

„Die Oralchirurgie ist die Zielgruppe unseres neuen Imaging-Portfolios“

Ein Beitrag von Christin Hiller

Die Geräte sind eine **komplette Eigenentwicklung**, sowohl auf Software-, als auch auf Hardwareseite.

[PRODUKTLAUNCH] Auf der zurückliegenden IDS stellte W&H unter dem Namen „Seethrough“ einen vollkommen neuen Produktzweig vor, der sich aus insgesamt fünf Geräten für intraorales sowie extraorales Röntgen zusammensetzt und eine dazugehörige Software beinhaltet. In 2019 als Start-up initiiert, hat sich Seethrough in den vergangenen sechs Jahren zu einem eigenen Geschäftsbereich entwickelt, der rasant Fahrt aufnimmt. Wir sprachen mit Ludwig Ellmann (Key Account Manager Imaging) über den Produktlaunch und die USPs von W&H im Imaging-Segment.

seethrough



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



© W&H

Herr Ellmann, herzlichen Glückwunsch zum Launch. Wie wurde die neue Produktgruppe von der Zielgruppe angenommen?

Unfassbar positiv – ehrlich gesagt haben wir den „Run“ auf unser neues Produktportfolio unterschätzt. Wir wussten von Beginn an, dass der Imaging-Markt ein stark umkämpfter Markt ist, weshalb wir sehr gespannt waren, wie unser Portfolio vom Markt angenommen wird. Unsere Zielgruppe ist die Oralchirurgie und ebenjenes Fokus haben wir mit unserem Imaging-Portfolio auch gesetzt. Wir hatten viele gute und aufschlussreiche Gespräche. Am meisten freut uns, dass die Mühe, welche in den vergangenen Jahren in das Produktportfolio geflossen ist, honoriert wurde. Wir sind stolz und gehen mit noch mehr Engagement und Rückenwind aus der IDS.

Ludwig Ellmann (Key Account Manager Imaging) baut derzeit mit seinem Team alle erforderlichen Strukturen im Bereich Vertrieb und Service für Deutschland und Österreich auf.

Aus welchen Produkten setzt sich das neue Sortiment zusammen?

Mit Seethrough bieten wir ein komplettes Set an Geräten, die sowohl das intraorale Segment zur Erstellung präziser intraoraler Bilder als auch das extraorale Segment abdecken und Panorama- und 3D-Bildgebungslösungen bieten.

Seethrough wurde mit einem einzigen Fokus entwickelt und liefert qualitativ hochwertige Bilder bei niedrigen Dosen. Unser Portfolio ist so konzipiert, dass es allen radiologischen Anforderungen gerecht wird. Es umfasst zwei fortschrittliche DVT-Modelle, Seethrough Max und Seethrough Flex, die jeweils auf die einzigartigen Anforderungen von Ärzten zugeschnitten sind.

Bei beiden Geräten sind die FOVs frei variabel. Somit können wir jede Indikation und Anforderung mit höchster klinischer Sicherheit gewährleisten. Ergänzt werden diese durch einen hochmodernen Röntgenstrahler – den Seethrough Arm –, einen PSP-Scanner – Seethrough Scan – und leistungsstarke digitale Sensoren – Seethrough Sensor. Um das Ganze abzurunden, ist alles nahtlos über eine einheitliche Softwareplattform, Seethrough Studio, miteinander verbunden und bietet damit einen mühelosen, optimierten Arbeitsablauf, der Zeit spart und die Effizienz für stark frequentierte Praxen maximiert. Mit unseren Lösungen können sich Ärzte auf das Wesentliche konzentrieren – hervorragende Patientenergebnisse zu erzielen.

Seethrough **Max** und Seethrough **Flex**

Seethrough Max ist unser leistungsstärkstes DVT-Gerät für Ärzte, die keine Kompromisse bei Qualität, Komfort oder Funktionalität eingehen möchten. Es bietet eine außergewöhnliche Field of View(FOV)-Abdeckung, die von kompakten 3 x 4 cm für präzise endodontische Anwendungen bis hin zu großzügigen 17 x 17 cm reicht und sich ideal für umfassende Kiefer- und Gesichtsoperationen eignet. Während Seethrough Max ein Höchstmaß an Leistung und Präzision bietet, wurde **Seethrough Flex** für Ärzte entwickelt, die die gleiche außergewöhnliche Bildqualität suchen, aber eine kompaktere Lösung benötigen. Seethrough Flex bietet eine hervorragende Leistung ohne Platzeinbußen – was ihn zur perfekten Wahl für Praxen mit begrenztem Platzangebot, aber hohen Anforderungen an die Bildgebung macht. Seethrough Flex bietet das beste Verhältnis von FOV zu Geräteabmessungen auf dem Markt. Es ist möglich, qualitativ hochwertige Bilder in weit verbreiteten Formaten von 5 x 5 bis 14 x 10 cm aufzunehmen. Zudem erzielt Seethrough Flex diese bemerkenswerten Ergebnisse mit niedrigeren Dosen, was eine hervorragende Bildqualität wie auch Patientensicherheit gewährleistet.

(Ludwig Ellmann, Key Account Manager Imaging)



Das **Seethrough-Portfolio** umfasst fünf Produkte für die intra- und extraorale Bildgebung.

Warum steigt W&H in den völlig neuen Bereich Imaging ein?

Die Antwort liegt in einem unserer Kernbereiche: der Oralchirurgie. Unsere Vision ist es, die erste Anlaufstelle für alle Bedürfnisse der Oralchirurgie zu sein und alles von Anamneseformularen bis hin zu Implantatstabilitätsmessung anzubieten – all das in einem nahtlosen Ökosystem. Die Bildgebung war der logische nächste Schritt, denn jede erfolgreiche Behandlung beginnt mit kristallklaren, qualitativ hochwertigen Röntgenbildern. Durch die Integration von Röntgen in unsere Lösungen stellen wir nicht nur Werkzeuge zur Verfügung. Wir ermöglichen es Ärzten, schnellere, genauere Diagnosen und außergewöhnliche Patientenergebnisse zu liefern. Mit unseren Lösungen wollen wir einen neuen Standard für optimierte Arbeitsabläufe und Präzision in der Oralchirurgie setzen.

Wie ist der neue Bereich personell inhouse aufgestellt?

Grundsätzlich ist der Bereich Seethrough als Start-up zu sehen. Im Hintergrund arbeitet ein einzigartiges Team von Entwicklern, Ingenieuren und Produktmanagern, die unser Produktportfolio unter allen Widrigkeiten vorangetrieben haben. Diese Fachkräfte sind das Herzstück unserer Innovationskraft und sorgen dafür, dass unser neues Portfolio auf dem neuesten Stand der Technik ist.

Für die Region Deutschland und Österreich bin ich als Business Development Manager verantwortlich. Meine Aufgabe ist es, die Strukturen für einen erfolgreichen Vertrieb und Service in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern aufzubauen. Dies ist eine einmalige Herausforderung und es liegt noch ein langer Weg vor uns. Intern befinden wir uns im Aufbauprozess hinsichtlich von Personalien, um unsere Ziele zu erreichen. Dies umfasst die Rekrutierung neuer Talente und die Entwicklung einer starken Teamkultur, die uns dabei unterstützt, unsere Vision – Partner für alle Bedürfnisse der Oralchirurgie zu werden – zu verwirklichen.

Warum sollte man sich für Geräte von W&H entscheiden, was sind die USPs?

Es steckt jahrelange engagierte Entwicklung in unserem Portfolio, das auf fünf Hauptsäulen aufbaut, die die Standards der dentalen Bildgebung neu definieren:

- **Top Bildqualität:** Liefert eine unvergleichliche Bildqualität und gewährleistet eine präzise Diagnostik und Behandlungsplanung.
- **Integration mit PMS und Workflows:** Nahtlose Verbindung mit Praxismanagementsystemen (PMS) und betrieblichen Arbeitsabläufen, um die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit für Zahnarztpraxen zu verbessern.
- **Intelligente Funktionen:** Ausgestattet mit fortschrittlichen Funktionen wie Bewegungskorrektur, Korrektur der Patientenposition und geführte Aufnahmeprozesse, um Workflows zu vereinfachen und optimale Ergebnisse zu garantieren.

- **Verbindung mit ioDent®:** Mühelose Konnektivität mit ioDent® für die Online-Bildbetrachtung, sichere Speicherung und den Zugriff auf ein umfassendes Wartungs- und Service-Dashboard.
- **KI-Tools:** Nutzung modernster KI-Technologie für eine verbesserte Bildanalyse, automatisierte Pathologieerkennung, Bildsegmentierung und andere fortschrittliche Funktionen.

Diese Säulen unterstreichen unser Engagement, leistungsstarke und benutzerfreundliche Lösungen zu liefern, die es Zahnärzten ermöglichen, ihren Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten. Der größte USP ist aber der Vision des nahtlosen digitalen Implantologieworkflows zuzurechnen. Spannende Entwicklungen sind für die nahe Zukunft geplant. Das Beste kommt erst noch!

Wo werden die Geräte gefertigt?

Die Geräte sind eine komplette Eigenentwicklung, sowohl auf Software- als auch auf Hardwareseite. Gefertigt wird unser neues Portfolio in unserem Werk in Brusaporto nahe Bergamo, Italien. Hier wurde bisher unser Portfolio im Steri- und Hygienebereich entwickelt und gefertigt. Nun wird die Produktion um den Bereich Imaging erweitert. In diesem Zuge erhöhen wir auch unsere Fertigungskapazitäten durch den Bau eines weiteren Produktionsstandortes. Wir sind unfassbar stolz, das gesamte Portfolio Röntgen in unserer Hand zu haben.

Stichwort Software: Gibt es Systemsynergien mit anderen W&H Produkten, zum Beispiel Implantmed oder Piezomed?

Seethrough Studio wurde entwickelt, um jeden Schritt des Workflows zu vereinfachen, von der Erfassung einer Röntgenaufnahme bis zur Analyse.

Integrierte KI-Funktionen fungieren als ultimativer Sidekick und bieten automatische Tools wie 3D-Volumenausrichtung, Zahnsegmentierung, Bogenliniengenerierung, Nervenerkennung und einen intuitiven Visualisierungsmodus, der die Software für jedermann zugänglich macht. Zudem bietet Seethrough Studio eine leistungsstarke Unterstützung für die Pathologieerkennung.

Außerdem können Benutzer mit ioDent®, unserer umfassenden Cloud-Plattform, auf alles zugreifen, was sie benötigen – von Patientendaten bis hin zu einem Service-Dashboard. Alle Seethrough-Produkte verfügen über eine nahtlose Konnektivität – hier sehen wir die Systemsynergien. ioDent® ermöglicht die Speicherung und Anzeige verschiedener Bilder (3D, Panorama, Intraoral) von überall aus und ermöglicht es Ärzten, Fälle von zu Hause aus zu analysieren und zu planen. Dieses unverzichtbare Werkzeug ermöglicht einen schnellen Zugriff auf Informationen und erleichtert den Datenaustausch.

Der Datenaustausch geht über die Praxis hinaus. Über ioDent® können Patienten ihre DICOM-Dateien mit integriertem Viewer herunterladen, indem sie auf einen Link

klicken. Diese Funktion macht USB-Laufwerke überflüssig und stellt sicher, dass die Daten jederzeit und überall zugänglich sind.

Ärzte können auch in konkreten Fällen zusammenarbeiten, indem sie (anonymisierte) Links an Kollegen senden: In mehreren Fällen ist eine zweite Meinung von Kollegen äußerst wertvoll. Es ist wichtig, ihnen alle Informationen und Patientendaten ohne Qualitätsverlust zu senden. Der Arzt, der den Fall erhält, kann problemlos Notizen und Vorschläge aufschreiben. Alle Notizen und Rückmeldungen von Kollegen werden in Seethrough Studio angezeigt, was die Zusammenarbeit mühelos macht. Darüber hinaus bietet ioDent® ein detailliertes Wartungs- und Service-Dashboard mit direktem Chat-Zugang zum Kundenservice. Noch mehr KI-Funktionen sind in Sicht, und für die nahe Zukunft sind spannende Entwicklungen geplant. Wie zuvor erwähnt ist unser Ziel ein nahtloser chirurgischer Workflow. Hier sind Produkte wie die Implantmed oder Piezomed wichtige Schlüsselkomponenten. Bleiben Sie gespannt!

Wie steht es um den Bereich Service/Wartung, wie wird dies abgedeckt?

Unsere Servicestruktur ist darauf ausgelegt, unseren Partnern und Kunden den bestmöglichen Support zu bieten. In unserem Werk in Brusaporto verfügen wir bereits über ein voll einsatzfähiges Serviceteam, das sowohl remote als auch vor Ort Unterstützung leisten kann. Diese Struktur etablieren wir auch in Deutschland und Österreich.

Für uns bei W&H steht der Service und die Zufriedenheit unserer Kunden an oberster Stelle. Daher ist der Aufbau einer soliden Servicestruktur der Kern all unserer weiteren Aktivitäten. Als erste Serviceinstanz werden unsere Handelspartner agieren, welche wiederum durch uns tatkräftig unterstützt werden. Diese Struktur stellt sicher, dass wir schnell und effizient auf die Bedürfnisse unserer gemeinsamen Kunden reagieren können. ■

Das Projekt Seethrough ...

... begann 2019 und hat seinen Sitz in Brusaporto, Italien. Seethrough war ursprünglich ein Start-up der W&H Gruppe. Das Unternehmen konzentrierte sich auf die Optimierung der Nutzung von Röntgengeräten und Bildgebungssoftware. Schon früh arbeitete dieses interdisziplinäre Team mit Universitäten zusammen und wuchs nicht nur in der Expertise, sondern auch in deren Zielen. 2025 nun kann W&H mit Seethrough seinen eigenen Diagnostikbereich vorstellen. Dieser erstreckt sich über Software und Hardwarelösungen, welche eine Synergie bilden.

(Ludwig Ellmann, Key Account Manager Imaging)