

Analog oder Digital? - Orientierung bei der Praxisausrichtung.

Kulzer bietet eine Typberatung für die wegweisende Entscheidung in der Zahnarztpraxis: konventionelle oder digitale Abformung?



Der Intraoralscanner vom Abformspezialisten Kulzer: cara i500



Digitale Abformung: cara i500 im Einsatz

Es ist ein bisschen wie bei der Wahl eines neuen Autos. Jeder kennt diese unterschiedlichen Käufertypen aus seinem Bekanntenkreis oder aus der Nachbarschaft. Der innovative Typ hat immer wieder etwas anderes in der Garage. Dabei kauft er immer das Neueste, und zwar vor allen anderen. Er setzt auf richtig innovative Technologien und vielleicht auch alternative Antriebe. Der Fortschrittliche und Statusorientierte fährt regelmäßig ein anderes Fabrikat, je nach Trend, und legt Wert auf eine überlegene, aber ausgereifte Technologie und Ästhetik. Und schließlich gibt es noch den Marken- und Objektreuen. Dieser Typ hat bis vor kurzem noch mit Überzeugung von Hand geschaltet, obwohl das Automatikgetriebe längst seinen Durchbruch hatte. Nun würde er am liebsten wieder das alte Modell kaufen. Das gibt es aber nicht mehr ...

Welche Erkenntnisse können wir nun aus dieser Typisierung ableiten? Jeder möchte mit seinem Produkt „gut fahren“ und erfolgreich sein! Doch das Produkt muss nicht nur zu einem Typ passen, sondern auch zum gesamten Umfeld und der Infrastruktur. Was nützt das E-Auto, wenn es nicht genügend Ladestationen gibt? Was hilft die Investition in einen Oldtimer, wenn die Werkstatt des Vertrauens keine Ersatzteile mehr beschaffen kann?

Die Kommunikation von Praxis und Labor bestimmt den Digitalisierungserfolg

Auch in der Zahntechnik und Zahnmedizin lassen sich unterschiedliche Anwendergruppen deutlich voneinander unterscheiden. Besonders plakativ ist dies anhand der Entscheidung zwischen der konventionellen und der digitalen Abformung abzulesen. Gilt der Intraoralscanner doch mittlerweile als

Schlüsseltechnologie und die Wahl der Abformungsmethode beinahe als Bekenntnis zur analogen oder digitalen Welt. Auch wenn die digitale Abformung bereits über drei Jahrzehnte auf dem Markt ist, so fehlen noch immer fest definierte Workflows. Das mag einer der Gründe sein, warum noch immer rund 90% aller Zahnärzte konventionell abformen.¹

Wie man sich aber zum Wohl der Praxis bei Fragen der Digitalisierung entscheidet, hat gerade deshalb viel mit den jeweiligen Arbeitsabläufen der Partner zu tun. Denn der Erfolg digitaler Behandlungsabläufe ist nach Meinung der Experten abhängig von der Kommunikation zwischen Praxis und Labor. „Die Kommunikation miteinander ist in der digitalen Welt viel wichtiger als in der analogen“, ist Dr. Ingo Baresel, Zahnarzt und Gründer der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA) aus Cadolzburg überzeugt. Es reiche nicht aus, den Scan wie den analogen Abdruck in ein



Präzisionsabformmaterial: das innovative Flexitime-System



Analoge Abformung: Flexitime im Abformlöffel

Labor zu schicken und auf das Ergebnis zu warten. Eine Orientierung sowie individuelle Beratung, welcher Weg – analog oder digital – für Zahnärzte und Zahntechniker empfehlenswert ist, sei durchaus hilfreich, betonte Baresel auf einem Experten-Round-Table.²

Thomas Stahl, Marketingleiter bei Kulzer und selbst Teilnehmer der Expertenrunde, nimmt diesen Gedanken auf und führt ihn im Gespräch mit der ddm-Redaktion weiter aus: „Hier hat eindeutig ein Paradigmenwechsel stattgefunden. In der Kommunikation zwischen Praxis und Labor geht es nicht nur um Systeme, die miteinander kommunizieren können. Es geht auch um Transparenz im Prozess und Kompetenzbereiche. Mittels Intraoralscan sieht man heute ganz genau, wer gegebenenfalls nachbessern muss – Praxis oder Labor.“

Der „Typberater“ von Kulzer

Die Erkenntnisse der Experten haben das Unternehmen Kulzer veranlasst, Zahnärzte bei der Entscheidung für die Ausrichtung ihrer Praxen mit dem „Typberater“ zu unterstützen. Als langjähriger Abformspezialist bietet Kulzer das gesamte Spektrum an: Materialien wie Alginate und Silikone (C-Silikon sind bspw. seit über 50 Jahren im Abformportfolio) für die analoge sowie Intraoralscanner für die digitale Abformung. Aus dieser komfortablen Situation heraus kann das Unternehmen wie kaum ein anderes Zahnarztpraxen eine wirklich neutrale Beratung anbieten. Und genau diese Orientierung hilft Zahnärzten, den persönlich passenden Weg für sich zu wählen: Lohnt sich eine Investition in digitale Technologien oder der Ausbau konventioneller Methoden?

¹ Joda und Brägger schreiben von 5-10 % Nutzern der Intraoralabformung unter den Zahnärzten in Mitteleuropa; Joda T, Brägger U: Patient-centered outcomes comparing digital and conventional implant impression procedures – a randomized crossover trial. Clin Oral Implants Res 2015

² DZW, Ausgabe 1-2, 2019



Abformmaterial präzise und blasenfrei mischen mit dem Dynamix Speed System



Der „Typberater“ bietet auch eine wertvolle Hilfe bei der Frage, wann der richtige Zeitpunkt für die Einführung der digitalen Abformung ist. Ein Online-Schnelltest als erster Schritt gibt eine Orientierung für die Wahl der passenden Abformtechnik. Anhand von Fragen zum Versorgungsschwerpunkt, zur technischen Affinität oder Investitionsbereitschaft, kann der Zahnarzt erkennen, welcher Abformtyp er ist. Setzt er eher auf Erfahrung? Ist er offen für neue Technologien, möchte sich aber noch nicht so recht festlegen? Egal, wie das Ergebnis ausfällt, der Test und das anschließende Beratungsgespräch mit dem Typberater von Kulzer bietet Zahnärzten die Möglichkeit herauszufinden, wo sie stehen und welche Kriterien ihnen den Weg in die analoge oder digitale Zukunft weisen. So hilft der Typberater Zahnärzten auch dabei, sich am Markt entsprechend zu positionieren. Sie erhalten damit eine langjährige Begleitung und Beratung, um den Weg in die digitale Zukunft zu gestalten.

Die Diffusionstheorie und die Unterscheidung in Verbrauchertypen

Als Grundlage für den Typberater von Kulzer wurde die Diffusionstheorie nach Everett M. Rogers herangezogen. Sie beschäftigt sich mit den Prozessen, die durch die Einführung und Verbreitung von Innovationen in einem sozialen System, wie dem des Marktes, ausgelöst werden. Als Innovation gelten dabei alle Ideen, Prozesse und Objekte, die für soziale Gruppen subjektiv als neu wahrgenommen werden. Was wir im anfänglichen Beispiel der Autokäufer der Einfachheit halber mit drei Anwendertypen skizziert haben, wird in der Diffusionstheorie etwas weiter ausdifferenziert. Da gibt es insgesamt fünf Klassen – der Innovative, der Visionär, der Neugierige, der Erfahrene und der Bewahrer – die zu je unterschiedlichen Zeiten eine Innovation adaptieren. Während der Innovative sich als „early adopter“ selbst um die Lösung auftretender Probleme kümmern muss, greift der Bewahrer am anderen Ende des Spektrums erst zu einer Technologie, wenn sie bereits nicht mehr innovativ ist. Funktionieren kann jedes Adaptionsverhalten allerdings nur, wenn das Umfeld und die Partner dazu passen.

Und welcher Typ sind Sie?

Das Angebot von Kulzer ist eine wirkliche Orientierung bei der Ausrichtung und Weiterentwicklung einer Zahnarztpraxis. Der Typberater gibt Aufschluss darüber, ob ein aktuelles Konzept noch zeitgemäß ist, ob man umsteigen oder in neue Technologien investieren sollte.

Unter www.kulzer.de/Typberatung geht's zum Online-Selbsttest.

Zahnärzte können einen Typberater für ein Beratungsgespräch ebenfalls in ihre Praxis einladen – per E-Mail an typberatung@kulzer-dental.com, telefonisch unter 0800-43723368 oder per Fax an 06181-96892982.

Informationen und Anmeldung
www.dentamile.com

Die dentale Zukunft hat begonnen. Und Sie bestimmen, wie es weitergeht.

Die dentale Digitalisierung ist bereits Wirklichkeit. Jetzt geht es darum, die dentale Zukunft so zu gestalten, dass sie Ihnen nützt. Auf DentaMile – der neuen Dentalplattform für digitale Pioniere – ist die Diskussion eröffnet. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen, Ihre Erfahrungen und Ihre Ideen mit anderen zu teilen.

Klicken Sie sich rein und gestalten Sie mit uns digitale Zukunft.
www.dentamile.com

Eine Initiative von
 **DMG**