



EINES BLEIBT IM WANDEL GLEICH: GEMEINSAMKEIT MACHT STARK

Die digitalen 20er-Jahre bescheren uns Chancen sowie Herausforderungen gleichermaßen. Die Liste der Themen umfasst neben Globalisierung, Klima- und Umweltschutz die Digitalisierung mit all ihren vielen Facetten. Längst geht es in der Dentalbranche nicht mehr „nur“ um digitale Fertigung, sondern um die ganze Infrastruktur. Die kommenden Monate halten für Zahnarztpraxen und Dental-labore spannende Entwicklungen bereit. So werden beispielsweise im ersten Quartal 2020 erste medizinische Anwendungen der Telematik-Infrastruktur (TI) getestet. Die „Datenautobahn“ für das Gesundheitswesen soll Ärzte, Psychotherapeuten, Krankenhäuser, Apotheken, Krankenkassen miteinander vernetzen. Für Zahnärzte bieten die digitalen Funktionen u.a. bei der Patientenanamnese einen zusätzlichen Informationsfundus. Zugleich unterstützt die Arzneimitteltherapie-Sicherheitsprüfung beim Verschreiben von Medikamenten. Bestimmendes Thema wird 2020 die MDR (Medical Device Regulation)

sein. Im Mai endet die Übergangsfrist der EU-Medizinprodukte-Verordnung. Zahnarztpraxen, Dentallabore, Hersteller und Handel – Qualitätsmanagementsysteme müssen angepasst, Melde- und Dokumentationspflichten erneuert und Verfahrens- sowie Produktketten geprüft werden etc. Hersteller und Handel arbeiten an adäquaten Lösungen, um Praxis und Labor einfache, gesetzeskonforme Wege anzubieten. Und im Behandlungsalltag? Auch hier werden digitale Prozesse weiter vordringen. Hochleistungs-Intraoralscanner und zugehörige Software ermöglichen, dass digitale Prozesse weit über rein prothetische Aspekte hinausgehen. Befundung, Dokumentation, Aufklärung, Planung bis hin zur klinischen Umsetzung – digitale Prozesse erobern nahezu alle Bereiche der dentalen Behandlungswelt.

Und auch, wenn sich vieles ändert, bleibt eines gleich: Gemeinsamkeit macht stark. Die Veränderungen betreffen uns alle; Zahnärzte, Zahntechniker, Zahnmedizinische Fachangestellte, Hersteller, Handel, Dentaltechnologen, Forscher etc. Nur

gemeinsam werden wir erfolgreich eine dentale Welt leben, bei der Mundgesundheit, Ästhetik, Funktion und Individualität nicht nur auf Daten reduziert werden. Die Erwartungen der Anwender an Handel und Hersteller steigen. Es muss eine enge Vernetzung erfolgen, um diese zu erfüllen und sinnvolle Prozessketten zu etablieren. Der technische Service und ein funktionierender Remote-Support sind zentrale Themen; das Dienstleistungssegment gewinnt an Relevanz. Für uns als Händler ist es wichtiger denn je, Praxen und Laboren ganzheitliche Lösungen zu bieten und keine einzelnen Bausteine oder Insel-lösungen. Seien Sie sicher, dass Sie dafür die richtigen Partner an der Seite haben. Denn auch in den digitalen 20er-Jahren haben wir alle ein Ziel: Den zufriedenen Patienten!

Stefan Heine
Geschäftsführer
Henry Schein Dental Deutschland GmbH