

## Zuverlässig, schnell und kompetent

KALADENT bietet Kunden erstklassige Betreuung und beste Servicequalität.

Für den Erfolg einer Zahnarztpraxis ist die Qualität und Verfügbarkeit der Infrastruktur enorm wichtig. Ein Ausfall einzelner Geräte ist sowohl für das Praxisteam als auch für den Patienten ärgerlich und kann durch wirtschaftliche Folgen für den Praxisbetreiber haben.

KALADENT investiert fortlaufend in seinen Technischen Dienst, um seine Kunden noch schneller, zuverlässiger und kompetenter – egal in welcher Region der Schweiz – betreuen zu können.

Mit acht regionalen Techniker-Stützpunkten, an welchen 48 Servicetechniker zur Verfügung stehen, ist KALADENT schon heute in der Lage, schnellste Interventionszeiten zu garantieren und die Betriebsunterbrüche in Zahnarztpraxen so kurz wie möglich zu halten.

### Neue Service-Abteilung

Um der zunehmenden Digitalisierung in modernen Praxen Rechnung zu tragen, hat KALADENT eigens dafür eine Service-Abteilung



Neue Technologien aufgebaut. In den jeweiligen Regionen stehen für Kunden insgesamt neun speziali-

sierte NT-Techniker bereit. «Wann immer möglich, versuchen wir über Fernwartungen – ohne eine physi-

sche Intervention vor Ort – zu helfen. Das geht schneller und ist zudem noch günstiger für den

Zahnarzt», so KALADENT CEO Hans-Peter Rissi.

Damit der höchste Standard gewährleistet werden kann, durchlaufen die KALADENT Servicetechniker ein umfassendes Ausbildungsprogramm. Sowohl intensive Schulungen bei Herstellern als auch stetige Weiterbildungszyklen in allen Bereichen gehören dazu.

### Kompetent unterstützen – optimal betreuen

KALADENT hat sich zum Ziel gesetzt, jeden Kunden in den einzelnen Regionen der Schweiz so kompetent und optimal wie möglich zu unterstützen. Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass diese Investition höchste Kundenzufriedenheit erzeugt und ein wichtiger Schritt in der digitalen Zukunft der Zahnmedizin ist. [DT](#)

### KALADENT AG

Tel.: +41 844 35 35 35  
www.kaladent.ch

ANZEIGE

## Digitalisierung: der Dentalmarkt im Wandel

Der Markt der Zahnmedizin erlebt zurzeit eine tief greifende Transformation.



Die Digitalisierung ermöglicht neue Behandlungskonzepte, fordert das Praxispersonal heraus und bringt einen neuen Patiententypus hervor. Der Einsatz digitaler Technologien in der Diagnostik und bei zahnmedizinischen Behandlungen bewirkt einen deutlichen Qualitätsschub. Es bildet sich ein neuer Behandlungsstandard heraus, an dem sich alle Zahnarztpraxen messen müssen.

Es ist Zeit für strategische Weichenstellungen.

### Finanzierung aus eigener Kraft

Die digitale Transformation setzt vor allem kleinere Zahnarztpraxen unter Zugzwang. Für sie ist die Frage der Finanzierung der erforderlichen Investitionen unter Umständen von existenzieller Bedeutung. Eine sinnvolle Option ist die Finanzierung aus eigener Kraft. Möglich wird sie durch ein professionelles, straff organisiertes Honorar-Management, das die jederzeitige Verfügbarkeit flüssiger Mittel sicherstellt.

### Sicherstellung der Produktivität durch Outsourcing

Die Digitalisierung der Zahnarztpraxis verändert die Organisationsstruktur und stellt neue, in der Regel noch höhere Anforderungen an das Praxispersonal. Dieses muss lernen, mit dem digitalen Gerät umzugehen, und die Weiterentwicklung der digitalen Technologien mitvollziehen. Kontinuierliche Fort- und Weiterbil-

dung sind unabdingbar. Dabei darf die Betreuung der Patienten nicht zu kurz kommen, denn deren Ansprüche an den Service nehmen zu.

Unter diesen Voraussetzungen ist es kaum vertretbar, die Mitarbeitenden mit administrativen Aufgaben zu beschäftigen. Vielmehr spricht alles dafür, diese auszulagern und die personellen Ressourcen produktiv einzusetzen. Zu den Bereichen, die sich in idealer Weise für ein Outsourcing eignen, zählt das Honorar-Management. Dieses lässt sich über eine Schnittstelle mit dem Praxissoftware-System verknüpfen und nahtlos in den digitalen Workflow einbinden.

### Digital unterwegs: der E-Patient

Nicht verschont von der Digitalisierung bleibt die Patientenbeziehung. Für den Typus des E-Patienten ist es eine Selbstverständlichkeit, auch mit der Zahnarztpraxis über elektronische Kanäle zu kommunizieren. Grund genug, ihm Recalls und weitere Informationen per SMS oder E-Mail zu übermitteln. Profilieren kann sich die moderne Zahnarztpraxis auch mit digitalen Services wie beispielsweise die elektronische Abwicklung von Teilzahlungsvereinbarungen: bequeme Ratenzahlung per Mausclick. [DT](#)

### Zahnärztekasse AG

Tel.: +41 43 477 66 52  
www.zakag.ch

## Composi-Tight® 3D Fusion™

NEU! Sectional Matrix System



Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Art. Nr. FX-KFF-00

Preis: CHF 558,00\*

### FX-KFF-00 Starter Set

3x Composit-Tight® 3D Fusion™ Ring (1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)  
1x verbesserte Ringseparierzange,  
80x Composit-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,  
70x Composit-Tight® 3D Fusion™ Keile



Rufen Sie uns an: 0800 66 66 55

Exklusiv!  
Ein Ring für breite Präparationen.

Art.Nr. FX500 (2 Stück/Pack)

Preis: CHF 215,00\* je Pack



Art.Nr. FX400 (2 Stück/Pack)

Preis: CHF 215,00\* je Pack



Art.Nr. FX600 (2 Stück/Pack)

Preis: CHF 215,00\* je Pack

Tel.: 0800 66 66 55 • info@garrisondental.net • www.garrisondental.com

ADCH1119 DT

\*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

© 2019 Garrison Dental Solutions, LLC