

Neuer Sales und Service Director im Amt

Marc Fieber ist überzeugt: „Carestream Dental ist ein Unternehmen der Superlative!“

Seit November 2013 ist Marc Fieber Sales und Service Director für das Central Cluster bei Carestream Dental und folgt damit auf Nicola Gizzi, der das Unternehmen im Herbst 2013 verlassen hat. Im Interview spricht Marc Fieber über seine Beweggründe für den Wechsel zum Imaging-Spezialisten.



*Marc Fieber, Sales und Service Director für das Central Cluster bei Carestream Dental.

Herr Fieber, Ihr Start bei Carestream Dental ging fast zeitgleich mit dem Kick-off-Event Ende Januar einher. Wie haben Sie diese exklusive Händler-Veranstaltung als neuer Carestream-Mitarbeiter erlebt?

Der Kontakt zum internationalen Fachhandel auf großer Bühne war mir vor meinem Hintergrund als ehemaliger Vertriebs-/Technikleiter bei orangental zwar nicht neu, aber dennoch muss ich sagen, dass mich der Kick-off in meiner Entscheidung, zu Carestream Dental zu wechseln, nochmals bestätigt hat. Carestream ist einfach ein Unternehmen der Superlative: Als einziger Anbieter im Röntgenbereich gibt es hier vom Film bis zum DVT inklusive CAD/CAM die gesamte Palette der Bildgebungstechnologie. So kann jedem Behandler die passende Carestream-Lösung angeboten werden. Mit der Markteinführung des weltweit ersten digitalen intraoralen

Röntgensystems, dem RVG 25000 vor knapp 30 Jahren, und der Entwicklung des Digipan als weltweit ersten digitalen Sensor für filmbasierte Panoramageräte im Jahr 1995, ist Carestream Dental einer der Pioniere im Bereich der dentalen digitalen bildgebenden Technologien. Mit dem Evergreen CS 9000 3D und dem neuen DVT, dem smarten CS 8100 3D, setzt Carestream heute unter anderem in der dreidimensionalen Diagnostik Maßstäbe und führt damit seine Innovationshistorie lückenlos fort. Diese beeindruckenden Eckdaten des Unternehmens – das aktuelle Produktportfolio geht natürlich weit über diese Beispiele hinaus – wurden mir während des Kick-offs noch einmal überdeutlich vor Augen geführt.

Was hat letztlich zu Ihrer Entscheidung geführt, bei Carestream Dental die Nachfolge von Nicola Gizzi zu übernehmen?

Die tiefen Einblicke, die sich mir in die Entstehung und Erprobung innovativer Röntgentechnologien bieten, empfinde ich als extrem spannend und bereichernd.

Ich schätze bei Carestream auch die vertraute Zusammenarbeit mit dem dentalen Fachhandel. Die deutschen Zahnärzte profitieren hier von bewährten Strukturen, die ihnen eine optimale Beratung zu den Geräten, eine detaillierte Einweisung und professionelle Installation ermöglichen. Beim Kauf eines Röntgensystems über den Fachhandel kann man in Deutschland automatisch von dessen reibungsloser Einbindung in den Praxis-Workflow ausgehen. Die einfache, intuitive Bedienbarkeit, auf die alle Carestream-Produkte ausgelegt sind, fördert diesen Prozess zusätzlich, sodass jedwede Ängste vor neuen Abläufen unbegründet sind.

Darüber hinaus handelt es sich bei Carestream um ein weltweit agierendes



*Links: Das CS 8100 3D macht die Aufnahme von 3D-Bildern noch leichter als das Erstellen einer Panoramaaufnahme – und dank seines schlanken Designs passt dieses neue DVT-Highlight von Carestream in jede Praxis. – Rechts: Mit dem RVG 6200 präsentiert Carestream eine deutliche Weiterentwicklung seines Produktportfolios intraoraler Sensoren.

Unternehmen, das auf der ganzen Welt für die diagnostische Qualität seiner Produkte bekannt ist. So wurde z.B. das digitale Panoramaröntgensystem CS 8100 kürzlich mit internationalen Preisen geradezu überschüttet. Diese Marktpräsenz hat Carestream für mich ebenfalls interessant gemacht.

Apropos Markt: Wie schätzen Sie die Situation der dentalen Röntgenbranche aktuell ein?

Der berechtigte Wandel weg vom analogen Filmröntgen hin zum digitalen Röntgen ist nun schon seit einigen Jahren im vollen Gange. Dass die digitalen bildgebenden Technologien die zahnmedizinische Diagnostik erheblich verbessern und Therapieentscheidungen vereinfachen, stellt niemand mehr infrage. Gleichzeitig steigt mit dem digitalen Röntgen die Performance der Praxis, da es Zeit spart und den Workflow optimiert. Wir sehen aber auch verstärkt Kunden, die schon lange digital röntgen und auf die aktuellste Technologie umrüsten möchten. Neue Entwicklungen im DVT-

Bereich, wie z.B. das CS 8100 3D, werden immer erschwinglicher, amortisieren sich damit schneller und bieten gleichzeitig eine überragende Qualität. Gerade Carestream gehört zu den Anbietern mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt. Aktuelle Angebote wie unsere Frühjahrsaktion, bei der das 2D-Panoramasytem CS 8100 zusammen mit dem Intraoralscanner CS 7600 oder einem RVG-Sensor bis zum 30. April für nur 22.999 EUR (zzgl. MwSt.) erhältlich ist, verstärken den Anreiz für Praxen, auf die aktuellste Technologie umzurüsten, zusätzlich.

Ich gehe also davon aus, dass auf die vorübergehende Sättigung des Marktes die Investition von Praxen, die mit den digitalen Systemen der ersten Generation arbeiten, in den aktuellen Standard folgen wird.

Was sind Ihrer Meinung nach aktuell die interessantesten Produkte bei Carestream Dental?

Im Bereich des digitalen zweidimensionalen Röntgens ist das multifunktio-

nale 2D-Panoramasytem CS 8100 definitiv ein echter Meilenstein. Nicht nur, dass dessen kompaktes Design mit dem Red Dot Award ausgezeichnet wurde – auch für seine Funktionalität und hervorragende Bildqualität erntete es zahlreiche Preise. Mit über 1.000 produzierten Geräten in weniger als einem Jahr ist es zudem das erste extraorale Bildgebungssystem, das diese Produktionsmenge bei uns in einem so kurzen Zeitraum erreicht hat.

Auf dem Gebiet des 3D-Röntgens toppt der Marktführer CS 9000 3D bei den entscheidenden Parametern bis heute selbst brandneue Entwicklungen des Wettbewerbs. Im April wird Carestream mit dem CS 8100 3D ein neues DVT vorstellen, das bei Qualität und Preis-Leistung völlig neue Maßstäbe setzt. Dieses schlanke Gerät lässt dem Behandler die Wahl zwischen vier Sichtfeldern von 4 x 4 bis 8 x 9 cm. Die Auflösung von bis zu 75 µm lässt keine diagnostischen Wünsche offen. Mit dem CS 8100 3D ist die Aufnahme von 3D-Bildern noch leichter als das Erstellen einer Panoramaaufnahme.

Auch mit dem im Frühjahr zu erwartenden RVG 6200 bleibt Carestream seiner Innovationskraft treu und präsentiert eine deutliche Weiterentwicklung im Bereich der intraoralen Sensoren.

Darüber hinaus hat Carestream mit dem CAD/CAM-System CS Solutions der prothetischen Zahnheilkunde ganz neue Wege eröffnet. Auf die weiteren Entwicklungen bin ich sehr gespannt! ◀◀



Carestream Health Deutschland GmbH

Tel.: +49 711 20707306
www.carestreamdental.de

Zahnärzte und Pflegeheime kooperieren

Verbesserte Lebensqualität für pflegebedürftige Zahnpatienten.

Die zahnmedizinische Versorgung von Versicherten in stationären Pflegeeinrichtungen wird ab dem 1. April 2014 deutlich verbessert. Dazu haben die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der GKV-Spitzenverband unter Mitwirkung der Träger von Pflegeheimen sowie der Verbände der Pflegeberufe eine neue Rahmenvereinbarung getroffen. Diese gibt Vertragszahnärzten die Möglichkeit, einzeln oder gemeinsam Kooperationsverträge mit stationären Pflegeeinrichtungen abzuschließen. Dadurch werden pflegebedürftige Patienten in Zukunft direkt vor Ort systematisch betreut werden können.

„Patienten in stationären Einrichtungen können häufig nicht mehr in die Praxis kommen und haben besondere Bedürfnisse in der zahnmedizini-

schen Behandlung. Diese werden mit der Rahmenvereinbarung nun erstmals berücksichtigt. Unser Ziel ist es, dass jedes Pflegeheim in Zukunft eine Kooperationsvereinbarung mit einem oder mehreren Zahnärzten eingeht. Denn gerade für pflegebedürftige verbessert eine gute Zahn- und Mundgesundheit die gesamte Lebensqualität und trägt dazu bei, lebensbedrohliche Erkrankungen zu verhindern. Sie erleichtert das Essen und Sprechen und fördert somit auch die soziale Teilhabe“, erläutert Dr. Wolfgang Eber, Vorsitzender des Vorstands der KZBV, die bessere zahnmedizinische Versorgung.

„Mit der Vereinbarung und den neuen Leistungen im Bewertungsmaßstab haben Krankenkassen und Zahnärzte nun den Weg geebnet, um den Ge-

setzesauftrag aus dem Pflegeeneuorientierungsgesetz umzusetzen. Wichtig war uns, Qualitäts- und Versorgungs-



ziele in die Vereinbarung aufzunehmen, damit die Versorgung der Pflege-

bedürftigen auf einer soliden Basis steht. Um die pflegerische und zahnärztliche Versorgung von Heimbewohnern auch künftig optimal weiterentwickeln zu können, brauchen wir Informationen. Ein wichtiger Baustein wird daher die mit der KZBV vereinbarte Berichterstattung zu den Erfahrungen mit der neuen Rahmenvereinbarung sein“, so Johann-Magnus von Stackelberg, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des GKV-Spitzenverbandes.

Die auf Basis der Rahmenvereinbarung abzuschließenden Kooperationsverträge ermöglichen eine routinemäßige Eingangsuntersuchung sowie weitere regelmäßige Untersuchungen zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten bei Patienten in Pflegeheimen. Der Zahnarzt kann für jeden pflegebedürftigen Patienten

Pflegezustand und Behandlungsbedarf anhand eines vorgefertigten Formblattes dokumentieren und das Pflegepersonal entsprechend individuell instruieren.

Grundlage der Vereinbarung und der Kooperationsverträge ist das am 1. Januar 2013 in Kraft getretene Pflegeeneuorientierungsgesetz (PNG). Der Gesetzgeber hat darin unter anderem die Regelungen in § 119b SGB V neu gefasst, um angemessen auf den demografischen Wandel zu reagieren. In den Einheitlichen Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (BEMA) werden daher entsprechende Gebührennummern neu aufgenommen bzw. geändert. ◀◀

Quelle: Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV)