



Digitales #VIP-Labor und zertifiziertes Fachlabor für Implantologie

Zahntechnik al dente

Ein Interview von Claudia Gabbert mit Oliver Beckmann, Thomas Panthel und André Barnekow, Freudenberg

Al dente Zahntechnik ist ein Beispiel dafür, wie sich ein Handwerksbetrieb zu einem hochdigitalisierten Servicedienstleister für Zahnarztpraxen entwickeln kann. Im Gespräch verraten Oliver Beckmann, Inhaber und Geschäftsführer, André Barnekow, Zahntechnikermeister und Laborleiter, und Thomas Panthel, zertifizierter Zahntechniker Implantatprothetik, ihr Erfolgskonzept.

Zertifiziertes Fachlabor für Implantologie – das ist Ihr Alleinstellungsmerkmal in der Region. Wie gestaltet sich Ihr Engagement im Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie?
Oliver Beckmann: Die Implantologie ist unser Tätigkeitsschwerpunkt und Alleinstellungsmerkmal im Siegerland, mit dem wir unsere hohe Fachkompetenz anbieten. Als Mitglied und Vorstandsmitglied der DGZI – der ältesten deutschen Fachgesellschaft für Implantologie – haben wir uns als Fachlabor für Implantologie qualifiziert. Wir in-

vestieren unsere Zeit in den Praxen und sind bei Anproben, schwierigen und komplexen Implantatfällen mit sämtlichen benötigten Werkzeugen von allen markt-gängigen Implantatsystemen mit unserem Know-how in der Praxis dabei.

Thomas Panthel: Von der Implantatplanung, der ersten DVT-Knochenaufnahme bis zum Eingliedern der Arbeit begleiten wir Zahnmediziner bis zur endgültigen Versorgung. Wir arbeiten mit der Software coDiagnostiX und verarbeiten damit nahe-

zu alle Implantatsysteme nach Kundenwunsch. Seit 2011 nutzen wir die navigierte 3D-Implantatplanung und haben uns eine hohe Expertise, vor allem auch bei der Anfertigung individueller Bohrschablonen erarbeitet. Von der Idee, der gemeinsamen Besprechung mit dem Patienten sowie OP-Hilfestellung als auch Backward-Planung – wir sind direkter Ansprechpartner bei Implantatarbeiten für Versorgungen sofort oder nach der Einheilphase.

” Wichtig ist uns, die nächsten Schritte für die Implantation gleich mitzudenken und in die Planung mit einzubeziehen. Und für die Zukunft vorzubereiten.“

Thomas Panthel



^ 01 **Führungsgrew (v. l.): André Barnekow (Zahn-technikermeister und Laborleiter), Oliver Beckmann (Inhaber und Geschäftsführer) und Thomas Panthel (zertifizierter Zahntechniker Implantatprothetik)**



^ 02 **Mit dem Intraoralscanner und dem First-Level-Support bietet al dente Zahnärzten den Sprung in die digitale Welt an.**

” Zur Umsetzung des kompletten digitalen Workflows gehört die Seele unseres Labors.“

Oliver Beckmann

Sie haben sich den Status als zertifizierter Planungspartner von Straumann erarbeitet. Welchen Nutzen haben Zahnärzte davon?

Oliver Beckmann: Auf Fachveranstaltungen werden wir als zahntechnische Experten für Implantatprothetik zu Vorträgen eingeladen. Bei dem Curriculum Implantologie/DGZI referieren wir über die prothetische Anfertigung in einem Modul. Interessenten treffen uns auf namhaften Sonderveranstaltungen und Jahreskongressen nicht nur bei der DGZI, sondern zum Beispiel auch bei der Herbsttagung der ZAAK. Bei den Veranstaltungen entstehen sehr gute Partnerschaften und Kundenbeziehungen, die weit über das Siegerland hinausgehen. Wir gehören im Rahmen von Straumann Smile in a Box zu acht Laboren in ganz Deutschland, die bei der Implantatplanung Zahnärzte unterstützen. Auf das qualitative Empfehlungsmarketing sind wir besonders stolz. Wir sehen eindeutig den Vorteil des direkten

dd Info

#VIP Labor – value – innovation – passion

100 Prozent Kundenservice

- Persönlicher Service in der Praxis und Begleitung vor Ort
- Persönliche und kompetente Ansprechpartner mit hoher Expertise in den Fachbereichen
- Ausgezeichnete Lösungen für individuelle Anforderungen

100 Prozent Regional

- al dente fertigt in Freudenberg
- Unternehmen und gut geschulte Mitarbeiter sind in der Region verwurzelt
- Engagement auf vielfältige Weise vor Ort und in der Region

100 Prozent Ökologisch

- Nachhaltige Energieversorgung aus regenerativen Quellen
- Bereitstellung von firmeneigenen E-Autos mit zwei Wallboxen vor Ort zum Aufladen
- Unterstützung des Ausbaus der Elektromobilität durch E-Bike-Konzept für Mitarbeiter
- Konsequentes Recyclingkonzept unter anderem mit Metalltrennung

Kontaktes zu Zahnmedizinern aus ganz Deutschland. Zumeist handelt es sich um junge und sehr wissbegierige Zahnärzte, die gerade mit Implantologie anfangen. Die Teilnehmer sind sehr motiviert und wollen das Know-how erlernen. Das macht richtig Spaß.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit im Praxisalltag?

Thomas Panthel: Der Zahnarzt hat eine Idee und einen Auftrag und wir fügen nach seinen Informationen die Daten zusammen. In einer Online-Konferenz per pcvisit-Software diskutieren wir die Planungsvorschläge vom Labor auf einem geteilten Bildschirm. Gemeinsam wird live besprochen, ob das Implantat so an der Stelle gesetzt werden kann, quasi als Sicherheitscheck. Der Zahnarzt gibt die

Planung frei und wir erstellen eine Bohr-schablone beziehungsweise stellen die Provisorien oder individuelle Gingivaformer schon vor der OP her. Die Nachfrage ist groß, aktuell fertigen wir täglich Bohr-schablonen.

Was macht besonders viel Spaß?

Thomas Panthel: Die Kommunikation auf Augenhöhe. Wir nehmen die Zahnärzte mit auf die Implantologie-Reise. Das Konzept bietet alles für Zahnmediziner an: Fachkompetenz, Service, vorausschauendes Denken und Lieferung aller erforderlicher Komponenten, die in der Praxis benötigt werden. Wir bereiten uns intensiv auf diese Gespräche vor und schon beim zweiten Fall wissen wir Bescheid, was wir liefern müssen. Mit unserem selbstentwickelten CRM-System sind wir bestens vorbereitet und die Kunden sind von unserer Vorarbeit ganz begeistert.

Wesentlicher Bestandteil Ihres Erfolgs ist die Digitalisierung auf die Zahntechnik 4.0. Wie setzen Sie das als Kundenkonzept um?

André Barnekow: Unser Konzept für Zahnarztpraxen beginnt beim abdruckfreien Arbeiten mit dem Intraoralscanner zur Datengewinnung und DSGVO-konformen Datensicherung auf unserer eigenen Servertechnologie. Wir fügen alle Daten von der Ausgangssituation, also Intraoralscans und digitale Kieferregistrierungsdaten wie Okklusion, Bissituation und gegebenenfalls DVT-Bilder zusammen. Dazu gehören auch Krankheits- und Gesundheitsverläufe, zum Beispiel Reaktionen auf Materialien, Zahnersatz und die endgültige Situation. Darauf kann der Zahnarzt aufbauen und seine Behandlungstherapie ausrichten. Die Zukunft wird die Implantologie in Verknüpfung mit dem digitalen Scan, eventuell durch den Facescan, sein und wir bieten das Know-how mit Hard- und Software, um alles verarbeiten zu können.

Welche Vorteile bieten Sie den Zahnarztpraxen mit dem Konzept an?

André Barnekow: Da sind einige Vorteile zu nennen: Schnelligkeit, vor allem für Praxen, die weiter weg sind. Bei Implantatversorgungen nutzen wir intraoperative Aufnahmen und fertigen direkt Provisorien an. Forensische Dokumentation, die auch

dd Info

Das Labor

2000 hat Oliver Beckmann das Dentallabor mit den jetzigen Schwerpunkten Implantologie und digitale Zahntechnik in Freudenberg im Siegerland gegründet. In den vergangenen fünf Jahren erfolgte die systematische Digitalisierung des Leistungsspektrums sowie die Modernisierung der Räumlichkeiten und der Laborstruktur. Auf diese Weise kann er mit seinem 37-köpfigen Team Zahnärzte im gesamten Bundesgebiet ganzheitlich beraten und ihnen ausgezeichnete Lösungen bieten.

von offiziellen Stellen anerkannt wird. Klimaschutz, durch den Wegfall der Transportwege. Platzersparnis, Zahnärzte brauchen keine Garagen mehr für die Archivierung von Gipsmodellen. Reproduzierbarkeit, Nutzung der vorhandenen Daten bei eventuellen Ausfällen, Brüchen oder Verlust.

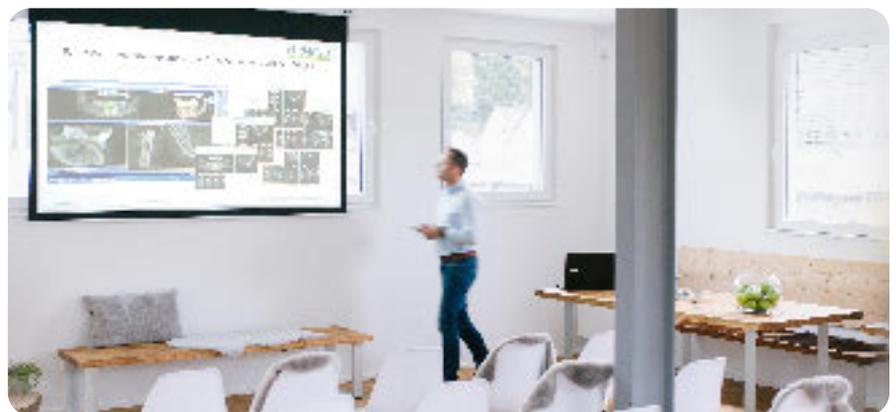
First Profit Mover – das zeichnet Sie als #VIP Labor von Schütz Dental aus. Was bedeutet das konkret?

Oliver Beckmann: Als #VIP-Labor setzen wir den kompletten digitalen Workflow CDW von Schütz Dental um, sind immer auf dem neuesten technologischen Stand und sichern uns mit dem digitalen Konzept einen Technologievorsprung als Vorreiter im Siegerland mit regionaler Kompetenz. Integriert haben wir den medit i700 Intraoralscanner als Unterstützung für unsere Kunden. Inhouse nutzen wir den Laborscanner Tizian Smart Scan plus für vier CAD-Arbeitsplätze. Gefräst werden die designten Konstruktionen auf den 5-Achs-

Maschinen Tizian 5.2 pro plus und Tizian 5.2 pro. Aufgrund der Kooperation mit DS-CAM sind alle Maschinen direkt ansteuerbar. Der taktile Renishaw Scanner sowie ein 3D-Drucker (NEXT Dent) komplettieren den Workflow.

Wie lautet das entsprechende Fortbildungsangebot für Zahnärzte?

Oliver Beckmann: „Die digitale Praxis – von Anwender zu Anwender“ ist das Fortbildungsangebot, das wir gemeinsam mit Schütz Dental bei uns umsetzen. Diese Kurse bieten wir an, um die digitale Welt, auch unsere Laborwelt, vorzustellen. Voraussetzung ist ein moderner und großzügiger Schulungsbereich, bei dem neben der fachlichen Fortbildung auch ein offener Gesprächsaustausch stattfindet. Dieser Austausch ist uns extrem wichtig. Die Teilnehmer bleiben auch gern länger, fragen viel und nutzen unsere Expertise aus 20 Jahren innovativer Implantologie, digitaler Zahnmedizin und Zahntechnik.



^ 03 **Moderner und großzügiger Schulungsbereich, in dem neben der fachlichen Fortbildung auch ein offener Gesprächsaustausch stattfindet.**

77 Der Zahnarzt braucht keine Garage mehr zur Archivierung von Gipsmodellen.“

André Barnekow

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Schütz Dental?

Oliver Beckmann: Das #VIP-Laborkonzept beruht auf dem Schütz Dental-Netzwerk mit Experten und Entwicklern aus den Bereichen CAD, CAM, Marketing und so weiter. Für alle Fragestellungen gibt es Lösungen und einen Austausch auf Augenhöhe mit permanentem Wissenstransfer, Mitentwicklung, zum Beispiel Testen von Beta-Versionen, als auch First-Level-Support und Fernwartungen. Auf überregionaler Ebene finden Netzwerktreffen mit anderen #VIP-Laboren jeweils vor Ort statt. Diesen Austausch empfinden wir als große Bereicherung.

Employer Branding ist ein aktuelles Thema. Wie stellen Sie sich als Arbeitgeber dar?

Oliver Beckmann: Neue Mitarbeiter zu bekommen und zu halten ist eine Unternehmernaufgabe, die wir sehr ernst nehmen. Für ein gutes Miteinander haben wir immer ein offenes Ohr auch für private Herausforderungen wie Arbeitszeiten, Urlaub und Probleme. Mit zunehmender Betriebszugehörigkeit erhalten unsere treuen Mitarbeiter mehr Urlaubstage. Mit einem

E-Bike-Leasingkonzept steigern wir nicht nur die Motivation, sondern auch Nachhaltigkeit und Fitness (lacht). Den Teamgedanken leben wir auch bei Betriebsfeiern wie zum Beispiel Sommerfest, zweitägigen Segelausflügen, regelmäßiges Grillen mit Pizzeria und Pizzatag für das Labor. Kostenfreie Getränke, eine Obstschale sind genauso wichtige Aspekte wie modern ausgestattete Arbeitsplätze mit einem Tageslichtkonzept und einer offenen Laborstruktur ohne Abteilungshierarchien.

Wie gestalten Sie das fachliche Miteinander?

Oliver Beckmann: Einmal pro Monat findet ein Meeting mit allen Angestellten statt, bei denen Wünsche besprochen werden, die den Mitarbeitern wichtig sind und den Laboralltag erleichtern. Unsere Meisterrunde trifft sich einmal pro Woche und plant gemeinsam Projekte und Termine.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten haben Mitarbeiter bei al dente?

Thomas Panthel: Dafür bin ich das beste Beispiel. Wer Interesse daran hat, sich auf einen Tätigkeitsschwerpunkt zu spezialisieren, hat alle Chancen, an gewünschten Fortbildungen teilzunehmen und wird gefördert. Bei mir war und ist es die Implantologie. Oliver Beckmann hat mir von Beginn an die Entwicklungsmöglichkeit geboten und heute sind wir ein Fachlabor für Implantatprothetik und arbeiten alle mit sehr viel Spaß in dem Bereich.

Welche aktuellen Projekte verfolgen Sie gerade?



04 Der 3D-Drucker komplettiert den digitalen Workflow bei al dente.

André Barnekow: Die Einbindung des digitalen Modellgusses in den kompletten digitalen Workflow. Hier setzen wir aktuell mit unseren erfahrenen Modellgusstechnikern das Analoge in das Digitale um. Und mit dem Intraoralscanner und unserem First-Level-Support bieten wir den Sprung in die digitale Welt mit Zahnärzten an, das ist aktuell unser größter Antrieb.

Kontakt

al dente Zahntechnik GmbH
57258 Freudenberg
Fon +49 2734 438 550
mail@aldente-zahntechnik.com
www.aldente-zahntechnik.com



05/06 Mit Seele den digitalen Workflow leben – das ist die Philosophie von al dente.