

Fallbericht

„Patienten erwarten heute eine digitale Praxis und digitales Röntgen“

Die beiden Leiter der Zahnklinik Ost in Berlin, Jürgen und Carsten Öztan, erzählen über die Erwartungen ihrer Patienten an digitale Röntgentechnologie, warum sich Röntgengeräte einem erweiterten Praxisangebot anpassen lassen sollten und wieso Planmeca sie mit dem „I do it my way“-Ansatz überzeugte.

Jürgen und Carsten Öztan/Berlin

■ Ihre ersten beruflichen Schritte machten die Zahnärzte Carsten und Jürgen Öztan in einer großen Berliner zahnmedizinischen Einrichtung. Sie sammelten Erfahrungen und stellten für sich fest, dass ein umfassendes zahnärztliches Leistungsangebot mit einem großen Behandlerteam viele Vorteile besitzt.

Nach zwei Jahren beschlossen sie, dieses Konzept auch in einer eigenen Klinik zu realisieren – allerdings mit dem Anspruch absoluter Top-Qualität, einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit und in Kombination mit maximaler Effizienz. Zahnklinik Ost ist der Name ihrer Klini-

ken im Ostteil Berlins. Das Konzept funktioniert und nach nur zehn Monaten eröffneten beide die zweite Klinik – in wenigen Wochen steht für beide die nächste Klinikeröffnung an.

Das Konzept der drei Kliniken ist identisch, erläutert Carsten Öztan. „In einem Team von ca. 20 Behandlern sind wir in der Lage, mit Spezialisten die gesamte Zahnmedizin, von Prävention bis hin zu MKG und Implantologie anzubieten. Dazu haben wir einen Rund-um-die-Uhr-Notdienst, Behandlungszeiten an Randzeiten, morgens und am späten Abend, außerdem behandeln wir auch samstags und sonntags.“



Abb. 1

▲ Abb. 1: Zahnarzt Carsten Öztan.

ANZEIGE

Flexibilität
in Form und Service

Aktion im April

7% Rabatt auf alle Schränke der Linie „Voluma Straight“
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:
03 69 23/8 39 70

E-Mail: service@le-is.de
Web: www.le-is.de

Medizin Praxis
Le-Is Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Auch wenn das Leistungsspektrum groß ist, in der Zahnklinik Ost sind größte Sorgfalt, höchste Qualität und vernetztes Denken oberstes Gebot. „Wir kommunizieren diese Merkmale genauso an unsere Patienten, wie die Tatsache, dass bei uns digital geröntgt wird. Geringstmögliche Strahlung ist allerdings kein Luxus mehr, heute erwarten dies Patienten von ihrer Zahnarztpraxis“, erläutert Carsten Öztan.

„Für die Praxispläne von Jürgen und Carsten Öztan war unter anderem ein leistungsstarkes EDV-Konzept von Bedeutung, das mit der sich dynamisch entwickelnden Klinik mithält. Sowohl die Vernetzung mit den beiden bestehenden Zahnkliniken als auch die Datensiche-

Wir wollten von Anfang an die moderne und innovative 3-D-Technologie in der Zahnklinik Ost haben, und durch die Fülle unserer Fachdisziplinen war dies auch gerechtfertigt.

rung, das QM-System, das Warenbestellsystem, die Abrechnungssoftware und die Einbindung der verschiedenen bildgebenden Systeme waren zu realisieren“, so Jürgen Sternitzky, Projektbetreuer der Standorte Zahnklinik Ost und Fachberater für Existenzgründung und Praxisabgabe von NWD Berlin & Ost.

Jürgen und Carsten Öztan entschieden sich Anfang 2010 im Röntgenbereich für die Romexissoftware von Planmeca und ein „kleines“ 3-D-Gerät, ein 5 x 8 Field of View (FOV). „Wir wollten von Anfang an die moderne und innovative 3-D-Technologie in der Zahnklinik Ost haben, und durch die Fülle unserer Fachdisziplinen war dies auch gerechtfertigt. Dann begann der Praxisbetrieb, das Behandlerteam arbeitete immer intensiver miteinander und so wurden immer häufiger große Komplettversorgungen geplant“, erläutert Carsten Öztan. Aber High-End-Zahnmedizin braucht auch aktuelle High-End-Röntgentechnologie, und so rüstete man die zweite Niederlassung der Zahnklinik Ost gleich mit einem Promax 3D (8 x 8 FOV) aus.

Für den ersten Standort ist inzwischen geplant, den 5 x 8 Sensor gegen einen

amalsed®

amalsed® – das praxiserprobte Amalgam-Abscheidesystem auf Sedimentationsbasis

- Patentiertes, natürliches Verfahren ohne Energieverbrauch
- Wartungs- und störungsfrei
- Für jede Praxisgröße das passende Produkt
- Einbau erfolgt über autorisierte Dentaldepots

amalsed® on Tour
 München 18. 4. 2012
 Berlin 6. 6. 2012
 Köln 10. 10. 2012

Nähre Informationen unter:

NEU

www.amalsed.de



8 x 8 Sensor auszutauschen. Dazu wird nur der Sensor getauscht und ein Software Update installiert. Dass diese Aufrüstoption von Zahnärzten als ein wesentliches Kaufentscheidendes Argument bewertet wird, kann Jürgen Sternitzky so bestätigen. „Viele Zahnärzte fragen mich

im Beratungsgespräch nach der Zukunftssicherheit der Geräte – in Bezug auf die Nachrüstfähigkeit bei technischen Weiterentwicklungen“, erläutert Jürgen Sternitzky.

Das Unternehmen Planmeca ist durch technische Innovationen erfolgreich ge-



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2 und 3: Der wohnliche Eingangsbereich hat wenig mit einer ungemütlichen Klinikatmosphäre gemein.



Abb. 4

► Abb. 4: Das ProMax 3D Röntgengerät von Planmeca.



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

- Abb. 5 und 6: Die Zahnklinik Ost verfügt über sieben Behandlungsräume und einen OP-Raum.
- Abb. 7: Bei der Ausstattung wurden ausschließlich modernste Technologien gewählt.

worden. Allerdings sei, so Jürgen Sternitzky weiter, „die Technologie nur Mittel zum Zweck. Sie dient dazu, einem Anwender oder Praxisbetreiber seine ganz individuellen Ansprüche an ein DVT-Gerät zu ermöglichen.“ Er erlebt permanent, dass sich zwei Praxisbetreiber mit unterschiedlichen Vorstellungen und

Praxisschwerpunkten, die sich häufig an unterschiedlichen Abschnitten des Praxislebenszyklus befinden, für das gleiche Planmeca-Röntgengerät entscheiden und es dann individualisieren.

Schließlich kann sich eine Praxis heute ein Planmeca-Gerät kaufen und es, durch den modulartigen Aufbau, im Laufe der



INFO

Planmeca ProMax 3D Röntgen gewinnt Produkt Design Award

Dentales Vorbild für zeitgemäßes Produktverständnis, Design und Kommunikation

Innovationsgrad, Funktionalität, Selbst erklärenqualität oder ökologische Verträglichkeit sind die Eigenschaften, die ein red dot design award-Gewinner bieten muss. ProMax 3D überzeugte die internationale Fachjury. 4.515 Produkte aus 19 verschiedenen Kategorien wurden beurteilt – von Büroklammern oder Hörgeräten über Möbel bis hin zu Autos und Gebäude-Projekten.

„Die begehrte Auszeichnung untermauert den Planmeca-Anspruch“, so Dieter Hochmuth, Geschäftsführer Planmeca Vertriebs GmbH. „Röntgengeräte werden nach wie vor über die technischen Details positioniert. Planmeca ist dagegen das dentale Vorbild für zeitgemäßes Produktverständnis, Design und zeitgemäße Kommunikation.“ Durch die Entwicklung technischer Meilensteine ist

Planmeca heute eines der weltweit führenden Unternehmen im Röntgenbereich.

Innovative Technologie ist Mittel zum Zweck. Sie ermöglicht es Anwendern, mit Planmeca-Produkten ihren Wunsch nach „I do it my way“ zu realisieren. Zahnärzte/-innen haben sehr individuelle Vorstellungen von der Ausstattung und dem Leistungsvermögen ihrer Röntgengeräte. Der modularartige Aufbau der Planmeca-Geräte wird diesen Erwartungen gerecht.

Der red dot design award

Der red dot design award, dessen Ursprünge bis in die 1950er-Jahre zurückreichen, wird in drei Disziplinen ausgetragen: dem „red dot award: product design“, dem „red dot award: communication design“ sowie dem „red dot award: design concept“. Allein im Jahr 2011 wurden mehr als 14.000 Anmeldungen aus über 70 Ländern registriert. Die Auszeichnung – der red dot – hat sich international als eines der begehr-

testen Qualitätssiegel für hervorragende Gestaltungen etabliert.

Planmeca Oy

Planmeca Oy, gegründet 1971, entwickelt und fertigt das gesamte Spektrum der Spitzentechnologie im Dentalbereich – von Behandlungseinheiten über Panorama- und intraorale Röntgengeräte bis hin zu digitalen Bildgebungssystemen. Forschung und Entwicklung genießen höchsten Stellenwert bei Planmeca Oy, der Muttergesellschaft der finnischen Planmeca Gruppe. Das Unternehmen ist der US-Marktführer im Bereich der dentalen Bildgebung und einer der weltweit führenden Hersteller für Dentaltechnik. Planmeca Oy ist der weltweit größte Dentalhersteller in Privatbesitz und der drittgrößte Hersteller von Dentalgeräten in Europa. Derzeit werden 98 Prozent der Produkte von Planmeca in über 100 Länder exportiert. Der geschätzte Gesamtumsatz der Gruppe für 2012 beträgt rund 750 Millionen Euro. Die Gruppe hat 2.400 Mitarbeiter.

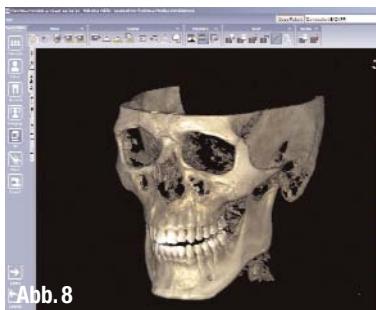


Abb. 8



Abb. 9

▲ Abb. 8: Röntgenaufnahme mit ProMax 3D. ▲ Abb. 9: Der großzügige, voll ausgestattete Sterilisationsraum.

Zeit ergänzen oder ausbauen. Das Gerät folgt den Ansprüchen des Anwenders. Diese „I do it my way“-Philosophie von

Auch wenn das Leistungsspektrum groß ist, in der Zahnklinik Ost sind größte Sorgfalt, höchste Qualität und vernetztes Denken oberstes Gebot.

Planmeca passte zu den Anforderungen der Öztans. „Wir haben die Möglichkeiten der Geräte teilweise auch erst im Laufe der Zeit geschätzen gelernt. Beispielsweise können wir mit dem Promax 3D Gerät, durch die mögliche Verkleinerung des Volumens des zu röntgenden Bereiches, Wurzelkanäle in einer unfassbaren Genauigkeit darstellen – dreidimensional und bei geringster Dosis. „Unsere Anforderungen konnten wir mit dem Kauf eines Planmeca DVTs erfüllen. Das Gerät passt zu unserem Praxiskonzept und lässt sich bei weiteren Anforderungen

einfach ergänzen“, erzählt Carsten Öztan. Planmeca ProMax 3D Mid erfüllt das volle Spektrum diagnostischer Anforderungen – von Implantologie, Endodontie, Parodontologie und Kieferorthopädie über dentale und maxillofaziale Chirurgie bis hin zur Kiefergelenkanalyse. ◀◀

>> KONTAKT

Zahnklinik Ost Verwaltung UG

Jürgen Öztan

Carsten Öztan

Dörpfeldstraße 46

12489 Berlin

Tel.: 030 565905030

E-Mail: kontakt@zahnklinik-ost.de

www.zahnklinik-ost.de

Planmeca Vertriebs GmbH

Walther-Rathenau-Straße 59

33602 Bielefeld

Tel.: 0521 560665-0

E-Mail: info@planmeca.de

www.planmeca.com

ANZEIGE



Kommt Ihr Wasser auch einfach nur aus der Leitung...?

Medizinprodukte vom Qualitätsführer zur Wasseraufbereitung sichern die Qualität Ihres Wassers, schaffen Vertrauen und halten Ihr Wasser nachhaltig rein!

Made in Germany
Der Qualitätsführer



Sie haben Fragen zu

- der Novellierung der Trinkwasserverordnung?
- dem Infektionsschutzgesetz?
- den RKI-Empfehlungen?
- dem Thema „Trinkwasser in der dentalen Praxis“?

Rufen Sie uns kostenlos an oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch!



Wir beraten Sie gerne und mit höchster Qualität, denn

- wir sind Medizinproduktehersteller
- in der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 und 13485:2011
- verfügen über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der dentalen Wasseraufbereitung
- kombinieren bewährte Entkeimungsverfahren für absolute Sicherheit und
- praxisindividuelle Lösungen



Die doctorwater-Lösung.
Sicherheit. Vertrauen. Reinheit.