Cloud-Lösungen

Den Warenwirtschaftskreislauf in der Zahnarztpraxis schließen

© ftestro/Adobe Stock

Mit vernetzten Abläufen in der Diagnostik und Behandlung ist die Digitalisierung in der Zahnmedizin bereits weit fortgeschritten. Was hingegen noch deutlich im Argen liegt, ist der Bereich der Praxisorganisation. Während die Patientenverwaltung beispielsweise direkt auf die Daten aus dem Bereich digitales Röntgen zugreift, müssen die verwendeten Materialien in der Regel noch manuell erfasst bzw. für die Nachbestellung in andere Systeme übertragen werden. „Auch hier lassen sich durch geeignete Schnittstellen die Abläufe optimieren", weiß Boris Cords, Gründer und Geschäftsführer von AERA. „Davon profitieren das Qualitätsmanagement und die Praxiskasse."

Bereits vor über 20 Jahren begannen die AERA-Entwickler damit, einen Workflow umzusetzen, der diesem Anspruch genügt. Dazu haben sie unter anderem alle verfügbaren Artikel und Angebote in eine gemeinsame Datenbank integriert. Die Bestellungen werden den Lieferanten elektronisch übermittelt, und die Wareneingangsbuchung ist mit einem Mausklick erledigt, da die Software ohnehin alle Bestellungen kennt. So wird die Ware automatisch beim Erfassen einem Lager zugebucht und durch die Lagerentnahme wieder abgezogen. Durch den Einsatz von Scannern ist die Lagerentnahmebuchung vergleichsweise bequem, und das Lagermodul meldet, welche Materialien wieder in den Warenkorb gelegt werden müssen. „Ein Klick", so Cords, „und der Warenwirtschaftskreislauf ist geschlossen."

Alles eine Frage der Etikette(n)

Was zunächst sehr simpel klingt, ist in der Praxis aber nicht immer so einfach umsetzbar. Wird die Lagerentnahme nicht konsequent dokumentiert, ergeben sich unmittelbare Probleme bei den Lagerbeständen und der Nachbestellung. Auch das einfache Abscannen der Packungscodes bereitet Probleme: Die von der Industrie verwendeten Formate sind untereinander nicht kompatibel und erfordern daher „Zwischenlösungen", wie beispielsweise praxisinterne Barcodekennzeichnungen. „Dadurch lässt sich das Problem zwar lösen, bedeutet aber einen unnötigen Aufwand", so Boris Cords. „Technisch haben wir die Übertragung der Chargen bis zum Patienten via VDDS seit Jahren im Griff. Es fehlt aber nach wie vor der standardisierte elektronische Lieferschein, der die für die Praxis erforderlichen Daten enthält. Bis das flächendeckend realisiert ist, müssen die Helferinnen weiter die Chargen abtippen. Das kostet Zeit und ist außerdem fehleranfällig."

AERA arbeitet mit Hochdruck an der Weiterentwicklung der eigenen Produkte. „Unser Ziel ist es, eine Cloud zu etablieren, in der Praxis, Hersteller, Händler, Dienstleister und Softwareanbieter auf einen gemeinsamen Datenpool zugreifen. Wir sind dabei schon ein ganzes Stück vorangekommen." So hinterlegen zum einen die Hersteller aktuell Produktinformationen und Sicherheitsdatenblätter. Ebenso haben die Händler bereits ihre Angebote eingestellt und erhalten auf elektronischem Weg die Bestellungen. „Der digitale Lieferschein ist nur noch eine Frage der Zeit. Aus unserer Sicht spricht auch nichts dagegen, die Onlinerechnungen zentral in der Cloud abzulegen." Dadurch könnten der Steuerberater und die Abrechnungssoftware jederzeit auf die aktuellen Daten zugreifen und entsprechend weiterbearbeiten. „Es fehlen nur noch wenige Bausteine, bis alles nahtlos funktioniert. Was heute schon sehr gut klappt, ist die optische Erfassung der nachzubestellenden Artikel im Lager und die Übertragung via Handy-App auf den Onlinemerkzettel."

Zusammenschluss in Sicht? Ja, aber …

Dennoch liegt nach wie vor ein Großteil des Potenzials brach. „Es sind vor allem die einheitlichen Kennzeichnungen und die Schnittstellendefinitionen, an denen es bisher scheitert. So lange hier keine Zusammenarbeit aller Beteiligten stattfindet, können wir zwar gute Teillösungen anbieten, werden aber nie die einhundert Prozent erreichen." Bei AERA gibt es die Vision, wie die perfekte Vernetzung und die automatisierte Übertragung der Daten aussehen könnte. Dafür wurden über die vergangenen Jahre die Weichen gestellt. „Erfahrungsgemäß wird die Umsetzung aber wohl noch länger auf sich warten lassen. Wir bleiben dran", so Boris Cords.

AERA EDV-Programm GmbH
Tel.: 07042 370-20 • www.aera-gmbh.de

Neue Veranstaltungsreihe

Henry Schein und DEDICAM vermitteln Know-how für erfolgreiche Digitalisierung

Henry Schein ConnectDental, die Henry Schein-Unternehmensplattform für digitale Lösungen mit offener Struktur, hat gemeinsam mit DEDICAM, der CAD/CAM-Prothetiklösung von CAMLOG und unter dem Titel „Digitaler Workflow: Wie geht's? So geht's!“ eine neue Veranstaltungsreihe für Zahntechniker sowie implantologisch und prothetisch tätige Zahnärzte entwickelt, die einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten des digitalen Workflows gibt. Dabei zeigen Spezialisten von Henry Schein und DEDICAM, was heute interdisziplinär von der Abformung bis zur fertigen Restauration durch digitalisierte Behandlungsabläufe möglich ist.

Im Fokus stehen die Fragen, wie der digitale Workflow für alle Beteiligten optimal gestaltet werden kann und bei welchen Arbeitsschritten es wirtschaftlich sinnvoller ist, extern fertigen zu lassen. Die Teilnehmer aus Praxis und Labor erhalten vielfältige Anregungen und Hilfestellungen zur gemeinsamen und erfolgreichen Umsetzung im Arbeitsalltag.

„Unser Ziel ist es, den Teilnehmern ein grundlegendes Verständnis für den Mehrwert der modernen Behandlungsabläufe zu vermitteln und darzustellen, wie die Digitalisierung zu einer höheren Ergebnisqualität und zu wirtschaftlichen Verbesserungen führen kann – nicht nur in Bezug auf Abrechnungspositionen, sondern vor allem durch Zeitersparnisse und eine gesteigerte Effizienz“, erläutert Jan Moecke, ConnectDental-Spezialist bei Henry Schein. „Wenn ein Zahnarzt oder Laborinhaber in die Digitalisierung seines Betriebes investieren möchte, geht es nicht nur darum, einfach mit einem Intraoralscan die klassische Abformung zu ersetzen. Damit die Digitalisierung reibungslos funktioniert und den erhofften Mehrwert bringt, müssen viele Dinge im Zusammenspiel von Labor und Praxis neu koordiniert werden. Und das funktioniert nur, wenn alle Beteiligten zusammenarbeiten und einen guten Überblick über die heutigen Möglichkeiten haben.“

Die Veranstaltungen finden jeweils von 15.00 bis 19.00 Uhr in den Dental Information Centern (DIC) von Henry Schein statt.

Termine und Anmeldung über www.henryschein-dental.de/digitaler-workflow oder per E-Mail an digitaler.workflow@henryschein.de

Infos zum Unternehmen

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

Digitale, interdisziplinäre Zahnmedizin

DSD und Invisalign: „Are you ready for the future?“

Am 10. März 2018 lud Align Technology in Kooperation mit Digital Smile Design (DSD) zu einer Weiterbildungsveranstaltung in das Münchner Literaturhaus am Salvatorplatz ein. Etwa 150 Teilnehmer folgten der Einladung und erlebten einen Tag, der im Kern hauptsächlich von einer übergreifenden Message der Referenten an das zahnärztliche Fachpublikum gekennzeichnet war: Zahnärzte sollten die Zeichen der Zeit erkennen, sich mit den verfügbaren Dentaltechnologien zukunftssicher positionieren und so vom Zahnarzt, den keiner besuchen will, zum souveränen „orofacial artist“ mit einer Vision werden.

Unter dem Titel „Digitale, interdisziplinäre Zahnmedizin“ stellten ausgewählte Referenten – allen voran Zahnarzt, Zahntechniker und Entrepreneur Dr. Christian Coachman (São Paulo) (Foto) – Aspekte einer ganzheitlichen, digitalen und emotionalen Zahnheilkunde vor und veranschaulichten dabei die, nach einstimmiger Referentenmeinung, überdeutlichen Vorteile eines digitalen, interdisziplinären Workflows. Denn, so der Tenor aller Beiträge, der Patient von heute (und damit auch von morgen) verlangt nach einer wertschätzenden Behandlung, die über eine althergebrachte Zahnfüllung hinaus – und, im Idealfall, auf ganzheitliche Bedürfnisse eingeht.

Digital Smile Design

Im Zentrum der Veranstaltung stand das von Dr. Christian Coachman entwickelte Digital Smile Design (DSD), das eine optimale Behandlungsplanung für ästhetischen Zahnersatz möglich macht. Philosophie und Software zugleich, ermöglicht DSD Zahnärzten, modernste zahnmedizinische Vorgehensweisen mit wirtschaftlichen Zielsetzungen zu verknüpfen und sich somit zukunfts- und einkommenssicher zu positionieren. Im Sinne eines „emotional dentistry“-Ansatzes werden mit dem DSD-Workflow Patienten gezielt in den Prozess ihrer Behandlung mit einbezogen. Über die visuelle und somit patientengewinnende Aufbereitung von Informationen wird eine Verbindung zum Patienten hergestellt, die Vertrauen schafft und für Patient wie Zahnarzt gleichermaßen im Resultat eine Win-win-Situation darstellt. Der Patient verlässt die Praxis nach nur wenigen Sitzungen mit einem bisher nie gekannten, selbstbewussten Lächeln, das ihm über die reine zahnmedizinische Versorgung hinaus mehr Lebensqualität beschert. Und der Behandler hat sich, indem er die Möglichkeiten heutiger Technik und interdisziplinärer Zusammenarbeit nutzt, für zukünftige Herausforderungen seiner Profession sicher positioniert, hat einen überaus dankbaren, zufriedenen und wertschätzenden Patienten gewonnen und so ganz entscheidend sein Unternehmen „Zahnarztpraxis“ weiter gestärkt.

Langjährige Zusammenarbeit: DSD und Invisalign

Die über die letzten Jahre gereifte Zusammenarbeit zwischen DSD und Align Technology als Anbieter transparenter Schienen (auch Aligner genannt) für die unsichtbare Zahnbegradigung hat ihre Hauptschnittstelle in einer gemeinsamen Zielsetzung. Beide machen sich kieferorthopädische Bewegungen beim Patienten – Coachman nennt es „the beauty of the teeth movement“ – sowie die Mittel der digitalen Diagnostik gezielt zunutze, um die zahnmedizinische und zahnästhetische Behandlung von Patienten zu einem sicher planbaren Erfolgserlebnis zu erheben. Noch sind die Angebote von DSD und Invisalign sehr weit entfernt von einer Kassenleistung und bedürfen größerer finanzieller Ressourcen, weisen aber in Ansatz und Einsatz der gewählten Mittel (Aligner anstelle fester kieferorthopädischer Apparaturen) letztlich den Weg der allgemeinzahnärztlichen wie kieferorthopädischen Versorgung.

Veranstaltungsausklang

Neben Dr. Coachman referierten am Samstag zudem Zahnarzt Dr. Mark Sebastian aus München zu den Möglichkeiten des Invisalign-Systems in der täglichen Praxis sowie, in einem Joint-Vortrag, Dr. Ingo Baresel (Cadolzburg) und ZTM Florian Schmidt (Ansbach) zu den konkreten Schrittfolgen des digitalen Workflows, angefangen von der digitalen Abformung mit dem Intraoralscanner iTero bis hin zur tatsächlichen Umsetzung der Restauration im Labor.

ANZEIGE

Align Technology GmbH
Infos zum Unternehmen

Zum exklusiven Interview mit Dr. Coachman bitte einfach den QR-Code scannen.

Align Technology GmbH
Tel.: 0800 2524990 • www.invisalign.de

DSD Digital Smile Design
info@digiotalsmiledesign.com • www.digitalsmiledesign.com

DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

JETZT BEWERBEN!

EINSENDESCHLUSS:
1.7.2018

DESIGNPREIS.ORG

© LightField Studios/Shutterstock.com

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: +49 341 48474-201 · info@oemus-media.de