

INTRAORALSCAN für Beginners



Ein Beitrag von Dennis Becker (Flemming Dental)

HERSTELLERINFORMATION /// Intraoralscanner verändern die Zahnmedizin und gelten als Treiber für die Digitalisierung in der Zahnarztpraxis. Doch wie gelingt der Einstieg? Die Laborgruppe Flemming ist seit Jahren auf digitale Abläufe in der prothetischen Zahnmedizin spezialisiert. Mit dieser Erfahrung unterstützt das Unternehmen deutschlandweit Zahnarztpraxen beim Etablieren des Intraoralscanners in den Praxisalltag – von der Beratung zu den verschiedenen Intraoralscannern, über individuelle Wirtschaftlichkeitsberechnungen, den Kauf des Scanners bis hin zum Support in der täglichen Anwendung sowie Praxistrainings.

Moderne Intraoralscanner eröffnen mit vielseitigen Softwaretools eine neue Welt an Diagnose-, Planungs- und Therapiemöglichkeiten. So wird der Intraoralscanner zum Schlüssel für die Digitale Zahnmedizin. Wer in die Technologie einsteigen möchte, ist mit einem professionellen Partner gut beraten. Die Spezialisten der Flemming Gruppe unterstützen beim Einstieg in die digitale Zukunft der Zahnarztpraxis und begleiten mit umfassendem Support durch das Technologiezentrum Flemming Tec dabei, neue Prozesse erfolgreich zu etablieren. Bei vielen Praxen, die die Anschaffung eines Intraoralscanners in Erwägung ziehen, ergeben sich die folgenden drei Fragen:

1

Wie genau und präzise sind Scanergebnisse aus dem Intraoralscanner?

Moderne Intraoralscanner sind nicht nur angenehm klein, sondern integrieren fein ausgefeilte Technologien. Präzision und Genauigkeit der digitalen Abformung stellen damit kaum eine Hürde mehr dar. In vielen Studien wurde validiert, dass die Genauigkeit der meisten modernen Intraoralscanner mindestens identisch mit der einer klassischen Präzisionsabformung ist. Beinahe alle am Markt verfügbaren Scanner haben eine völlig ausreichende Genauigkeit für Einzelzahnversorgungen, Brücken, Einzelzahn-Implantatarbeiten oder Ganzkieferscans.

Ergibt sich eine Zeit- und Kostenersparnis aus dem Intraoralscanner-Einsatz?

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass ein präziser Ganzkieferscan zwei bis drei Minuten dauert, inklusive Gegenkiefer und Bissnahme. Für eine realistische Wirtschaftlichkeitsberechnung ist die Scandauer jedoch nur

2

NER

begrenzt aussagekräftig. Hierbei sollte der komplette Workflow betrachtet werden, denn es spielen viele Faktoren eine Rolle, z. B. Zeitersparnis durch Datentransfer (kein Versand der Abformung bzw. des Modells), Materialersparnis (keine Alginate, Abformlöffel, Gips etc.), reduzierte Fehlerquote, einfache Reproduzierbarkeit, vielseitige Anwendung, neue, wirtschaftliche Prozesse etc. Zudem ergibt sich aus der großen Indikationsbreite eines modernen Intraoralscanners die konkrete Möglichkeit einer kurzfristigen Amortisation.

3

Wie gelingt der Einstieg?

Der Kauf eines Intraoralscanners ist eine gute, zukunftsorientierte Entscheidung. Gleichwohl sind angesichts der Vielfalt von Verfahrensweisen diverse Aspekte zu beachten. Die folgende Checkliste dient hier als Überblick:

Checkliste

Einstieg in die Arbeit mit dem Intraoralscanner

- Betrachten Sie verschiedene Systeme und bedenken Sie: Intraoralscanner ist nicht gleich Intraoralscanner. Das Gerät sollte zu Ihnen und Ihrer Zahnarztpraxis passen.
- Achten Sie bei einem Vergleich der Systeme nicht nur auf den Preis, sondern primär auf Technologie und Leistungsportfolio.
- Beginnen Sie mit einer Analyse der Istsituation in Ihrer Zahnarztpraxis. Machen Sie eine Bestandsaufnahme und erfassen Sie bereits digitalisierte Prozesse.
- Fragen Sie! Informieren Sie sich bei dentalen CAD/CAM-Experten.
- Sprechen Sie mit Ihrem Dentallabor, sodass Schnittstellen abgestimmt werden können.
- Prüfen Sie die Infrastruktur Ihrer Zahnarztpraxis (z. B. Schnelligkeit des Internetanschlusses, Serverstruktur etc.). Holen Sie sich ggf. Hilfe und nutzen Sie das Know-how von Experten.
- Es gibt verschiedene Förderprogramme. Informieren Sie sich über Investitionsunterstützungen (Digitalisierungsfonds).

Weiterführende Infos auf: www.flemming-digital.de
oder Telefon: 0800 5226701

Doctolib

Praxisumsatz erhöhen?

Jährliche Profitsteigerung um Ø 22 Tsd. € pro Jahr/ Zahnmediziner:in mithilfe eines intelligenten Terminmanagements

40 %

der Terminausfälle verringern

+ 12

neue Patient:innen pro Monat/ Zahnmediziner:in



Jetzt scannen:



Jetzt mehr erfahren:
doctolib.info/zahnarzt

* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf info.doctolib.de.