FACHBERATUNG // Das Angebot der Hersteller in der zahnärztlichen Diagnostik ist groß. Gerade im Bereich Röntgen gibt es Systeme für ganz unterschiedliche Anforderungen. Die breite Palette der Geräte, die Suche nach einer Lösung für das individuelle Anforderungsprofil und die rasante Innovationsgeschwindigkeit sind für jeden Praxisinhaber eine Herausforderung. Hier unterstützt der Fachhandel mit seinen Spezialisten für digitale Systeme.

DIAGNOSTIK ALS INTEGRALER BESTANDTEIL DES DIGITALEN WORKFLOWS

Thomas Spoerer / Langen

Bei der Entscheidung etwa für ein Röntgensystem geht es nicht mehr nur um Funktionalitäten der einzelnen Produkte. Je stärker eine Praxis auf digitale Prozesse setzt, umso mehr steht die Gestaltung des Workflows und das Zusammenwirken mit anderen digitalen Anwendungen im Fokus. Ein optimales Zusammenspiel aller digitalen Anwendungen eröffnet nicht nur spezialisierten Praxen neue Wege, die zu mehr Sicherheit, besseren Ergebnissen, Zeitersparnis und damit in der Konsequenz zu mehr Wirtschaftlichkeit führen.

Angesichts der Vielzahl der angebotenen Geräte und Systeme liegt ein Hauptaugenmerk des Fachhandels darauf, die Praxisinhaber bei der Bedarfsanalyse zu unterstützen und Lösungen entsprechend der individuellen Anforderungen der Praxis zu entwickeln. Die Stärke der

© Rawpixel.com / Shutterstock.com

herstellerübergreifenden Beratung liegt darin, die einzelnen Geräte und Systeme nicht gesondert zu betrachten, sondern aufzuzeigen, wie die Digitalisierung zu einer höheren Ergebnisqualität und zu wirtschaftlichen Verbesserungen führen kann. Vom Vor-Ort-Termin bis zur Anwendungsdemonstration im Depot: Der Praxisinhaber hat eine Bandbreite von Möglichkeiten, sich von der Leistungsfähigkeit der interdisziplinären Digitalisierung zu überzeugen.

Die Prozesskette im Blick

Das digitale Röntgen kann die diagnostischen Möglichkeiten einer Praxis deutlich vergrößern. Moderne 3-D-Geräte spielen ihre volle Stärke aber erst dann aus, wenn die Röntgenaufnahme mit anderen Datensätzen, etwa aus dem Gesichtsscan oder dem intraoralen Scanner, verknüpft wird. Vor allem in der Implantologie und Prothetik eröffnet ein digitaler Prozess in der Planung und Fertigung neue Wege. Durch die Ausrichtung der Implantatposition entsprechend der anatomischen und prothetischen Vorgaben ist ein echtes Backward Planning möglich. Bohrschablonen, Provisorien und die finale Prothetik können intern oder durch einen externen Dienstleister digital konstruiert und gefertigt werden. Die Spezialisten des Fachhandels haben viel Erfahrung bei der Verknüpfung der Systeme und Datenformate und helfen bei der Entscheidungsfindung, ob In-House-Fertigung oder ein externer Fertigungsdienstleiter der folgerichtige Schritt ist. 3-D-Diagnostik, intraorale Datenerfassung, Implantatplanung, Modellherstellung, Design und Fertigung – angeboten wird ein individuell erstelltes, lückenloses Portfolio aus Materialien, Geräten und Systemen.

Rundumbetreuung von der Planung bis zum Anwenderservice

Weiterhin sind die Aspekte der baulichen Planung und Installation nicht zu vernachlässigen. Rechtliche Vorgaben des baulichen Strahlenschutzes, der Workflow und auch die Ergonomie der Arbeitsplätze – dies alles sind Faktoren, die berücksichtigt werden müssen. Nicht zu vergessen sind auch Wartungstermine oder Reparaturarbeiten. Im Vordergrund muss immer die Gesundheit der Patienten und Mitarbeiter stehen.

Der Dentalfachhändler unterstützt seine Kunden beim digitalen Umstellungsprozess mit Schulungen und Einweisungen. Die Nutzung dieses Angebots gibt Behandlern und ihren Mitarbeitern Sicherheit und befähigt sie, die Möglichkeiten der neuen Technik voll auszuspielen.

Strategisch sinnvoll digitalisieren: In drei Schritten zum passenden Röntgensystem

Lohnt sich der Wechsel vom analogen zum digitalen Röntgen für Ihre Praxis? Und welches Gerät unterstützt Ihre Ziele am besten? Die nachfolgenden drei Schritte helfen Ihnen, sowohl das Angebot am Markt als auch die Anforderungen Ihrer Praxis zu analysieren.

Schritt 1: Analyse des Bedarfs

Welche Röntgensysteme bieten den größten Mehrwert? 2-D- oder 3-D-Röntgen? Vor allem spezialisierten Praxen, etwa in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie oder MKG-Chirurgie sowie in der Kieferorthopädie, bietet die 3-D-Technik Riesenvorteile.

Schritt 2: Entwickeln von Lösungen

Wie gestalten sich der Praxisraum und die Arbeitsabläufe? Platzbedarf und Netzwerkintegration sind wichtige Aspekte. Ist ein Intraoralscanner vorhanden oder die Anschaffung geplant, müssen auch die Kompatibilität der Systeme und die Eignung der angebotenen Software bedacht werden. Spezialisten des Fachhandels unterstützen mit Checklisten und überraschen mit Lösungen, die für den Praxisinhaber oft nicht sofort ersichtlich sind.

Schritt 3: Betrachtung der Wirtschaftlichkeit

Finaler Schritt muss immer die Wirtschaftlichkeitsanalyse sein, die für jede Praxis individuell erstellt wird. Kosten-Nutzen-Berechnungen und die Wirtschaftlichkeit von Investitionen sind Kernkompetenz des Fachhandels. Die erfahrenen Berater haben die Kennzahlen im Auge und sorgen dafür, dass keine Faktoren vergessen werden.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de