

3D-Druck boomt – Konzept von Go3Dent und Schütz Dental

Der sichere Weg durch den 3D-Druck-Dschungel

3D-Druck – für viele erfolgsorientierte Dentalunternehmen eine Technologie, mit der sie sich aktuell intensiv beschäftigen. Schwierig ist dabei, den Durchblick zu bekommen, welches 3D-Drucksystem und welche Materialien für das eigene Unternehmen sinnvoll sind. Die Lösung bieten Schütz Dental und Go3Dent in einer exklusiven 3D-Druck-Kooperation an und berichten im Gespräch mit Claudia Gabbert (Nordquadrat PR + Marketing) darüber.

Max, Du bist Zahntechniker und Geschäftsführer des Start-up Unternehmens Go3Dent in Hannover. Welche spannenden Momente bietet die Story von Go3Dent als Mehrwert für die Dentalbranche?

Max Zimmermann: Gegründet haben wir Go3Dent 2020 als Schwestergesellschaft der Igo3D GmbH. Igo3D ist Pionier im Bereich der Vermarktung und Distribution von technologieübergreifenden 3D-Druck Systemen, Materialien und Service-Leistungen in der gesamten DACH-Region und in weiten Teilen Europas. Mit den 360° Business Solutions-Leistungen bedient Igo3D Unternehmen und große Konzerne aus den Bereichen Automotive, Schienenverkehr, Luft- und Raumfahrt, Medizin, Maschinenbau, Architektur/Städteplanung, Elektronik, Elektrotechnik, Öl-Gas-Chemie sowie Forschung und Bildung. Igo3D hat sich damit in den letzten Jahren als Spezialist für additive Lösungen etabliert. Für den Dental-Bereich bedeutet das eine enorme Kompetenz und Power und genau auf diese Ressourcen greifen wir mit Go3Dent zurück. Wir schaffen absolute Klarheit für Dentallabore und Praxen angesichts des Potenzials des 3D-Drucks. Das 3D-Druck-System steht am Anfang gar nicht im Vordergrund. Zunächst gilt es für uns, die individuellen Herausforderungen unseres Kunden zu spezifizieren. Daraus



^ „Wir lenken Deine 3D-Druck-Zukunft“

ergeben sich dann Lösungsansätze, die wir anbieten und umsetzen können. Für den schnellen, unkomplizierten Versand nutzen wir das riesige Lager und die Versand-Logistik von Igo3D. Bei der Installation, Inbetriebnahme, Wartung und gegebenenfalls Instandsetzung der 3D-Druck-Systeme unserer Kunden stehen uns der komplette Igo3D Technik-Support sowie die enorme Kompetenz der Anwendungsingenieure zur Verfügung. Unsere Kunden bekommen in erster Linie keine 3D-Drucker verkauft, sie bekommen Lösungen, die helfen Kosten zu senken, Zeit zu sparen und eigene Kunden langfristig zu binden.

Die Kooperation zwischen Schütz Dental und Go3Dent läuft seit einem Jahr. Welche Alleinstellungsmerkmale hat das gemeinsame Servicekonzept?

Michael Stock: Unsere Kunden sind es gewohnt, von uns Rund-um-Sorglos-Pakete zu erhalten: Beratung, Einweisung, Schulung und Support. Genau das bietet

Go3Dent im Bereich 3D-Druck und macht die Kooperation einzigartig. Von den Besten für die Besten – bei dieser Kooperation bekommt der Kunde ein einzigartig breites Portfolio im 3D-Druckbereich angeboten. Individuelle Angebote werden abgestimmt auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden. Denn, die Touchpoints kommen heute über den Support und nicht über den Vertrieb, daher passt es so perfekt. Und wie bei uns beginnt die richtige Zusammenarbeit nach dem Verkauf.

Wie geht nun ein Zahntechniker in dem 3D-Druck-Dschungel vor?

Michael Stock: Er wendet sich an seinen Außendienstmitarbeiter von Schütz Dental, der wiederum die Kommunikation zu Max aufbaut. Gemeinsam wird vor Ort die Bedarfsanalyse vorbereitet, die Max detailliert mit dem Kunden durchführt.

Max Zimmermann: Wir fangen nicht beim Produkt an, sondern beraten den Kunden erstmal, beginnend mit seinem individuel-

len Bedarf. Und versuchen dann eine Technologie bzw. ein Produkt zu finden, die zu ihm passt! Wir stellen Fragen: Welche Prozesse willst Du im Labor umsetzen? Welche Produkte willst Du als Dentallabor dem Zahnarzt anbieten? Ist die Grundlage gemeinsam mit dem Schütz Dental Außendienst geschaffen, bieten wir ein Gesamtkonzept für 3D-Druck an. Und so wird aus diesem komplexen Thema ein individuelles Konzept, das auf Klarheit, Sicherheit, Flexibilität und Vertrauen basiert.

Welche 3D-Drucker und -Materialien bietet Ihr an?

Max Zimmermann: Alle marktgängigen 3D-Drucker und Resine. Diese können wir sofort ausliefern. Eine Revolution in dem gemeinsamen Angebot ist das Material von BASF für die Modellherstellung. Einzigartig ist damit die Reinigung der gedruckten Modelle mit Wasser anstatt Isopropanol, also sehr förderlich für die eigene Gesundheit. Und ebenfalls einzigartig ist der Druck von definitivem Zahnersatz mit natürlichem Farbverlauf eines Zahns, mit einem 3D-Drucker auf Basis eines Kartuschensystems. One-stop-shop: Wir sind Vollsortimenter für 3D-Druck – ein Ansprechpartner für alles!

Michael, warum ist Go3Dent Euer exklusiver Kooperationspartner im Bereich 3D-Druck?

Michael Stock: Die Produkte ergänzen unseren Complete Digital Workflow perfekt. Unser Unternehmen ist Systemintegrator für Digitalisierung und Max ist Systemintegrator für 3D-Druck und darüber hinaus auch sympathisch. Go3Dent ist der richtige Partner, um innovative Kunden mit unserem 3D-Druckkonzept anzusprechen. Eine Win-win-Situation für alle und vor allem für unsere Kunden. Was für uns sehr spannend ist, ist die hohe Expertise im 3D-Druckbereich. Go3Dent und Igo3D betreiben immer Marktforschung, um die aktuellsten Produkte zu erhalten. Erst nach intensivem Testen im Unternehmen und mit Beta-Testern aus dem Markt werden die Technologien und Produkte in das Portfolio mit aufgenommen. Und das gilt umfassend für alle Hersteller und alle Materialien.

Und warum ist für Dich Max, Schütz Dental die richtige Wahl als Kooperationspartner?

Max Zimmermann: Schütz Dental ist ein renommierter und erfolgreicher Dental-Player und legt genauso wie wir den Schwerpunkt auf den Support. Gefräste und 3D-gedruckte Kombiarbeiten – das ist nur möglich im Gesamtkonzept gemeinsam mit Schütz Dental. 60 Jahre dentale Präsenz, 7 Jahre Expertise Igo3D und 8 Jahre Dentalerfahrung von Max Zimmermann – mehr geht nicht.

Welchen Profit ziehen erfolgreiche Entscheidungsträger aus dem #Networking von Go3Dent und Schütz Dental?

Michael Stock: Ganz klar wirtschaftlichen Benefit durch Prozessoptimierung in der Zahntechnik. Das zieht sich durch alle operativen Bereiche. Vor allem auch mit dem Fokus auf die digitale Praxis und der Schnittstelle über den Intraoralscan. Die Kooperation bietet den Kunden Zukunftssicherheit. Warum? Weil wir gemeinsam mit Go3Dent immer die neuesten Materialien und Technologien anbieten. Sowohl auf Veranstaltungen, Messen als auch auf den sozialen Online-Plattformen.

Max Zimmermann: 3D-Druck steuert die gesamte Wertschöpfungskette und ist wirklich Mittel zur Optimierung von Prozessen im Labor als auch Implementierung von erfolgreichen übergreifenden Abteilungsoptimierungen. Und nicht zu vergessen, aufgrund des hohen Innovationsgrades die Mitarbeitermotivation und -bindung.

Wie gestaltet Ihr den Wissenstransfer?

Max Zimmermann: Mit der Online-Schulung „3D-Druck boomt“. Für 350 Euro geben wir unser 3D-Druckwissen weiter und klären den individuellen Bedarf. Gegen Aufpreis und km-Geld sind wir auch gern vor Ort. Geklärt werden die Fragen, ob und wofür ein 3D-Drucker benötigt wird und für welche Laborkonzepte. Auch die Räumlichkeiten und die Architektur, das Team und die Zielsetzung des Labors sind ausschlaggebend für Kaufentscheidungen. Wir sprechen tatsächlich vom Changemanagement. Liegt eine Kaufentscheidung

**Primär.
Sekundär.
All in**

**Edelmetall
Teleskoptechnik**



Konstant gute Passung und Qualität



Minimaler Scan- und Konstruktionsaufwand



Zeit- und Materialersparnis



Ergebnissicherheit



Digitaler Prozess



Kalkulierbarkeit

Die logische Konsequenz: digitale Prozesskette, höchste Präzision, Primär- und Sekundärteil in nur einem Arbeitsgang! Mit dem neuen All-in-ONE-Service schließt C.HAFNER die letzte Lücke in der digitalen Bearbeitung des Hochleistungswerkstoffes Edelmetall. Schnell, kalkulierbar und von unübertroffener Ergebnissicherheit!



^ „Think out of the box!“ Die Kunden sind total begeistert von dem umfassenden Support und den präsentierten Konzepten von Schütz Dental und Go3dent.

vor, wird der Schulungsbeitrag gegengerechnet. Besonders beliebt ist unser 20-minütiges Online-Konzept „Kaffeepause“. Kurz und knapp werden hier quasi in der Pause gezielte Themen z.B. zur Modellsoftware, Schienendruck besprochen, die den Zahntechniker im Alltag weiterbringen.

Welchen Zusammenhang seht Ihr bei der 3D-Drucktechnologie mit dem Fachkräftemangel?

Max Zimmermann: Für den 3D-Druck kann ich auch Nichtzahntechniker als Quereinsteiger begeistern. Das ist über speziell gezielte Softwarelösungen z.B. zur Löffelherstellung durchaus machbar. Tatsächlich wird dafür keine Zahntechniker Ausbildung benötigt. Ist der Mitarbeiter dann eingearbeitet, kann ich ihn vielleicht motivieren für die Ausbildung. Zudem ermöglicht der 3D-Druck, dass Mitarbeiter sehr viel mehr erledigen können. Die Synergie „Mensch + Maschine“ ist erheblich effizienter und besonders in Zeiten des Fachkräftemangels eine wichtige Strategie.

Michael Stock: 30 % der Zahnarztpraxen haben einen Intraoralscanner und die Anzahl nimmt zu. Der Bedarf an Mitarbeitern speziell für 3D-Druck ist daher steigend. 3D-Druck öffnet neue Potenziale in der Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis,

optimiert die effektive Kommunikation und eröffnet neue Angebotsmöglichkeiten für die Labore. Es geht alles viel schneller durch den Versand der STL-Daten – und macht aus dem Dentallabor einen globalen Dienstleister dank dieser Technologie.

#Success für den Kunden, das ist Euer höchstes Ziel! Welche Rückmeldungen erhaltet Ihr von den erfolgreichen Unternehmern?

Michael Stock: Die Kunden sind total begeistert von dem umfassenden Support und den präsentierten Konzepten. Die Erfolgsgeschichten sprechen für sich. Wir werden als Ideen- und Konzeptgeber also Game-Changer für die digitale Zukunft bezeichnet. Think out of the box!

Max Zimmermann: Dankbarkeit. Dazu eine kurze Story: Als Zahntechniker bin ich leidenschaftlich, ich sehe einen tollen 3D-Drucker, meine Emotionen und die Innovationen treiben mich an. Ich will unbedingt den 3D-Drucker haben. Dabei werden aber häufig die betriebswirtschaftlichen Aspekte vergessen. Und schon wird Geld verloren im 3D-Druck-Dschungel. Meine Erfahrungen aus dem letzten Jahr zeigen, dass Zahntechniker dankbar sind über gebündelte, unabhängige Informationen von einem 3D-Druckspezialisten, komplett auf ihr Labor abgestimmt.

Schütz Dental als Systemintegrator:

- Alle Komponenten von CAD bis CAM aus einer Hand
- Ein Ansprechpartner für alles
- Inbetriebnahme, Einweisungen, Schulungen, Workshops zu allen relevanten Software- und Hardware-Modulen
- Mit dem Tizian-System nachhaltig, reproduzierbar und erfolgreich arbeiten
- Technischer Support durch externe und interne Experten
- Kundenfreundliches Ticketsystem

Go3Dent als Systemintegrator:

- Start-up Unternehmen im Bereich 3D-Drucktechnologie
- Gegründet 2020 mit Hauptsitz in Hannover
- Schwestergesellschaft von Igo3D (seit 2013 – größter EU-3D-Druck Distributor u.a. BMW, Porsche, Deutsche Bahn, Pharmaindustrie)
- Portfolio: Alle 3D-Drucksysteme und Materialien, Bio-Filament, Softwarelösungen
- Unsere Antwort auf den Marktbedarf: Klarheit, Vertrauen und Individualität

www.go3dent.com
www.schuetz-dental.de