Wer den Workflow versteht, erkennt den wirtschaftlichen Mehrwert digitaler Technologien

Ein Beitrag von Katja Kupfer

[DIGITALE ZAHNMEDIZIN] SprintRace am Hockenheimring, digitale Workflows und ein ungewöhnliches Setting bildeten den Rahmen für ein Gespräch mit Patrick Thurm, Managing Director und General Manager der SprintRay Europe GmbH. Anlass war nicht nur das Event selbst, sondern auch das fünfjährige Jubiläum des Unternehmens im Mai. Ein Gespräch über die Entwicklung vom Start-up zum Grown-up und die aktuellen Herausforderungen der digitalen Zahnmedizin.

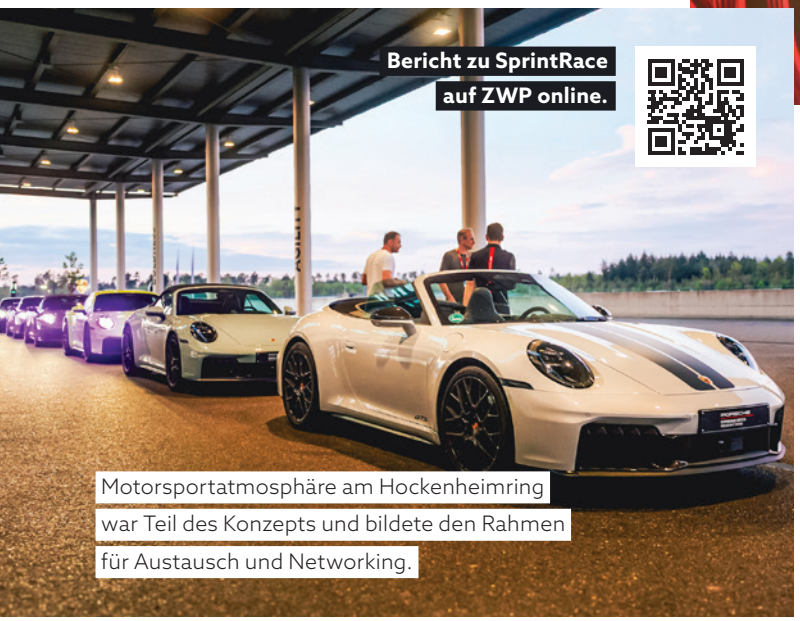
Herr Thurm, SprintRay Europe feiert im Mai sein fünfjähriges Jubiläum – herzlichen Glückwunsch. Wenn Sie zurückblicken: Was waren die größten Hürden und woran erkennen Sie heute den Wandel vom Start-up zum Grown-up?

Vielen Dank. Wenn ich an die Anfänge zurückdenke, war die Situation alles andere als einfach: Wir haben mitten in der Coronapandemie unseren Standort in Weiterstadt aufgebaut. Vieles war von Unsicherheit geprägt – und gleichzeitig von einer starken Überzeugung, dass der 3D-Druck in der digitalen Zahnmedizin enormes Potenzial hat. Heute, fünf Jahre später, beschäftigen wir rund 80 Mitarbeitende aus verschiedenen Nationen und wachsen deutlich zweistellig. Für mich zeigt sich der Wandel zum Grown-up vor allem in zwei Punkten: Wir haben skalierbare Strukturen geschaffen – und wir sind im Markt etabliert. Vor allem aber haben wir gemeinsam mit unseren Kunden gelernt und unsere 3D-Druck-Lösungen für die Zahnmedizin kontinuierlich weiterentwickelt. Diese enge Partnerschaft ist bis heute unser stärkster Motor. Die sehr positive Resonanz auf Midas – unser Digital-Press-System für Kronen, Inlays, Onlays und Veneers in einer Sitzung – ist ein gutes Beispiel für diese Arbeit.

© OEMUS MEDIA AG



Patrick Thurm, Managing Director und General Manager der SprintRay Europe GmbH.



Motorsportatmosphäre am Hockenheimring war Teil des Konzepts und bildete den Rahmen für Austausch und Networking.

© SprintRay Europe GmbH

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Die ersten Jahre waren geprägt von Aufbauarbeit – heute sehen wir, wie sich unsere Lösungen sowohl in Deutschland als auch in Europa und im Mittleren Osten etablieren. Und wir stehen noch lange nicht am Ende dieser Entwicklung. Wir erleben über alle Länder hinweg eine große Nachfrage.

Die digitale Zahnmedizin ist im Alltag angekommen – die Umsetzung verläuft jedoch unterschiedlich. Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Praxen?

Die größte Herausforderung ist häufig nicht die Technologie, sondern der Einstieg in den Workflow. Digitalisierung beginnt nicht beim 3D-Druck, sondern umfasst den kompletten Workflow – insbesondere den digitalen Scan als Einstieg. Unsere Aufgabe ist es deshalb, Digitalisierung ganzheitlich zu denken und verständlich zu machen. Sobald eine Praxis scannt, kann sie in einen nahtlosen, speziell auf Zahnärzte und Labore ausgelegten Workflow einsteigen. Genau hier setzen wir an: mit intuitiven Systemen.
Ein weiterer entscheidender Faktor ist Wissen. Deshalb investieren wir stark in Weiterbildung – etwa über unsere SprintRay University oder Trainings direkt in Praxen und Laboren. Wer den Workflow versteht, erkennt schnell den Mehrwert.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gelten als angespannt. Spüren Sie Zurückhaltung bei Investitionen?

Im Gegenteil. Viele unserer Kunden erkennen gerade jetzt, dass der 3D-Druck wirtschaftliche Vorteile schafft. Mit unseren Systemen lassen sich Behandlungszeiten verkürzen, der Materialeinsatz optimieren und Prozesse effizienter gestalten. Das bedeutet konkret: mehr Produktivität bei gleichbleibender Qualität – und die Möglichkeit, auch komplexe Indikationen wirtschaftlich umzusetzen. Digitalisierung ist damit nicht nur eine technologische Entscheidung, sondern auch eine klare betriebswirtschaftliche.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Volle Reihen beim SprintRace 2026, das Interesse an digitalen Workflows bleibt hoch.

© SprintRay Europe GmbH



Digitale Anwendungen wurden nicht nur diskutiert, sondern vor Ort demonstriert und im direkten Austausch vertieft.

Infos zum Unternehmen

© SprintRay Europe GmbH

Was braucht es von Industrie und Politik, damit Digitalisierung zum Standard wird?

Wir bei SprintRay sehen unsere Aufgabe darin, Zahnarztpraxen und Laboren innovative Lösungen an die Hand zu geben, um Patienten besser, schneller und effizienter versorgen zu können. Beim Thema Zulassung neuer Materialien gemäß MDR liegen wir in der EU leider immer noch etwa ein bis 1,5 Jahre hinter der US-amerikanischen FDA zurück. Hier muss Bürokratieabbau helfen, um die Zulassungsprozesse im Dentalbereich zu beschleunigen. Gleichzeitig beobachten wir in Europa deutliche Unterschiede in der Förderung digitaler Behandlungskonzepte – einige Länder sind hier schneller als andere. In Deutschland gibt es ebenfalls interessante Fördermöglichkeiten, etwa Programme wie „Digital Jetzt", „go-digital" oder regionale Initiativen wie den DIGI-Zuschuss. Auch die KfW bietet entsprechende Finanzierungslösungen. Wichtig ist, dass Praxen diese Optionen ohne größere bürokratische Hürden nutzen können. Langfristig braucht es vor allem Planungssicherheit und klare Rahmenbedingungen, um Investitionen weiter zu fördern.

Das SprintRace am Hockenheimring liegt hinter Ihnen. Wie fällt Ihr Fazit aus?

Das SprintRace Symposium am Hockenheimring war für uns ein echter Meilenstein. Die Verbindung aus Rennstreckenatmosphäre und unserem Anspruch an Geschwindigkeit und Präzision hat perfekt gepasst – zu uns und zu unseren Kunden.
Die Resonanz war überwältigend. Wir mussten die Anmeldung vorzeitig schließen und hätten problemlos noch mehr Teilnehmer aufnehmen können. Besonders beeindruckt hat mich die Mischung aus Anwendern und Interessierten – und wie stark beide Gruppen vom Austausch profitiert haben. Im Mittelpunkt standen reale Patientenfälle und die Frage, wie wir mit dem 3D-Druck die Versorgung verbessern können. Genau das treibt uns an. Für unser Team war das Event ein enormer Motivationsschub. Es hat gezeigt, dass wir Teil einer engagierten Community sind, die gemeinsam wächst. Das Feedback unserer Kunden ist dabei der wichtigste Impulsgeber – und bleibt die Grundlage für unsere weitere Entwicklung. ■