

Digitalisierung mit Konzept

# Spezialisten ermöglichen digitalen Workflow für Praxis und Labor

Auf der diesjährigen IDS in Köln ist die Digitalisierung erneut eines der dominierenden Themen für Aussteller und Kunden. Die Hersteller präsentieren ihre neuesten Intraoralscanner und digitalen Röntgengeräte, innovative Materialien, neue Möglichkeiten zur Implantat-Planung und die jüngsten technischen Entwicklungen für die Fertigung von Zahnersatz.

Uwe Herzog/Langen, Johanna Löhr/Hamburg

■ **Wer als Kunde** den Einstieg in die Digitalisierung oder die Erweiterung des Einsatzes digitaler Geräte plant, wird sich schwertun, einen Überblick über das breite Angebot zu bekommen. Bei der Digitalisierung in Praxis oder Labor geht es nicht nur um die Frage, welches Einzelprodukt den eigenen Wünschen am ehesten gerecht wird, sondern um sehr kom-

plexe Prozesse. Um die Einbindung in das eigene Systemumfeld als auch die Anbindung in die Systemumfelder der relevanten Partner erfolgreich und entsprechend dem spezifischen Bedarf eines Kunden zu gestalten, ist fachliche Expertise notwendig. Die Spezialisten des Fachhandels bringen das unüberschaubare Angebot von Einzelprodukten in ein Konzept und

weisen dem Kunden einen Weg durch die Vielfalt der Kölner Dentalschau.

## Gut beraten auf dem Datenhighway

Der digitale Workflow zwischen Praxis und Labor muss gut geplant und durchdacht sein. Unsere Spezialisten leisten eine umfassende und systemübergreifende Beratung, die sich nicht nur an den Anforderungen und Wünschen der Kunden, sondern auch der jeweiligen Partner orientiert. Die Kenntnisse der Spezialisten im Bereich digitale Systeme gehen weit über die Grundlagen von digitalem Datenaustausch und den aktuellen Produkten für Praxis und Labor hinaus. Neben detaillierten Informationen über die verfügbaren Technologien und die Möglichkeiten der Digitalisierung fokussiert das umfassende Beratungsangebot auf die Zukunftsfähigkeit der Systeme und auf die Funktionalität des kompletten digitalen Workflows zwischen Praxis und Labor. Der Fachhandel betreut Praxen und Labore. Die Berater kennen also die Anforderungen und die „Knackpunkte“ auf beiden Seiten des digitalen Datenhighways. Spezialisten der verschiedenen Teilbereiche – digitales Röntgen und



DVT, digitale Abformung, digitales Labor, Implantologie – arbeiten Hand in Hand und beraten von der Planung über die Umsetzung bis zur optimalen Anpassung der Praxisabläufe. Deshalb sind wir in der Lage, die gesamte Prozesskette darzustellen und ihre Umsetzung und Funktionalität sicherzustellen. Darüber hinaus bekommen Kunden beim Fachhandel alle Produkte aus einer Hand, von Geräten über Materialien bis zur Hard- und Software.



### Individuelle Bedürfnisse im Fokus

Der erste Schritt in der Beratung einer Zahnarztpraxis liegt in der Bestandsaufnahme und der Definition der Zielsetzung: Was will der Kunde machen? Mit wem – also mit welchem Labor – will der Kunde zusammenarbeiten? In die weitere Planung werden alle Betroffenen miteinbezogen, etwa durch eine gemeinsame Besprechung mit dem Zahnarzt und dem Fremdlabor. Insbesondere wenn eine digitale Abformung genutzt werden soll, also intraorale Scanner eingeführt werden, muss die Planung unter Berücksichtigung der Interessen und Vorgaben aller Beteiligten erfolgen. Denn wenn die Systeme in Praxis und Labor nicht kompatibel sind, müsste sich der Zahnarzt im Zweifelsfall einen neuen Partner für die Fremdfertigung von Zahnersatz suchen.

Erst nach der Klärung der grundsätzlichen Vorgaben und Anforderungen geht es im Beratungsgespräch um Produkte. Der Entscheidungsprozess fokussiert darauf, dass die einzelnen Produkte in der bestehenden und zukünftig geplanten Prozesskette funktionieren. Sinnvoll ist es, mit Systemen zu starten, die zukunftsfähig sind und auch dann volle Kompatibilität bieten, wenn später die Systeme erweitert oder ergänzt werden. Wenn ein Kunde über den Kauf von DVT-Technik in die Digitalisierung einsteigt, ist es wichtig zu hinterfragen, ob die Technik in der Lage ist, auch kompatibel z. B. mit digitaler Abformung zu arbeiten, beispielsweise ob mit den Datensät-

zen Bohrschablonen für die Implantologie erstellt werden können oder ob das DVT-System selbst in der Lage ist, digitale Abdrücke zu erzeugen. Die digitale Befundung mittels DVT bietet schon heute weitreichende Möglichkeiten in Kombination mit digitaler Abdrucknahme, etwa durch das Einblenden von CAD/CAM-Konstruktionen auf Basis intraoraler Scans in DVT-Scans insbesondere in der Implantologie, wodurch neue Chancen für die Ästhetik eröffnet werden – gerade bei schwierigen Implantatsituationen. Das Stichwort lautet hier „prothetikgerechte Implantatplanung“. Dabei kann die Prothetik direkt im 3-D-Röntgen geplant werden, erst auf dieser Basis erfolgt die endgültige Planung der Implantate. Diese zukunftsweisende Anwendung der digitalen Systeme ist nur möglich, wenn alle Systeme miteinander kompatibel sind. Dies sicherzustellen ist Fachgebiet der Spezialisten des dentalen Fachhandels.

### Laborkompetenz fördern und entwickeln

Die Beratungsleistung des Fachhandels für Labore setzt andere Schwerpunkte. Die Labore sind anderen Marktgegebenheiten ausgesetzt als Zahnarztpraxen. Sie sind Vorreiter der Digitalisierung und müssen unterschiedliche Systeme weiterverarbeiten und bedienen können, um einen breiten Kunden-

stamm zu halten und zu entwickeln. Hier liegt auch der Fokus der Beratung von Laboren durch den Fachhandel. Im Gespräch wird zunächst der Status erhoben: Welche Systeme sind vorhanden, wie kompatibel sind diese? Wie kann der Prozess der Digitalisierung für Kunden im Detail aussehen? Welche Systeme sind hier geeignet? Für Labore geht das Thema Digitalisierung aber weit über technische Aspekte hinaus. Die vorhandenen Systeme sind ein wichtiger Aspekt im Marketing gegenüber den Kunden. Der Fachhandel unterstützt die Labore auf diesem Weg – auch hier ist es ein großer Vorteil, dass die Spezialisten beide Seiten kennen. Gemeinsam mit dem Labor entwickeln wir Strategien, wie die Kunden gezielt angesprochen werden können und wie das Labor aus den technischen Möglichkeiten Kundenbindungskonzepte entwickeln kann. Die Möglichkeiten sind hier vielfältig. Beispielsweise können sich Labore umsatzbedingt an der Anschaffung von Geräten des Zahnarztes beteiligen, indem sie Geräte vom Fachhandel leasen und diese an Kunden vermieten. Ein sehr erfolgreiches Mittel sind auch Informationsveranstaltungen, um die Möglichkeiten der Digitalisierung und die Vorteile für die Praxisinhaber vorzustellen.

Die Spezialisten des Fachhandels sind kompetente Ansprechpartner für alle Fragen in Praxis und Labor. 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. ◀◀

### >> KONTAKT

**Henry Schein Dental**  
Deutschland GmbH  
Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel. Praxis: 0800 1400044  
Tel. Labor: 0800 1500055  
E-Mail: [info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)