

Interview

„Service ist der Schlüssel zum Erfolg“

Digitale Technologien werden zunehmend integraler Bestandteil der Zahnarztpraxis. Sie ermöglichen es, Behandlungen noch effizienter und qualitativ hochwertiger durchzuführen und sind zu essenziellen Komponenten moderner Praxisabläufe geworden. Im Interview mit Stefan Thieme (DENTALZEITUNG) sprachen Stefan Kaltenbach (Geschäftsführer), Holger Essig (Marketingleiter) und Marc Fieber (Technischer Leiter) über die Kompetenz von orangedental als innovativer Partner des Zahnarztes sowie den Weg zur digitalen Praxis.

Herr Essig, das Bild einer komplett digitalen Zahnarztpraxis muss doch Ihre Idealvorstellung für orangedental, die Zukunftsvision schlechthin sein, oder?

Klare Antwort, ja!

Die Digitalisierung hat für die Praxis, den Behandler und natürlich den Patienten viele Vorteile, denn die Prozesse werden vereinfacht. So kann die Visualisierung durch intraorale Aufnahmen beispielsweise sehr gut bei der Patientenaufklärung und -beratung eingesetzt werden und ermöglicht es, dass die Bilddaten sofort am Stuhl verfügbar sind. Nicht zuletzt spielen auch Umweltgesichtspunkte eine Rolle – keine Chemie mehr in der Praxis ist ein großes Argument für die Nutzung digitaler Technologien.

Auf dem Weg zur Digitalisierung der Zahnarztpraxis ist orangedental ein Vorreiter. Bereits 1998 haben wir begonnen,

mit der Software byzz eine systemübergreifende Plattform für alle Bilddaten zur Verfügung zu stellen. Als saubere Schnittstelle zur Abrechnungssoftware können mit byzz alle gängigen digitalen Praxisgeräte gesteuert werden, außerdem bietet die Software viele Tools für Patientenberatung und Patientenmarketing. orangedental setzt sich für offene Standards und das Prinzip der Offenheit ein, d.h. der Zahnarzt entscheidet selbst, welche Geräte er in seiner Praxis nutzt. Ein weiterer Punkt ist das Engagement des Unternehmens in den maßgeblichen Gremien, wie dem DIN Ausschuss Röntgen der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK).

Herr Fieber, können Sie uns aus Ihrer Sicht, zumindest für den Bereich der digitalen Volumentomografie, eine Ein-

schätzung des heutigen Ausrüstungsstandes der Zahnarztpraxen in Deutschland geben? Kann man sagen, dass es in diesem Zusammenhang Bereiche der Zahnmedizin gibt, die ohne DVT heute gar nicht mehr denkbar wären? Wie wird sich dies Ihrer Ansicht nach kurzfristig weiterentwickeln?

Das ist eine schwierige Frage, die nicht pauschal beantwortet werden kann. Wir schätzen, dass circa 60 Prozent der Praxen in Deutschland heute noch analog röntgen. Aber – und das ist auch ein klarer Trend – immer mehr Praxen beschäftigen sich mit dem Gedanken, in das digitale Röntgen und die Vernetzung ihrer Praxis einzusteigen.

Hier spielen neben den erweiterten Nutzungsmöglichkeiten und den zahlreichen Vorteilen der Digitalisierung auch ein zeitgemäßes Image eine große Rolle.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Technischer Leiter Marc Fieber.



Abb. 2

▲ Abb. 2: Geschäftsführer Stefan Kaltenbach.



Abb. 3

▲ Abb. 3: Marketingleiter Holger Essig.



Abb. 4a



Abb. 4b

▲ **Abb. 4a–d:** Innovation trifft auf Kreativität – die Außendarstellung von orangedental ist plakativ und hebt sich deutlich von der Masse ab.

Wir gehen davon aus, dass heute bereits 2.000 DVT-Geräte in den Praxen und Kliniken stehen und 2012 wiederum mindestens 500 Geräte neu installiert werden.

Die führenden MKG- und Implantologiepraxen haben zum Großteil alle bereits in diese Technik investiert und wir bemerken jetzt verstärkt das Interesse innovativer Allgemeinpraxen, vor allem jener, die auch implantologisch tätig sind. Dazu trägt sicherlich auch bei, dass in den neuen DVT-Richtlinien der DGZMK eindeutig definiert ist, bei welchen Indikationen eine DVT-Aufnahme angesagt und aus haftungsrechtlichen Gründen sogar unumgänglich ist. Dies bietet Sicherheit und die klare Positionierung der Fachgesellschaften hat zu der neuen positiven Entwicklung beigetragen.

Zudem können die Geräte mit einem mittleren 3-D-Volumen von 8 x 8 cm, das für die allermeisten Anwendungen in der Allgemeinpraxis vollkommen ausreichend ist, mit einer attraktiven Preisstellung aufwarten. Somit sind die Mehrinvestitionen, verglichen mit der Anschaffung eines digitalen OPGs, nicht mehr so groß, aber stellen einen großen Wert- und Imagezuwachs dar. Gleichzeitig erhöht sich die Qualität der Aufnahmen stetig, so dass DVT-Aufnahmen auch für Parodontologen und Endodontologen sinnvoll nutzbar werden.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass DVT-Aufnahmen heute im Bereich der MKG-Chirurgen und reinen Implantologen bereits Pflicht sind, während der Anteil der Allgemeinpraxen, gerade

der mit Spezialisierungsrichtung Implantologie und teilweise auch Parodontologie und Endodontie, stetig anwächst. In den nächsten fünf bis zehn Jahren werden alle zukunftsorientierten Praxen mit DVT arbeiten, da bin ich sicher!

Mit einer breiten Produktpalette und geballter Servicekompetenz im Bereich der digitalen Ausrüstung sowie individuell zugeschnittenen Angeboten für alle Bereiche der Zahnmedizin hat sich orangedental in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter im Bereich der digitalen Praxis entwickelt. Herr Fieber, können Sie kurz für unsere Leser noch einmal die wichtigsten Meilensteine und Innovationen aus dem Hause orangedental zusammenfassen?

Auch hier gibt es eine klare Antwort von uns, Service ist und bleibt der Schlüssel zum Erfolg! Wir haben in den vergangenen Jahren mit sieben Technikern das größte 3-D-Spezialistenteam in Deutschland aufgebaut. Gemeinsam mit den Fachberatern des Dentalfachhandels können wir somit alle Praxen in Deutschland zuverlässig und kompetent beraten und betreuen. Auf dem Weg zum Komplettanbieter für die digitale Praxis gibt es bei orangedental eine stetige Entwicklung, bei der folgende Schritte besonders hervorzuheben sind:

Im Jahr 1998 haben wir mit der Entwicklung und Einführung der Software byzz begonnen. Es folgte die Einführung der Intraoralkameras der c-on Familie. 2007 begann die Zusammenarbeit mit Vatech

und es kam zum 3-D-Markteintritt mit dem Picasso Trio, 2008 folgte das Uni-3D. Die 3-D-Palette wurde dann zur IDS 2009 mit den Geräten der Zenith 3D-, REVE 3D- und Duo 3D-Reihen erweitert. Damit stellt orangedental die breiteste Palette an Geräten zur Verfügung, die es dem Kunden erlaubt, ein optimal für den individuellen Einsatzrahmen geeignetes 3-D-Röntengerät auszuwählen.

2011 erfolgte als nächster wesentlicher Schritt die Einführung der voll digital integrierten Parosonde, gemeinsam mit weiteren innovativen Spezialgeräten für die Bereiche Paro, Karies und Endo auf der IDS in Köln. Auf diese Weise beschreitet orangedental, neben der Softwareentwicklung und Distribution von 3-D-Röntengeräten im deutschsprachigen Raum, erstmals auch den Weg der eigenen Herstellung dentaler Produkte. In Biberach werden von orangedental neben der Parosonde auch das Dentalscop, die neuen Lupenbrillen sowie ab Herbst 2012 auch das Endosafe „made in Germany“ produziert.

Herr Essig, ganz spontan, was denken Sie, wie sieht eine (digitale) Praxis in zwanzig Jahren, also 2032, aus?

Ich denke, dass sich die Diagnostik extrem weiterentwickeln und verbessern wird, vor allem was die Auflösung und die Darstellung angeht. Dies gilt ebenso für die Softwareunterstützung, sowohl bei der diagnostischen Beurteilung als auch bei der Behandlungsplanung und vielleicht sogar der geführten Behandlung.



Abb. 4c

Allerdings – und das ist mir persönlich der wichtigste Punkt – bei allem technischen Fortschritt sollen Zahnarzt und Patient nach wie vor im Mittelpunkt stehen. Die Technik soll den Behandler weiter unterstützen und ihm helfen; die Aufnahmen werden effektiver und exakter und nicht zuletzt wird die Strahlenbelastung weiter zurückgehen.

Herr Kaltenbach, wenn man Ihr Unternehmen kennt, wenn man orangedental auf einer Messe besucht oder an einer Ihrer Veranstaltungen teilgenommen hat, weiß man, orangedental ist anders! Aber was macht das Besondere an orangedental aus?

Ja, diese Frage lässt sich leicht beantworten, das sind die persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden, Interessenten und Partnern aus Handel und Indus-

trie. orangedental hat sich zu einem der führenden Unternehmen im Bereich des 3-D-Röntgens in Deutschland, Österreich und der Schweiz entwickelt, aber wir sind deshalb kein Riesenkonzern geworden, sondern nach wie vor ein schwäbisches inhabergeführtes Unternehmen, das stets den direkten Kontakt zum Kunden und Partner sucht. Und wir haben Spaß an unserer Arbeit und ein tolles Team. Ich glaube, genau das merkt man auch an unseren Auftritten auf Messen und Veranstaltungen.

Herr Essig, unter dem Motto „Für Anwender und die, die es werden wollen“ laden Sie auch in diesem Jahr interessierte Allgemeinzahnärzte und Spezialisten am 6. und 7. Juli 2012 zum mittlerweile 4. DVT-Symposium ins schwäbische Biberach ein. Geben Sie unseren

Lesern vorab einen kleinen Überblick, welche Überraschungen und Höhepunkte die Teilnehmer in diesem Jahr erwarten können?

Auch in diesem Jahr steht unser DVT-Symposium unter dem Zeichen des interaktiven Austausches der Teilnehmer. Wir wollen mit einem großen Themenfeuerwerk wiederum Experten aus Praxis und Wissenschaft zu Wort kommen lassen, um unseren Anwendern eine noch effektivere und erfolgreichere Arbeit mit ihrem 3-D-Gerät zu ermöglichen. Allen Interessierten wollen wir einen Einblick und die Möglichkeit des Kennenlernens geben. Zusätzlich wird es in diesem Jahr die Parallelveranstaltung „Innovative Spezialgeräte“ geben, die sich hauptsächlich mit den Themen Paro, Karies und Endo beschäftigen wird. Und traditionell wartet im Anschluss an die Fortbildung das gemeinsame orangedental Sommerfest.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, Sie alle recht herzlich zum 4. DVT-Symposium nach Biberach einzuladen! Kommen Sie vorbei und lassen Sie sich auf den umfangreichen Diskussions- und Fortbildungsplattformen von den Möglichkeiten der 3-D-Volumentomografie inspirieren. Ziel der Veranstaltung ist es, Anwendern und Neueinsteigern ein weitgreifendes Know-how im Bereich DVT zu vermitteln. So können die Teilnehmer in einem professionellen Umfeld die DVT Kompetenz von orangedental und das wohl umfangreichste 3-D-Produktportfolio in der Zahnmedizin erleben. <<



QR-Code: Video zu den orangedental DVT Fortbildungstagen 2011.

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers i-nigma).



Abb. 4d

>> **KONTAKT**

orangedental GmbH & Co. KG
 Aspachstraße 11
 88400 Biberach an der Riß
 Tel.: 07351 47499-0
 E-Mail: info@orangedental.de
www.orangedental.de

SENSITIVE UND WIRKSAM

Die neuen Produkte der Sensitive-Linie bieten eine schnelle, umfassend begutachtete Wirksamkeit und eine optimale Pflege- und Schutzfunktion für die Haut. Alle Produkte sind frei von allergenen Inhaltsstoffen und eignen sich nicht nur für Allergiker und Personen mit sehr empfindlicher Haut, sondern für alle im dentalmedizinischen Bereich tätigen Personen.

Dentoderm GEL

Sensitive

Händedesinfektionsgel mit Rückfetter, Allantoin, dezenter Frischduft mittels hypoallergenen Duftstoff, ohne kumulierende Langzeitwirkstoffe.

Dermapon

Sensitive

Besonders milde Waschlotion, alkali- und seifenfrei, hautneutraler PH-Wert; rückfettende Eigenschaften schützen das natürliche Hautmilieu, hypoallergene Parfümierung.

Dermavea

Sensitive

Pflegecreme mit Schutzfunktion strapazierter Hände. Die besonders hochwertigen und reichhaltigen Inhaltsstoffe Vitamin E, Allantoin, Panthenol und Glycerin fördern die Regeneration beanspruchter Haut.



IHR CARE-PAKET

1x 500 ml Flasche
Dentoderm GEL *Sensitive*

1x 1.000 ml Flasche
Dermapon *Sensitive*

1x 100 ml Tube
Dermavea *Sensitive*

14,95 €*

Bestell-Nr. 701000370/A

**IHRE HAUT WIRD
ES IHNEN DANKEN!**



**müller-
omicron**
D E N T A L

Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Telefon: +49 (0) 2266 47420
www.mueller-omicron.de

* Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, ab Lager Lindlar. Verrechnung erfolgt über Ihr Dentaldepot. Ansonsten gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG. Angebote gültig vom 01.04. bis zum 30.06.2012 oder solange der Vorrat reicht.