

DIGITALE VERNETZUNG // Wir leben in einer digitalen Gesellschaft, und selbst, wenn man es wollte: Ein Rückzug ins Analoge wäre kaum noch realisierbar und auch nicht wünschenswert. Das gilt auch für die Zahnmedizin und Zahntechnik. Zwar sollte jeder Zahnarzt und Zahntechniker sein „Handwerk“ auch analog beherrschen, die eigenen Ansprüche und die der Patienten und Mitarbeiter sind aber ohne eine moderne digitale Zahnmedizin und -technik nicht mehr zu befriedigen. Erfolgreich nutzt die Digitalisierung jedoch nur, wer das Ziel im Auge behält und einen echten Mehrwert für Praxis, Labor und Patienten schaffen kann. Bei wichtigen Investitionsentscheidungen unterstützen die Berater des Dentalfachhandels von der Planung, über die Umsetzung und Installation bis hin zur Wartung.

MEHRWERTE SCHAFFEN MIT DER DIGITALEN PRAXIS

Fernanda Dias/Offenbach am Main

Wenn man von der „digitalen Zahnarztpraxis“ spricht, muss man unterscheiden zwischen computergestützten Behandlungsschritten und einem digital ausgerichteten Backoffice. Und doch sind diese Bereiche nicht wirklich voneinander zu trennen, denn im Idealfall kommunizieren die digitalen medizinischen Geräte mit der Praxissoftware, sodass jeder Behandlungsschritt – inklusive der Hygienemaß-

nahmen – auch in der digitalen Patientenakte erfasst werden kann. Diese vernetzungsfähigen Daten sorgen für eine größtmögliche Transparenz und Sicherheit der Behandlung sowie für eine korrekte, rechtssichere und nachvollziehbare Abrechnung und Ablage. Eine voll digitale Praxis nutzt den Mehrwert, den die Vernetzung bietet, um wirtschaftlich und sicher zu arbeiten.

Die computergestützte Behandlung – Zauberwort „Vernetzung“

Wirklich revolutionär sind nicht die einzelnen Innovationen wie DVT, Intraoralscanner oder CAM-Fräse, sondern ihre Vernetzung untereinander und mit anderen Softwareapplikationen. Dadurch erst entstehen die unbegrenzten Möglichkeiten in der Anwendung und die noch lange nicht ausgeschöpften Synergien und Potenziale der digitalen Technologien.

Eine Schlüsselposition am Anfang der digitalen Prozesskette nehmen digitale bildgebende Systeme ein. Sie akquirieren die Daten, mit denen neue zahnmedizinische und zahntechnische Arbeitsprozesse erst ermöglicht werden. So ergeben die Daten von Intraoralscannern nach der digitalen Abformung des Kiefers in der Kombination mit den Aufnahmen des digitalen Volumentomografen und eventuell einem Facescan ein umfassendes Bild der Situation des Patienten. Sie dienen aber nicht nur einer sicheren Befundung, sondern auch der Simulation und Planung der Behandlung noch vor dem eigentlichen Eingriff. Patient, Zahnarzt und Zahntechniker sehen noch vor der Fertigung, wie das Ergebnis der Behandlung aussehen kann. Aus denselben Daten werden dann sowohl die Hilfsmittel – zum Beispiel eine Bohrschablone – als auch die komplette Prothetik im CAD/CAM-Verfahren



© Andrey_Popov/Shutterstock.com



© sdecoret/Shutterstock.com

präzise designt und gefertigt. Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Arbeitsprozesse, präzise vorhersagbare Therapieverläufe sowie eine minimalinvasive substanzschonende Versorgung des Patienten.

Die digitale Praxis – hinter den Kulissen

Man könnte die Zahnarztpraxis ausnahmsweise mit einer Theaterbühne vergleichen. Als Besucher einer Theateraufführung sieht man nur die inszenierte Bühne, während die Mechanik hinter der Magie unsichtbar bleibt. Sie spielt sich über der Bühne auf dem Schnürboden ab, wo alle Teile des Bühnenbilds mittels Seilzügen bewegt werden.

Auch der Patient bekommt den „Schnürboden“ einer Praxis nie zu sehen. Wie die Abläufe im Hintergrund seiner Behandlung organisiert sind und welche Arbeitsmittel dafür verwendet werden, interessiert ihn wenig. Er möchte keine Wartezeiten, eine sichere, möglichst schmerzfreie und minimalinvasive Behandlung sowie funktional und ästhetisch gute Ergebnisse. Aber genau diese Patientenerwartungen kann eine Praxis erfüllen, wenn sie auf eine digital vernetzte Office-Struktur setzt.

Grundsätzlich lassen sich fast alle Abläufe in einer Praxis digital abbilden. Es sollten jedoch auch hier in jedem Einzelfall der Mehrwert und die Vernetzungsfähigkeit der Software genau unter die

Lupe genommen werden. Am Beispiel der Materialverwaltung einer Praxis zeigt sich, wie sinnvoll der Einsatz der geeigneten Soft- und Hardware sein kann. Die Einführung einer elektronischen Materialverwaltung mit einer bedarfsorientierten Planung und automatischen Alert-Funktionen entlastet die Mitarbeiter und verhilft zu einer größeren Transparenz beim Lagerbestand. Mit einem Barcode-Scanner können alle Materialien einfach ein- und ausgebucht werden. Dabei ist der Lieferschein mit Chargin sofort eingebucht. Die elektronische Materialverwaltung sorgt auch dafür, den Lagerplatz für Materialien zu minimieren, denn die Lagerhaltung wird vom System bedarfsorientiert geplant.

Investitionsentscheidung und Mehrwertbetrachtung

Welche digitalen Technologien für eine Praxis sinnvoll sein können, hängt zunächst von der Fachrichtung und dem Leistungsangebot einer Praxis ab. Bei der Investition sollte dennoch in jedem Fall der Mehrwert einer neuen Technologie genau beziffert werden können. Eine Beratung durch den dentalen Fachhandel hilft bei der Planung und Umsetzung. Besonders sinnvoll ist es, mit dem Berater das Zusammenspiel aller einzelnen Lösungen anhand eines Patientenfalles aus der eigenen Praxis von der Patientenaufnahme bis hin zur Datenarchivierung einmal durchzuspielen. Dabei können auch rechtliche

Fragen, zum Beispiel zur Archivierung von Daten sicher geklärt werden.

Folgende Fragen helfen bei der Investitionsentscheidung:

- Wie zukunftsfähig ist die neue Technologie?
- Ist das System offen und lässt sich mit Geräten und Materialien anderer Hersteller kombinieren?
- Ist das Gerät oder die Software innerhalb der Praxis vernetzbar?
- Wie viel Zeitersparnis kann realisiert werden?
- Erhöht sich die Qualität und/oder die Sicherheit der Behandlung?
- Können die Leistungen der neuen Technologie auch an die Patienten „verkauft“ werden?
- Wie viel Schulungsbedarf ist für eine sichere Bedienung notwendig?

Das Ziel einer jeden Investition in digitale Technologien muss sein: weniger Komplikationen, weniger Kosten, mehr Zeit. Zeit, die Zahnärzte wieder für das Wesentliche einsetzen können – ihre Patienten.

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-280
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de