

8. CAD/CAM Event am 15. + 16. September 2023 mit Fokus auf Erfolgskonzepten

Let's CAD & CAM mit Schütz Dental

Ein Beitrag von Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing, Hamburg

„Geile Zeit“ von Ben Zucker – das war der musikalische Auftakt des 8. CAD/CAM-Events und diese prognostizierte Michael Stock auch für die Zahntechnik. Im Gegensatz zu anderen Anbietern positioniert sich Schütz Dental bewusst als Partner der Labore. Kein Wettbewerb, sondern eine enge Zusammenarbeit steht im Fokus. „Wir sind kein Fräszentrum, mit dem wir in Konkurrenz zu unseren Laborkunden treten. Vielmehr bieten wir ein herausragendes Portfolio an CAD/CAM-Komponenten und somit einen vollständigen digitalen Workflow an. Schließlich sind wir am wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden interessiert. Danach richtet sich unser ganzes Denken und Handeln.“ Doch das ist längst nicht alles. Schütz Dental hebt sich durch ein einzigartiges Supportkonzept ab, das aus 40 externen und internen Experten besteht. Diese waren vor Ort und standen während der zwei Tage gemeinsam mit den Industrieausstellern als Gesprächspartner zur Verfügung. Sie zeigten am Samstag bei den Table Clinics Neuheiten sowie Tipps und Tricks, um als Labor jede Herausforderung in der dentalen CAD/CAM-Welt zu meistern.

Patient-maker – CAD/CAM und ästhetisches Finish

„Erlebt Konzepte für mehr Erfolg. Wir präsentieren Euch drei renommierte und passionierte Zahntechnikermeister und ihre Erfolgskonzepte. Die Digitalisierung ist die Basis, den Erfolg erzielen sie jedoch mit

ihren individuellen ästhetischen Finishes. Mit solchen „analogen“ Konzepten muss ich mich von anderen abheben“, lautete das Plädoyer von Michael Stock an 200 motivierte Teilnehmende. Los ging es mit einem Feuerwerk an Inspirationen im Campus Kronberg.

Schütz proudly presents: „Ästhetik meets Funktion“

Premiere in der Dentalwelt – Ztm. Jan-Holger Bellmann & Ztm. Jochen Peters „Die Work-Life-Balance wird Mitarbeitern immer wichtiger, dafür werden wirtschaftliche Konzepte benötigt – auch in der Ästhetik und Funktion.“ Ztm. Jan-Holger Bellmann zeigte das effektive 4-Schichtkonzept nach dem von ihm entwickelten Picasso-Prinzip. Das Konzept des Restauranttesters Christian Rach funktioniert auch in der Dentalwelt mit Labortester Ztm. Jochen Peters. Mehr als 80 Dentallabore wurden von ihm „getestet“, „die Ergebnisse sind teilweise vorhersehbar, teilweise auch erschreckend.“ U. a.

ging der Labortester der Frage nach, warum aufwändig gestaltete Okklusalfächen wieder eingeschliffen werden. „Weil die Okklusionskonzepte im Labor oft nicht stimmen“ konstatiert Ztm. Jochen Peters. Das Tizian JMA Optic System by zebris ist für ihn hier die Lösung und somit ein echter Game-changer in der Funktionsdiagnostik – eingebunden in das Okklusionskonzept nach Ztm. Jochen Peters mit drei Kontaktpunkten auf dem Molaren „braucht der Zahnarzt nicht mehr einzuschleifen.“ Der modifizierte, okklusale Kompass nach Ztm. Jochen Peters ergänzt das Erfolgskonzept.

Schichten statt malen

Damit auch keramische Restaurationen im Frontzahnbereich nicht nur funktionellen und ästhetischen sondern auch wirtschaftlichen Ansprüchen gerecht werden, bedarf es eines kontrollierbaren Schichtkonzepts. „Denn Keramik muss so funktionell wie die Natur sein“, sagt Ztm. Jan-Holger Bellmann. Ästhetik pur erwirkt



- ^ **Michael Stock: „Wir sind Partner der Labore und bieten ein herausragendes Portfolio an CAD/CAM-Komponenten und somit einen vollständigen digitalen Workflow an, schließlich sind wir am wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden interessiert.“**



- ^ **Ztm. Jochen Peters & Ztm. Jan-Holger Bellmann zeigten Lösungen zu der Fragestellung, was Work-Life-Balance, Ästhetik und Funktion gemeinsam haben.**

- ^ **Oral-Designer
MDT Christian Vordermayer**

Ztm. Jan-Holger Bellmann mit seinem Ästhetikkonzept. Mit dem Picasso-Prinzip wird die Opaleszenz nur durch Schichttechnik möglich – „also bitte zeigt Eure ganze analoge Kompetenz: schichten nicht malen!“

Zahntechnik und Sport – eine Frage der Leidenschaft

Wenn Perfektion zur Passion wird: Seinen sportlichen Spirit nimmt Oral-Designer MDT Christian Vordermayer mit in die Zahntechnik! Vom Leistungssport zum ästhetischen Feinschliff – dieser Zahntechnikermeister versteht, wie man Spitzenleistungen erzielt. Mit einem Auge für Details und einem Sinn für Ästhetik präsentierte er Ergebnisse, die nicht nur den Mund, sondern auch die Herzen seiner Patienten erstrahlen lassen. Seine Vorgehensweise: „Am Anfang steht die Planung und die Kommunikation mit dem Patienten. Ich studiere die Bewegungen, die Mimik, Aussprache – also die ganze Physiologie des Patienten.“ Das adaptiert der IRONMAN auch auf den schwersten Wettkampf im Leistungssport: Die Langdistanzen mit 3,86 km Schwimmen, 180,2 km Radfahren und 42,195 km Laufen

müssen sehr gut vorbereitet sein: „Mein Personal-Trainer plant, beobachtet mich, zieht seine Rückschlüsse für das Trainingsprogramm und ändert auch mal die Vorgehensweise ab.“ Zahntechnik und Sport verlangen laut Vordermayer eine ähnliche Disziplin. „Brennt für das, was Ihr tut, kämpft dafür so wie ich und auch unser Gastgeber Schütz Dental! Der Körper ist für alles bereit, wenn der Kopf und ein positives Mindset mitmachen.“ Ein hochmotivierender Vortrag mit einem Abschluss-Video seines IRONMAN-Wettkampfs mit viel Leidenschaft – sowohl für seinen Sport, als auch seine Berufung – Zahn-techniker.

Wohin geht die Reise mit künstlicher Intelligenz in der Zahnmedizin?

Warum wird ein Universitätsprofessor als Referent zu einem Event eingeladen, an dem hauptsächlich Zahntechniker teilnehmen? Diese Frage beantwortete Michael Stock: „Das ist ganz einfach, als Unternehmer muss ich mich damit befassen, mit welchen Themen und Zukunftstrends sich unsere Kunden aus der Zahnmedizin beschäftigen.“ Diese sind, so Univ.-Prof. Dr.

Dr. Ralf Smeets, sowohl in KI-unterstützten Verfahren, als auch in der biologischen Materialentwicklung zu finden. „KI wird entlasten und unterstützen, aber ganz wichtig: Niemals den Zahnarzt ersetzen.“ – Ziel seines EFRE Projekt DigiMed ist die nachhaltige Sicherung der Patientenversorgung mit individuell angepassten Implantaten „und die Versorgung geht immer nur zusammen mit dem Zahntechniker im Team – das gehört sich so!“ KI-unterstützte Bildgebungs- und Diagnostikverfahren werden in das Implantatdesign überführt. Mit diesen Daten können dann druckfähige Datensätze mittels KI-Algorithmus generiert werden, die anschließend mit additiven Fertigungsverfahren (3D-Druck) in patientenspezifische Implantate überführt werden. Die neue Technologie kommt bereits bei patientenspezifischen Gesichtsimplantaten zum Einsatz. 3D-gedruckte Trinkplatten für Patienten mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten, implantologische Bohrschablonen, Splinte für Dysgnathieoperationen, CMD-Schienen und für Modelle nach Operationen bei Schädeldefelbildungen sind aktuelle Fokusthemen. Dazu kommen neuartige Abutment- und Implantatoberflächen mittels Plasmaanodisation und Funkenerosion sowie PRP- bzw Hyaluronsäure-Anwendungen – „alles zur besseren Ein- und Wundheilung beim Patienten.“ Sowohl antibakterielle als superhydrophile Oberflächenbeschichtungen sorgen für eine erhöhte Korrosions- und Wärmeständigkeit. „Magnesium ist ein präklinisch etabliertes Material für 3D-gedruckte, individuelle und patientenspezifische resorbierbare Osteosyntheseplatten.“ Und nicht zuletzt, „weisen Sie Ihre Patienten auf die Einnahme von Vitamin D in Verbindung



- ^ **Neue KI-unterstützte Trends in der Zahnmedizin zeigte Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets.**



^ Ein Unternehmer mit Herz und Tradition: Trigema-Geschäftsführer Wolfgang Grupp

mit Vitamin K2 hin, am besten schon vor der Implantation.“ – so lautete die Quintessenz eines begeisternden Vortrags von Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets.

Wolfgang Grupp: „Ich vertrete Werte, die viele Menschen vermissen.“

Als Botschafter und Repräsentant von Trigema hat Wolfgang Grupp eine hohe Bekanntheit in der Öffentlichkeit erlangt. In 54 Jahren als Trigema-Geschäftsführer hat Wolfgang Grupp die Firma zum deutschlandweit größten Hersteller für Sport- und Freizeitkleidung ausgebaut. Wie kaum ein anderer Firmeninhaber steht er öffentlich für den Wirtschaftsstandort Deutschland ein und vertritt traditionelle Werte in seinem Unternehmen – Werte wie Respekt und Wertschätzung gegenüber seinen Mitarbeitenden. Die Einbindung der Trigema-Mitarbeitenden in Entscheidungsfindungen gehören zu



^ Wolfgang Grupp und Michael Stock

seinem Erfolgskonzept: „Steht der Kauf einer Nähmaschine an, wäre ich doch verrückt, wenn ich nicht meinen Mitarbeitern die Entscheidung überlassen würde. Sie entscheiden, womit sie täglich arbeiten. Fälle ich eine Kaufentscheidung und die Mitarbeiter sind unzufrieden, muss ich mir das jahrelang anhören. Nein, sie entscheiden und ich zahle.“ Mit seinem unternehmerischen Tun und seinem Fokus auf traditionelle Werte falle der 82-Jährige heute aus dem Rahmen. „Die Welt ist „unanständig“ geworden – was man auch daran sieht, wie man den anderen behandelt.“ Und sein Erfolg gibt ihm recht – „bei uns gab es nie Kurzarbeit und betriebsbedingte Kündigungen. Gebt Mitarbeitern das Gefühl, dass sie wichtig sind, denn das sind sie wirklich und deren Kinder müssen stolz darauf sein, dass ihre Eltern bei Trigema arbeiten.“ In der „Trigema-Betriebsfamilie“ arbeiten mittlerweile Familien-generationen. Dass seine Firma in der Branche als mittlerweile größter Herstel-

ler von Sport- und Freizeitkleidung in Deutschland zählt, macht den zweifachen Vater stolz. „Eigentlich mache ich nichts Besonderes. Ich lebe die Werte, die vor 30 Jahren normal waren und mache, was jeder gemacht hat.“ Ein großartiges Statement eines erfolgreichen Geschäftsmannes, das Firmeninhaber begeistert und motiviert.

„Hard work – hard party“

Beim Motto „Hard work – hard party“ wurde im Eventbereich des Campus Kronberg nicht zu viel versprochen. Die Teilnehmenden erlebten einen Abend voller Energie, Tanzen und unvergesslicher Momente, die bis in den frühen Morgen reichten. Mit einem Mix aus exklusiven Gesprächen und mitreißender Musik sorgte Schütz Dental für die perfekte Atmosphäre.

Samstag – Zeit für Table Clinics

Die Teilnehmenden hatten die Wahl von vier aus sechs Table Clinics am Samstag, die sehr gut besucht wurden. Abstracts der Table Clinics (siehe Bilder rechts). Die Kombination aus harter Arbeit und ausgelassener Feier bei dem 8. CAD/CAM-Event zeigte, dass auch im Business-Umfeld der Spaßfaktor nicht zu kurz kommen darf. Dieses Event wird sicherlich in den Köpfen der Teilnehmenden noch lange nachklingen. Nach dem CAD/CAM-Event ist vor dem CAD/CAM-Event – Der nächste Termin findet voraussichtlich im September 2024 statt.



^ Referenten am Freitag: Ztm. Jan-Holger Bellmann, Oral-Designer MDT Christian Vordermayer, Wolfgang Grupp, Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Ztm. Jochen Peters, vorne: Michael Stock



^ Oben: Holger Schönke, Dr. Moritz Biegel, Christian Erbacher, Andi Ahlers, Monika Kremer, Tanja Biegel, Tanja Kaiser, Silvio Dornieden, Matthias Zimmerer
Unten: Carsten Leimeister, Michael Stock, Joh Härlich



„Die digitale Praxis“

Dr. Moritz Biegel & Monika Kremer

- Praxiskonzept „Digitale Praxis“ von Dr. Moritz Biegel
- Tipps und Tricks aus dem täglichen „digitalen“ Praxisalltag
- Live-Demonstration des medit i700 wireless und des Tizian JMA Optic Systems by zebris an einer Probandin gezeigt



„Let's smile“ Design mit Smile Creator von exocad

Matthias Zimmerer & Joh Härich

Workflow von Smile Creator über Mock-up zu Model Creator, verbesserte Kommunikation zwischen Dentallaboren, Zahnärzten und Patienten sowie Ästhetikplanung für Patienten

„Durchblick im 3D Druck-Dschungel“ Individuelle Erfolgskonzepte

Carsten Leimeister & Max Zimmermann

- xSNAP 360 & 3D-Druck als echtes Erfolgskonzept in der digitalen Zahntechnik
- Erfolg im dentalen 3D-Druck entsteht, wenn das gesamte Team (nicht nur die CAD-CAM Abteilung) in die Prozesse eingebunden wird
- Prozesssicherheit entsteht durch die richtige Auswahl eines Premium-3D-Druckers in Verbindung mit Service, Beratung und Schulung der Kompetenzpartner Schütz Dental und Go3Dent
- Import von Kieferbewegungsdaten aus dem Kieferregistriersystem zebris (Individuelles Gelenk-Design mit patientenspezifischen Parametern)



„Die Welt der Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten!“

Tanja Kaiser – Checkliste für die passende Finanzierungslösung, deren Vertragsgestaltungsmöglichkeiten und Einbindung von Fördermitteln in eine Finanzierungslösung

Tanja Biegel – Förderung von Investitionsvorhaben, Grundlagen der Fördermittelrecherche, Typischer Ablauf eines Förderverfahrens und Tipps zur Beantragung von Fördermitteln sowie Förderprogramme für Digitalisierungsvorhaben der jeweiligen Bundesländer

„Let's print metal – Funktionierende dentale Hybridfertigung“

Holger Schönke & Silvio Dornieden

Vortragspunkte: Per Selektives Laser Melting (SLM) zu Kronen, Brücken, Modellguss, Kombitechnik und Implantatversorgungen, gefolgt von der Vorstellung von aufeinander abgestimmten Komponenten und Technologien zur hochpräzisen dentalen Hybridfertigung sowie komplexe Fertigungsprozesse – schnell und komfortabel – alles aus einer Hand.



„Wertewandel Generation Y & Z – Strategisches und rechtssicheres Personalmanagement“

Christian Erbacher

- „Be a leader“
- Der Arbeitsvertrag als Visitenkarte des eigenen Dentallabors
- Strategische Führung durch Rechtssicherheit