

# „Es gibt viele kleine digitale Helferlein, die den Praxisalltag erleichtern“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW** /// Wie sieht eine „Digitalisierung light“ in der Praxis aus? Dr. Jan Behring, Zahnarzt in eigener Praxis in Hamburg und Referent des Curriculum Digitale Zahnmedizin der LZK Hamburg, schätzt das Ganze im Kurzinterview ein.



Infos zur Person

**Herr Dr. Behring, Ihr Curriculum-Referat hat den pfiffigen Titel „Pimp my Desktop“. Worauf wollen Sie mit der Headline hinaus?**

Die Digitale Zahnmedizin ist Realität. Von der digitalen Abrechnung bis zum Smile Design ist heute fast alles möglich – wenn auch nicht immer nötig. Ich verfare persönlich so, dass ich versuche, die digitale Welt für mich zu nutzen, um mir das Leben zu erleichtern. Nicht jeder Trend ist gut und nicht jede Innovation hält diesem Wunsch stand. Mit dem Vortragstitel will ich genau in diese Richtung denken: Es gibt oft viele kleine digitale Helferlein, die den Praxisalltag erleichtern können, ohne viel Fortbildungszeit zu kosten.

**Braucht Digitalisierung immer große Investitionen?**

Ich würde das verneinen, denn oft braucht es keine aufwendigen Lösungen der Dentalindustrie oder spezielle Software, um digitale Potenziale zu nutzen. Schon Microsoft Windows und Microsoft Office bieten Tools, beispielsweise das Snipping Tool, welche bei richtigem Einsatz viel Zeit sparen können. Auch kleinere Anwendungen wie PhraseExpress oder DisplayFusion können buchstäblich ganze Arbeitstage einsparen.

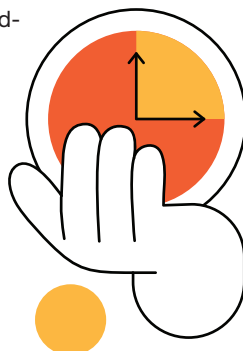
**Welche Vorteile bietet Ihnen die digitale Behandlungsplanung?**

Bei der digitalen Behandlungsplanung geht es mir nicht um Smile Design oder 3D-Implantatplanung, sondern um die Planung der Abläufe einer Behandlung. Gerade bei komplexen Behandlungen brauche ich ein zentrales Dokument, welches als Drehscheibe zwischen Behandlung, Labor, Dental-

hygiene, Anmeldung und Büro dient. Das geht weit über Möglichkeiten der oft abrechnungsorientierten Praxisprogramme hinaus. Mit so einem Dokument kann jeder Beteiligte binnen Sekunden sehen, wie der Stand ist. Auch spart ein solcher Plan viel Zeit und gibt Kapazitäten im Kopf frei: Ich muss mich einmal in Ruhe mit der Behandlungsplanung beschäftigen und kann danach den fertigen Plan step-by-step abarbeiten, ohne jedes Mal neu denken zu müssen.

**Stichwort Kommunikation zwischen Praxis und Labor: Was gewinnen beide Seiten durch die wachsende Digitalisierung der Dentalbranche?**

Hierzu bin ich vielleicht nicht der optimale Ansprechpartner, weil wir in der Praxis noch nicht alle digitalen Möglichkeiten ausnutzen. Allein die Verwendung von Abdruckscannern hat mein Universum jedoch schon sichtbar verändert. Seit meinem ersten Scanner vor fast zehn Jahren hat sich auch hier viel getan. Dabei steht weniger die Präzision im Vordergrund, die passte auch damals selbst bei Cross-Arch-Versorgungen schon erstaunlich gut. Vielmehr sind die Workflows einfacher und flexibler geworden. Eines ist mir aber schon lange klar: Das digitale Zeitalter bedroht den Beruf des Zahntechnikers in keiner Weise. Auch wenn sich bestimmt viel Arbeit auf In-Office-Produktion oder auf professionelle Fräs- und Druckzentren verlagern wird: Je komplexer die Arbeit, desto mehr wird ein Techniker benötigt, vor Ort oder im Fräszentrum. Der Beruf wird sicher anders werden, aber auf welche Branche trifft das nicht zu?



# „Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

**Dr. Martina Pionier:** 12:05  
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

**Dr. Martina Pionier:** 12:05  
Warum?

**Dr. Jan Neugierig:** 12:06  
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

**Dr. Martina Pionier:** 12:07  
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

**Dr. Jan Neugierig:** 12:08  
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

**Dr. Jan Neugierig:** 12:09  
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

**Dr. Martina Pionier:** 12:11  
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

**Dr. Martina Pionier:** 12:11  
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

**Dr. Jan Neugierig:** 12:12  
Ja klar, schon einige! 😊😊

**Dr. Jan Neugierig:** 12:12  
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und **kein Mahnwesen!** 😊

**Dr. Martina Pionier:** 12:14  
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡  
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!  
Wie geht das? 😊

**Dr. Jan Neugierig:** 12:15  
Einfach das Starterpaket bestellen!  
Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📄

**Dr. Martina Pionier:** 12:16  
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



[www.dentapart.de](http://www.dentapart.de)



Einfach bessere Zähne.®

**dent.apart**®