

Diagnostik, die sich rechnet:

„Mein Weg zur modernen Imaging-Praxis“

Ein Beitrag von Christin Hiller

[DREIDIMENSIONALE BILDGEBUNG]

Die Anschaffung eines modernen DVT-Geräts wird in der Zahnmedizin häufig als kostspieliges Privileg fachzahnärztlicher Praxen eingestuft. Dass sich modernste dreidimensionale Bildgebung jedoch auch in der allgemeinen Zahnheilkunde nachhaltig und wirtschaftlich attraktiv etablieren lässt, zeigen die Erfahrungen von Dr. Dorothée Jarleton. Seit fast zehn Jahren führt sie eine Zahnarztpraxis mit einem 18-köpfigen Team und setzt seit rund sechs Jahren auf das aufeinander abgestimmte Imaging-Portfolio von Dürr Dental.



Infos zum
Unternehmen



Durch faire Konditionen senkt Dr. Jarleton die Hemmschwelle für DVT-Untersuchungen. Das Ergebnis: eine hohe Auslastung des Geräts und eine schnelle Amortisation.

„Für den wirtschaftlichen Erfolg einer Großinvestition ist die Einstiegshürde ein entscheidender Faktor“, weiß die leidenschaftliche Zahnärztin und Mutter zu berichten. Dies gelte für alle Bereiche der Praxisausstattung, insbesondere für den Bereich Imaging. Dr. Jarleton betont, dass Dürr Dental bei der Entwicklung des von ihr genutzten VistaVox-Systems bewusst die Bedürfnisse der Allgemeinzahnheilkunde berücksichtigt hat, was sich auch in einer fairen Preisgestaltung widerspiegeln. So biete das System ihrer Erfahrung nach im Vergleich zu hoch spezialisierten Nischengeräten eine wirtschaftlich überzeugende Alternative. „Das Preis-Leistungs-Verhältnis war bereits zum Zeitpunkt der Anschaffung hervorragend. Im Vergleich zu vielen anderen Herstellern bot Dürr Dental für uns eine wirtschaftlich sehr attraktive Lösung“, erklärt Dr. Jarleton.

Besonders wichtig war der Praxisinhaberin dabei, dass die moderne Diagnostik kein exklusives Gut für eine ausgewählte Patientenschicht darstellt. „Ich habe das Gefühl, dass Dürr Dental bewusst eine Lösung entwickelt hat, die auch dem klassischen Zahnarzt den Zugang zur dreidimensionalen Diagnostik erleichtert.“ Durch die bewusste Entscheidung, DVT-Untersuchungen in der eigenen Praxis zu fairen Konditionen anzubieten, wurde die Hemmschwelle dieser Leistung für alle Patienten gesenkt. Das sorgt für eine hohe Auslastung des Geräts und führe letztlich zu einer stabilen und schnellen Amortisation.

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



Umsatztreiber Patientenkommunikation: Höhere Akzeptanz komplexer Therapien

Doch der ökonomische Nutzen eines DVTs erschöpfe sich laut Jarleton nicht in den reinen Abrechnungsziffern der Röntgenleistung. Ein wesentlicher Hebel für den Praxisumsatz liege in der stark verbesserten Fallakzeptanz, die durch die anschauliche 3D-Visualisierung direkt am Behandlungsstuhl erzielt werde. Komplexe Zusammenhänge in der Endodontie, der Parodontologie oder bei Aligner-Therapien ließen sich anhand von dreidimensionalen Schichten für den Laien verständlich darstellen. „Ein weiterer großer Vorteil ist die Patientenkommunikation. Wenn Patienten ihre Situation dreidimensional sehen, verstehen sie ihre Diagnose und die geplante Behandlung wesentlich besser. Dadurch steigt auch die Akzeptanz der Therapie“, so die Erfahrung von Dr. Jarleton.

Optimierte Workflows und minimale Ausfallzeiten als Rentabilitätsgarant

Die Praxisinhaberin weiß aus Erfahrung: Zeit ist in einer ausgelasteten Praxis ein knappes und teures Gut. Jedes neue Gerät müsse sich daher nahtlos in den bestehenden Workflow integrieren lassen, ohne zeitaufwendige Schulungen oder komplizierte Prozesse zu verursachen. Das VistaVox überzeuge hier durch seine intuitive Nutzbarkeit, die dem gesamten Team ein schnelles und sicheres Arbeiten ermögliche. „Da sich das DVT ähnlich einfach bedienen lässt wie ein OPG, konnten wir das Gerät unmittelbar in unseren Praxisalltag integrieren. Sowohl ich als auch mein gesamtes Team konnten sehr schnell damit arbeiten“, berichtet Dr. Jarleton über die Inbetriebnahme. „In Kombination mit flexibel wählbaren Aufnahmevolumina, die den Befundungsaufwand reduzieren, erweist sich das DVT damit als hocheffizientes Werkzeug, das die Wirtschaftlichkeit der gesamten Praxis nachhaltig stärkt“, so die überzeugte Nutzerin.

Zudem Sorge die technische Zuverlässigkeit der Systeme im Verbund mit anderen Geräten aus der Dürr Dental Imaging-Familie für einen störungsfreien Betrieb. Ein schneller, kompetenter Service und das Ausbleiben technischer Probleme minimieren das Risiko von unvorhergesehenen und teuren Praxisstillständen, weiß Dr. Jarleton hierbei zu berichten. Ihr Wunsch für die nächsten 60 Jahre der Dürr Dental Imaging-Reise: „Auch in Zukunft innovativ zu bleiben und weiterhin Lösungen zu entwickeln, die moderne Diagnostik für möglichst viele Behandler zugänglich machen.“ Jarleton ist davon überzeugt, dass davon schlussendlich alle Seiten profitieren – Behandler und Patient. ■

Weitere Infos auf www.duerrdental.com.

© DÜRR DENTAL SE



Mehr zur Dürr Dental Imaging-Kampagne 60 Jahre X-ray.

Komet EnDrive.

State-of-the-Art-Motor.
Entwickelt für Kundenbedürfnisse.



AKTION
1.699,-€
STATT 2.300,-€



red dot winner 2025
innovative design

Erfahren Sie mehr!

<http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen>

