

Praxisdigitalisierung

# Mit digitalem Röntgen auf Zukunft ausgerichtet

**Blickt man auf die Mitte November beendeten Herbstfachmessen zurück, wird ein gestiegenes Besucherinteresse im Bereich Röntgen deutlich. Einer der Röntgenexperten ist die in Biberach ansässige KaVo Dental GmbH, die eine langjährige und kontinuierlich gewachsene Fachexpertise in diesem Produktsegment besitzt. Die Redaktion nahm dies zum Anlass, um mit der Europa Vertriebs- und Marketingleiterin Stanzi Prell über die Notwendigkeit einer Praxisdigitalisierung zu sprechen und zu analysieren, welcher Stellenwert insbesondere dem Bereich des DVT-Röntgens zukommt.**



▲ KaVo Europa Vertriebs- und Marketingleiterin Stanzi Prell im Interview mit Lutz V. Hiller, Vorstand der OEMUS MEDIA AG.

## **Frau Prell, wie sieht die KaVo-Kompetenz im Bereich Imaging aus?**

Die heutige KaVo-Röntgenkompetenz geht auf eine langjährige Fachexpertise zurück, denn in den letzten zehn Jahren haben wir einige Firmen, die auf Röntgen spezialisiert sind, in unsere Gruppe aufgenommen. Im Jahr 2004 wurde die Firma Gendex akquiriert. Gendex hat dabei eine Erfahrung von mehr als 120 Jahren mit vielen Innovationen innerhalb dieser Zeitspanne.

Im Jahr 2005 kam DEXIS dazu, 2006 dann Imaging Sciences – der Hersteller von i-CAT. Das erste dentale 3-D-Röntgengerät kam im Jahr 2006 zu uns in die Familie. Ich war zu diesem Zeitpunkt Vice President Marketing für alle Röntgenfirmen, habe damals in Chicago gewohnt und wir haben dann erstmalig separate

Bereiche wie die Produktentwicklung und das Marketing zusammengeführt. Zu diesem Zeitpunkt gab es nur wenige Wettbewerber im 3-D-Bereich, sodass wir schnell eine Führungsposition erlangen konnten. Vor drei Jahren wurden die Marken Instrumentarium Dental und SOREDEX unserer Gruppe angeschlossen. Folglich hat KaVo nicht zuletzt durch seine Schwesterfirmen eine sehr hohe Kompetenz im Bereich Röntgen.

## **Ein Fokus der aktuellen Produktkommunikation liegt im Bereich Röntgen. Bitte beschreiben Sie uns genauer, wie KaVo in diesem Segment aufgestellt ist.**

Wir haben eine Vertriebsmannschaft, die einzig und allein auf Röntgen fokussiert ist. Diese ist sieben Mann stark und hat die Aufgabe, dem Zahnarzt als Sys-

temberater zur Seite zu stehen, um das richtige Produkt auszuwählen. Außerdem erklären unsere Experten vor Ort das genaue Handling der Geräte, um gegenüber dem Kunden eine erfolgreiche Nutzung sicherzustellen. Darüber hinaus werden umfangreiche Schulungsmöglichkeiten angeboten, denn das erste Ziel ist zwar immer, dass der Endkunde mit seiner Kaufentscheidung und dem Produkt zufrieden ist – aber er muss es auch bedienen und effizient nutzen können. Deshalb sind Schulungen in diesem Bereich unverzichtbar. Zusätzlich zu unserer Vertriebsmannschaft haben wir auch eine nur auf Röntgen spezialisierte Support-Hotline, die sich einzig und allein auf Röntgen fokussiert. Tritt ein Problem auf, ist der erste Ansprechpartner natürlich der Techniker vom Dentalfachhandel. Kann das Problem in erster Instanz jedoch nicht gelöst werden, kommen die KaVo-Experten zum Einsatz und ermöglichen ein schnelles Problemlösungsverfahren – sei es persönlich, telefonisch oder via zahlreichen Remote-Verfahren, die dank der Digitalisierung möglich sind.

## **Stichwort DVT – Wie viel Digitalisierung benötigt eine Zahnarztpraxis tatsächlich und welche Vorteile bietet digitales Röntgen?**

Der Vorteil der Digitalisierung liegt ganz klar darin, Praxisabläufe zu vereinfachen, zu beschleunigen und zu stan-



▲ Eines der jüngsten Produkte: Das High-End-Röntgengerät Pan eXam Plus besticht durch höchste Bildqualität, ein modulares 2-D-/3-D-Konzept, zukunftsweisende Systemintegrationen und maximalen Bedienkomfort.

dardisieren, was immer einhergeht mit einer Steigerung der Produktivität. Zudem werden dadurch natürlich neue Behandlungsformen und eine neue Ära in der Befundung offeriert, wie beispielsweise die Implantologie. Schließlich bietet digitales Röntgen dem Zahnarzt Sicherheit. Röntgenbilder können nochmals von zu Hause eingesehen, schnell und einfach an Kollegen gesendet und so im Zweifelsfall auch in einer Gruppe diskutiert werden. Darüber hinaus entfallen die Kosten für Entwicklungschemikalien und auch die sonst dafür aufgewendete Zeit – diese Faktoren werden oftmals ausgeblendet, sprechen jedoch eindeutig für eine digitale Investition. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Punkt ist das Image bei der Patientenansprache. Eine gut digitalisierte Praxis vermittelt in ihrer Außenwirkung, dass der Zahnarzt auf dem neuesten Stand der Dinge ist, lässt ihn automatisch zu einer Vertrauensperson werden und suggeriert, dass genau er der richtige Behandler ist.

Wir stellen bei unserer täglichen Arbeit immer wieder fest, dass die Zahnärzte sehr verantwortungsvoll mit den Patienten umgehen und sie keiner unnötigen Strahlenbelastung aussetzen möchten, sodass kundenseitig oftmals Fragen nach der Notwendigkeit von 3-D-Aufnahmen gestellt werden. Fest steht, dass ein DVT einem Zahnarzt immer auch mehr Selbstvertrauen bei der Befundung und Behandlung gibt durch ein Mehr an Planungssicherheit. Und allein diesen Vorteil wissen zunehmend mehr Zahnärzte zu schätzen. Schließlich geht es schluss-

endlich immer nur um eines: einen gesunden und zufriedenen Patienten.

### **In welcher Art von Zahnarztpraxis ist ein DVT ein Must-have, wann ein Nice-to-have?**

Das ist immer abhängig von den Behandlungsarten, die ein Zahnarzt anbietet. Je komplexer diese sind, desto komplexeres Datenmaterial benötigt er auch. Und dann ist eine Entscheidung für ein DVT natürlich immer anzuraten, denn nur mit verlässlichen und genauen Geräten lässt sich verlässlich arbeiten. Essenziell ist ein DVT-Gerät sicherlich unumstritten im Bereich der Implantologie. Hier gehört es einfach zur Grundausstattung dazu, genau wie Bohrschablonen und das Implantatsystem selbst.

### **Welche Kriterien gilt es zahnarztseitig beim Kauf eines Röntgengerätes zu beachten?**

Der Zahnarzt sollte erst einmal selbstkritisch hinterfragen, welche Behandlungen er anbieten möchte und welche Fälle er erwartet. Je breiter das Spektrum ist, umso mehr Sinn macht es natürlich, sich ein DVT-Gerät anzuschaffen. Danach geht es um die Frage nach dem Volumen. Und je nachdem, welche Behandlung man anbieten möchte, fällt damit eigentlich oft schon die erste Entscheidung. Brauche ich nur ein Bild, was ein oder zwei Zähne abbildet oder wirklich den ganzen Kopf? Welche Bildqualität erwarte ich? Welche Details brauche ich für eine Diagnose? Das sind Fragen, die sich ein Zahnarzt auf jeden Fall stellen sollte. Für manche Kunden ist auch die Dosis der Bestrahlung entscheidend. Gerade auch, wenn es um die Behandlung von Kindern geht, ist eine Beachtung dieser Komponente wichtig, denn nicht alle Geräte sind mit Einstellungen ausgestattet, die es ermöglichen, die Bestrahlung zu reduzieren. Ganz wichtig ist auch die Software, sei es jetzt für 2-D- oder 3-D-Geräte, schließlich steht und fällt eine digitalisierte Praxis mit ihrer internen sowie externen Vernetzung. Sie sehen also, dass eine Investitionsentscheidung für ein Röntgengerät gut überlegt getroffen werden sollte, denn hier sind immer die individuellen Praxisbedürfnisse entscheidend.

### **Wie schnell hat sich ein DVT nach der Anschaffung erfahrungsgemäß amortisiert?**

Das kommt natürlich auf zwei Sachen an: 1. Wie viele 3-D-Aufnahmen mache ich? Und 2., wie viel kann ich für eine Aufnahme berechnen? In der Implantologie beispielsweise rechnet sich eine Anschaffung erfahrungsgemäß ziemlich schnell. Wir haben viele Kunden, die acht bis zehn 3-D-Aufnahmen pro Woche machen. Rechnet man das hoch, wird man feststellen, dass sich das Gerät bereits nach nur einem Jahr amortisieren kann. Aber auch hier kommt es ähnlich wie bei den Kriterien für eine Kaufentscheidung auf die individuelle Praxissituation an.

### **Liegt in der Praxisdigitalisierung Ihrer Meinung nach der Schlüssel für Erfolg und Zukunftsfähigkeit?**

In erster Linie ist ein Zahnarzt immer dann erfolgreich, wenn er durch sein Können überzeugt und ein guter klinischer Experte ist. Dazu trägt sicherlich auch eine Praxisdigitalisierung bei – sei es durch mehr Struktur und Organisation im Vor- und Nachfeld oder durch eine verbesserte Befundung und damit einhergehender Planungs- und Behandlungssicherheit. Wir als Hersteller haben es uns zur Aufgabe gemacht, dem Zahnarzt für seine tägliche Arbeit am Patienten Produkte an die Hand zu geben, die ihn dabei unterstützen. Und zwar bestmöglich. Deshalb bietet KaVo ein breites Produktsortiment und wird unterschiedlichsten Praxisanforderungen gerecht. Wir können nur den Weg ebnen und eine gute Ausgangsposition ermöglichen. Für die Beschreitung des Weges Richtung Erfolg und Zukunft zeichnet sich jeder Zahnarzt selbst verantwortlich. Aber mit KaVo hat er immer die richtige Entscheidung für einen guten und verlässlichen Wegbegleiter getroffen – wie uns viele langjährige Kunden immer wieder bestätigen.

**Vielen Dank für das Gespräch. <<**



#### **KONTAKT**

##### **KaVo Dental GmbH**

Bismarckring 39

88400 Biberach an der Riß

Tel.: 07351 56-0

E-Mail: [info@kavo.com](mailto:info@kavo.com)

[www.kavo.de](http://www.kavo.de)