

Neue Wege in der Ausbildung mit der Roboterpatientin SIMROID *New ways to train with SIMROID, the robot patient*

Morita zeigt Zukunftswege für Praxis und Ausbildung auf

Morita shows the way into the future for the practice and for training

■ Im Zentrum der Präsentationen der Vertreter von Morita aus Japan und Deutschland stand die Roboterpatientin SIMROID, die beispielhaft für die Möglichkeiten zukünftiger, zahnärztlicher Ausbildungsmodelle steht.

Zur IDS-Fachpressekonferenz des Familienunternehmens waren am späten Dienstagnachmittag noch zahlreiche Pressevertreter erschienen und durften sich erneut von der „Innovationskraft“ Moritas überzeugen: Hatte Morita der Weltöffentlichkeit vor zwei Jahren an gleicher Stelle noch die Premium-Behandlungseinheit Soaric präsentiert, so stellten die Verantwortlichen dieses Mal ein neues interaktives Ausbildungsprogramm vor, wel-

ches Verhalten und Reaktionen von Patienten sowie verschiedene Praxis-situationen lebensecht simuliert: die „Roboterpatientin“ SIMROID.

Zunächst begrüßte Jürgen-Richard Fleer, General Manager von J. Morita Europe, die Pressevertreter und stimmte diese auf die Präsentation von David Sleeman, Senior IT Manager der J. Morita Mfg. Corporation Kyoto, ein. Fleer erläuterte zunächst die Firmenvision und zeigte am Beispiel von SIMROID, wie das Leitmotiv des Unternehmens – „Thinking ahead. Focused on life.“ – in gelebte Firmenkultur umgesetzt wird. Er betonte, wie wichtig es ihm und seinen Mitarbeitern sei, einen Beitrag zur Verbesserung der Lebens-

qualität zu leisten. Dieses Ziel verfolgte der Konzern mittlerweile seit fast 100 Jahren – seit der Gründung der Morita Dental Mfg. Company durch Junichi Morita im Jahr 1916. Durch anwenderorientierte und immer leistungsstärkere Produkte habe man sich schon damals zum Ziel gesetzt, für Praxisausstattungen die erste Wahl des medizinischen und vor allem zahnmedizinischen Berufsstandes weltweit zu werden. Man wolle nicht allein die Zahnmediziner unterstützen, sondern durch Innovationen den Fortschritt der Zahnheilkunde mitgestalten. Hierfür wolle man eine möglichst breite und offene Perspektive einnehmen – Innovationen sollten dabei dem Anwender und dem Patienten nutzen und keinen

Selbstzweck darstellen. Am Beispiel der Entwicklung der Roboterpatientin SIMROID erläuterte Fleer die Herangehensweise, die zur Entwicklung von SIMROID geführt hat: Ausgangspunkt seien die Zahnmedizinstudenten gewesen, die sich bislang auf einzelne Übungen konzentrierten und daher häufig nur auf die Behandlung eines Zahnes fokussieren würden. Dabei werde in der Ausbildung häufig vernachlässigt, dass an diesem Zahn immer auch ein Patient hänge – zudem müsse man sich auch in den Universitäten und Fortbildungsinstituten auf geänderte Voraussetzungen einer modernen und zeitgerechten Kommunikation einstellen.

Daraufhin war es an David Sleeman, im Folgenden die einzelnen Features und Entwicklungsschritte des interaktiven Roboters darzulegen. Der Kanadier zeigte zunächst die grundlegenden Faktoren einer Behandlungssituation während der Ausbildung auf: Zwar könnten die Studenten ihre taktischen Fertigkeiten verbessern, allerdings seien diese Situationen weder interaktiv, noch fänden diese ohne die Berücksichtigung eines „echten“ Behandlungsworkflows statt. Mit SIMROID können für den Beruf wichtige „Soft Skills“ trainiert und mit dem Patientenroboter neben zahlreichen weiteren Lernmöglichkeiten auch die Patientenkommunikation geschult werden. Sleeman präsentierte den anwesenden Journalisten die Entstehungsgeschichte sowie die einzelnen Bestandteile und Programmoptionen der „Roboterpatientin“.

Anschließend war es erneut Jürgen-Richard Fleer vorbehalten, die weiteren Highlights von Morita zu erläutern. Fleer zeigte, warum die Lösungen aus dem Hause Morita so anwenderorientiert und vor allem auch praxistauglich sind. Grundlegend für die erfolgreiche Innovation sei immer das Verständnis der Arbeitsprozesse und eine absolute Workflowkompetenz. Am Beispiel von Endodontie- und KFO-Lösungen zeigte der General Manager, wie die Innovationsprozesse Schritt für Schritt bis zur Produktlösung gebracht werden. Intelligente Lösungen und Produkte würden nicht unbedingt ausschließen, dass diese auch gut aussehen, betonte Fleer mit Verweis auf die Premium-Behandlungseinheit Soaric, welche jüngst mit mehreren Designpreisen ausgezeichnet wurde. Fleer ging kurz auf die weiteren IDS-Highlights ein, zu denen das Kombinationssystem Veraviewepocs 3D R100 mit einem einzigartigen Reuleaux-Aufnahmeformat sowie die neuentwickelte, webbrowserbasierte i-Dixel Software gehört, die als Teil einer praxisinternen „Cloud“-Lösung das Datenmanagement in der Praxis erleichtern soll. ◀◀

■ At its trade press conference at the close of the first day of the IDS, the long-established Japanese company Morita once again presented itself as an innovative supplier of dental equipment that continuously strives to convey its corpo-




rate philosophy to product solutions for the practice and training. At the center of the presentations given by company representatives from Japan and Germany was SIMROID, the robot patient who exemplifies the potentiality of future training models.

At the IDS trade press conference of the family-owned company late Tuesday afternoon were numerous members of the press who were once again convinced of Morita's innovative strength: Whereas two years ago in the same place Morita presented its Soaric premium treatment unit to the world, this time the company heads presented a new interactive training program whose patient behavior and reactions as well as various situations in the practice were simulated true-to-life: SIMROID, the robot patient.


First, Jürgen-Richard Fleer, General Manager of J. Morita Europe, greeted members of the press, introducing them to the presentation by David Sleeman, Senior IT Manager of J. Morita Mfg. Corporation Kyoto. Fleer first explained the company's vision and then with SIMROID, showed how the company's leitmotif "Thinking ahead. Focused on life." is conveyed in corporate culture personified. He emphasized how important it is for him and his employees to make a contribution to improving quality of life. This has been the goal of the corporation for almost 100 years now—since the founding of Morita Dental Mfg. Company by Junichi Morita in 1916. The goal set back then was, through user-oriented and ever better performing products, to be first choice for the equipping of practices for the medical and, above all, dental professions worldwide. The goal wasn't just to support dentists alone, but to help shape the advancement of dentistry through innovation. They wanted to take in the broadest, most open perspective possible—innovations should serve the user and the patient, not be an end in itself. Taking the development of the robot patient SIMROID as an example, Fleer explained the approach that led to the development of SIMROID: the

today page 10

AD



Get your **Planmeca Showroom** for iPad

Available on the  App Store

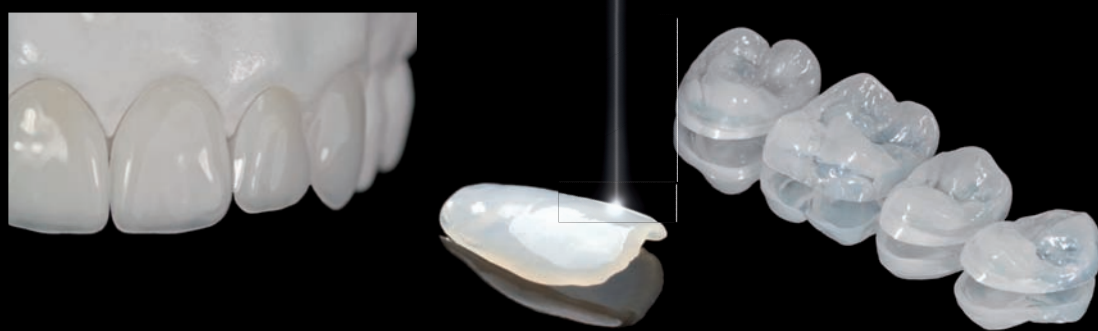
PLANMECA

DIRECT SYSTEM

VENEAR
OCCLUSION
COMPOSITE

Veneers & Okklusionen

Minimal invasive Restaurationen in Bio-Ästhetik und Funktion



Durch das Kombinieren und Abstimmen der neuesten Komposit- und Lasertechnologie wird das Beste aus zwei Welten vereint; homogene, anorganische und maximal glän-

zende Oberfläche, mit einem thermisch vergüteten Komposit-Kern. Somit wird eine optimale Integration in Funktion und Ästhetik erzielt.

Der Unterschied liegt in der hohen Ähnlichkeit mit der Natur.





Was auch immer auf Sie zukommt:

Mit chirurgischen Geräten von W&H sind Sie auf alles vorbereitet.