

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ VON ALLISONE **ARTIFICIAL INTELLIGENCE WITH ALLISONE**



■ Allisone ist ein Patientenkommunikationstool, das künstliche Intelligenz (KI) verwendet, um bestimmte Elemente von Röntgenbildern hervorzuheben und Patientinnen und Patienten eine Visualisierung der Versorgung zu bieten. Der Zahnarzt und Firmengründer Dr. Lionel Elbaz sagt, dass KI die Patientenerfahrung verbessern kann und dass die Zukunft den Zahnärztinnen und Zahnärzten gehört, die die Technologie beherrschen.

Wie entwickelt sich die Zahnmedizin?

Die gesamte Gesundheitsbranche befindet sich in einem globalen Wandel, weil sich die Erwartungen der Patienten auf unterschiedliche Weise verändern. Sie betrachten die Versorgung anders, sie bauen keine lebenslange Vertrauensbeziehung zu ihren Ärzten mehr auf, weil sie bei Enttäuschungen leicht zu anderen Ärzten gehen können und Zugang zu Informationen haben, die ihnen helfen, selbst zu entscheiden, ob sie behandelt werden wollen oder nicht. Zweitens ist die Gesundheitsfürsorge eine soziale Angelegenheit und Patienten erwarten eine persönliche Betreuung und Beziehungen zu ihren Behandlern. Und schließlich erwarten sie ein Erlebnis. Heute ist die Welt digitalisiert und Marken verkaufen nicht mehr nur ein Produkt oder eine Dienstleistung, sondern ein ganzes Erlebnis, das das tägliche Leben einfacher, schneller und zuverlässiger macht. Das erwarten die

Patienten jetzt auch von der Gesundheitsversorgung.

Wie sind Sie auf die Idee mit Allisone gekommen?

Ich habe Allisone mit einem zentralen Ziel gegründet: Unsere Zahnarztpraxen zu digitalisieren, um die Patientenerfahrung einfach, transparent, vertrauenswürdig, zuverlässig, schnell und sicher zu machen. Das Ziel ist auch, unsere tägliche Praxis als Zahnärzte bequemer zu machen.

Die beste Versorgung ist eine Grundvoraussetzung, aber die beste Erfahrung ist es nicht, weil wir das nicht an der Universität gelernt haben. Aber letzten Endes kann man der beste Zahnarzt sein, wenn der Patient einem jedoch nicht vertraut, wird man ihn nicht behandeln können. Deshalb glaube ich, dass die Technologie unsere Versorgung verbessern wird.

Wie hilft die Allisone Zahnärztinnen und Zahnärzten?

In Frankreich entscheiden sich nur 35 Prozent der Patienten nach einer Beratung für eine Behandlung. Dies hat Folgen für die allgemeine Gesundheit der Patienten und lässt sich teilweise durch mangelndes Bewusstsein der Patienten für die Bedeutung der Behandlung erklären. Allisone ist ein Patientenkommunikationstool, das KI verwendet, um bestimmte Elemente auf Röntgenaufnahmen hervorzuheben – wie zum Beispiel frühere Behandlungen und

Röntgenstrahlen – und um Patienten die erforderliche Versorgung zu veranschaulichen.

Wie sieht Ihre Vision von der Zukunft der Zahnmedizin aus?

Seit einigen Jahren bieten die Technologien zahlreiche Innovationen, zum Beispiel Hardware, Röntgen, intraorale Bildgebung und CBCT. Das Problem ist, dass diese Technologien in einem geschlossenen Kreislauf konzipiert sind, was die tägliche Praxis der Zahnärzte erschwert. Meine Vision ist, dass die KI durch die Verknüpfung der Tools in einer offenen Umgebung die zahnärztliche Leistung drastisch steigern kann. Die Technologie ist nicht dazu da, den Zahnarzt zu ersetzen, sondern um seine Erfahrung zu verbessern.

Die Zukunft ist vernetzt, interoperabel und fließend. Meine Vision der strahlendsten Zukunft beinhaltet die KI, weil Menschen und KI das zuverlässigste, schnellste, leistungsfähigste und sicherste Duo bilden, das bisher von keiner anderen Technologie erreicht werden konnte. Mit Allisone bauen wir an dieser Zukunft. ◀◀

■ Allisone is a patient communication tool that uses artificial intelligence (AI) to highlight certain elements of dental radiographs and to provide visualisation of care to patients. Dental surgeon and company founder Dr Lionel Elbaz says that AI can improve the patient experience and that the future belongs to dentists who master the technology.

How is dentistry evolving?

The global health industry is changing because patients' expectations are changing in different ways. Firstly, patients look at care differently. They no longer build a lifelong relationship with their dentist, because they can easily access other practitioners and find information themselves about treatment. Secondly, healthcare is social, and patients expect personalised care and relationships with their caregivers. Lastly, they expect an experience. Today, the world is digitised, and brands no longer sell a product or service; rather, they sell an experience that aims to make daily life easier, more efficient and more reliable. That is what patients expect from healthcare now.

Why did you found Allisone?

I founded Allisone with one key objective: to digitise dental offices in order to make the patient experience easy, transparent, trustworthy, reliable, fast and safe. The aim was also to make our daily practice—as dentists—more convenient.

Giving the best care is a prerequisite, but giving the best experience is not, because dentists did not learn how to provide this while at university. At the end of the day, you can be an excellent dental surgeon, but if the patient does not trust you, you will not be able to treat him or her. That is why I believe that technology is here to help.

How is Allisone helping dentists? In France, only 35% of patients decide to accept treatment after a consul-

tation. This has consequences for the general health of patients and can be partly explained by a lack of patient awareness regarding the importance of treatment. Allisone is a patient communication tool that uses AI to highlight certain elements of dental radiographs—such as past treatments and radiolucencies – and to provide patients with visualisations of the required care.

What is your vision for the future of dentistry?

For some years now, there have been multiple innovations in various areas of technology, including in hardware, radiography, intra-oral imaging and CBCT. The problem is that these technologies are designed in a closed loop, which complicates dentists' daily work. My vision is that AI can, by connecting the tools in one open environment, drastically boost dental performance. Technology is not here to replace the practitioner, but to enhance his or her experience.

The future is connected, interoperable and fluid. My vision of the brightest future includes AI because, when clinicians and AI work together, they form the safest, most reliable and fastest team—no other technology can equal that. With Allisone, we are building this future. ◀◀

Allisone, France

www.allisone.ai

Hall 11.1, Booth G050

MEGAGEN'S ANYRIDGE—NEW GLOBAL STANDARD FOR IMPLANT DESIGN

■ As the name suggests, the MegaGen's AnyRidge implant system can be used for any implant case. However, clinical results show that its benefits are particularly significant in cases with immediate or early loading—even in situations with compromised bone density.

AnyRidge allows dentists to offer patients new smiles faster than ever. It facilitates the preservation of cortical bone, promotes strong osseointe-

gration faster, permits stability from the start and offers an incredible implant-prosthetic connection with a fantastic soft-tissue response.

Despite the growing body of clinical evidence demonstrating the benefits of the AnyRidge implant system for both dentists and patients, some clinicians may still be reluctant to use it, owing to their habit of using other implants and standard techniques. That is why MegaGen has introduced

the latest member of the AnyRidge family: BLUEDIAMOND IMPLANT.

Though it has a slightly different implant body shape and connection, BLUEDIAMOND IMPLANT still incorporates many of the key features of AnyRidge. It offers a simple solution for clinicians wishing to offer the best to their patients without significantly changing their surgical protocols. BLUEDIAMOND IMPLANT is made of pure medical-grade titanium that is backed by more than 20 years of clinical evidence demonstrating its biocompatibility. It is designed to create less bone stress and, by offering a 200% increase in compressive strength, prioritises the implant's long-term mechanical stability.

BLUEDIAMOND IMPLANT's unique KnifeThread design allows for superior initial stability in situations with compromised bone. Combined with different thread depth options, this enables easy implant placement with

good primary stability in all bone densities. BLUEDIAMOND IMPLANT is also available in various fixture diameters for all tooth sizes, enabling it to be placed even in larger osteotomy sockets.

Devised from architectural principles, the arch-type keystone that forms BLUEDIAMOND IMPLANT's X-FIT connection improves long-term mechanical stability while delivering high levels of resistance to external compressive forces, such as mastication, by excellently dispersing stress.

Furthermore, the abutment can be precisely rotated in 45° increments, allowing for accurate positioning, particularly when using an angled abutment. In this way, it reduces unnecessary chair time through a prosthetic design that minimises screw loosening.

Available in a variety of sizes, the AnyRidge prosthetic line-up satisfies all clinical needs, such as overden-

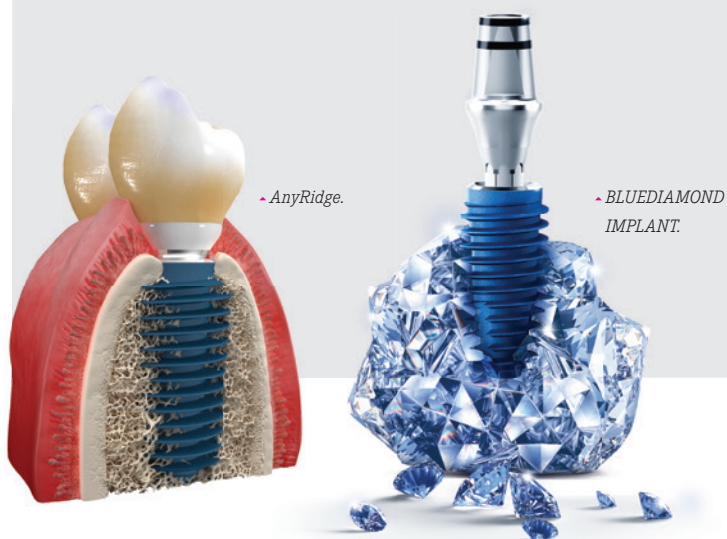
tures, all-on-four, digital prostheses and general prostheses. To secure the aesthetic results needed for implants in the anterior zone, the RC-BASE abutment has been made available as a prosthetic component in the AnyRidge implant system.

The RC-BASE possesses an angled tool channel, which allows for the position of the screw access hole in the anterior zone to be changed if necessary. Its innovative double-pitch screw is designed to minimise sinking down by employing the screw's thread as a stopper, which also prevents screw loosening and the cold-welding phenomenon that can occur between fixture and abutment. ◀◀

MegaGen Implant, South Korea

www.imegagen.com

Hall 4.2, Booth K070



Leading the Dental World into the Future

إيدكس®
AEEDC
DUBAI

6-8
FEBRUARY
2024

Strategic Partner



Scientific Partner



Supported by



Organized by



INDEX® Conferences and Exhibitions Org. LLC

INDEX Holding Headquarters | Road # D-62, Opposite Nad Al Hamar | P.O. Box: 13636, Dubai, UAE
Tel: +971 4 520 8888 | Fax: +971 4 338 4193 | E-mail: info@aeedc.com | Website: index.ae

