

digi-dentale Transformation



▣ Das CADSPEED-Führungsteam von links: Axel Quint, Lucas Göhring, Simon Schacht, Hindrik Dehnbostel und Philip Dämgen

CADSPEED steht seit 2009 für neuartige dentale Fräsdienstleistungen. Wahrgenommen wird es als modernes niedersächsisches Unternehmen mit jungen Mitarbeitern, die Lust haben etwas zu bewegen. CADSPEED – das Fräszentrum 2.0! Mit seinen Ideen und Visionen führt Hindrik Dehnbostel das Zentrum für digitale Zahntechnik und spricht in dem Zusammenhang von der Transformation der Zahntechnik. Wir haben nachgefragt!



▣ Der Visionär von CADSPEED im Gespräch

dental digital: Welches Ziel verfolgen Sie mit CADSPEED?

Hindrik Dehnbostel: Unser Ziel ist es, den Wandlungsprozess im Dentalmarkt aktiv zu begleiten und mitzubestimmen. Das Handwerk entwickelt sich zu einer digitalen Prozesskette. Aktuell befinden wir uns in einer Hybrid-Phase, die uns alle zu Entscheidungen auffordert: Wann ist digital sinnvoller als analog? Wir begleiten die Platzierung von intraoralen Scansystemen in Laboren und Praxen als elementare Schnittstellen zwischen unseren Kunden und unseren Services. Unternehmensprozesse werden digitalisiert, und da sind wir dabei!

dental digital: Im Mai 2017 starteten Sie mit einer einzigartigen Roadshow durch Deutschland. Was hatte die Roadshow zu tun mit Transformation oder auch Veränderung?

Hindrik Dehnbostel: Ich bin seit knapp 20 Jahren leidenschaftlicher Zahntechniker. Als meine persönliche digi-dentale Transformation vor zehn Jahren begann, habe ich erfahren, dass Anbieter fehlten, die mich umfassend mit Weitblick begleiten. In meinen Augen liegt der Erfolg in der Doppelsiegstrategie: Ist mein Partner erfolgreich, bin ich es automatisch auch. Die Roadshow verfolgt genau das Ziel, eine Zukunft aufzuzeigen, in der jeder seinen Part einbringt und erfolgreich Versorgung herstellt, die Patienten begeistern. Eines der wichtigsten Werkzeuge dafür ist und wird der Intraoral-scanner sein. Wir laden alle ein, uns zu besuchen und sich von den digitalen Prozessen und Produkten selbst einen Eindruck zu verschaffen. Die Roadshow verfolgt den umgekehrten Weg: „Kommen Sie nicht zu uns, kommen wir zu Ihnen!“ und zeigen, wie der Transformationsprozess in der Zahn-technik aussehen kann.

dental digital: Und wie geht es weiter?

Hindrik Dehnbostel: Der CADSPEED-Laster geht im Frühjahr wieder on Tour. Mit im Gepäck befinden sich eine Fräsmaschine und 3D-Drucker, ein Intraoralscanner, die CADVIEWER-Connect-Brille und natürlich CAD/CAM-Material, um wieder passende Schienen zu erstellen. Diesmal setzen wir noch einen oben drauf. Namhafte Referenten werden ihre eigene Transformation präsentieren.

dental digital: Wann starten Sie mit der Roadshow 2018?

Hindrik Dehnbostel: Im Frühjahr geht es nach Mannheim, Berlin und Hamburg. Und später machen wir Halt in Bremen, Düsseldorf und Augsburg. Wir laden Sie herzlich ein, diese spannende Zukunft mit uns gemeinsam zu erleben.

dental digital: Dentale Vision war ein Stichwort von Ihnen. Was meinen Sie damit?



▣ CADSPEED: Das Fräszentrum 2.0 im niedersächsischen Nienhagen



▣ Hier werden alle

Hindrik Dehnbestel: Kundenbedürfnissen immer einen Schritt voraus sein. Dazu bedarf es einer Menge Ideen, Vorausblick und Beschäftigung mit aktuellen Themen siehe Intraoralscannen. Wir beschäftigen uns intensiv mit Technik und Material. Eins sollten wir dabei jedoch nicht vergessen: Am Ende liegt die Entscheidung beim Patienten. In Zukunft will er ein Teil der Prozesse werden und interagieren. Jeder kann sich einmal selbst die Frage stellen, welche Abformung er bevorzugt: Die analoge Silikon-Löffel-Technik oder den Intraoralscan? Momentan liegt die Entscheidungskompetenz des Patienten noch zurück, doch es kommt der Tag, wo ER zum „Entscheider und Kunden“ wird. Zahntechniker haben dann die große Chance, mehr Serviceleistungen zu bieten und Praxen sowie Patienten persönlich zu unterstützen.

dental digital: Weshalb ist CADSPEED so erfolgreich?

Hindrik Dehnbestel: Unsere Mitarbeiter sind der Ursprung unseres Erfolgs. Wir sind eine große Familie, dazu ein starkes Team und feiern Erfolge gemeinsam. Das halte ich für sehr wichtig – denn nur so ge-



Produkte herstellt, die das dentale Herz begehrt

winnen wir TOP-Mitarbeiter der Generation Y, die sich gemeinsam mit uns auf den digitalen Weg machen. Für uns ist die zentrale Frage: Warum tun wir, was wir tun? Arbeiten kann ein Mittel zum Zweck sein, oder der Zweck selbst: Motivation von innen heraus in einem fantastischen Umfeld ist ein starker Erfolgsmotor. Getreu dem Motto: „Arbeiten darf Spaß machen!“

dental digital: Jetzt sprechen wir die ganze Zeit über Prozesse und Ziele. Welche Produkte liefern Sie aus?

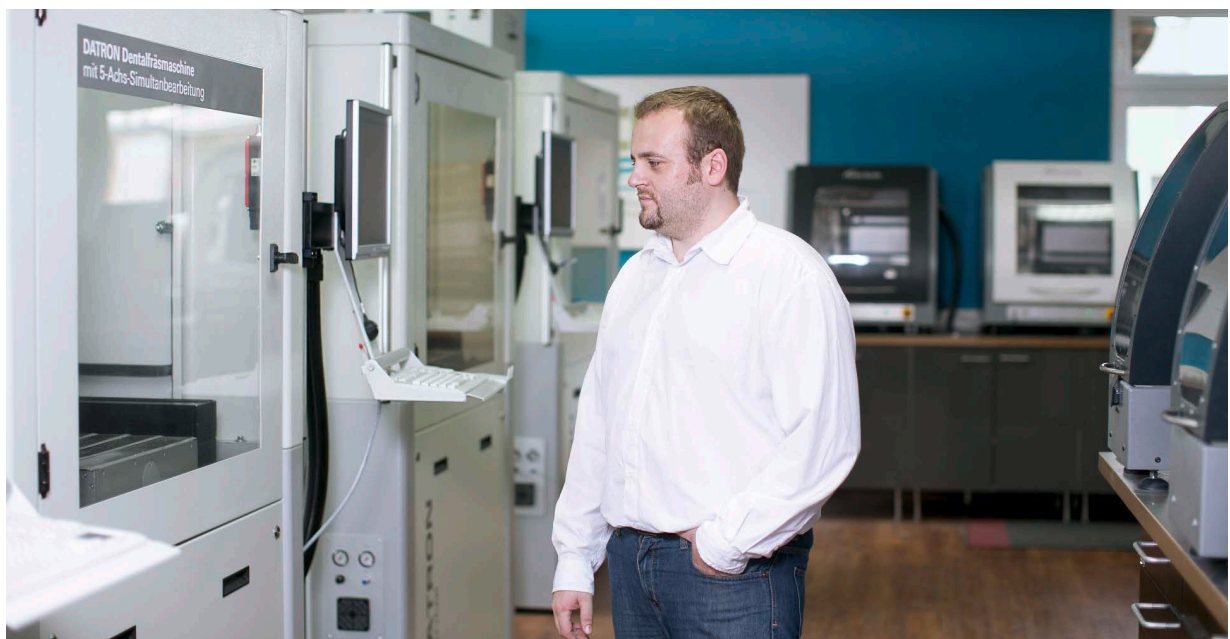
Hindrik Dehnbostel: Alle Produkte, die das dentale Herz begehrt. Uns war seit Gründung wichtig ein Full-Service-Anbieter zu sein, damit der Kunde alles aus einer Hand mit einem Ansprechpartner bekommt. Wir planen, scannen, konstruieren, fräsen, drucken, lasern, schleifen und können natürlich auch analoge Prozesse kombinieren zum Beispiel Zirkonteleskope mit Galvano und metallgedruckter Tertiärstruktur. Unsere Standards sind Kronen, Brücken, Primär- und Sekundär-Teleskopversorgungen, Abutments, Stege, Schienen, Modelle, Totalprothetik kombiniert in allen Materialien: Zirkonoxid, Titan, Glaskeramik, PMMA, PEEK,

NEM und natürlich auch Edelmetall. Bis Mitte 2016 haben wir nebenbei auch digitale Kieferorthopädie angeboten. Inzwischen haben wir hierzu ein Tochterunternehmen mit Experten in der KFO-Welt gegründet: orthoLiZE.

dental digital: Und wie sieht Ihr Appell an dentale Unternehmen aus?

Hindrik Dehnbostel: „Just do it“ – dieser Werbeslogan von NIKE ist bei uns mittlerweile gebranded. Oft bremst uns die Angst vor Veränderung und Fehlern, die wir machen könnten. Es ist erlaubt, falsch zu liegen, um heraus zu bekommen, was richtig ist. Man kann sich nur von der Masse unterscheiden, wenn man aus ihrem Schatten tritt. Wir sind mittendrin und dabei uns zu verändern, wichtig ist jetzt die entsprechenden Partner zu finden, mit denen man sich auf die digitale Reise begibt. Als Fräszentrum sehen wir uns nicht als Zulieferer, sondern als Partner und Unterstützer für beste Zahntechnik. Wir stellen keinen Zahnersatz her, sondern helfen als Netzwerk-Knotenpunkt erstklassige Zahntechnik zu liefern – und das vermehrt digital!

□
Claudia Gabbert



□ Roadshow 2018: Der CADSPEED-Laster geht im Frühjahr 2018 wieder on Tour. Mit im Gepäck: Fräsmaschine, 3D-Drucker, Intraoralscanner und die CADVIEWER-Connect-Brille. Anmeldung für die Roadshow: www.roadshow.cad-speed.de