

Praxisdigitalisierung

# Update für Zukunftsreisende

Wie viel Digitalisierung eine Zahnarztpraxis wirklich braucht, diskutierten vom 5. bis 7. Juli Fachjournalisten gemeinsam mit Dr. Oliver Müller aus Tuttlingen und Frank Bartsch, Trade Marketing Manager bei Carestream Dental, während einer Presseveranstaltung im Golfhotel Stromberg. Neben betriebswirtschaftlichen Berechnungen präsentierte Dr. Oliver Müller eine hilfreiche Checkliste zum DVT-Kauf.

Olaf Tegtmeier/Hamburg

■ Bei größeren Investitionsentscheidungen ist es für die Praxisrentabilität essenziell, Kosten und Nutzen gegeneinander aufzurechnen. Aus diesem Grund befasste sich Dr. Oliver Müller, Zahnarzt in einer Gemeinschaftspraxis in Tuttlingen, am ersten Tag des Carestream Presseevents mit der Frage, wie viel Digitalisierung die moderne Praxis braucht und was sich wirklich rechnet. Nach einer herzlichen Begrüßung durch Frank Bartsch, Trade Marketing Manager bei

Carestream Dental, teilte Dr. Müller seine Erfahrungen in puncto Digitalisierung mit den Pressevertretern.

„Intraorale Kameras, intraorales und extraorales Röntgen und auch die CAD/CAM-Technologie haben einiges gemeinsam“, führte Dr. Müller ins Thema ein, „ich kann sie untereinander vernetzen, sie verbessern, z.B. mit ausgeklügelten Softwarefiltern die Diagnostik und damit die Therapie, sie sparen Zeit und erhöhen so die Effizienz.“ Im Detail stellte Dr. Müller digitales und konventionelles Röntgen gegenüber: Die exzellenten diagnostischen Möglichkeiten, der Verzicht auf Chemie, die bessere Strahlenhygiene, die platzsparende Archivierung von Patientendaten, die Möglichkeit, dreidimensionale Bilder aufzunehmen, die schnelle Verfügbarkeit des Bildes und der optimierte Workflow digitaler Systeme seien analogen Röntgenverfahren längst überlegen.

immerhin 40 Euro, die der Praxisrentabilität direkt zugute kämen.

An einem Rechenbeispiel aus der eigenen Praxis verdeutlichte er die schnelle Amortisierung seines DVTs: „Wir fertigen jährlich ca. 100 DVT- und etwa 400 OPG-Aufnahmen und erzielen damit einen höheren Umsatz als ursprünglich gedacht. Die Investitionskosten betragen knapp 80.000 Euro, bislang sind kaum Folgekosten entstanden. Das DVT rechnet sich also schneller, als vielfach angenommen – und bietet auch noch richtig viele Chancen für die Praxis.“ Mit einem DVT müssten Implantatpatienten nicht mehr überwiesen werden, gleichzeitig ist mit mehr Neupatienten zu rechnen. Digitale Röntgensysteme reduzieren zudem Kosten: Es entfallen die Ausgaben für Zahnfilme, Lichtschutzhüllen und Entwicklersets.

## Checkliste DVT-Kauf

Doch welches digitale Röntgensystem ist das richtige? Anhand einer selbst erarbeiteten Checkliste erleichtert Dr. Müller die Auswahl des passenden Gerätes. So sollte sich zunächst jeder Zahnarzt fragen, wie viele Aufnahmen er überhaupt anfertigen würde und ob das Gerät gemeinschaftlich genutzt werden kann. Auch, ob nur die OPG- oder auch die Ceph- und DVT-Funktion in der Praxis sinnvoll sind, muss bedacht werden. Ein Endodontologe wird zudem ein kleine-



Abb. 1

▲ Abb. 1: Frank Bartsch (Trade Marketing Manager bei Carestream Dental) und Referent Dr. Oliver Müller (Zahnarzt aus Tuttlingen).

## Beispielrechnung DVT-Amortisierung

„Rechnen Sie mal aus, was ein digitales Röntgensystem eigentlich an Zeiterparnis bringt!“, forderte Dr. Müller das Auditorium auf. Allein mit dem digitalen Workflow, dem Verzicht auf die Filmentwicklung und der einfacheren Abrechnung ließen sich schnell zehn Minuten einsparen – bei einem Leistungsstundensatz von nur 240,- Euro wären das



Abb. 2

▲ Abb. 2: Der CS Solutions Workflow im Überblick.

res Field of View (FOV) benötigen als ein Mund-Kiefer-Gesichtschirurg. Ein Gerät, das von vornherein flexibel angelegt ist, bietet auch bei einer Erweiterung des Behandlungsspektrums alle Möglichkeiten. Bei den betriebswirtschaftlichen Aspekten stehen Finanzierung und Kosten-



Abb. 3

▲ Abb. 3: Intraoraler 3-D-Scanner CS 3500.

Nutzen-Analyse im Vordergrund. Aber auch Wertstabilität, Zukunftssicherheit und die Offenheit gegenüber anderen Systemen sind wichtige Punkte, die vorm Kauf unbedingt berücksichtigt werden müssten, um die langfristige Effizienz des Röntgensystems zu gewährleisten.

Auf Grundlage dieser und weiterer Kriterien hat sich Dr. Müller für das CS 9000 3D entschieden. „Das CS 9000 3D ist bei Kapazität und Genauigkeit der 3-D-Bildverarbeitung einfach State of the Art. Diese aus gutem Grund weltweit erfolgreichste und beliebteste 3-D-Röntgenlösung deckt über 90 Prozent aller Diagnoseanforderungen in der Zahnarztpraxis ab, bietet mir bei niedrigster Strahlenbelastung eine in dieser Klasse absolut einzigartige Auflösung und Detailwiedergabe und verfügt über ein fokussiertes Field of View. Damit ist es für mich ein

echtes Volks-DVT, das hinsichtlich Bildqualität, Bedienung und Zuverlässigkeit keine Wünsche offen lässt“, schilderte Dr. Müller seine Erfahrungen. „Der Kauf eines 9000 3D lohnt sich im Moment besonders“, nahm Frank Bartsch den Faden auf, „denn es ist aktuell für nur 39.999 Euro erhältlich. Durch diesen Sonderpreis amortisieren sich die Investitionskosten deutlich schneller als bisher, und der Preissprung zwischen einem reinen Panoramasystem und dem CS 9000 3D, das Panoramaröntgen und die volle DVT-Funktionalität bietet, ist so gering wie nie!“

### CS Solutions revolutioniert die restaurative Zahnheilkunde

Auch am zweiten Tag der Veranstaltung stand der digitale Workflow im Mittelpunkt. Am Beispiel des CAD/CAM-Systems CS Solutions wurde im Rahmen einer Round-Table-Diskussion schnell deutlich, wie sich die restaurative Zahnheilkunde zum Vorteil des Behandlers wandelt. Waren bisher für die Anfertigung einer Krone mit konventionellem Abdruck, Gipsmodell, Laborarbeit und Kurierfahrten mehrere Tage und viele Arbeitsschritte notwendig, lässt sich mit CS Solutions eine Einzelzahnrestauration chairside innerhalb von nur einer Stunde herstellen.

„Bislang habe ich für CAD-Zahnersatz meine Abdrücke aufwendig scannen lassen müssen – ich freue mich schon darauf, mit CS Solutions hier bald komfortabler arbeiten zu können“, so Dr. Oliver Müller. CS Solutions umfasst den intraoralen 3D-Scanner CS 3500, die CAD-Software CS Restore, die Schleifmaschine CS 3000 und das Web-Portal CS Connect. Carestream DVTs können zum Digitalisie-

ren von Abdrücken in CS Solutions eingebunden werden.

Aufgrund des modularen Aufbaus von CS Solutions kann der Behandler wählen, ob er den kompletten digitalen Workflow oder lediglich einzelne Bestandteile des Systems in die Praxis integriert. „Über CS Connect können sowohl die reinen Scan-Daten als auch fertig designte



Abb. 4

▲ Abb. 4: Schleifmaschine CS 3000.

Restaurationen an jedes Labor gesendet werden. Der Anwender entscheidet selbst, ob er den Zahnersatz beim Zahntechniker oder in der Praxis designen und fertigen lassen möchte“, erklärte Frank Bartsch. CS Solutions wird voraussichtlich ab dem 4. Quartal 2013 in Deutschland erhältlich sein. ◀◀

### >> KONTAKT

Carestream Health  
Deutschland GmbH  
Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: 0711 20707306  
E-Mail:  
europedental@carestream.com  
www.carestreamdental.de