

Digitale Diagnostik als Herzstück moderner Zahnheilkunde

Ein Beitrag von Dr. Dorothée Jarleton

[DIGITALISIERUNG]

In der Zahnarztpraxis von Dr. Dorothée Jarleton ist die dreidimensionale Diagnostik das täglich gelebte Herzstück der Behandlungsplanung. Zum 60-jährigen X-Ray-Jubiläum von Dürr Dental berichtet die Zahnärztin, wie die nahtlose Integration aufeinander abgestimmter Imaging-Systeme die Behandlungsqualität in der Endodontie, Parodontologie und Aligner-Therapie auf ein neues Level hebt und das gesamte Team im Alltag spürbar entlastet.



Dr. Dorothée
Jarleton



Dr. Dorothée Jarleton: „Moderne Diagnostik muss praktikabel sein und für Behandler und Patienten gleichermaßen funktionieren.“

Seit fast zehn Jahren bin ich selbstständig und führe gemeinsam mit meinem Team aus 18 Mitarbeiterinnen eine moderne Zahnarztpraxis. Unsere Schwerpunkte liegen in der ästhetischen und funktionellen Rehabilitation unserer Patienten sowie in der Endodontie, Parodontologie und der Aligner-Therapie. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Behandlungsansatz und setzen konsequent auf moderne Diagnostik. Ich liebe meinen Beruf und übe ihn mit großer Leidenschaft aus. Besonders stolz bin ich darauf, die Selbstständigkeit als Zahnärztin mit meiner Rolle als Mutter erfolgreich zu vereinen. Beides fordert viel Engagement, bereichert mich aber jeden Tag und prägt auch unsere Praxisphilosophie.

Unser digitaler Workflow: Systeme, die perfekt ineinandergreifen

Wir arbeiten seit etwa sechs Jahren mit dem Imaging-Portfolio von Dürr Dental. Dazu gehören das VistaIntra für das Kleinröntgen, der VistaScan als Speicherfolienscanner, das VistaVox mit OPG und DVT sowie die VistaCam für die intraorale Fotografie. Alle Systeme greifen in unserem Praxisalltag optimal ineinander. Dadurch können wir unsere Patienten von der klinischen Untersuchung über die Fotodokumentation bis hin zur zwei- und dreidimensionalen Bildgebung vollständig digital betreuen. Die Geräte sind zuverlässig und aus unserem täglichen Workflow nicht mehr wegzudenken.

Ein Plus für Diagnostik und Patienten-kommunikation

Die digitale Diagnostik hat für mich einen hohen Stellenwert – sie ist die Grundlage unserer täglichen Arbeit. Durch die dreidimensionale Bildgebung erhalten wir wesentlich präzisere Informationen als mit einer rein zweidimensionalen Aufnahme. Gleichzeitig profitieren unsere Patienten von den erweiterten diagnostischen Mög-

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

PRAXIS TESTIMONIAL*

lichkeiten moderner 2D- und 3D-Technologien, die eine präzise und indikationsgerechte Bildgebung ermöglichen. Wenn Patienten ihre Situation dreidimensional sehen, verstehen sie ihre Diagnose und die geplante Behandlung wesentlich besser. Dadurch steigt auch die Akzeptanz der Therapie.

Vielseitiger klinischer Einsatz im Praxisalltag

Das DVT kommt bei uns täglich in unterschiedlichen Bereichen zum Einsatz. In der Endodontie nutzen wir es insbesondere bei komplexen Fragestellungen. In Kombination mit dem Operationsmikroskop können wir zusätzliche Wurzelkanäle erkennen, komplexe Wurzelanatomien beurteilen und dadurch hervorragende Behandlungsergebnisse erzielen. Auch in der Parodontologie ist das DVT unverzichtbar. Gerade bei regenerativen oder offenen parodontalchirurgischen Eingriffen hilft uns die dreidimensionale Darstellung der Knochensituation enorm bei der Planung.

„Das VistaVox S bringt die dreidimensionale Diagnostik intuitiv und sicher in unseren täglichen Praxisalltag. So viel Präzision und Information wie nötig – bei minimaler Dosis für unsere Patienten.“

(Dr. Dorothée Jarleton)

Was beim DVT-Kauf wirklich zählt

Für mich stehen beim Kauf eines DVTs die Bildqualität, eine intuitive Bedienung und eine zuverlässige Software an erster Stelle. Ebenso wichtig sind unterschiedliche Aufnahmevolumina, eine möglichst geringe Strahlenbelastung sowie ein kompetenter Service. Ein DVT sollte sich problemlos in den Praxisalltag integrieren lassen und dem gesamten Team die Arbeit erleichtern. Moderne Diagnostik muss praktikabel sein und für Behandler und Patienten gleichermaßen funktionieren.



DVT: © DÜRR DENTAL SE

ANZEIGE

Rückenschmerzen?



Bambach® Das Original



REF B201082
695,00 €*
BAMBACH
S 400
CE

- ✓ Über 20.000 zufriedene deutsche Zahnärzte
- ✓ Ergonomischer Sitz gegen Rückenschmerzen
- ✓ In 51 verschiedenen Farben

Jetzt gratis
testen!



hwdu.de/cq

PRAXIS TESTIMONIAL*



Perfektes Ineinandergreifen: Das Imaging-Portfolio von Dürr Dental entlastet das gesamte Team spürbar im Praxisalltag.

© Dr. Dorothée Jarleton

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Aligner-Therapie. Hier kombinieren wir das DVT mit dem Intraoralscan. Besonders bei Expansionen oder komplexen Zahnbewegungen ist es entscheidend, die tatsächliche Position der Zahnwurzeln im Knochen beurteilen zu können. Viele unserer erwachsenen Patienten wurden bereits kieferorthopädisch behandelt und entwickeln später erneut einen Engstand. Dann müssen wir genau prüfen, welche Zahnbewegungen sinnvoll und sicher möglich sind – insbesondere, wenn zusätzlich parodontale Veränderungen vorliegen.

Sicherheit durch flexible Volumenauswahl und smarte Software

Die Möglichkeit, unterschiedliche Aufnahmevolumina auszuwählen, ist für uns ein großer Vorteil. Nicht jede Fragestellung benötigt ein großes Aufnahmefeld. Je nach Indikation können wir gezielt kleinere Volumina auswählen und dadurch die Strahlenbelastung reduzieren. Genau darin liegt für mich moderne Bildgebung: so viel Information wie nötig und gleichzeitig so wenig Strahlung wie möglich. Diese individuelle Anpassung macht das DVT im Praxisalltag besonders wertvoll.

Die Software von Dürr Dental ist sehr intuitiv aufgebaut und leicht zu bedienen. Gerade für den allgemeinen Zahnarzt ist das System hervorragend geeignet. Viele DVT-Systeme richten sich eher an implantologisch oder chirurgisch tätige Kollegen. Ich habe das Gefühl, dass Dürr Dental bewusst eine Lösung entwickelt hat, die auch dem klassischen Zahnarzt den Zugang zur dreidimensionalen Diagnostik erleichtert.

Gemeinsame Fortsetzung der Success-Story

Ich wünsche Dürr Dental zum Jubiläum, auch in Zukunft innovativ zu bleiben und weiterhin Lösungen zu entwickeln, die moderne Diagnostik für möglichst viele Behandler zugänglich machen. Mein Wunsch ist es, dass das DVT in Zukunft genauso selbstverständlich zur Praxisausstattung gehört wie heute ein OPG. Davon profitieren letztendlich vor allem unsere Patienten.

KI und Grenzen der Technik

Künstliche Intelligenz gewinnt in unserem Praxisalltag zunehmend an Bedeutung. Anfangs war ich noch etwas zurückhaltend, aber die Systeme entwickeln sich kontinuierlich weiter. Heute unterstützt uns die KI sinnvoll bei der Diagnostik und gibt zusätzliche Sicherheit. Gerade bei grenzwertigen kariösen Läsionen oder kleinen Auffälligkeiten auf zweidimensionalen Aufnahmen hilft sie dabei, den Blick zu schärfen. Auch wenn die KI-gestützte DVT-Diagnostik heute unglaublich leistungsfähig ist, ersetzt sie niemals die klinische Untersuchung. Nicht jede Fragestellung benötigt ein DVT und auch Weichgewebe lassen sich nur eingeschränkt darstellen. Deshalb ist die richtige Indikationsstellung entscheidend – schließlich ist moderne Technologie immer nur so gut wie derjenige, der sie sinnvoll einsetzt. ■

© DÜRR DENTAL SE



www.duerrdental.com



Ich bin GC.

Das Herzstück von GC? Der Dialog mit unseren Kunden.

Marketing bedeutet für uns weit mehr als nur Kommunikation über Social Media oder Mailings. Es ist das gelebte Versprechen unserer „Semui“-Philosophie: der Stimme des Kunden wirklich zuzuhören. Mit jährlich über 2.500 Veranstaltungen in der gesamten EMEA-Region und einer engen Verzahnung mit der Forschung und Entwicklung richten wir alles darauf aus, was Zahnärzte und Zahn-techniker im Alltag wirklich brauchen.

„Das Marketing schlägt im Herzen der Aktivitäten von GC. Nicht nur, weil wir mit unseren Kunden über verschiedene Kanäle [...] kommunizieren. Sondern auch, weil wir unser Bestes tun, um unsere ‚Semui‘-Philosophie – das Hören auf die Stimme des Kunden – zu leben. Dazu arbeiten wir eng mit unseren internationalen Kollegen und der Forschungs- und Entwicklungsabteilung zusammen, um Produkte und Schulungsmaterialien zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse unserer Endanwender zugeschnitten sind. So machen wir Behandlungen jedes Mal einfacher, vorhersagbarer und evidenzbasierter.“ **Ich bin GC.**

**Laetitia Lavoix, Director Marketing
& Product Management,
GC Europe N.V.**



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Europe N.V.
www.gc.dental/europe/