

„Behandler kaufen zu viele Produkte und können nicht unbedingt alle nutzen“ *“Clinicians buy too many products and cannot necessarily make use of all of them”*

Ein Interview mit Dr. Orcan Yüksel über die innovative ImplantStock-App. *An interview with Dr Orcan Yüksel about the innovative ImplantStock app.*



■ Dr. Orcan Yüksel ist ein erfahrener Implantologe mit einer belebten Klinik in Frankfurt am Main. Er weiß, dass die Einzelheiten des Einsetzens von Zahnimplantaten, einschließlich logistischer und organisatorischer Belange, inmitten eines vollen Terminkalenders übersehen werden können. Aus diesem Grund hat er ImplantStock entwickelt, eine kostenlose App, die es Praxen ermöglicht, ihren Implantatbestand effektiver zu verwalten und das Risiko zu vermeiden, dass wertvolle Implantate verfallen, bevor sie verwendet werden können. Dr. Yüksel sprach mit Dental Tribune International über die Software und die Fortschritte, die er etwas mehr zukünftig zu sehen hofft.

Herr Dr. Yüksel, Sie haben ein hochmodernes Produkt für die Dental-implantologie entwickelt. Welchen Einfluss wollen Sie mit ImplantStock auf diesen Bereich ausüben?

Diese cloudbasierte Software erleichtert Zahnärzten die tägliche Arbeit mit ihrem eigenen Bestand an Implantaten und verschiedenen Schrauben und Ersatzkomponenten. Früher musste alles aus einer Kiste ausgewählt werden. Heute kann man alles digital nach Chargennummer und Verfallsdatum sortieren und für eine bestimmte Verwendung reservieren. Nach der Verwendung wird alles, wenn gewünscht, in Form eines Implantatpasses dem Patienten gesetzestreu zugeordnet. Die Patienten sollen auch Informationen über die im Körper eingesetzten Komponenten abrufen können, ohne den Zahnarzt anrufen zu müssen. Die Software sorgt dafür, dass die Patienten immer gut informiert sind.

Digitale Workflows werden in der Implantologie immer mehr zur Norm. In welchen Bereichen kann die Digitalisierung Ihrer Meinung nach die zahnärztliche Implantologie weiter optimieren?

Daten, die ich immer zur Hand haben möchte, wie zum Beispiel mein

eigenes Lager mit Implantatdaten, müssen mir auch von überall her zugänglich sein. Man kann sich nicht darauf verlassen, dass man Zugang zu einem bestimmten Ort hat, zum Beispiel zu Praxisräumen oder Patientenkarten. Die Freiheit, bestimmte Dinge, die man außerhalb der Praxis erledigen muss, zu tun, sorgt für Erleichterung im Arbeitsalltag.

Was sind Ihrer Erfahrung nach im Gespräch mit Behandlern und Händlern einige der Hauptprobleme, wenn es um Inventar und Implantatlage geht?

Behandler kaufen zu viele Produkte und können sie nicht unbedingt alle verwenden. Dann versuchen sie, diese Produkte zurückzugeben. Die Lieferanten sind jedoch nicht immer bereit, Bestände mit kürzeren Verfallsdaten zurückzukaufen, da es schwierig sein kann, solche Bestände an andere Zahnärzte zu verkaufen. Dies war schon immer ein unangenehmes Thema. ImplantStock bietet eine enorme Hilfe beim offenen Verkauf dieser Produkte, bei der Gewährleistung ihrer Qualität und bei der Beschaffung anderer Produkte, die für die nächste Behandlung benötigt werden. Unter Umständen ist es sogar möglich, sie zu einem reduzierten Preis zu erhalten, was dem Patienten zugutekommt. Auf diese Weise wird ein Thema, das man nur ungern anspricht, zu einem offenen Thema, und die Praxen können entlastet werden, indem sie enormes Kapital zurückgewinnen, das reinvestiert werden kann. Es ist eine Entlastung für Industrie und Praxis, und ImplantStock steht nicht in Konkurrenz zu den Herstellern. Vielmehr ist es wie eine Bank, bei der man sein Geld im Detail sehen kann, und eine Börse, an der man einige Aktien verkaufen und in andere investieren kann.

Welche Fortschritte erhoffen Sie sich für die Zukunft?

Die Industrie versucht schon seit Langem, alles zu digitalisieren, und das war für die Kliniker nicht immer einfach, weil die Systeme und Geräte nicht unbedingt effektiv miteinander kommunizieren konnten. Was wir brauchen, sind webbasierte Technologien, die sicher, aber einfach auf einem Laptop oder Tablet zu bedienen sind, ohne die komplexen Installationen und Updates, die oft mühsam sind und durchgeführt werden müssen, bevor eine Datei sicher verarbeitet werden kann. Hier haben wir einen großen Nachholbedarf. ◀

■ As an expert implantologist with a busy clinic in Frankfurt in Germany, Dr Orcan Yüksel knows that the ins and outs of placing dental implants, including logistical and organisational concerns, can be overlooked amid busy clinical schedules. With this in mind, he developed ImplantStock, a free-to-use app that enables dental teams to manage their implant stock more effectively and eliminate the risk of valuable implant stock expiring before it can be used. Dr Yüksel spoke with Dental Tribune International about the software and the advancements that he hopes to see in the future.

Dr Yüksel, you have developed a cutting-edge product for dental implantology. What impact are you aiming to make in this field with ImplantStock?

This cloud-based software makes it easier for dentists to carry out their daily work using their own stock of

implants and various screws and spare components. In the past, everything had to be selected from a box. Today you can sort everything digitally with lot number and expiry date and reserve it for use, and after use, everything is assigned to a patient in accordance with the law in the form of an implant passport, if desired. Patients should also have access to information about components that have been placed in the body without having to call the dentist. The software ensures that patients are always well informed.

Digital workflows are fast becoming the norm in implant dentistry. In what areas do you think digitisation can further streamline dental implantology?

Data that I always want to have at hand, such as my own warehouse of implant data, must also be accessible to me from anywhere. One cannot rely on having access to a specific place, such as practice rooms, or patient cards. The freedom to do certain things that you have to do outside of the practice provides relief in working routines.

In your experience of talking with clinicians and distributors, what are some of the key concerns today when it comes to inventory and implant storage?

Clinicians buy too many products and cannot necessarily make use of all of them. Then they try to return these products; however, suppliers are

not always willing to buy back stock with shorter expiry dates, as it may be difficult to sell such stock to other dentists. This has always been an uncomfortable subject. ImplantStock offers enormous help in selling these products openly, ensuring their quality and obtaining other products that are needed for the next treatment. It may even be possible to obtain them at a reduced price, which benefits the patient. In this way, a topic that people are reluctant to address has become an open topic and practices can be relieved of recovering enormous capital that can be reinvested. It offers relief for industry and practice, and ImplantStock does not compete with manufacturers. Rather, it is like a bank where you can see your money in detail and a stock exchange where you can sell some shares and invest in others.

What advancements do you hope to see in the future?

The industry has been trying to digitise everything for a long time, and this has not always been easy for clinicians, owing to the fact that systems and devices have not necessarily been able to communicate effectively with each other. What is needed are web-based technologies that are secure but easy to use on a laptop or tablet, without the complex installations and updates that are often painstaking and must be undertaken before a file can be processed safely. We have a lot of catching up to do in that regard. ◀

Sign Out

Your stock

All stock
Implants
Abutment
Screws
Biomaterials
Other

+ Add to stock
 Search stock
Status filter
Choose status
Rows per page
10

Product	L	D	Exp. Date	Status	
BLT Ø4.1 RC, SLACTIVE® 18MM, T1ZR, LOXIM STRAUMANN BONE LEVEL TAPERED IMPLANTS INSTITUT STRAUMANN AG Catalog number: 021.5318	18	4.1	2021-03-01	Available	Edit Delete
BONE LEVEL IMPLANT, D 3.3 MM, NC, SLACTIVE 10 MM, TI STRAUMANN DENTAL IMPLANT SYSTEM INSTITUT STRAUMANN AG Catalog number: 021.2110	10	3.3	2024-03-01	Available	Edit Delete

Optimieren Sie Ihre Praxis und chirurgische Planung mit dem kostenlosen ImplantStock

ImplantStock ermöglicht es Kliniken und Labors, ihren Implantatbestand wie nie zuvor zu verwalten – von jedem Ort und zu jeder Zeit. Mit der Software können Praxen ihren Bestand registrieren – einschließlich der Implantatlängen und -größen. ImplantStock erleichtert nicht nur die chirurgische Planung und die Bestellung neuer Implantate, sondern bietet auch eine Reihe von Vorteilen für Zahnärzte, wie zum Beispiel die Optimierung von Arbeitsabläufen und die Reduzierung von Kosten. Das Online-Tool vereinfacht auch die Kommunikation innerhalb des Teams und erleichtert den Praxismanagern die effektive Verwaltung des Lagerbestands. Weitere Informationen finden Sie unter www.implantstock.com.

Streamline your practice and surgical planning with free-to-use ImplantStock

ImplantStock enables clinics and laboratories to manage their implant stock like never before—from anywhere, at any time. With the software, practices can register their stock—including the implant length and sizes. As well as taking the stress out of surgical planning and streamlining the ordering of new stock, ImplantStock offers a number of advantages for dental professionals, such as optimising workflows and reducing costs. The online tool also streamlines communication within the team and makes it easier for practice managers to manage stock effectively.

For more information, visit www.implantstock.com.

13 Hygieneprobleme in Zahnarztpraxen, KFO-Praxen und Zahnkliniken verursachen Wasserschmerzen. Auch Du bist betroffen.



zum **Problem**

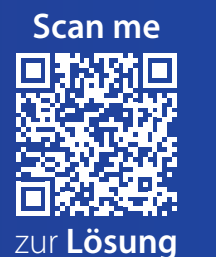
Unnütze Biofilmremovings, Stillstand der Einheiten und hohe Reparaturkosten bis zu 10.000 € p.a. verursachen Dir Wasserschmerzen. Komplexe Wasser-Hygieneprobleme und nicht mehr verkehrsfähige Desinfektionsmittel im Bereich Trinkwasser, Abwasser, Prozesswasser und Medizinprodukte gefährden Deinen Praxisbetrieb.



„Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis. Wir haben 13 Hygieneprobleme identifiziert und allein 5 davon betreffen jede zahnmedizinische Einrichtung in Deutschland. Diese Probleme sind schnell lösbar.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

SAFEDENTAL löst Wasserschmerzen. Unser Hygienesystem tausendfach erfolgreich umgesetzt.



zur **Lösung**

Für die nachhaltige Lösung Deiner Wasser-Hygieneprobleme haben wir patentierte Technologien, Medizinprodukte und Lösungsstrategien entwickelt. Wir sind Dein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Hygiene. Weniger technische Störungen, Ausfall, geringere Reparaturkosten und ein einfaches System sind das Ergebnis.

„Die 12-jährige Expertise unserer BLUE SAFETY GmbH löst mit dem SAFEDENTAL System Deine Wasser-Hygieneprobleme aus rechtlicher, technischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Online www.bluesafety.com/SAFEDENTAL
WhatsApp **0171 991 00 18**
Fon **0251 92 77 85 4-0**



zum **Erstgespräch**