

DIGITALE ABFORMUNG // Grundvoraussetzung für effiziente digitale Prozesse und damit die erfolgreiche Digitalisierung ist die Entwicklung einer individuell passenden technischen Lösung. Erst durch klug ausgewählte und vernetzte Systemkomponenten wird ein funktionaler digitaler Workflow in der zahnärztlichen Behandlung ermöglicht. Aber auch mit dem bestmöglichen System gelingt die Einführung und Umstellung der Prozesse nur unter bestimmten Voraussetzungen. CAD/CAM-Spezialist Uwe Herzog nennt die wichtigsten Erfolgsfaktoren.

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE DIGITALISIERUNG EINER ZAHNARZTPRAXIS

Uwe Herzog/Langen

Grundsätzlich kann man sagen: Die Präzision der Verfahren, die Anwenderfreundlichkeit der Systeme und auch die Materialien sind ausgereift, die technologischen Voraussetzungen für die erfolgreiche Digitalisierung der Zahnheilkunde sind gegeben. Ein Intraoralscanner allein garantiert aber nicht die erfolgreiche Digitalisierung der eigenen Praxis.

Die Basis für effiziente Prozesse bei der digitalen Abformung bilden zunächst eine Bestandsaufnahme in der eigenen Praxis und bei Partnern, die Entwicklung von in-

dividueller Zielstellung und Konzept und die Auswahl der passenden Systeme. Mindestens ebenso wichtig ist es aber, die Menschen hinter den Prozessen im Blick zu haben. Nur wenn dem Praxisinhaber die Umstellung der Prozesse im Praxisteam gelingt und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die richtigen Ressourcen bereitstellt, kann die digitale Abformung zu einem langfristigen Erfolg für die gesamte Praxis werden.

Aus meiner Sicht sind die wichtigsten „menschlichen“ Erfolgsfaktoren für die

Digitalisierung die nachfolgenden vier Punkte:

- 1. Gemeinsam von Anfang an:** Digitalisierung ist eine Teamaufgabe. Binden Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Partner und Labore bereits in der Planungsphase ein. Nehmen Sie Einwände und Bedenken ernst und hören Sie wirklich zu. Zu diesem Zeitpunkt ist es wichtig zu erkennen, welche Mitarbeiter sich für die Digitalisierung begeistern und den Praxisinhaber deshalb am besten unter-

Vom Einzelzahn bis zur Vollbogenbehandlung – dank Scannern für die digitale Abformung sind Workflows in der Digitalen Zahnmedizin heute genauer, schneller und einfacher als je zuvor.





stützen können. Ermitteln Sie gemeinsam mit Ihren Partnern und erfahrenen CAD/CAM-Spezialisten, welche technischen Voraussetzung zum digitalen Datenaustausch in Ihrem Fall möglicherweise parallel noch zu schaffen sind, damit der Workflow wirklich rund läuft.

2. **Kompetenz aufbauen:** Viele Aufgaben, wie die Vorbereitung des Patienten oder der Situationsscan, aber natürlich auch die Pflege und Vorbereitung der neuen Geräte sollten vom Praxisteam übernommen werden. Gleich zu Beginn sollten dabei klare Verantwortlichkeiten und Kompetenzen im Team aufgebaut werden. Denken Sie frühzeitig an die Planung von Trainings für sich und die Mitarbeiter, die Sie in den neuen Prozessen entlasten sollen. Die Depots bieten ein vielfältiges Angebot an Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Zugleich sollte überlegt werden, an welchen Stellen das Team sinnvoll entlastet werden kann: So ist ein Wartungsvertrag für CAD/CAM-Geräte auf lange Sicht enorm hilfreich bei Problemvermeidung und -lösung – und trägt zu überschaubaren Kosten bei.
3. **Service inklusive:** Bei der Digitalisierung ist persönliche Beratung Trumpf. Vergleichen Sie vor der Investition die Aufnahmeperformance der verschiedenen Intraoralscanner bei Live-Demo oder Probestellung. Die Spezialisten in den Depots unterstützen Sie dabei herstellerübergreifend und geben wertvolle Tipps. Auch die Einführung eines neuen Systems und die Umsetzung des gemeinsam geplanten Konzeptes in der Praxis sollte mit Unterstützung erfahrener Spezialisten aus CAD/CAM, IT und der Technik erfolgen, die das ganze Praxisteam zu Handhabung, Software, Pflege und Instandhaltung schulen. Anderenfalls riskieren Sie gleich zu Beginn negative Erfahrungen, Zeitverlust und Frust im Team. Deshalb achten Sie bei der Entscheidung für einen Anbieter darauf, dass diese Services im Paket enthalten sind.
4. **Unterstützung sicherstellen:** Auch nach dem Kauf und den ersten Schritten mit der digitalen Abformung ist eine fachkundige Betreuung enorm wichtig. Unklarheiten, kleine Fehler oder Probleme bei der Anwendung

können die Effizienz und damit die Wirtschaftlichkeit nachhaltig beeinträchtigen. Die erfahrenen Spezialisten unserer ConnectDental-Hotline leisten Online-Support bei systembedingten, technischen Problemen und bieten individuelle Coachings für Anwender an. Mit einem Servicevertrag profitieren Sie von einem besonders schnellen Zugriff auf die Hotline, von professioneller Unterstützung bei Systempflege und Software-Installation sowie passgenauen Online-Schulungen und -Beratungen.

Meine Erfahrung aus der Begleitung von zahllosen Praxen zeigt auf jeden Fall: Wenn ein stimmiges Gesamtkonzept für eine Zahnarztpraxis entwickelt, dem gesamten Team gut kommuniziert und die Umsetzung gut vorbereitet und professionell begleitet wird, dann ist die erfolgreiche Digitalisierung einer Praxis kaum noch aufzuhalten.



UWE HERZOG

Senior Manager CAD/CAM-Systeme/
ConnectDental bei Henry Schein
uwe.herzog@henryschein.de

Uwe Herzog berät seit vielen Jahren Zahnarztpraxen bei der Digitalisierung und hat bereits die ersten Versuche mit digitalen Scannern an Universitäten in den Achtzigerjahren (CEREC 1) begleitet. Als Senior Manager Vertriebsmanagement für CAD/CAM-Systeme ist er bei Henry Schein Dental Deutschland verantwortlich für ConnectDental, ein system- und herstellerübergreifendes Beratungsangebot für Praxen und Labore im Bereich CAD/CAM.

#läuft

Auf jedem Endgerät.

Wenn schon
streamen, dann das
Bildungsprogramm
von ZWP online.

