

# „Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt“

**Roadshow:** Digitaler Workflow vom Scan zum Druck

Der Cadspeed-Lkw tourt wieder durch Deutschland. Mit an Bord hat das Unternehmen für digitale Zahntechnik den Intraoral-scanner CS3600 (Carestream), optische Scanner, CAD-Software, eine Fräsmaschine und zwei 3-D-Drucker von Envisiontec. Präsentiert wird der digitale Workflow: scannen – designen – fräsen – drucken.

Besonders spannend gestaltet der niedersächsische Veranstalter das Intraoral-scannen. In einer Challenge scannen Prof. Dr. Philipp Kohorst und eine Zahnärztin bei der Roadshow in Bremen vor 50 Gästen freiwillige Teilnehmer aus dem Publikum. Die Zahnärztin stellte sich gern der Herausforderung, zum ersten Mal den Intraoral-scanner CS3600 auszuprobieren. Das Ergebnis konnte sich sehen lassen. Ihr Intraoralscan kam live von der Bühne ins „Labor“. Es folgten das CAD-Design einer adjustierten Schiene, die Vorbereitung der CAM-Daten und das Fräsen der Schiene vor Ort. Eine mit Hochspannung erwartete gefräste Schiene ergab am Ende eine hundertprozentige Passung bei der freiwilligen Probandin. Ein Ergebnis, das laut Kohorst nicht überrascht: „Die Technologie des Intraoral-scannens ist so weit vorangeschritten, dass es nur wenig



Prof. Dr. Philipp Kohorst (links) und Hindrik Dehnbostel demonstrieren den digitalen Workflow. Foto: Cadspeed GmbH

Übung erfordert, um optimale Scanergebnisse zu erzielen.“ Der Bremer Zahnarzt spricht aus Erfahrung, er hat seine Praxis im digitalen Wandel zukunftssicher und attraktiv aufgestellt und weckt damit Begeisterung bei seinen Patienten, Motivation bei seinen Mitarbeitern und somit mehr Spaß

an der Arbeit. „Welcher Intraoral-scanner der richtige für die Praxis ist, ist abhängig von der Praxisstruktur.“ Kohorst sieht Vorteile beim CS3600. „Als offenes System mit einer VDDS-Schnittstelle, ohne Clouding und zusätzliche Lizenzgebühren lässt sich der Scanner hervorragend in das Praxisnetzwerk ein-

binden“, berichtete der Zahnarzt aus seinem Praxisalltag.

## „Time to change“

Für Hindrik Dehnbostel, Cadspeed-Geschäftsführer, ist jetzt der Zeitpunkt da, sich dem digitalen Wandel und der Transformation in der Zahntechnik zu stellen, „denn die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt. Als dentales Fräszentrum begleiten wir unsere Kunden als Dienstleister und Netzwerkpartner in der CAD/CAM-Zahntechnik auf dem Weg in die digitale Zukunft.“

Innovativ agierende Dentallabore schicken die zuvor in der Zahnarztpraxis gescannten und im Labor weiterverarbeiteten Daten an das Unternehmen „und es werden täglich mehr, die in der digitalen Welt ankommen“. Die additive Herstellung mit 3-D-Druckern wurde ins Portfolio aufgenommen. „Damit wird der digitale Workflow rund“, so das Statement für eine Veranstaltung im Bremer Schnoor Eleven, die den richtigen Schritt in die Digitalisierung aufzeigte.

Caudia Gabbert, Hamburg

## „Dentalfamilie“ trifft sich in Stuttgart

**Fachdental Südwest/id infotage dental:** Messe in Stuttgart bleibt Plattform für die Dentalbranche

„Diese Messe hat einmal mehr bestätigt, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg sind“, sagte Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart, zum Abschluss der Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart. „Der gute Zuspruch von Ausstellern und Fachbesuchern zeigt den Stellenwert dieser Veranstaltung als Plattform für die Dentalbranche im Südwesten Deutschlands.“ An zwei Messetagen hatten rund 6.300 Zahnärzte, Zahntechniker, zahnmedizinische Fachan-

gestellte, Studenten und Auszubildende den Weg zur Messe Stuttgart gefunden, um sich über die aktuellen Entwicklungen zu informieren und das umfangreiche Informationsangebot zu nutzen.

### Kapazitätenbündelung und Networking

Zum zweiten Mal wurde die Messe in Stuttgart in Zusammenarbeit mit id infotage dental veranstaltet – eine, so Wiesinger, „konstruktive Bündelung von Kapazitäten, die



Gute Stimmung bei der Fachdental Südwest/id infotage dental in Stuttgart. Foto: Messe Stuttgart

Stuttgart, 21 Prozent nahmen Anfahrtswege von 50 bis 100 Kilometern in Kauf, und etwa ein Fünftel reiste aus Entfernungen von mehr als 100 Kilometern zur Messe an. Unter den Fachbesuchern war diesmal ein klarer Zuwachs bei den Zahn Technikern feststellbar; die Zahl der Kieferorthopäden lag mit 8 Prozent sogar doppelt so hoch wie im vergangenen Jahr. Besonders erfreulich war die hohe Besucherqualität: So waren 83 Prozent der Befragten an Einkaufs- und Beschaffungsentscheidungen beteiligt.

### Zufriedene Aussteller und Besucher

Der hohe Entscheideranteil und das gute Investitionsklima sorgten für eine entsprechend gute Stimmung bei den Ausstellern. „Wir sind sehr angetan von dem, was wir hier in Stuttgart erlebt haben“, meinte Lutz Müller, Präsident des BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. „Die Organisation war hervorragend, die Aussteller sind zufrieden.“

Das Urteil der Besucher fiel mit einer durchschnittlichen Gesamtnote von 1,9 gut aus. Von den Befragten wollen 83 Prozent die Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart weiterempfehlen. Fast sämtliche Fachbesucher (96 Prozent) sind sich sicher, dass die Bedeutung der Messe für die Dentalbranche stabil bleiben oder künftig weiter wachsen wird.

Anzeige

## Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte



[www.stiftung-hdz.de](http://www.stiftung-hdz.de)

nicht nur den Messebesuchern und Ausstellern, sondern mittel- und langfristig der gesamten Branche zugutekommt“. Dasselbe gilt für die Netzwerkfunktion der Messe, die ein wichtiger Umschlagplatz für Ideen und Kontakte ist. „Wir trafen jede Menge Kollegen, das machte die Veranstaltung für uns so spannend“, lobte Dr. Torsten Tomppert, Präsident der Landes-zahnärztekammer Baden-Württemberg. „man kann sagen: Auf der Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart trifft sich die Dentalfamilie.“

### Termin

Fachdental Südwest/  
id infotage dental Stuttgart  
• 11. und 12. Oktober 2019  
• Messe Stuttgart

### Breites Angebot und fachlicher Austausch

287 Aussteller zeigten die wichtigsten Neuheiten und Trends in den Bereichen Zahnmedizin, Zahntechnik und Labor. Im breit gefächerten Angebotsinteresse der Besucher standen einer repräsentativen Umfrage zufolge vor allem Prophylaxe, Reinigungs-, Hygiene- und Sterilisationsmittel, Instrumente und Werkzeuge, Praxiseinrichtungen sowie Praxisverwaltung, EDV, Hard- und Software. Auch das Fortbildungsprogramm in der Dental Arena wurde gut angenommen und zum fachlichen Austausch genutzt.

### Fachpublikum mit hohem Entscheideranteil

Ein großer Teil der Besucher (58 Prozent) stammte aus der Region



Weitere Informationen unter [www.messe-stuttgart.de/fachdental](http://www.messe-stuttgart.de/fachdental)