

So gelingt der Einstieg! Integration eines Intraoralscanners in die Zahnarztpraxis

Ein Gespräch mit Zahnarzt Björn Bierlich (Berlin)

Dr. Björn Bierlich betreibt eine moderne Zahnarztpraxis in Berlin. Er hat sich für die Integration eines Intraoralscanners entschieden. Bei der Integration des Scanners in das „Ökosystem“ seiner Praxis wurde er von Flemming Dental (autorisierter Reseller für 3Shape-Scanner) unterstützt. Im Interview spricht er über seine Erfahrungen mit der digitalen Abformung. Gerade für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die über den Einstieg in die Technologie nachdenken, bietet das Gespräch einige wertvolle Informationen.

1. Sie sind seit 2023 in Berlin-Charlottenburg niedergelassen. Wann haben Sie sich für die Integration eines Intraoralscanners entschieden?

Tatsächlich habe ich mich von Anfang an für die Integration eines Intraoralscanners in meine Praxis entschlossen. Diese Entscheidung basierte auf meiner festen Überzeugung von den zahlreichen Vorteilen, welche die digitale Abformung im klinischen Alltag bietet. Durch die Arbeit mit einem Intraoralscanner können wir präzisere Abformungen vornehmen, was nicht nur die Fehlerquote reduziert, sondern auch den Patientenkomfort erheblich verbessert. Außerdem sind digitale Technologien aus meiner Sicht in einer modernen Zahnarztpraxis nicht mehr wegzudenken.

2. Wie sind Sie bei der Auswahl des für Sie geeigneten Scanners vorgegangen? Welchen Intraoralscanner nutzen Sie?

Bei der Auswahl war mir eine gründliche und fundierte Entscheidungsfindung wichtig. Ich recherchierte intensiv, las zahlreiche Fachartikel und analysierte aktuelle Marktvergleiche. Außerdem nahm ich an Präsentationen und Demonstrationen verschiedener Hersteller teil, um die Handhabung und Funktionalität der Geräte direkt zu erleben. Nachdem ich verschiedene Modelle in realer Praxissituation getestet hatte, fiel meine Wahl auf den Trios von 3Shape. Mit seiner Präzision und Benutzerfreundlichkeit sowie seinen spezifischen Funktionen, die auf die Bedürfnisse der Patienten und die Effizienz der Behandlungen abgestimmt sind, erfüllt dieser Scanner meine Anforderungen am besten.

3. Welche spezifischen Entscheidungskriterien spielten bei Ihrer Auswahl eine Rolle?

Wichtige Entscheidungskriterien waren die Benutzerfreundlichkeit des Gerätes, die Präzision der Scans, die Integration in die bestehende Praxissoftware, Support und Service des Herstellers sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis. Auch die Kompatibilität mit anderen digitalen Systemen und die Möglichkeit der Weiterentwicklung spielten eine wichtige Rolle.

4. War die Einbindung des Scanners in Ihre digitale Praxisinfrastruktur problemlos oder gab es Hürden? Wie wurden Sie unterstützt?

Die Integration des Scanners in unsere digitale Praxisinfrastruktur verlief weitgehend problemlos. Natürlich gab es anfangs kleinere Hürden. So mussten wir unsere Arbeitsabläufe etwas anpassen und das Praxisteam im Umgang mit der neuen Technik schulen. Obwohl der Hersteller selbst keine direkten Schulungen oder umfassenden Support anbot, erhielten wir wertvolle Unterstützung von unserem IT-Dienstleister. Außerdem war das Team der Flemming Gruppe, bei dem wir den Scanner gekauft haben, sehr engagiert. Damit konnte die Integration so reibungslos und effizient wie möglich erfolgen. Den zusätzlichen Support erachte ich als wichtig, um anfängliche Herausforderungen zu meistern.

5. Welche konkreten Vorteile bringt Ihnen und Ihrem Team die Arbeit mit dem Intraoralscanner?

Die Vorteile des Intraoralscanners sind vielfältig: Er ermöglicht eine genauere Diagnose und Behandlungsplanung, verkürzt die Behandlungszeit und erhöht die Patientenzufriedenheit. Zudem reduziert er den Materialverbrauch und die Notwendigkeit von Wiederholungsabformungen. Das gesamte Praxisteam profitiert von einem effizienteren Arbeitsablauf und einer geringeren Fehlerquote.

6. Wie reagieren die Patientinnen und Patienten?

Das Feedback der Patienten ist durchweg positiv. Viele sind beeindruckt von der modernen Technologie und schätzen die schnellere und angenehmere Abformung. Insbesondere Patienten mit Würgereiz oder Angst vor herkömmlichen Abformungen äußern sich erleichtert und zufriedener.

7. Erachten Sie die Investition in einen Intraoralscanner als rentabel?

Gerade aus betriebswirtschaftlicher Sicht halte ich die Investition in einen Intraoralscanner für rentabel. Den Kosten stehen eine höhere Effizienz, eine bessere Patientenbindung und geringere Materialkosten gegenüber. Zudem positioniert sich die Praxis als moderne und fortschrittliche Einrichtung, was langfristig zu einem Wettbewerbsvorteil führt.

8. Welche Tipps würden Sie Kolleginnen und Kollegen geben, die über die Anschaffung eines Intraoralscanners nachdenken?

Ich empfehle auf jeden Fall, sich gut über die verschiedenen Modelle auf dem Markt zu informieren und die spezifischen Anforderungen klar zu definieren. Es ist wichtig, auf Benutzerfreundlichkeit und Integration in bestehende Systeme zu achten. Außerdem sollte man sich auf den Support und Schulungsangebote der Hersteller bzw. Distributoren verlassen können. Nicht zuletzt lohnt es sich, verschiedene Geräte zu testen und auch das Feedback von Mitarbeitenden und Patienten zu berücksichtigen.