

High-End-Diagnostik auf fünf Quadratmetern

Ein Beitrag von Dr. Julius Sparrer

Im Jahr 2018 habe ich diese Praxis übernommen. Mein fachlicher Schwerpunkt liegt seither auf ästhetischer und funktioneller Zahnmedizin. Doch für hochwertige Behandlungsergebnisse ist eine präzise Diagnostik unerlässlich. Insbesondere in der Implantologie und Endodontie stieß ich mit herkömmlicher Panoramabildgebung (OPG) zunehmend an diagnostische Grenzen. Mir war klar: Um mein Behandlungsspektrum konsequent zu komplettieren und auch forensisch auf der sicheren Seite zu sein, ist eine gezielte Investition in moderne Bildgebung notwendig.

Perfektes Puzzlestück als IDS-Fund

Alles begann auf der IDS 2025. Ich war bereits auf dem Rückweg durch die Messehallen und wollte mir nur noch kurz den W&H Stand ansehen. Zu diesem Zeitpunkt war ich gezielt auf der Suche nach einem DVT-Gerät und hatte mich bereits intensiv mit Produkten der etablierten Röntgenhersteller beschäftigt. Umso überraschender war der erste Eindruck von Seethrough Flex: sowohl das klare Design als auch die kompakte Bauweise haben mich sofort überzeugt.



© Dr. Julius Sparrer



W&H Deutschland
Infos zum Unternehmen

[IMAGING]

Der in Pressath niedergelassene Zahnarzt Dr. Julius Sparrer stand vor einer besonderen Herausforderung: Mit knapp fünf Quadratmetern bietet sein Röntgenraum nur sehr begrenzten Platz für technische Ausstattung. Bei der Auswahl eines DVT-Geräts spielte daher neben einer hohen Bildqualität vor allem die kompakte Bauweise eine entscheidende Rolle. Mit dem Seethrough Flex von W&H fand Dr. Sparrer schließlich eine Lösung, die sich optimal in die räumlichen Gegebenheiten integriert und gleichzeitig eine präzise, verlässliche, kompromisslose Diagnostik ermöglicht.

Seethrough Flex ließ sich perfekt in den knapp fünf Quadratmeter großen Röntgenraum integrieren, ohne bauliche Veränderungen vornehmen zu müssen.



In meinen Bestandsräumlichkeiten ist Platz ein kostbares Gut. Während andere Geräte mit Umbaumaßnahmen einhergegangen wären, ließ sich das DVT-System von W&H passgenau in eine vorhandene Nische integrieren. Gerade in einer gemieteten Immobilie sind aufwendige Umbauten häufig mit Hürden und langfristigen Verpflichtungen verbunden. Ein weiterer Pluspunkt war das bereits bestehende Vertrauen in die Marke W&H: Implantologiemotor sowie Winkelstücke des Herstellers sind seit Jahren fester Bestandteil in meinem Praxisalltag.

Bewusste Entscheidung für einen Newcomer

Manche Kolleg/-innen fragen mich, warum ich mich für ein Newcomer-Gerät entschieden habe, statt auf einen etablierten Marktführer im Röntgenbereich zu setzen. Die Antwort ist simpel: In der digitalen Welt ist **neu** oft gleichbedeutend mit **aktuell**. Ich wollte keine Hardware, die auf dem Stand von vor zehn Jahren basiert, sondern eine Lösung mit moderner Softwareanbindung und zeitgemäßer Bildqualität. Dass man als einer der ersten Anwender ein neues System nutzt, hat zudem einen entscheidenden Vorteil: Man wird gehört, der direkte Austausch mit den Entwicklern ist eng und Feedback aus dem Praxisalltag fließt unmittelbar in Optimierungen ein. Dieses Gefühl, aktiv an der Perfektionierung eines Systems beteiligt zu sein, gibt mir zusätzliche Sicherheit in meiner Entscheidung.

Dr. Julius Sparrer empfiehlt:

Die Installation neuer Geräte sollte nicht unter „Volllast“ erfolgen. Zwei Tage mit angepasster Terminplanung sind realistisch, gut planbar und vollkommen ausreichend.

„Ich wollte keine Hardware, die auf dem Stand von vor zehn Jahren basiert, sondern eine Lösung mit moderner Softwareanbindung und zeitgemäßer Bildqualität.“

(Dr. Julius Sparrer)

Installation ohne Stillstand

Die größte Sorge bei der Anschaffung neuer Technik war auch bei mir der Praxisstillstand. Um genau das zu vermeiden, haben wir den Aufbau bewusst in eine ruhige Phase gelegt: die erste Januarwoche. Parallel dazu lief der Praxisbetrieb mit Fokus auf Prophylaxe und Routinekontrollen weiter. Innerhalb von zwei Tagen war alles erledigt: Montage, IT-Anbindung an die bestehende Software sowie die Einweisung des Teams. Zwar war in dieser Zeit ordentlich „Manpower“ im Haus – sowohl seitens W&H als auch seitens des Depots, der laufende Betrieb blieb davon jedoch unbeeinträchtigt.

Für Patient/-innen sichtbare Präzision

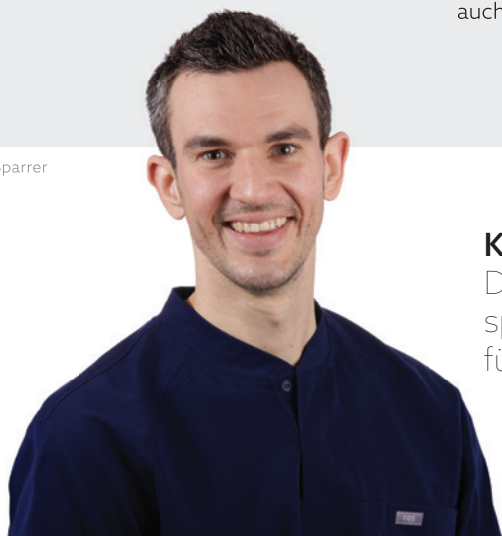
In der täglichen Anwendung begeistert mich vor allem die flexible Volumenauswahl. Ich bestrahle nur den Bereich, der tatsächlich diagnostisch relevant ist. Dadurch lässt sich die Strahlendosis gezielt reduzieren, gleichzeitig bleiben die Datensätze übersichtlich und die Auswertung erfolgt deutlich schneller. Die Reaktion meiner Patient/-innen ist ein schöner Nebeneffekt. Wenn ich ihnen am Monitor zeigen kann: „Schauen Sie, hier verläuft Ihr Nerv“ oder „So sieht Ihre Zahnwurzel aus“, schafft das sofort Transparenz und Vertrauen. Die Patient/-innen von heute sind gut informiert und erwarten moderne, nachvollziehbare Planungsprozesse. Besonders bei implantologischen Fragestellungen zahlt sich Präzision aus: Die exakte Bestimmung von Implantatlänge und achse im Vorfeld erhöht nicht nur die Planungssicherheit, sondern auch die Akzeptanz für hochwertige Versorgungskonzepte – von Anfang an.

Ein Gewinn für die Praxis – wirtschaftlich und fachlich

Wirtschaftlich gesehen war die Entscheidung absolut richtig. Schon bei etwa zwei DVT-Aufnahmen pro Woche amortisiert sich das Gerät. Darüber hinaus schätze ich besonders den engen Austausch mit W&H: Anwenderfeedback wird ernst genommen und fließt direkt in Software-Updates ein. Das System überzeugt im Praxisalltag durch die intuitive Bedienung, eine hervorragende Bildqualität und die Sicherheit, die es mir bei jedem chirurgischen Eingriff gibt. Besonders Letzteres möchte ich heute nicht mehr missen. Für mich ist Seethrough Flex eine ideale Ergänzung, um meine Praxis sowohl fachlich als auch organisatorisch zukunftssicher aufzustellen. ■

Mehr Infos auf www.wh.com.

© Dr. Julius Sparrer



Keine Kompromisse bei der Diagnostik:

Dr. Julius Sparrer entschied sich aufgrund der platzsparenden Bauweise und der hohen Bildqualität für Seethrough Flex.