

Statement: „Digital wird Standard“



Dr. med. dent. Robert Schneider M.Sc.
Oral Implantologie, Neuler

■ In einigen Produktsegmenten haben sich digitale Technologien bereits zum Standard in den Zahnarztpraxen etabliert. Zweidimensionales digitales Röntgen oder intraorale Kameras sind aus den Praxen nicht mehr wegzudenken. Die schnelle Verfügbarkeit digitaler Röntgenbilder und die wartungsarmen Geräte haben die meisten Praxen bereits überzeugt.

Digital kommunizieren

Auch Computer im Behandlungszimmer und die Abrechnungssoftware gehören mittlerweile zum digitalen Alltag in den Praxen. Die Patienten erwarten auch eine

aktuelle Praxishomepage, die über Schwerpunkte und Leistungen der Praxen informiert und die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet.

Technik kompetent integrieren

CAD/CAM-Systemlösungen wie CEREC Connect (Sirona) haben sich auf dem Markt etabliert. Studien zeigen, dass die Vollkeramikversorgungen z. B. von CEREC mit dem Gold-Standard gleichwertig oder ihm sogar überlegen sind. Für die erfolgreiche Integration von (Chair-side-)CAD/CAM in der Praxis ist es dringend notwendig, die entsprechenden Kenntnisse zu erwerben, um das Gerät im vollen Umfang nutzen zu können. Wenn ein digitales Hightech-Gerät nicht zum Einsatz kommt, weil das technische Verständnis dafür in der Praxis fehlt, wurde das Ziel verfehlt. Für Dentallaser gilt das selbe Prinzip.

Aushängeschild für die Praxis

Neben funktionalen Aspekten ist die digitale Abdrucknahme oder ein DVT-Gerät auch immer eine Investition ins Praxismarketing. Viele Patienten kommen wegen des digitalen Abdrucks zu mir.

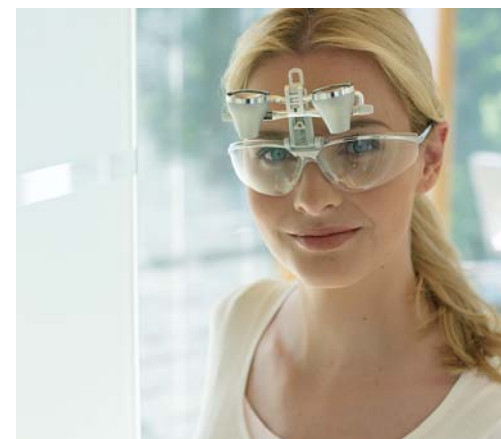
Auch dreidimensionales Röntgen mit dem DVT-Gerät hat sich für unsere Praxis als sehr rentabel erwiesen. Die Patienten sind gern bereit, für eine Aufnahme, die eine noch sichere Operationsplanung ermöglicht, selbst aufzukommen. Zudem bekommen wir viele Patienten aus anderen Praxen überwiesen, sodass das Gerät ausgelastet ist und sich schnell amortisiert. Ich gehe davon aus, dass das DVT in absehbarer Zeit wie das OPG zum Standard werden wird.

Ausblick

Eine echte 3-D-Bilddarstellung von DVT-Aufnahmen, wie sie von 3-D-Fernsehern der ersten Generation oder 3-D-Kinofilmen bekannt ist, wird meiner Meinung nach eine der nächsten Neuentwicklungen auf dem digitalen Dentalmarkt sein. Auch bei der Frontzahndarstellung im CAD/CAM-Bereich wäre eine solche Bild-darstellung ein enormer Fortschritt. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass in Zukunft mit der digitalen Abdrucknahme gleichzeitig die Zahnfarbe bestimmt wird. Auch Anwendungen für Multimedia-Geräte wie das iPad können und werden Einzug in die Zahnarztpraxis finden. ◀

EyeMag® Smart mit Sportbrille

■ Die Kopflupe Eye-Mag® Smart mit dem neuen Sportbrillenrahmen von Carl Zeiss Meditec verbindet herausragende optische Eigenschaften mit modernem, sportlichem Design. Ihre 2,5-fache Vergrößerung gewährleistet eine gute Übersicht über das Behandlungsfeld. Fünf verschiedene Ausführungen mit unterschiedlichen Arbeitsabständen von 300 bis 550 mm ermöglichen es, die optimale EyeMag® Smart zu wählen.



Dank der intuitiven und flexiblen Einstellmöglichkeiten des Lupenvorsatzes lässt sich EyeMag® Smart mit dem Sportbrillenrahmen sekundenschnell an die individuellen Behandlungsbedürfnisse anpassen. Die kompakte Bauweise des optischen Systems, weiche Nasenpads am Brillenrahmen und ein Halteband zur Fixierung am Kopf sorgen für guten Tragekomfort auch bei längeren Anwendungszeiten.

Der Sportrahmen sieht nicht nur gut aus, sondern wird höchsten Ansprüchen an die Hygiene gerecht, denn die gewölbten Brillengläser sind nach hinten gezogen und bieten den Augen dadurch auch seitlichen Spritzschutz. Die Brillengläser gewährleisten zu-

sammen mit der hochkorrigierten Optik des Lupenvorsatzes einen brillanten und detailgetreuen Bildeindruck. Die Flip-up-Funktion gestattet es, mit einer Handbewegung den Lupenvorsatz nach oben zu schwenken und ermöglicht so freie Sicht und Blickkontakt zum Patienten.

An den Sportbrillenrahmen der Eye-Mag® Smart lässt sich ganz einfach das Beleuchtungssystem EyeMag® Light von Carl Zeiss anbringen. ◀

**Carl Zeiss Meditec
Vertriebsgesellschaft
mbH**

Carl-Zeiss-Straße 22, 73447 Oberkochen

Tel.: 0 73 64/20 60 00

E-Mail: vertrieb@meditec.zeiss.com

www.meditec.zeiss.de

Stand: G27

Erste Intraoralkamera zur Kariesdiagnostik

Dank Fluoreszenztechnologie wird das noch Unsichtbare sichtbar und frühestmöglich behandelbar.

■ Mit der neuen lichtstarken Intraoralkamera SOPROLIFE (SOPRO, ACTEON Group) kann der Zahnarzt nicht nur aussagekräftige Aufnahmen, sondern gleichzeitig auch Karies sichtbar machen und gezielter behandeln – und zwar in allen Entwicklungsstadien und Regionen! Ihr Geheimnis: die neuartige Fluoreszenztechnologie (LIFE = Light Induced Fluorescence Evaluator), die erstmals in eine moderne Intraoralkamera integriert wurde.



Ob okklusale oder interproximale Karies: Der Zahnarzt kann die selbst auf Röntgenbildern noch unsichtbare Erkrankung sichtbar machen, den Befund sofort mit dem Patienten besprechen und während der Behandlung infizieren

tes von gesundem Gewebe klar unterscheiden.

Mit Fluoreszenz sieht und präpariert man besser!

Die neue fluoreszenzbasierte Intraoralkamera verfügt über drei Betriebsarten. Im Tageslichtmodus liefert sie mit einer Bildvergrößerung von 30 bis 100 Prozent erstklassige Aufnahmen in bewährter SOPRO-Qualität. Im Diagnosemodus ermöglicht

sie dank der revolutionären LIFE-Technologie und der Autofluoreszenz des Zahnhartgewebes eine schnelle, schonende und zuverlässige Kariesdiagnose – selbst dann, wenn mit dem bloßen Auge oder auf dem Röntgenbild noch nichts erkennbar ist. Und

im Behandlungsmodus lässt sich mit der Kamera nach einem sechsstufigen Operationsprotokoll (LIFE-D.T.) eine effiziente Kariesbehandlung unter Sichtkontrolle vornehmen; denn die speziellen Fluoreszenzaufnahmen der SOPROLIFE ermöglichen dem Zahnarzt eine intraoperative Unterscheidung von gesundem und erkranktem Hartgewebe und somit eine exakte und minimalinvasive Instrumentenführung. ◀

ACTEON Germany GmbH

Industriestraße 9, 40822 Mettmann

Tel.: 0 21 04/95 65 10

Fax: 0 21 04/95 65 11

E-Mail: info@de.acteongroup.com

www.de.acteongroup.com

www.soprolife.com

Stand: F32

Neues Modul für byzz

■ Ob digitales Röntgen, digitale Fotografie oder Mikroskopie, byzz integriert alle gängigen digitalen Geräte auf einer einheitlichen Softwareplattform. Sie sollten sich frei entscheiden können, welche Geräte Sie in Ihrer Praxis einsetzen.



Datensicherheit. Sie wollen die Daten ja auch wiederfinden und sichern. Darüber hinaus unterstützt byzz Diagnose, Patientenaufklärung und Praxismarketing.

– Spezifische Bildbearbeitungsfunktionen – damit Sie das Optimale aus allen Aufnahmen heraus-holen.

– Verkaufs- und Beratungsunterstützung anhand von Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern, Bildkatalogen und Diashows. So können Sie Ihre Patienten optimal informieren, eine Entscheidungshilfe für die Behand-lungs-

wahl bereitstellen und die Ergebnisse professionell dokumentieren. Mit dem neuen Modul byzz können Sie ausgewählte Bilder/Patientendaten mit dem iPhone/iPad synchronisieren. Einfach im Apple Store byzz erwerben und bei orangedental das byzz Modul lizenzieren. ◀

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11, 88400 Biberach

Tel.: 0 73 51/4 74 99-0

Fax: 0 73 51/4 74 99-44

E-Mail: info@orangedental.de

www.orangedental.de

Stand: G30

Die jeweiligen Kosten und der vom Patienten zu zahlende Eigenanteil werden im Hintergrund automatisch berechnet und die Erfüllung der Aufklärungspflicht direkt in der Patienten-kartei dokumentiert. Entscheidet sich ein Patient nicht direkt für eine bestimmte Versorgung, werden ihm in der Regel die Kostenvorschläge oder die Heil- und Kostenpläne für die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten ausgehändigt. Aus diesen Unterlagen gehen die Vor- und Nachteile der jeweiligen Versorgungsart jedoch nicht hervor. Mit DENSmарketing besteht nun die Möglichkeit, mit

jedem handelsüblichen Drucker eine handliche Informationsmappe für den Patienten auszudrucken, die neben einer übersichtlichen Kostenschätzung besonders die medizinischen Erläute-

rungen zu den verschiedenen Therapieformen enthält. Die Empfehlung der Praxis wird hierbei besonders hervorgehoben. DENSmарketing ist ab sofort zum Preis von nur 407,- € zzgl. MwSt. erhältlich. Monatlich fallen 9,95 € für die Softwarewartung und Hotlinesupport an. ◀

DENS GmbH

Berliner Str. 13, 14513 Teltow

Tel.: 0 33 28/33 45 40

E-Mail: mh@dens-berlin.com

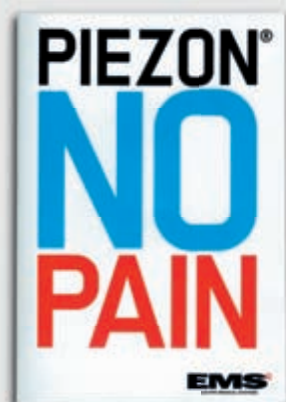
www.zahnarztsoftware.eu

Stand: C04



DAS NEUE PIEZON

PIEZON MASTER 700 – DIE ORIGINAL METHODE
PIEZON MIT DEM VORSPRUNG INTELLIGENTER
i.PIEZON TECHNOLOGIE



> Neue Broschüre –
alles zur Original
Methode Piezon und
über den neuen
Piezon Master 700

KEINE SCHMERZEN für den Patienten – mit diesem Ziel machte sich der Erfinder der Original Methode Piezon an die Entwicklung des neuen Piezon Master 700.

Das Resultat ist eine Behandlung, die weder Zähne noch Zahnfleisch irritiert – die einmalig glatte Zahnoberflächen bei maximaler Schonung des oralen Epitheliums bewirkt.

Es ist die Symbiose von intelligenter Technologie und unvergleichlicher Präzision. Die Original Piezon LED-Handstücke und das i.Piezon Modul für eindeutig linear verlaufende Instrumentenbewegungen und EMS Swiss Instruments aus biokompatiblen Chirurgiestahl mit feinsten Oberflächen – alles ist füreinander gemacht, harmonisch aufeinander abgestimmt.

Und mit modernem Touch Panel setzt der neue Piezon Master 700 neue Standards in Bedienbarkeit und Hygiene. Alle profitieren, alle fühlen sich wohl – Patient, Behandler, die ganze Praxis.

**“I FEEL
GOOD”**

Mehr Prophylaxe >
www.ems-swissquality.com