gibt. Ein direkter Vergleich von Werten unterschiedlicher Produkte aus unterschiedlichen Untersuchungen ist, wenn überhaupt, nur bedingt möglich. Bisherige In-vitro-Untersuchungen lassen nur eingeschränkt Aussagen über einzelne Produkte zu und sind zum Teil auch widersprüchlich. Dies gilt besonders für den Bereich der Weiterverarbeitung von Zirkoniumdioxid im zahntechnischen Labor. Alles in allem profitiert die tägliche Praxis nur von Untersuchungen, die mit Produkten gemacht wurden, die aktuell verfügbar sind und auch noch weiterhin verfügbar bleiben. Dies gerade auch vor dem Hintergrund, dass die Qualität unterschiedlicher Zirkoniumdioxid-Produktrohlinge unterschiedlich sein soll.

Aus meiner Sicht arbeiten alle Beteiligten mit Hochdruck an der Beantwortung offener Fragestellungen, die sich aus diesem Thema ergeben. Die Normenkommission arbeitet an der Erstellung von Grenzwerten für Festigkeit und Löslichkeit und wird diese zum Ende dieses Jahres veröffentlichen können. Mit Sicherheit werden diese Werte keine klärende Differenzierung unterschiedlicher Produkte ermöglichen. Auch wird dies kein Ersatz für einen korrekten Umgang und eine korrekte Weiterverarbeitung des Werkstoffs Zirkoniumdioxid sein. Außerdem sind wir von einheitlichen Verarbeitungsprozessen für unterschiedliche Produkte, wie z. B. für die Verblendvorbereitung, weit entfernt. Diese mögliche Vielfalt im Labor kennen wir aus der Metallkeramik.

Die Kenntnis der Verarbeitungsanleitungen für jedes individuelle Produkt ist deswegen als Ausgangspunkt für eine richtige Verarbeitung für den Anwender unabdingbar. Diese Anleitungen entstehen bei den Industriepartnern, die das jeweilige Know-how erarbeitet haben. Ich möchte Sie ermuntern, ähnlich wie bei unserem Schnitzel auf dem Teller, gezielte Fragen zur Herkunft zu stellen – damit es uns gut bekommt. Auf die industrielle Herkunft und die korrekte Weiterverarbeitung kommt es an. In diesem Sinne ...

Ihr Siegbert Witkowski  
Chefredakteur

