

Hightech-Spezialisten

Mit der Expertise des Fachhandels auf den digitalen Erfolgsweg

Digitalisierung in Zahnarztpraxis und Labor ist viel mehr als die Nutzung von digitalem Röntgen oder die Wahl der richtigen CAD/CAM-Geräte. Dahinter verbirgt sich ein komplexes System der Datenvernetzung mit einer immer präziser werdenden Technik. Ohne professionelle Beratung und technische Unterstützung kann sich ein Praxis- oder Laborinhaber über die eigenen Erwartungen und Vorgaben hinaus kaum ein fundiertes Bild über die Möglichkeiten machen, die ihm eine optimale Digitalisierung und Vernetzung bietet.

Thomas Spörer/Langen, Johanna Löhr/Hamburg

■ **Die Ansprüche der Patienten** an den Stand der Technik in einer Zahnarztpraxis oder einem Labor wachsen heute ebenso schnell wie die Anforderungen an die technischen Kenntnisse des Zahnarztes und Zahntechnikers. Das große Interesse am 3-D-Röntgen zeigt, dass sich erfolgreiche technische Innovationen als Standard durchsetzen. Die neuen Geräte sind hoch präzise und erhöhen die Aussagekraft der Diagnostik im Vergleich zu den Ergebnissen herkömmlicher Röntgengeräte. Mit der Entscheidung für die Umstellung steht der Praxisinhaber aber vor einer Vielzahl von Herausforderungen, die von der Netzwerkplanung und Integration bestehender Systeme über die Auswahl geeigneter Software, etwa für die Kieferorthopädie, bis zur Planung der

Räumlichkeiten für die neuen Geräte reichen. Ohne fachkundige und erfahrene Unterstützung ist dies kaum zu meistern. Notwendig ist hier vielmehr besonderes Spezialwissen, das neben einem Überblick über die einzelnen Geräte auch die dahinterstehenden Systeme erfasst, Kompatibilität und Möglichkeiten der Systemintegration im Auge behält und stets auf dem neusten Stand der Technik ist.

Die Spezialisten des Fachhandels informieren Praxisinhaber nicht nur über die einzelnen Geräte, sondern auch über die notwendig passende Zusatzausstattung wie Computernetzwerke und Abrechnungsprogramme. Denn die IT-Spezialisten kennen sich nicht nur im Detail mit digitalem Röntgen und modernen DVT-Systemen zur 3-D-Röntgendiagnostik aus, sondern auch mit der Einrichtung von Praxisnetzwerken und der Auswahl geeigneter Praxismanagement-Software. Die hoch qualifizierten Berater aus den Bereichen digitale Röntgen-Systeme (OPG, Intraoral und DVT), Praxisvernetzung und digitaler Abformung (CAD/CAM) arbeiten eng zusammen. Gemeinsam mit den Kunden werden Lösungen entwickelt, in die auch die Expertise des Einrichtungs-

teams und der Planungsabteilung des Depots einfließt. Durch die Ausführung aus einer Hand gehören Kompatibilitätsprobleme oder Schwierigkeiten mit der Netzwerkintegration der Vergangenheit an. Nicht zu unterschätzen ist dieser Service auch bei der letztendlichen Installationsbetreuung, etwa in Bezug auf die Datenübernahme. Anders als bei „normalen“ IT-Dienstleistern ist der Fachhandel kompetenter Ansprechpartner für Medizinprodukte, die Berücksichtigung des Medizinproduktegesetzes (MPG) versteht sich von selbst. Auch bei Fragen der Wirtschaftlichkeit von Investitionen und Abrechnungsthemen hilft der Fachhandel weiter und bietet maßgeschneiderte Leasing- und Finanzierungsangebote. Häufig unterschätzt werden von den Praxisinhabern die Herausforderungen, die sich aus der Umstellung der Praxisabläufe ergeben können. Hier ist der Fachhandel kompetenter Ratgeber und kümmert sich nicht nur um Einweisungen und Schulungen für das Praxisteam, sondern kann auch auf die Erfahrungen anderer Kunden zurückgreifen und best practices weitergeben. Und sollten nach der erfolgreichen Installation einmal Probleme auftauchen, bietet der Technische Dienst



des Fachhandels eine unkomplizierte Fernwartung (Remote-Betreuung) mit schnellstmöglicher Fehlerbehebung. Der rasante technische Fortschritt stellt aber auch für die eigentliche Arbeit der Zahnärzte eine große Herausforderung dar. Bedarfsgerechte Weiterbildungsangebote des Fachhandels sorgen dafür, dass die Kenntnisse des Anwenders parallel zur Ausstattung wachsen.

Auch die Arbeit in zahntechnischen Laboren hat sich durch die digitalen Technologien enorm verändert. CAD/CAM ist eher die Gegenwart als die Zukunft im Bereich Zahnersatz und trägt erheblich zur Zeit- und Kosteneffizienz der Labore bei. Die Herausforderung liegt auch hier in der digitalen Vernetzung – die im Idealfall die Zusammenarbeit zwischen Laboren und Praxen erheblich vereinfacht. Doch die Tücke steckt im Detail, und angesichts der Feinheiten von Systemkompatibilitäten bei der Vernetzung benötigen auch die zumeist sehr technikaffinen Laborinhaber fachlichen Rat. Die Spezialisten beraten vor Ort im Labor, um den individuellen Bedarf zu ermitteln und

maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten. Die Spezialisten für Praxis und Labor sind in engem Austausch, sodass der Fachhandel Erfahrungen „der anderen Seite“ in die Beratung des Labors mit einbringt. Dazu gehört die Prüfung von Kompatibilitäten sowie die Planung und Implementierung von Netzwerken. Die Kunden des Fachhandels profitieren vom bundesweiten Netz der Spezialisten mit großem Anwender- und Referenzkundenkreis. Informationsveranstaltungen zu aktuellen Themen bieten eine wichtige Hilfe bei der Produktbewertung und Auswahl. So geben erfahrene Anwender in entspannter Runde und in eigenen Räumlichkeiten ihre Erfahrungen weiter und beantworten in eigener Praxis Fragen zu Anwendung, Wirtschaftlichkeit und Integration in das Labor.

Neben den technischen Fragen stellt die Finanzierung eine weitere Herausforderung bei Investitionen in dentale Innovationen dar, da die Kosten erheblich sein können. Hier bieten die Fachhändler in Kooperation mit ihren Finanzpartnern umfangreiche Finanzierungs-

und Leasingangebote an. Neben einem günstigen Zins sollte aber auch der steuerliche Aspekt betrachtet werden, da sich sonst eine vermeintlich günstige Finanzierungsvariante im Nachhinein als teuer entpuppen könnte. Der Fachhandel arbeitet mit Finanzinstituten zusammen, die auf den Dentalmarkt spezialisiert sind, um eine optimale Beratung und Betreuung zu ermöglichen. Der Praxisbesitzer kann sich also voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren, während der Handelspartner sich um die Finanzierung kümmert und so den finanziellen Spielraum des Kunden deutlich erweitert. <<

>> **KONTAKT**

Thomas Spörer
Vertriebsmanager Digitale Systeme
Henry Schein Dental Deutschland
E-Mail:
thomas.spoerer@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

Wir stellen aus ...

München, 08.10.2011
id süd: Halle A6, Stand Nr. B 28
Stuttgart, 14./15.10.2011
Fachdental Süd-West:
Halle 4, Stand Nr. 4 F 62
Frankfurt, 11./12.11.2011
id mitte: Halle 5.0, Stand Nr. C 34

wäscht & desinfiziert berührungsl o s

**STARTER-KIT
bis 01.12.2011**
Bei Bestellung von
mind. 2 Hygenius MK2
erhalten Sie ein 6er-
Pack Handwaschlotion
à 500 ml
gratis!

**Karl
Baisch**
GmbH

Lagerhausstr. 17a, 94447 Plattling
Telefon: +49 (0) 9931/89007-0
Fax: +49 (0) 9931/89007-29
E-Mail: info@baisch.de

Hygenius MK2

- **Sensorspender** für berührungslose Desinfektion und Handwäsche
- **preisgekröntes Design** in Kombination mit ausgefeilter Technik
- für **Tischeinbau, Wandmontage**, als **mobiler Spender** oder zum problemlosen Einsetzen in **Spenderschränke**
- Weitere Informationen: www.baisch.de/spendersysteme_hygenius_de.html

Lieferung nur über autorisierten Fachhandel


product
design
award

2007