

PRAXISGRÜNDUNG // 2014 gründete Dr. med. dent. Mikaela Männich ihre eigene Zahnarztpraxis und erfüllte sich damit ihren Kindheitstraum. Im Folgenden berichtet sie über die Suche nach geeigneten Praxisräumen, die eigenen Ansprüche an sich und ihre Begeisterung für die digitale Technik.

DIE GELEBTE DIGITALISIERUNG IM PRAXISALLTAG

Dr. med. dent. Mikaela Männich / Krefeld



Abb. 1: Bei aller Digitalisierung: Die Patienten wissen die herzliche und persönliche Atmosphäre zu schätzen. Foto: Andreas Salmon

Warum auch immer, schöne gesunde Zähne haben mich schon als Kind begeistert und der Plan, einmal Zahnärztin mit eigener Zahnarztpraxis zu werden, war daher schon früh in mir gereift. Nach meinem Staatsexamen folgten dann erst einmal einige Jahre als angestellte Zahnärztin

in verschiedenen Praxen. Während sich Schritt für Schritt und Jahr für Jahr die Technik weiter verbesserte und das digitale Zeitalter zunehmend Einzug in den Praxisalltag gehalten hat, habe ich mich auf die Disziplinen Implantologie, Endodontologie sowie CAD/CAM-gestützten

Zahnersatz spezialisiert. 2012/13 war ich dann bereit für den nächsten beruflichen Meilenstein: Die eigene Zahnarztpraxis.

Der Weg zur eigenen Praxis

Meine Praxis sollte hell und freundlich sein und außerdem technisch dem aktuellen Stand entsprechend zusätzlich über technische wie räumliche Erweiterungsmöglichkeiten verfügen, damit auf Neuerungen jederzeit flexibel reagiert werden kann. Alleine kam ich an dieser Stelle nicht mehr weiter. Deshalb übergab ich die Suche nach geeigneten Räumlichkeiten in die Hände eines darauf spezialisierten Dentaldepots. Vergleichsweise schnell waren tatsächlich die passenden Räumlichkeiten gefunden. Die Profis des Dentaldepots übernahmen, gemäß meiner Vorgaben, auch die weitere Planung, Umsetzung und Koordination in Sachen Umbauten, Inneneinrichtung und allgemeiner technischer Ausstattung. Das gab mir nicht nur ein gutes Gefühl, sondern auch den nötigen Zeit- und Freiraum, um mich mit der Planung und Anschaffung der weiteren technischen Geräte zu beschäftigen sowie mein zukünftiges Praxisteam zusammenzustellen. Parallel beauftragte ich eine Werbeagentur mit der Entwicklung und Umsetzung von Corporate Design, Identity und Communication, sprich Logo, Geschäftsausstattung,



Abb. 2

Abb. 2: Blick in einen Behandlungsraum. Foto: Andreas Salmon

Außenwerbung, Anzeigengestaltung, Praxiskleidung etc., sowie des Internetauftritts nebst Texten und professioneller Fotoaufnahmen für meine Zahnarztpraxis.

Digitalisierung erleichtert Zugriff und Dokumentation

Das ist nun fast vier Jahre her und die Praxis vor Kurzem von zwei auf vier Behandlungsräume und einen weiteren Behandler gewachsen. Alle Behandlungs- und Arbeitsplätze sowie die technischen Geräte sind – dank vorausschauender Planung und guter Beratung durch IT- und Technikspezialisten – mit dem Intra- wie dem Internet verbunden. Die Instrumente zur Diagnostik, Befundung und Therapie sowie die Prozesse im Bereich der Praxishygiene und rechtssicheren Dokumentation von Sterilisation und Desinfektion,

Waren- oder Materialbestand sowie Lagerung und Wiederverwendung sind gemäß dem aktuellen Stand der Technik digital und in unserem Netzwerk integriert. Im Praxisalltag bedeutet das für mein Team und mich, dass wir ohne Verzögerung auf alle Informationen zugreifen können – egal in welchem Behandlungsraum wir uns gerade befinden.

Präzision, Effizienz und Transparenz

Auch die Abdrucknahme erfolgt bei uns meistens digital, dank Intraoralscanner. Die digitalen Daten werden direkt an das zahntechnische Labor übermittelt und dort der benötigte Zahnersatz im CAD/CAM-Verfahren äußerst präzise, gut verträglich und in einer hochwertigen Qualität hergestellt. Einige Arbeitsschritte, die

bisher für die Erstellung von Zahnersatz notwendig waren, entfallen dadurch entweder ganz oder werden zumindest deutlich verkürzt. Das wissen auch die Patienten zu schätzen und es ermöglicht uns eine noch effizientere Arbeitsweise.

Der Einsatz des praxiseigenen DVT bietet mir in meinen Disziplinen Implantologie, Prothetik und Endodontologie ein hohes Maß an Sicherheit in Diagnostik und Therapie. Unter Berücksichtigung der Leitlinien der Indikationen ermöglicht das 3-D-Röntgenverfahren eine präzise Vorplanung und macht so die Kosten der Behandlung vorhersagbar und transparent. Ebenso unverzichtbar ist für mich das eigene OP-Mikroskop. Die Präzision und damit die Behandlungsqualität, die durch Winkeloptik, enorme Vergrößerungstechnik und optimale Ausleuchtung hier möglich wird, ist für mich in meiner Praxis ein Muss.



Abb. 3: Das OP-Mikroskop ist für die Endodontologin Dr. med. dent. Männich ein Muss in der eigenen Praxis. Foto: Andreas Salmon

Analog versus digital – Der Spagat in der Patientenverwaltung

Unsere Anamnesebögen können unsere Patienten klassisch in Papierform sowie digital auf den praxiseigenen Tablets ausfüllen. Mit Blick auf unsere Patientenstruktur, in der vom Kleinkind bis zum Senior alle Altersklassen vertreten sind und die Generation 65 plus einen großen Anteil hat, ist diese Vorgehensweise für uns zurzeit die sinnvollste. Einen ähnlichen Spagat vollziehen wir auch noch in der Patientenverwaltung. Bei Neupatienten praktizieren wir schon das Karteikartenlose Verfahren. Allerdings müssen wir nach wie vor den Patientenstamm meines Vorgängers berücksichtigen, der natürlich klassisch in Karteikartenform geführt wurde. Gemäß Vorgaben und Gesetzgebung darf auf diese erst zugegriffen werden, wenn einer dieser Patienten sich in meine resp. unsere Behandlung begibt. Demzufolge können die entsprechenden Daten auch erst dann digitalisiert werden. Ein Prozess, der

absehbar ist, aber bis dahin eben nur sukzessiv erfolgen kann. Einen Service, von dem ich zu Anfang gar nicht gedacht hätte, dass Patienten diesen in Anspruch nehmen, ist die Möglichkeit der Kartenzahlung. Tatsächlich aber nutzen doch sehr viele Patienten dieses Angebot und bezahlen kleinere Beträge für private Zusatzleistungen gerne direkt mit EC-Karte in der Praxis.

Das E-Health-Gesetz und die elektronische Gesundheitskarte

Zwar nicht mit Ablehnung, aber mit Skepsis betrachte ich den nächsten Schritt, der im Prozess mit der neuen elektronischen Gesundheitskarte wohl auf uns zukommen wird. Bisher befinden sich auf dem Chip der elektronischen Gesundheitskarte nur wenige offene Daten wie Name, Anschrift und Versichertenstatus. Der Gesetzgeber plant ab Mitte 2018 die Pflicht, dass auch Ärzte und andere Leistungsberechtigter des deutschen Gesundheits-

wesens ebenfalls Daten verschlüsselt auf den Chip schreiben können und ein Austausch in Echtzeit mit den Krankenkassen stattfinden soll. Das bedeutet, wir werden dazu verpflichtet, neben der Beantragung eines elektronischen Heilberufausweises, die Software anpassen zu lassen und neue Technik anschaffen zu müssen: ein VPN-Konnektor für den sicheren Datenaustausch sowie ein neues Schreib-/Lesegerät für den Empfang. Die Praxisverwaltungssoftware muss über eine neue Schnittstelle verfügen, was besonders kleine Softwarehäuser vor eine große, vor allem finanzielle, Herausforderung stellt, und damit auch viele Praxen. Zudem stellt VPN zwar eine sichere Verbindung im Internet dar, aber bei allem Bemühen ist es eine Tatsache, dass das „schnelle Internet“ bei Weitem noch nicht überall in Deutschland angekommen ist. Und was passiert eigentlich, wenn das Internet ausfällt? Wie soll das System im Rahmen von Hausbesuchen greifen? Bisher laufen die Technik und der Informationsfluss dank unseres mobilen Kartenlesegerätes hier reibungslos – Informationen, wie dies zukünftig gehandhabt werden soll und ob ein mobiles Schreib-/Lesegerät in der technischen Planung berücksichtigt wurde, habe ich bisher nicht finden können. Der Aufwand und die Kosten gegenüber dem tatsächlichen Nutzen sind für mich im Moment nur schwer greifbar. Hier gibt es noch viele Fragen zu klären – auch was Datenschutz und -sicherung sowie Serverkapazitäten angeht.

VR- und AR-Technologie sind längst keine Zukunftsmusik mehr

Besonders spannend finde ich die enorme Entwicklung der Technologie im Bereich Virtual und Augmented Reality, kurz VR und AR. Mithilfe einer VR-Brille und entsprechender Software kann man beispielsweise zu Lern- und Trainingszwecken in eine rein virtuelle Behandlungssituation eintauchen. AR erweitert dagegen das reale Umfeld mit digitalen Informationen. Die reale Welt wird sozusagen angereichert mit virtuellen Inhalten: Patientendaten, Befunde, Vitalwerte, Röntgenbilder etc. – was bisher auf separaten Monitoren angezeigt wird, erscheint mit speziellen AR-Brillen oder stereoskopischen

e-matic

by U 6000

DYNAMIK.
ERGONOMIE.
PREMIUM.



Abb. 4

Abb. 4: Der Einsatz des praxiseigenen DVT bietet Dr. med. dent. Mikaela Männich in ihren Disziplinen Implantologie, Prothetik und Endodontologie ein hohes Maß an Sicherheit in Diagnostik und Therapie. Foto: Andreas Salmon

3-D-Mikroskopen direkt im Blickfeld des Behandlers. Sogar Tablet-PCs können, dank spezieller AR-Software, zu einem Spiegel werden. In Verbindung mit einem 3-D-Scan des Patientengebisses kann dem Patienten so in Echtzeit vermittelt werden, wie sich sein Aussehen mit einer kosmetischen Zahnrekonstruktion verändert. Anpassungen können direkt vorgenommen und visualisiert werden. Die Aufklärungsarbeit für den Behandler wird dadurch deutlich vereinfacht, Plastik- oder Wachsmodelle nicht mehr benötigt und das ausgewählte Wunschgebiss sowie die Patientendaten direkt an das Dentallabor gesendet. Dieses Szenario konnte ich auf der IDS 2017 in Köln erleben. Hier haben Wissenschaftler der ETH Zürich ihre Software „Kapanu Augmented Reality Engine“ vorgestellt. Diese hat es mittlerweile zur Marktreife gebracht, bis zur Marktreife braucht es aber wohl noch etwas. Aber ich bin mir sicher, dass diese Software kommen und die VR- wie AR-Technologie in naher Zukunft auch im zahnmedizinischen Bereich neue Standards setzen wird.

Fazit

Ich bin wirklich ein Fan von Technik allgemein wie der digitalen Technik im Besonderen. Neuerungen und Möglichkeiten

sowie Präzision, Zeitersparnis und Arbeitserleichterung, die diese bietet, faszinieren mich. Trotz aller Begeisterung betrachte ich die Entwicklung stets mit Blick auf Nutzen und Mehrwert für meine Arbeit sowie für meine Patienten und genauso ganzheitlich wie deren Beschwerden.

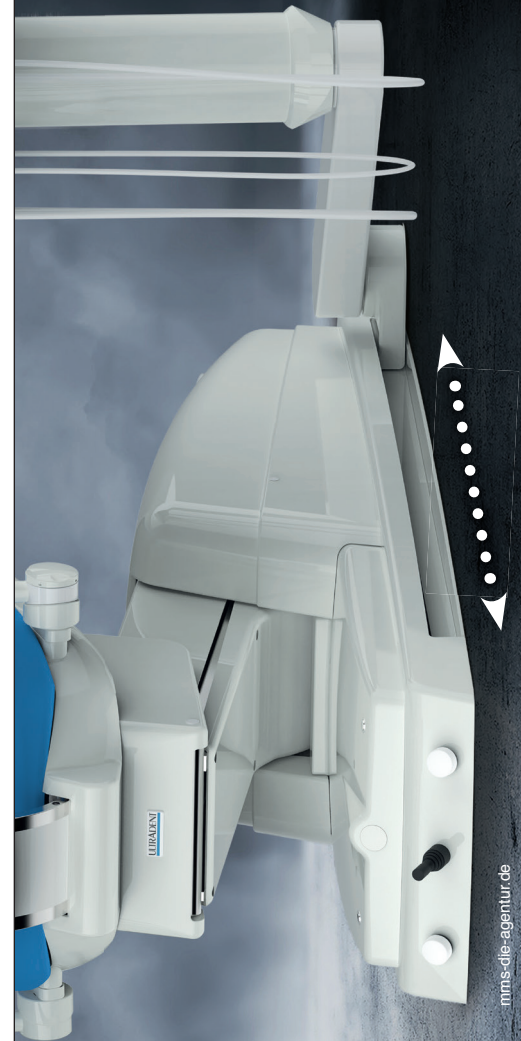
Für mich hat Priorität, dass sich meine Patienten – unabhängig vom Alter – gut aufgehoben fühlen. Bei aller Begeisterung und dem positiven Feedback der Patienten bezüglich der modernen technischen Ausstattung, dem Wartezimmer-TV oder der ansprechenden und informativen Website, schätzen diese doch besonders das persönliche Wort und die herzliche Atmosphäre in der Praxis. Das schafft aber eben nur die menschliche Komponente: ein gut eingespieltes Team, das die Philosophie der Praxis verinnerlicht hat. Auch ein Grund, weshalb wir bis dato keine Terminbuchung online zur Verfügung stellen. Es passt einfach nicht in unser Praxiskonzept.



**DR. MED. DENT.
MIKAELA
MÄNNICH**

Bloemersheimstr. 53
47804 Krefeld
Tel.: 02151 710395

www.zahnarztpraxis-maennich.de



mms-clie-agentur.de

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10
Fon: +49 89 - 42 09 92 70 | Fax: +49 89 - 42 09 92 50
info@ultradent.de | www.ultradent.de



E-matic



ultradent.de