

Ersatzinvestitionen mit Weitblick

Sicher in die nächste Generation der Bildgebung.

Digitale Röntgensysteme haben die Diagnostik in Zahnarztpraxen, Kieferorthopädie, Kieferchirurgie und HNO nachhaltig verändert. Doch auch moderne Bildgebung erreicht irgendwann das Ende ihres Lebenszyklus. In vielen Praxen stehen deshalb Ersatzinvestitionen an: Ersatzteile sind nicht mehr verfügbar, die Software lässt sich nicht mehr auf aktuellen Betriebssystemen betreiben oder die technische Entwicklung macht einen Generationenwechsel sinnvoll.

Eine solche Investition ist mehr als der Kauf eines neuen Geräts. Sie betrifft zentrale Abläufe im Praxisalltag – von der Bildqualität und Befundung über die Bedienung bis hin zur Integration in die bestehende IT-Umgebung. Entsprechend wichtig ist eine sorgfältige Planung.

Röntgentechnik und bildgebende Systeme sind die Kernkompetenz von Jordi Röntgentechnik AG – und wer seit Jahrzehnten nichts anderes im Blick hat als die Röntgentechnik, kennt nicht nur Geräte, sondern auch ihre Stärken, Schwächen und Besonderheiten. Die Inhaber und Techniker verfügen zusammen über mehr als 150 Jahre Erfahrung mit Röntgensystemen verschiedenster Hersteller. Dieses Know-how ermöglicht eine herstellerunabhängige Beratung: Welche Lösung passt technisch und wirtschaftlich zur Praxis? Was kann übernom-

men werden? Und wie lässt sich die Umstellung so planen, dass der Praxisbetrieb möglichst ohne Unterbruch weiterläuft?

Eine besondere Herausforderung ist die Übernahme bestehender Bilddaten. Gerade bei heterogenen Geräteparks können Datenmigration und unterschiedliche Softwarelösungen zur Knacknuss werden. Mit dennis bietet Jordi Röntgentechnik eine herstellerübergreifende Plattform, mit der Bilddaten aus unterschiedlichen Systemen zentral zusammengeführt und weiterverarbeitet werden können. Ob 2D-Röntgen, DVT-Daten, Scannerbilder oder Kamerafotos: Die Informationen stehen übersichtlich an einem Ort zur Verfügung.

Die Spezialisten von Jordi Röntgentechnik begleiten auch die Datenübernahme und sorgen dank ihrer langjährigen Erfahrung für einen effizienten Übergang. So wird aus einer notwendigen Ersatzinvestition eine planbare Modernisierung – mit zeitgemässer Bildgebung, sicheren Prozessen und einer Lösung, die langfristig zur Praxis passt. 

Jordi Röntgentechnik AG

www.rxtech.ch



© Jordi Röntgentechnik AG

Rolle der Zahnmedizin bei sexuell übertragbaren Infektionen

FDI zahnmedizinische Teams bei Früherkennung, Beratung und Überweisung.

Sexuell übertragbare Infektionen (STI) bleiben besonders bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen eine Herausforderung für die öffentliche Gesundheit. Da sie sich auch in der Mundhöhle zeigen können, spielen zahnmedizinische Fachkräfte eine wichtige Rolle bei Früherkennung, Aufklärung und Überweisung.

Chlamydien und Gonokokken im Mund-Rachen-Raum verlaufen oft symptomlos, können aber Rachenentzündungen

oder geschwollene Lymphknoten verursachen. Syphilis zeigt sich im Primärstadium häufig durch ein schmerzloses Geschwür an Lippen, Zunge, Gaumen oder Zahnfleisch.

Eine HIV-Übertragung durch Oralverkehr ist selten. Dennoch können orale Candidose, Haarleukoplakie, anhaltende Herpesläsionen, nekrotisierende Parodontalerkrankungen oder ein Kaposi-Sarkom auf eine Infektion hinweisen. Hepatitisbedingte Leberschäden können unter anderem Blutungen, Gelbsucht oder Petechien hervorrufen.

Herpes-simplex-Viren können eine akute Gingivostomatitis verursachen. Humane Papillomviren (HPV) führen mitunter zu Warzen und anderen oralen Läsionen; bestimmte Typen stehen mit Oropharynxkarzinomen in Verbindung. Regelmässige Untersuchungen und die HPV-Impfung sind daher wichtig.

Die FDI hat eine kompakte Zusammenfassung ihres Informationsblatts *Sexually Transmitted Diseases and the Oral Cavity* veröffentlicht. Sie informiert über orale Erscheinungsformen, Prävention sowie den Beitrag zahnmedizinischer Teams zur Früherkennung und Überweisung.

Bei einem STI-Verdacht ist die Zusammenarbeit zwischen Zahn- und Humanmedizin entscheidend. Eine frühe Behandlung verhindert Komplikationen und weitere Übertragungen. Übliche Hygienemassnahmen sind meist ausreichend; übertriebene Vorsicht kann hingegen Stigmatisierung fördern. Vertrauliche, wertschätzende und vorurteilsfreie Beratung stärkt sowohl die Mund- als auch die öffentliche Gesundheit. 

Quelle: FDI



© abc dental ag

Die Übergabe oder Übernahme einer Zahnarztpraxis ist eine weitreichende Entscheidung. Dabei sind eine sorgfältige Planung und die richtigen Kontakte entscheidend. Im Interview erklärt Remo Capobianco, Head of Equipment and Special Products bei abc dental, wie die Praxisbörse Abgebende und Übernehmende zusammenbringt, welche Vorteile eine Praxisübernahme bietet und worauf Interessierte bei der Auswahl achten sollten.

Was ist die Praxisbörse von abc dental und an wen richtet sie sich?

Die Praxisbörse ist eine Vermittlungsplattform für Zahnärzte, die ihre Praxis abgeben möchten, sowie für Interessierte, die eine bestehende Praxis übernehmen oder sich selbstständig machen möchten. Unser Ziel ist es, Praxisnachfolgen einfach, diskret und effizient zu gestalten. Dafür bieten wir beiden Seiten einen neutralen, professionellen Rahmen, um passende Partner zusammenzubringen.

Welche Vorteile bietet die Übernahme einer bestehenden Praxis?

Gegenüber einer Neugründung bietet eine Praxisübernahme viele Vorteile: Oft sind ein treuer Patientenstamm, eine funktionierende Infrastruktur und eingespielte Prozesse vorhanden. Das ermöglicht einen nahtlosen Einstieg in den Praxisalltag. Über unsere Praxisbörse erhalten Interessierte Zugang zu ausgewählten Angeboten und profitieren von der langjährigen Marktkennntnis und Erfahrung von abc dental.

Wie unterstützt abc dental Personen, die ihre Praxis abgeben möchten?

Eine Praxisübergabe ist mehr als ein Verkauf. Sie bildet oft den Abschluss eines jahrzehntelangen beruflichen Lebenswerks. Vertrauen, Diskretion und professionelle Begleitung sind deshalb besonders wichtig. Wir unterstützen bei der Präsentation und Vermarktung der Praxis, vermitteln passende Interessierenden und führen fundierte Praxisbewertungen durch. So entsteht eine nachvollziehbare Grundlage für die Preisfindung und faire Verhandlungen. Auf Wunsch begleiten wir unsere Kunden während des gesamten Nachfolgeprozesses und über die erfolgreiche Vermittlung hinaus.

Worauf sollte man bei einer Praxisübernahme besonders achten?

Neben den wirtschaftlichen Kennzahlen müssen die Zukunftsperspektiven berücksichtigt werden. Entscheidend sind der Zustand der Infrastruktur, der künftige Investitionsbedarf, die Entwicklung des Patientenstamms sowie das Praxisteam und die internen Abläufe. Eine realistische Bewertung, sorgfältige Finanzierung und frühzeitige Beratung durch erfahrene Fachpersonen bilden die Grundlage für eine nachhaltige Übernahme.

Welche Rolle spielen Standort, Ausstattung und Patientenstamm?

Diese Faktoren gehören zu den wichtigsten Kriterien bei der Beurteilung einer Praxis. Ein gut erreichbarer Standort mit passender Bevölkerungsstruktur bietet langfristiges Entwicklungspotenzial. Die technische Ausstattung beeinflusst den künftigen Investitionsbedarf, während ein etablierter Patientenstamm einen erfolgreichen Start und eine stabile wirtschaftliche Basis ermöglicht. Entscheidend ist das Gesamtbild: Die Praxis muss fachlich, wirtschaftlich und persönlich zur Inhaberin oder zum künftigen Inhaber passen.

Was rätst du Personen, die eine Praxis übernehmen möchten?

Ich empfehle, sich frühzeitig mit dem Thema zu beschäftigen, verschiedene Praxen zu besichtigen und Modelle zu vergleichen. Neben den Zahlen sollten auch das Praxisteam, die Unternehmenskultur und das persönliche Bauchgefühl zählen. Ebenso wichtig ist der frühzeitige Einbezug von Fachpersonen wie Treuhändern, Versicherungsberatern und Finanzierungsinstituten. Dank unseres Netzwerks können wir passende Kontakte vermitteln und den gesamten Übernahmeprozess professionell begleiten. Zudem empfehle ich den Praxiseröffnungskurs der SSO; komprimiert an einem Tag zeigen Experten, was es braucht, damit die unternehmerische Eigenständigkeit gelingt. 

abc dental ag
www.abcdental.ch



Mehr Infos zur Praxisbörse



Remo Capobianco
Head of Equipment and Special Products
remo.capobianco@abcdental.ch

© abc dental ag



© Saiful52 - stock.adobe.com