

CME-BEITRAG

IOS: Überlegungen zur Implementierung in die Zahnarztpraxis

Die Anschaffung eines Intraoralscanners (IOS) ist für Zahnärztinnen und Zahnärzte unterschiedlich motiviert. Die wichtigsten Fragen, die im Vorfeld zu klären sind, sind folgende: Was möchte ich mit dem Gerät machen? Was kostet mich das? Und: Wie komme ich und mein Team an das Know-how und den regelmäßigen Support im günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis? Im Folgenden sind dazu einige Aspekte dargestellt. |

IOS: Workflow insgesamt vereinfachen

Mit der Digitalisierung von Arbeitsabläufen soll idealerweise eine Vereinfachung der Arbeitsprozesse im Zusammenhang mit indirekten Restaurationen und Zahnersatz einhergehen.

■ So erleichtern IOS Ihren Praxisalltag

- Abformungen digitalisieren und sofort am Bildschirm zur Analyse zur Verfügung haben
- Keine Lagerung von Abformungen und Gipsmodellen mehr
- Patientensituation am Bildschirm nutzen für Planungen, für ein Aufklärungsgespräch oder zur direkten Kontrolle der eigenen Präparationen
- Daten digital ins Labor geben
- Teile des digitalen Workflows ans Team delegieren

Kosten: Besser leasen oder mieten als kaufen?

Wenn eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt sich dafür entscheiden, soll das Gerät lange und komplikationslos in der Praxis laufen. Die Anschaffung eines IOS geht je nach Hersteller und Fabrikat mit z. T. hohen Investitionen einher. Die Alternativen sind leasen oder mieten. Leasing ist im Prinzip ein Mietkauf, bei dem am Ende der Laufzeit eine Abschlusszahlung fällig wird, mit der das Gerät schließlich doch erworben wird. Wer dagegen ein IOS mietet, zahlt nur die monatliche Gebühr, die gegenüber dem Leasing auch noch günstiger ist. Argumente für das Leasen oder Mieten eines IOS sind:

- Wenn am Anfang hohe Investitionen getätigt wurden, sind Folgekosten in Gestalt von recht hohen monatlichen Lizenzgebühren nicht schön.
- Sollte kurze Zeit nach dem Kauf ein Upgrade als Nachfolger mit besseren Funktionen auf den Markt kommen, bieten manche Vertreiber über eine Tauschoption einen Wechsel zu einem neueren Gerät an. [1]

Know-how in Form von Schulungen

Wer ein IOS in die Praxis implementieren will, sollte sich eingehend mit der Materie befassen. Neben den Zahnärztinnen und Zahnärzten muss das Team abgeholt werden und sollte Berührungsgängste mit dem neuen Gerät und im Umgang mit der Software verlieren. Auf YouTube gibt es zahlreiche Anwender-

>>



INFORMATION

Hier
CME-Punkte
sammeln



Diese Argumente
sprechen für Miete
oder Leasing
eines IOS

Holen Sie das Team
mit ins Boot!

Wägen Sie Kauf/
Miete/Leasing
sorgfältig ab!

Es kommt nicht
allein auf den
Preis an!

IHR PLUS IM NETZ



Anbieter-
website zur
IOS-Miete



Weiterentwicklung
des Medit i500

videos oder Tutorials von Herstellern und Vertreibern zu den unterschiedlichen Geräten. Wichtiger sind allerdings individuelle Einführungen in der Praxis oder online. Hier kommt es auf das Leistungs- und Servicepaket an (s. u.).

Was ist drin im Paket?

Klären Sie vorab, welche Serviceleistungen im Gesamt-(Kauf-)Paket oder in einem Miet-/Leasingangebot enthalten sind. Diese Fragen helfen Ihnen dabei:

- Sind (kostenlose) Software-Updates enthalten?
- Sind Schulungen zu Beginn enthalten (Einführungstraining oder auch spätere Schulungen nach einer gewissen Anwendungsdauer)?
- Wie ist der fortlaufende technische Support? (Wann bekomme ich Antwort bei Problemen? Bekomme ich ein Ersatzgerät bei Störungen?)
- Welche Kosten kommen für einen Laptop mit hoher Grafikleistung hinzu?
- Muss ich mit Kosten für (erweiterten) Speicherplatz rechnen?
- Welche monatlichen/jährlichen Lizenzgebühren fallen für die CAD-Software an?
- Gibt es die Möglichkeit, ein Demogerät zu bekommen (z. B. für eine Woche)?
- Kaufpreis: Wie lange kann ich ein Gerät zu dem Preis mieten oder leasen?

■ Das Wichtigste in Kürze

Wer sich einen IOS anschaffen will, sollte überlegen, welche Arbeitsabläufe er oder sie digitalisieren will. Bei der Entscheidung für ein bestimmtes Gerät ist der Kauf gegenüber einem Miet- oder Leasingangebot abzuwägen. Digitales Abformen ist erst delegierbar, wenn auch das Team motiviert und gut geschult ist. Der Preis ist nur ein Kriterium, das die Auswahl beeinflusst. Wichtig ist das ganze Paket, einschließlich der Möglichkeit des Ausprobierens, Schulungen und mögliche verkappte Folgekosten wie Gebühren für Updates und Software.

📄 QUELLE

- [1] Website „Intraoralscanner mieten“ der Zahnarzt-Helden GmbH, Bielefeld, iww.de/s6300

PRODUKTVERGLEICH

Sechs gängige Intraoralscanner im Überblick

| Intraoralscanner (IOS) gibt es viele und stetig kommen neue Modelle oder Upgrades bestehender Versionen hinzu. Im Folgenden sind exemplarisch sechs derzeit gängige Modelle vorgestellt. Die Benutzerfreundlichkeit ist dabei jeweils eine der wichtigsten Eigenschaften. |

1. Das Einsteigermodell: Medit i700

Der Medit i700 (Medit Corp., Seoul, Korea) gilt wegen seines günstigen Preises und dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis des Angebotspakets als Einstiegsmodell unter den IOS. Gegenüber dem Vorgängermodell i500 sind bei diesem Scanner viele Verbesserungen integriert worden. Mit seinem sehr