100 Prozent digital

Ein Beitrag von Georg Isbaner

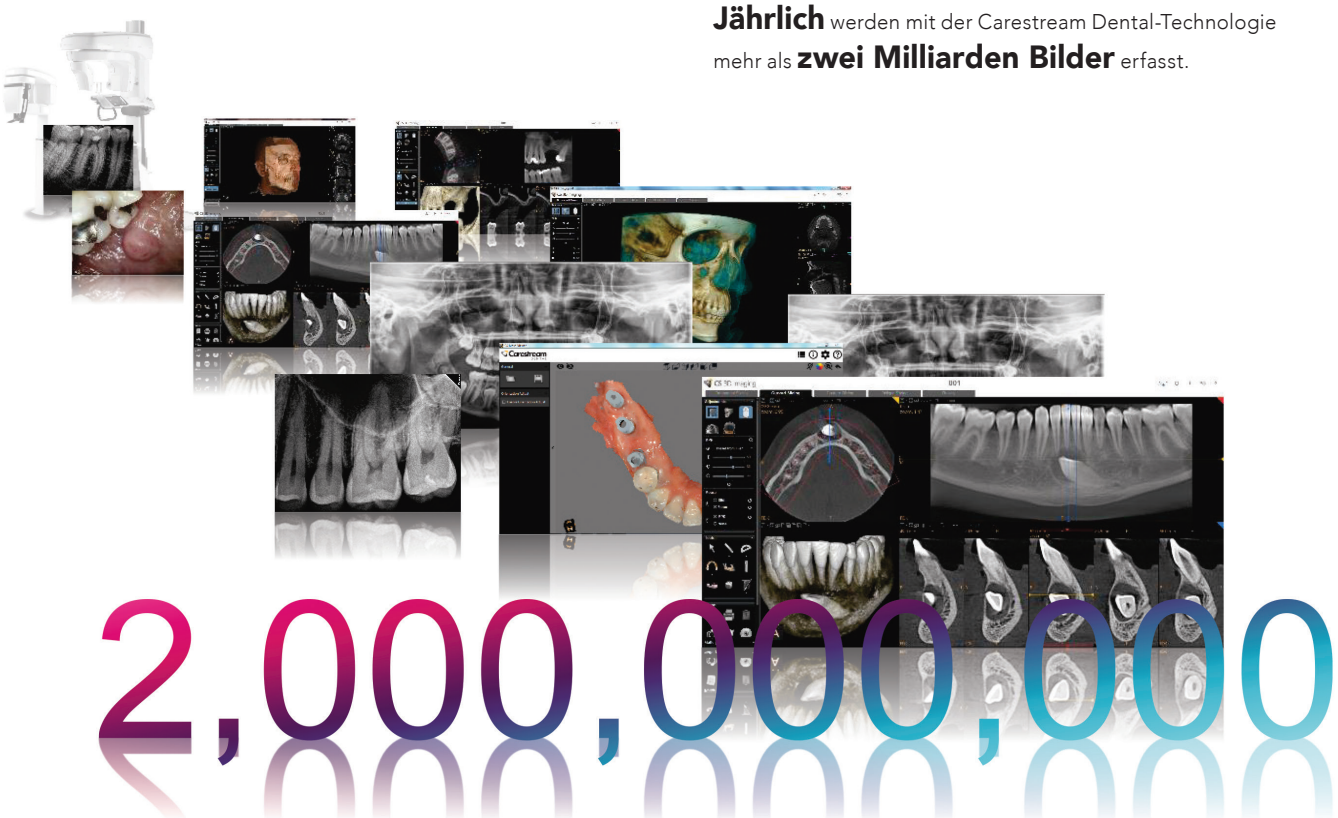
INTERVIEW /// Carestream Dental trägt mit seinen innovativen digitalen Systemen und Lösungen dazu bei, Zahnmedizin neu zu definieren und Technologie zu vereinfachen. Ob bei Geräten für die intra- und extraorale Bildgebung, CAD/CAM-Lösungen, Bildauswertungssoftware oder Praxismanagementsystemen. Dies ermöglicht präzisere Diagnosen, verbesserte Workflows und eine Optimierung der Patientenversorgung. Im Interview gehen Verkaufsleiter Andreas Binder, Marketingleiter Robert Leonhardt und Stefan Haupt, Software- und Solution-Spezialist bei Carestream Dental, auf ihre Erfolgsstrategie ein.

Carestream Dental ist als Anbieter digitaler dentaler Lösungen sowohl im Software- als auch im Hardwarebereich ein verlässlicher Partner, wenn es darum geht, Behandlungsabläufe mithilfe innovativer Technologien zu vereinfachen. Welche Lösungen bieten Sie an?

Robert Leonhardt: Carestream Dental ist Leader technischer Innovationen für die digitale Diagnostik. Dafür haben wir komplette Lösungen für die allgemein tätige Zahnarztpraxis und insbesondere für Spezialisten wie den Implantologen, Endodontologen und MKG-Chirurgen. In der 3D-Röntgendiagnostik setzen wir den Maßstab im Premiumsegment mit dem Röntgengerät CS 9600, das für künstliche Intelligenz (KI) und Präzision steht. Im Qualitätssegment bilden wir die Basis mit unserer bewährten Systemfamilie CS 8100 3D und CS 8200 3D. Unsere Intraoralscanner CS 3600 und CS 3700 liefern höchste Präzision. Wir sind der Tradition verpflichtet – seit mehr als 100 Jahren. In der Diagnostik ging es immer um die perfekte Aufnahme. Heute geht es um den genauesten und unveränderten Datensatz für ein perfektes Bild und die Grundlage, mit diesem Datensatz über offene Softwareschnittstellen weiterarbeiten zu können.

Andreas Binder: Carestream Dentals Bildgebungsgeräte, CAD/CAM-Systeme sowie Software- und Praxismanagementlösungen für Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner sind präzise, zuverlässig und einfach in der Handhabung. Wir haben in 2020 das CS 8200 3D und das Scan Ceph-Modul für den CS 9600 gelauncht. Bewusst haben wir uns entschieden, auch in 2021 über virtuelle Launches den Markt mit Innovationen zu begeistern.

Jährlich werden mit der Carestream Dental-Technologie mehr als **zwei Milliarden Bilder** erfasst.



CS 9600 – Präzision und Intelligenz.

Unter **www.csdental.de/cs_9600** erhalten Sie mehr Informationen und Videos.

Eine möglichst exakte Anamnese ist der Grundbaustein für eine gelungene Behandlung. Welche Faktoren spielen aus Ihrer Sicht eine weitere entscheidende Rolle?

Stefan Haupt: Die perfekte Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker ist unser Ziel – darauf haben wir uns bei der Definition unserer Schnittstellen und Workflows stark fokussiert. Daraus resultiert zum Beispiel unsere Cloud-Lösung CS Connect, ein sicheres Onlineportal für die Übertragung von digitalen Abformungen – beispielsweise ans Labor. Somit erreichen wir eine immer bessere und einfachere Integration der Daten in die bestehenden CAD-Systeme.

Was unterscheidet Ihren digitalen Workflow von dem anderer Anbieter?

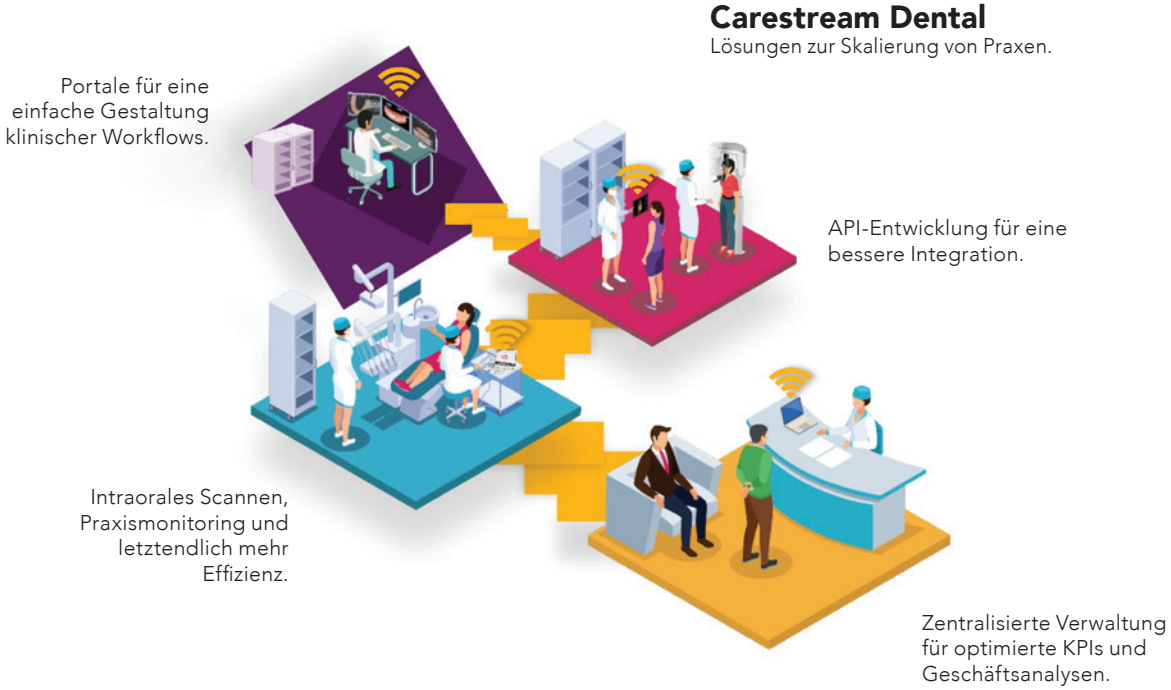
Robert Leonhardt: Wir haben offene Schnittstellen in unserer Software und sind somit kompatibel mit anderen Systemen. Carestream Dental unterscheidet sich hier stark von den Mitbewerbern. Damit können wir Abläufe in der Klinik und dem Labor stark vereinfachen. Der Kliniker oder der Zahntechniker wählt die für ihn am besten passende Technologie im digitalen Workflow.

Stefan Haupt: Mit unseren Produkten können wir einfache Varianten ebenso abbilden wie die kompletten Lösungen mit vollautomatischem Matching der DVT- und IOS-Daten, Rückwärtsplanung der Implantate, direkte Übergabe dieser Planung z. B. an SMOP, Design und Druck der Bohrschablone. Der Behandler entscheidet, welche Schritte er selbst durchführen möchte oder was er einem Dienstleister überträgt. Somit bekommt er die Flexibilität, selbst zu bestimmen, welchen Teil der Wertschöpfung er in seiner Praxis behält.

Was ist Ihre Erfolgsstrategie?

Andreas Binder: Das Zusammenspiel von jahrzehntelanger Erfahrung und kontinuierlicher Weiterentwicklung ist die Grundlage für unsere Fokussierung auf Zukunftsthemen und deren erfolgreiche Umsetzung. Unsere Handelspartner sind der „Schlüssel zum Erfolg“ in der D-A-CH-Region. Zudem ermöglichen uns die offenen Schnittstellen unserer Workflows, weitere Partnerschaften einzugehen. Jedoch müssen auch wir als Hersteller begleitend unsere Marke schärfen und somit eine erweiterte Awareness für unsere Lösungen am Markt schaffen. Nehmen wir beispielsweise Röntgen. Hier geht es um die richtige Positionierung des Patienten, eine geringe Dosis (ALARA) und die Reduktion

ANZEIGE



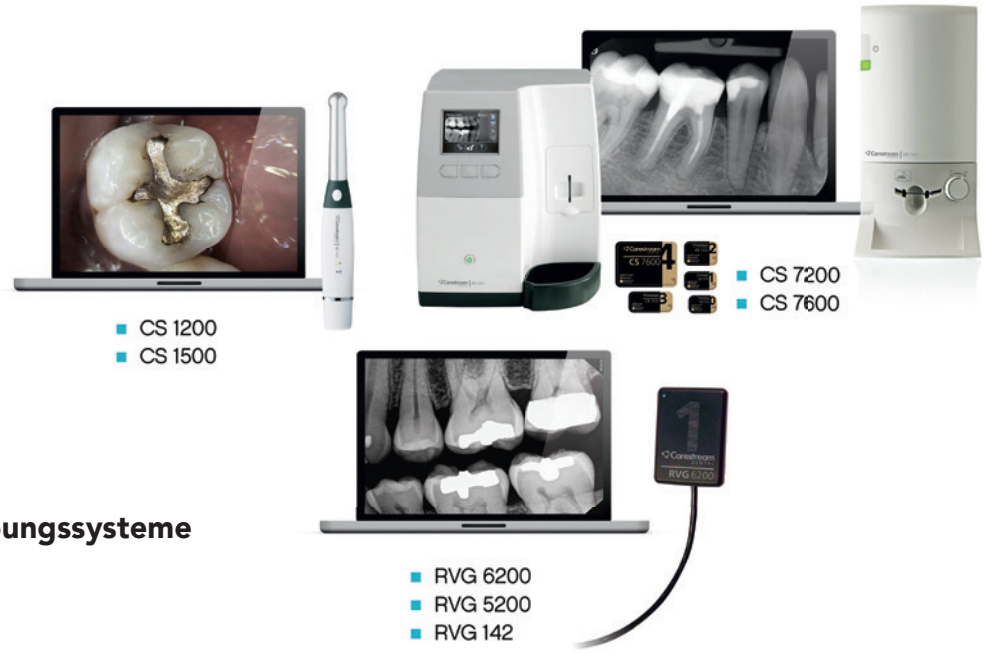
von Metallartefakten. Dafür haben wir mit Sicherheit die passenden technischen Lösungen. Zahnärzte sollten gezielt bei unseren Handelspartnern nachfragen. Es lohnt sich – garantiert.

Würden Sie kurz den digitalen Workflow beschreiben? Welchen Stellenwert nimmt dabei die künstliche Intelligenz ein?

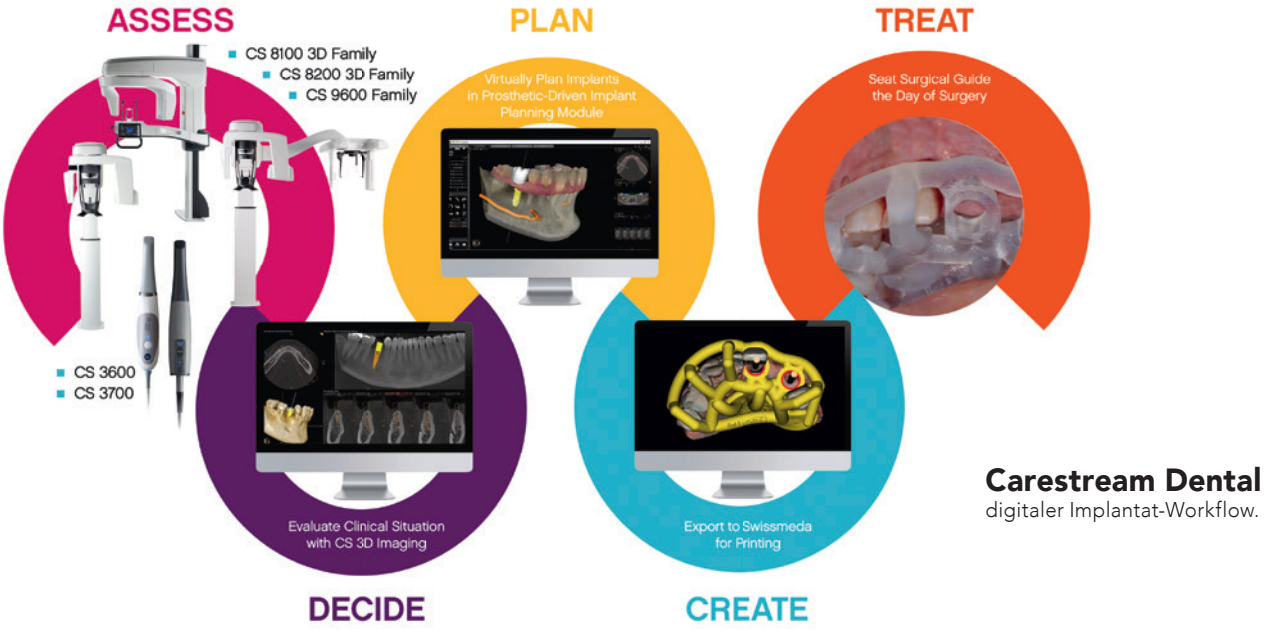
Robert Leonhardt: Carestream Dental führt aktuell in den USA eine neue KFO-Software für Alignerplanung am Markt ein. Einfache Fälle, und das sind bis zu 40 Prozent der KFO-Versorgungen, können über CS Model+ V5 (siehe QR-Code), dessen Workflow auf künstlicher Intelligenz basiert, geplant werden – die Software erstellt einen Planungsvorschlag, der Kliniker adaptiert und entscheidet. Auch entscheidet der Kliniker über den Workflow wie beispielsweise die Herstellung der Aligner – Inhouse oder Labor etc. Die Markteinführung für die D-A-CH-Region erfolgt in den nächsten Monaten.

Stefan Haupt: Die Möglichkeit der Planung einer Alignertherapie sowie die Herstellung der erforderlichen Aligner sind für KFO-Praxen, die bereits stark digitalisiert sind, sehr interessant – Stichwort Wertschöpfung. Alle Lösungen von Carestream Dental sind darauf ausgerichtet, den digitalen Workflow für Zahn-

Carestream Demo-Video



Intraorale Bildgebungssysteme
mit offenen Schnittstellen.



mediziner wie Implantologen, Kieferorthopäden und Endodontologen sowie insbesondere auch für zahntechnische Labore komplett abzudecken. Die Prämisse bei der Produktentwicklung stützt sich auf drei Säulen: intuitiv, innovativ und einfach in der Anwendung. Dabei nimmt zunehmend die Integration künstlicher Intelligenz (KI) eine bedeutende Rolle ein, ganz besonders in der Software wie der neuen CS Model+ V5. Der Kieferorthopäde kann seinem Patienten in der ersten Sitzung sehr schnell ein Therapieangebot machen und valide Aussagen über die Kosten und Dauer der Behandlung treffen, was bei Patienten sehr gut ankommt. Hier gibt es bereits einige Softwarelösungen im Markt, aber unsere CS Model+ Software sticht hier trotz der Komplexität der Aufgabe durch vergleichsweise einfache Bedienung hervor.

Was unterscheidet Ihre Scantechnologie von anderen Anbietern?

Robert Leonhardt: Unsere Scantechnologie mit den Intraoralscannern CS 3600 und CS 3700 ist in der Präzision anderen Herstellern überlegen. Eine aktuelle Vergleichsstudie hat dies bewiesen.[1]

Stefan Haupt: Unsere Intraoralscanner liefern sehr präzise 3D-Modelle der realen Situation, was in mehreren unabhängigen Studien bestätigt wurde. Übrigens sind wir als einziger Scannerhersteller in der Lage, unsere Software an alle in Deutschland gängigen PVS-Systeme anzubinden, womit wir wieder beim Thema Integration und Einfachheit in der Bedienung sind.

Andreas Binder: Wir erzielen nachweislich exzellente Ergebnisse. Aktuelle Vergleichsstudien belegen die sehr hohe Präzision unserer Scanner.

Welche Ziele verfolgen Sie in der Zukunft?

Robert Leonhardt: Wir sind der innovative Partner für die digitale Diagnostik innerhalb der Zahnmedizin. Wer als Zentrum seiner Praxis die digitale Diagnostik für die vollumfängliche Digitalisierung des Patienten nutzt, der sollte gezielt bei unseren Handelspartnern nachfragen. Als „Hidden Champion" liefert Carestream Dental die Grundlage technischer Innovationen, die den Traum der volldigitalen Praxis Realität werden lässt. Was den Patienten anbelangt, so ist der vollständig digitalisierte Patient bereits Realität. Was wir können, ist die digitale Diagnostik: pur, präzise auf den Punkt gebracht, mit einem perfekten Datensatz und somit dem perfekten Bild, der präzisen klinischen Diagnose und Planung.

Andreas Binder: Unser Ziel ist es, die technische Innovationsführerschaft für die digitale Diagnostik weiter auszubauen: Röntgen, Scan, Planung mit einer Software, die auf künstlicher Intelligenz (KI) basiert. Dabei hören wir unseren Kunden, dem Zahnarzt und Zahntechniker, genau zu. Zudem haben wir uns für den deutschen Markt gezielt personell verstärkt, um auch hier weitere Marktanteile zu gewinnen.

Stefan Haupt: Im Bereich der Intraoralscanner haben wir innerhalb relativ kurzer Zeit ein unglaubliches Momentum erreicht und werden hier weiterhin innovativ und dynamisch unseren Weg gehen.

1 Mangano F et al. Trueness of 12 intraoral scanners in the full-arch implant impression: a comparative in vitro study. BMC Oral Health (2020) 20:263 https://doi.org/10.1186/s12903-020-01254-9

INFORMATION ///

Carestream Dental
Hedelfinger Straße 60, 70327 Stuttgart
www.carestreamdental.com

Infos zum Unternehmen