

Schöne Zähne nur noch für Reiche

Oder High-End-Standards für alle

Klingt erst mal nach Dystopie. Doch vielleicht liegt genau darin eine Chance. Wenn plötzlich alle „Privatpatienten“ wären, gäbe es zumindest eine gute Nachricht: Digital wäre endlich Standard. Denn trotz KI, Automation und Vollgas-Digitalisierung bleibt die größte Bremse der Branche ausgerechnet dort, wo alles beginnt – im Mund. Der Intraoralscanner ist nach wie vor die zentrale Schnittstelle der digitalen Transformation zwischen Zahnarztpraxis und Labor.



► Hindrik Dehnbostel, Lucas Göhring, Annika Raudßus und Ricardo Bell

2026 arbeiten über 50 Prozent der Praxen (fast) gar nicht mit dem IOS. „Warum das so ist, hat weniger mit Technik zu tun – sondern mit Verhalten“, sagt Annika Raudßus, Geschäftsführerin von CAD-SPEED. Drei Muster begegnen ihr immer wieder:

- 1 Der etablierte Skeptiker – Meist im Endspurt der Karriere, überzeugt vom Bewährten; der Abdruck funktioniert, never change a running system. Medizinisch stimmt das oft. Wahrgenommen wird es anders. Patientenerlebnis, Arbeitgeberattraktivität, Wettbewerbsfähigkeit? „Brauche ich nicht.“ Aber wie lange lässt sich der Abdruck gegenüber Patienten und Team noch rechtfertigen, wenn es längst besser, schneller und angenehmer geht?
- 2 Der wirtschaftlich Denkende – Er vertritt die Position, der IOS rechnet sich nicht. Denn er betrachtet Digitalisierung durch die Brille der Kassenleistungen. Das System macht es einem nicht leicht; und genau das führt zum Denkfehler. CADSPEEDs Empfehlung: Medaille umdrehen. Der Scanner ist kein Kostenfaktor, sondern ein Investitionsgut: Zeitgewinn durch Delegation, weniger Neuanfertigungen, stabilere Prozesse. Wirtschaftlichkeit entsteht nicht auf dem Papier, sondern im Alltag.
- 3 Der Überforderte – „Ich habe keine Zeit für die Umstellung. Ich will Ruhe im Laden.“ Hinter dieser Aussage steckt oft Angst vor Chaos, Teamüberforderung und davor, dass am Ende alles am Chef hängen bleibt. Genau hier setzt der Ansatz von CADSPEED an: „Nicht Sie müssen digital werden. Wir machen es für Sie einfach. Das ist das CADSPEED-Versprechen.“

Natürlich bleibt das Gesundheitssystem eine Hürde. Innovative Verfahren wie die digitale Abformung werden Kassenpatienten bis heute nur widerwillig erstattet. Doch die politische Diskussion zeigt klar: Die Abrechnungsbarrieren geraten ins Wanken. Wenn alle Patienten durch Privatisierung gleichbehandelt werden, stirbt die Zwei-Klassen-Medizin – und der Scanner wird vom Privileg zum Industriestandard. „Dieser Tag kommt“, sagt Hindrik Dehnbostel, Geschäftsführer und Gründer von CADSPEED. „Und mit uns beginnt er schon heute. Das Scanner-Modell ist dabei im Grunde egal; die funktionieren alle gut. Entscheidend ist, den neuen Zauberstab in den eigenen Händen zu nutzen. Die Qualität der Zahnmedizin ist sehr hoch – der Scanner sorgt dafür, dass sie auch so wahrgenommen wird.“ Als Digitalisierungspartner arbeitet CADSPEED herstellerunabhängig. Das Unternehmen ist zwar DEXIS Improvo- und 3Shape TRIOS-Händler, aber ob Medit oder Shining oder sonst ein Scanner: Entscheidend ist nicht das Gerät, sondern der Partner dahinter.

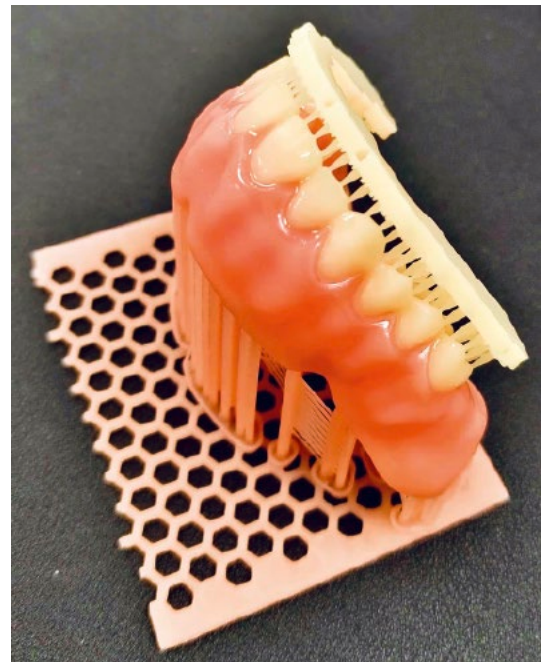
CADSPEED-Roadshow

Mit einer bundesweiten Roadshow zeigt CADSPEED, dass man heute ruhigen Gewissens den Schalter auf digital umlegen kann – praxisnah, verständlich und ohne Buzzword-Bingo. Die Roadshow macht an fünf Standorten in Deutschland die digitale Transformation erlebbar. Denn um digital erfolgreich zu arbeiten, muss man nur die richtigen Tricks kennen. Die Roadshow zeigt digitale Prozesse und den Einsatz künstlicher Intelligenz im Arbeitsalltag: transparent, nachvollziehbar und ohne Hokusfokus. Ziel ist es, Vertrauen aufzubauen, indem nichts verborgen bleibt. „Wir zeigen offen, wie wir arbeiten – inklusive KI. Alle Tricks kommen auf den Tisch“, sagt Lucas Göhring, Teil des Leitungsteams und Geschäftsführer der orthoLiZE GmbH. Ricardo Bell, Geschäftsführer bei CADSPEED, berichtete im Interview mit dem ZDF aus eigener Erfahrung: „Aus Skepsis gegenüber KI wurden Superkräfte. Heute skaliert unsere KI die Monkey-Work – ohne Arbeitsplätze zu vernichten, im Gegenteil wir wachsen in Zeiten des Fachkräftemangels.“ Fokus-Themen der Roadshow sind:

- Direct Stack – vollmaschinell gefertigte Teleskope in einem Schritt
- Cadabra – die vollständig digitale Kunststoff-Flex-Prothese zum Festpreis
- Digitale Totalprothesen
- Künstliche Intelligenz im dentalen Alltag

Auch wenn sich CADSPEED offiziell nicht mehr als Start-up bezeichnet, fühlt sich das Team noch genauso hungrig wie bei der ersten Roadshow 2017. „Bei der fünften Show ziehen wir die Hosen runter und zeigen die digitale Unterwäsche“, heißt es augenzwinkernd aus dem Headquarter der vier Musketiere. DP

 www.cadspeed.de



► Gedruckte Prothese



► Gefräste Prothese



► ZDF-Team zu Gast bei CADSPEED