

Interview

„Neue Herausforderungen motivieren uns, noch besser zu werden“

Im Segment der Behandlungseinheiten wurde auf der IDS mit dem Multimediakonzept vision U von ULTRADENT ein neuer Standard in der Premium-Klasse vorgestellt. Im Interview sprachen Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner und Vertriebsleiter Martin Slavik über die Besonderheiten dieses neuen Konzeptes und gaben Einblicke in die Entwicklungsschritte.

Herr Ostner, Herr Slavik, bitte erklären Sie uns den Technologiesprung der vision U etwas genauer!

Slavik: Bisher wurde die Behandlungseinheit in der dentalen Praxis immer als Einzelelement betrachtet, in der Regel ohne Einbindung in vorhandene EDV- oder Multimediasysteme. Das wollten wir ändern und die Einheit in das digitale Netzwerk des Zahnarztes integrieren, um ihm neue Möglichkeiten in der

Interaktion zu geben. Dabei haben wir uns an Techniken orientiert, die den meisten Nutzern bereits durch Smartphone, iPhone & Co. bekannt sind, und gewohnte Bedienung im elektronischen Bereich auf die Behandlungseinheit übertragen. Mit der U 1600 und U 6000 (S+F) sind nun drei Behandlungseinheiten mit einem geschlossenen Betriebssystem entstanden, das man sich ähnlich wie die modernen Bedienfunktionen in einem Fahr-

zeug der Oberklasse vorstellen kann: absolute Betriebssicherheit, keine Gefahr von Computerviren, solide Technik, höchste Zuverlässigkeit und hier auch noch Unabhängigkeit zwischen Multimedia-system und Behandlungseinheit. Der eigentliche Technologiesprung besteht folglich nicht nur aus der Technik selbst, sondern liegt in der Intelligenz des Systems, das in beide Richtungen kommunizieren kann. Denn der Rechner steuert nicht die Grundfunktionen der Einheit, er bedient nur das gesamte Multimedia-system, und somit kann bei einem Systemausfall die Behandlungseinheit trotzdem vollständig genutzt werden.

Wie sah die Entwicklungsarbeit hinsichtlich der neuen Premium-Einheiten und vision U aus und wie gestaltete sich diese zeitlich?

Ostner: Vor fünf Jahren haben wir unseren Weg festgelegt und dann Schritt für Schritt angefangen, die einzelnen elektronischen Komponenten und Steuerungselemente in den Einheiten zu überarbeiten bzw. neu zu entwickeln. Anfang dieses Jahres haben wir die letzten Elemente fertiggestellt und konnten dann das vision U System mit der Behandlungseinheit verbinden und testen.

Slavik: Immer wieder wurden auch Zahnärzte in die Entwicklungsarbeit einbezogen, denn die Anforderungen an



▲ Christin Bunn (Redaktion DENTALZEITUNG) im Gespräch mit ULTRADENT Vertriebsleiter Martin Slavik und Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner.

eine Einheit kennen die Anwender selbst am besten. Diese wünschten sich vernetzte Systeme mit Ferndiagnosefunktion – diese Ideen haben wir dann noch mit der Qualitätssicherungsthematik vervollständigt. Neben dem Zahnarzt kommt bei einer Produktentwicklung auch dem Fachhandel durch seine vielen Erfahrungswerte eine tragende Rolle zu.

Was zeichnet ein gutes Produkt Ihrer Meinung nach aus?

Slavik: Ein gutes Produkt bedient gleichermaßen die Interessen von Zahnarzt, Praxispersonal und Fachhandel und sollte für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten. Mit der vision U wollten wir dem Fachhandel ein interessantes, funktionelles und einzigartiges Produkt an die Hand geben und gleichzeitig Praxis und Patient mit innovativer Technologie versorgen.

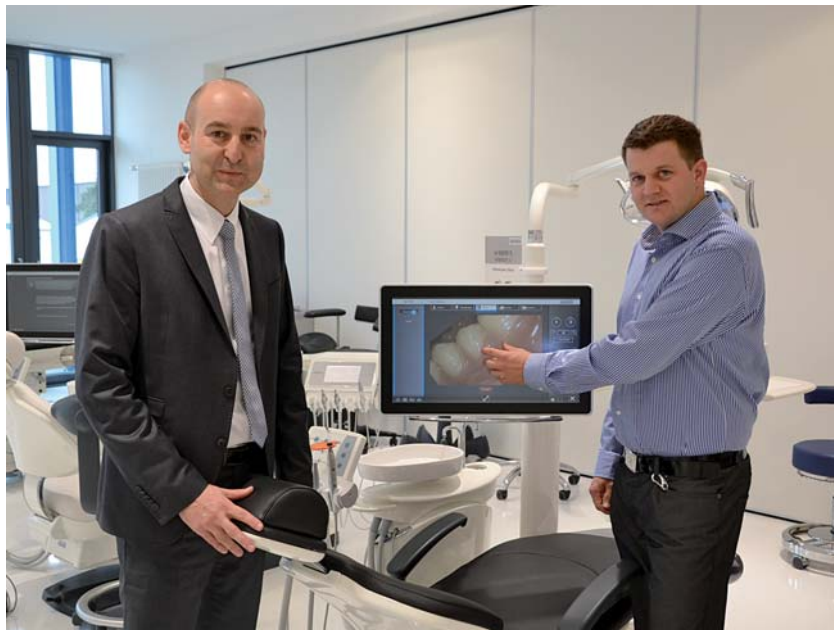
Wer ist die Zielgruppe der neuen Premium-Klasse?

Ostner: Die neue Premium-Klasse richtet sich an die Generation iPhone/iPad. Wir möchten alle ansprechen, die mit neuen Technologien aufgewachsen sind und die diese Eigenschaften auch bei anderen Produkten wünschen. Hierzu gehört auch eine interaktive Bedienoberfläche, die jeder bedienen kann, ohne vorab eine umfangreiche Gebrauchsanweisung zu lesen. Damit richtet sich die neue Premium-Klasse an alle, die von ihrem Produkt einen Mehrwert erwarten.

Slavik: Das iPad vereint Generationen miteinander, und unsere Behandlungseinheiten sind für den jungen Assistenzarzt genau so interessant wie für den etablierten Zahnarzt. Es bringt seinen Nutzern neue Möglichkeiten auf eine einfache und sympathische Art. Wir bieten ein Produkt an, das alle Generationen anspricht, weil vision U eine selbsterklärende Benutzeroberfläche nutzt.

Welchen Mehrwert bietet diese neue Systemtechnologie dem Zahnarzt?

Slavik: Die erfahrenen Zahnärzte mit einem intensiven Kontakt zu ihren Patienten sehen darin auch ein Marketinginstrument. In der direkten Patientenkommunikation können sie damit zeigen, dass sie bereit sind, zum Wohl des Patienten in modernste Technik zu investieren und diese auch beherrschen. So



▲ Bei der Entwicklung der Bedienoberfläche orientierte sich das Unternehmen an intuitiven Systemtechnologien, die den Nutzern bereits durch iPhone und iPad vertraut sind.

bekommt der Patient das Gefühl, dass der Zahnarzt kompetent ist und die Zahnarztpraxis technisch auf dem neuesten Stand, womit das Vertrauen zum Arzt unterstützt wird.

Der Patient nimmt zudem einen weiteren Qualitätsaspekt der zahnärztlichen Leistung wahr: Zukunftsorientiertheit. Durch die neue Systemtechnologie verstärkt sich der Eindruck, sich in einer Hightech-Praxis zu befinden. Neben der Einbindung in das QM-System bietet vision U dem Zahnarzt viel mehr, z.B. die Möglichkeit, das Gerät aus der Ferne zu überwachen und zu warten. Darüber hinaus lassen sich sogar die in der Praxis-EDV gespeicherten Patientendaten und -bilder anzeigen. Ihre Smart-Touch-Funktion steht für besonderen Bedienkomfort, denn durch sie lässt sich ihr hochauflösender Multi-Touch-Screen so schnell bedienen wie ein Tablet-Computer. Für den Zahnarzt bedeutet diese Technologie damit einen Mehrwert durch gesteigerte Wirtschaftlichkeit, ein erhöhtes Anwendungsspektrum und nicht zuletzt auch noch mehr Spaß am Beruf.

Ostner: Hier wird aber auch die Zahnarthelferin intensiv bei ihrer täglichen Arbeit unterstützt, indem viele Informationen gesammelt und bereitgestellt werden. Zudem kann die Einheit unterstützende Anweisungen zur Vor- und Nachbereitung der Behandlung und speziellen Arbeitsschritten und zur Überwa-

chung der Hygiene geben. Daraus können validierte Abläufe protokolliert werden, bis hin zur Identifizierung z.B. der Person, welche die Reinigungsfunktion ausgeführt hat. Ganz ohne zusätzlichen Arbeits- und Verwaltungsaufwand wird somit eine höhere Sicherheit für den Bereich Hygiene erzeugt. Wir geben eine Empfehlung, aber der Betreiber kann individuell entscheiden, was er tatsächlich in Anspruch nimmt und benutzt.

Und gibt es auch Vorteile für den Patienten?

Ostner: Der Patient wird von vision U persönlich begrüßt, wenn er den Behandlungsraum betritt, seine Wartezeit im Behandlungszimmer wird durch ein vielseitiges Unterhaltungsangebot aus Videos, Bildern und patientenspezifischen Angeboten verkürzt. Zum Beispiel mit Videos zur Prophylaxe, Infos über die Praxis und die anstehende Behandlung, oder er bringt seinen Wunschfilm gleich mit. Alle diese Bild- und Videodaten können in der Praxis individuell im Menü „Entertainment“ eingelesen werden oder via USB-Anschluss direkt am Monitor abgespielt werden.

Slavik: Im Idealfall bereitet die Mitarbeiterin an der Rezeption die Behandlungseinheit von der Rezeption aus für jeden Patienten persönlich vor. Wir nennen diese Steuerung „Browser Applikation“. Das ist eine Plattform, über die vision U durch externe Befehle gesteuert

werden kann. Somit können beispielsweise patientenspezifische Informationsvideos zur Behandlung eingespielt werden. Durch gezielt eingesetzte Videos wie zum Beispiel über Stärken im Praxisangebot oder die Produkte, die im Zuge der Behandlung verwendet werden, kann der Patient zur Privatleistung motiviert werden. Dieses umfassende Informationsangebot gibt dem Patienten Sicherheit sowohl über die Wahl seiner Praxis als auch der Behandlungsmethode.

Stichwort Praxismarketing – Wie wichtig ist ein zeitgemäßes Praxiskonzept hinsichtlich Patientenbindung und -gewinnung?

Ostner: Die Zahnarztpraxis als kleines Unternehmen muss ebenfalls Marketing betreiben und ihre Leistungen präsentieren. Ein zeitgemäßes Praxiskonzept ist ein Mittel, um sein Können und Kompetenz als Zahnarzt zu demonstrieren. Eine Zahnarztpraxis ist auch ein Dienstleistungsunternehmen in Sachen Gesundheit und darf und sollte solche modernen Instrumente durchaus einsetzen.

Slavik: Hier ist wieder die Unterstützung speziell für den Zahnarzt wichtig. Er ist Arzt und Mikrochirurg, aber seine Fähigkeiten im Bereich Moderation und Kundenservice sind oft noch ausbaufähig. Heute jedoch muss ein Zahnarzt nicht nur handwerklich perfekt sein, sondern auch seine Leistungen gut nach außen kommunizieren können.

ULTRADENT steht seit 89 Jahren für Tradition und Innovation. Mit der Entwicklung von vision U liegt der Fokus mehr auf Funktionalität und Multimedialität als auf Form und Design. Kann man von einem Paradigmenwechsel in der Firmengeschichte sprechen?

Ostner: Multimedia gibt es bei uns seit 15 Jahren. Damals haben wir die erste Behandlungseinheit mit Bildschirm und Kamera auf den Markt gebracht. Die vision U ist die Weiterentwicklung daraus, die auf die entsprechende fortschrittliche Software zurückgreift.

Slavik: vision U ist eine moderne Ergänzung zu der hochwertigen Hardware, die wir bisher schon produziert haben. Dafür sind natürlich neue Mitarbeiter notwendig, neue Abteilungen, ein neues Denken, eine neue Art von Kommunika-



▲ Vereint Behandlungseinheit und Multimedia-Konzept – die vision U.

tion. All diese Dinge werden jetzt in Unternehmen etabliert und positioniert. Diese Herausforderungen nehmen wir gern an, denn sie ist nicht nur spannend, sondern sie motiviert uns, noch besser zu werden, als wir es schon bisher in den Bereichen Maschinenbau und Elektrotechnik waren.

Ostner: Die Weiterentwicklung des Soft- und Hardwareangebots ist natürlich auch ein wichtiger Aspekt des wirtschaftlichen und technologischen Fortschritts.

„Made in Germany“ und neueste innovative sowie intuitive Technologien. Passt das überhaupt zusammen?

Slavik: Für uns stehen Zuverlässigkeit, traditionelle Werte und die hochqualitative Herstellung von Produkten keineswegs im Gegensatz zu den Eigenschaften „modern und innovativ“. Beides geht Hand in Hand. Durch das Prädikat „made in Germany“ können wir unseren Stellenwert gegenüber dem nationalen und internationalen Wettbewerb sogar weiter ausbauen.

Geht das neue Multimedia-Konzept einher mit umfangreichen erforderlichen Wartungsarbeiten?

Slavik: Häufig geht durch Wechsel des Praxispersonals ein Teil des täglichen Wartungs- und Pflegeprozedere verloren. Eine Helferin verlässt die Praxis und die neue Helferin wird vielleicht nicht oder nicht rechtzeitig umfassend eingewiesen. Das Resultat können funktionelle Störungen oder Geräteausfälle

sein, weil Wartungsarbeiten nicht durchgeführt worden sind.

Die Behandlungseinheit vision U zeigt nach dem Einschalten auf ihrem Monitor der Helferin Arbeiten an, die auszuführen sind, um das Gerät einsatzbereit zu machen bzw. zu halten. Das Gleiche gilt nach jeder Behandlung eines Patienten. Diese Reinigungs- und Hygienehinweise werden nach der Durchführung per Fingertipp bestätigt, registriert, gespeichert und angezeigt. Eine Wartungs- und Serviceplattform zeichnet zusätzlich Betriebsstunden, Störungen oder Fehlfunktionen im Hintergrund auf und meldet anstehende Wartungsarbeiten. Damit werden die notwendigen Wartungsarbeiten als fester Bestandteil der Praxisabläufe gesichert.

Mit der Einheit vision U hat der Zahnarzt laut Ihrer Aussage „in die Zukunft investiert“ und ist „auf Zukunft programmiert“. Lässt sich das auch auf Ihr Unternehmen übertragen?

Slavik: ULTRADENT ist dabei, sich für die Zukunft aufzustellen und sich als Anbieter für den innovativ denkenden Zahnarzt, auch im Verhältnis zum Wettbewerb, attraktiver zu gestalten. Für den Zahnarzt ist die vision U mit ihrem Fokus auf Zuverlässigkeit, Bedienerfreundlichkeit, Ergonomie und Hygiene eine sinnvolle, nachhaltige Investition in die Zukunft der Praxis. Damit sind wir in jeder Hinsicht „auf Zukunft programmiert“!

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> **KONTAKT**

ULTRADENT
Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG
 Eugen-Sänger-Ring 10
 85649 Brunenthal
 Tel.: 089 420992-70
 E-Mail: info@ultradent.de
 www.ultradent.de

Besuchen Sie uns auf den regionalen Dentalmessen 2013!

Ceravety Press & Cast

Universal Speed-
Einbettmasse
für die Press-
und
Gusstechnik



BeutiCem SA

Selbstadhäsiver
Kompositzement
ohne Kompromisse



BeutiSealant

Selbstätzender Fissurenversiegler mit
Fluoridfreigabe - einfach, schonend und schnell!



BEAUTIFIL Flow Plus

Injektionsfähiges
Füllungskomposit
für den Front-
und Seiten-
zahnbereich



Dura-Green® DIA

Diamantierte Profi-Schleifkörper
für höchste Ansprüche



www.shofu.de