

# Digitalisierung muss eine Unterstützung sein

Ein Beitrag von Michael Beckers

**INTERVIEW** /// Die Digitalisierung ist in aller Munde. In der Zahnmedizin durch die digitale Abformung im wahrsten Sinne des Wortes, was aber nur einen winzigen Teil des Themas abbildet. Michael Beckers, Vertriebsleiter beim Handels- und Dienstleistungsunternehmen NWD, im Interview über den aktuellen Stand und die Möglichkeiten der umfassenden Digitalen Zahnheilkunde.



**Herr Beckers, fangen wir mal ganz vorne an: Was macht eine digitale Praxis aus?**

Wir reden ja viel über die Digitalisierung in der Zahnmedizin. Ein Großteil hat schon stattgefunden. EDV und digitale Abrechnungs- und Kommunikationssysteme sind in einer Zahnarztpraxis schon Standard. Heute geht es vor allem darum, die digitalen Systeme sinnvoll und smart zu vernetzen. Die verschiedenen Systeme in der Praxis müssen miteinander kommunizieren, um einen einfachen Workflow für Behandlerinnen, Behandler und Team zu ermöglichen. Das ist sicher in mehr als 50 Prozent der Praxen nicht optimal gewährleistet. Ein gutes Beispiel ist hier die Zahngesundheit Frechen. Ursprünglich wollten sich die Behandler räumlich vergrößern und ihren Patienten einen noch besseren zahnmedizinischen Service und eine noch höhere Behandlungsqualität zugute kommen lassen. Es ergab sich dann die Gelegenheit, dass in unmittelbarer Nachbarschaft des Hauptstandortes Praxisräume frei wurden. Heute arbeitet das Team in den neuen Räumen komplett digital.

**Die Digitalisierung erfasst zunehmend alle Praxisbereiche und erfolgt immer mehr vernetzt. Kern der Frechener Praxis sind Behandlungseinheiten, digitales Röntgen und CAD/CAM-Technologie aus dem Hause Planmeca. Welche Rolle spielt hier die Software?**

Planmeca ist mit seinen Produkten in der Lage, alle Produktlinien digital miteinander zu vernetzen. Digitales 3D-Röntgen ProMax 3D, den Intraoral-scanner Emerald S mit der Schleifeinheit PlanMill 40 S sowie die Behandlungseinheiten Sovereign Classic und Compact i5. Alles mit der Romexis-

Michael Beckers verantwortet gemeinsam mit Holger Kuhr und Stephan Tafferner den Vertrieb bei NWD. Als Vertriebsleiter Mitte ist Michael Beckers für die Standorte Berlin, Köln, Braunschweig, Leipzig, Essen, Dortmund und Mönchengladbach zuständig und lebt dort das Motto „einfach näher dran“, um Kundinnen und Kunden vor Ort gezielt zu unterstützen.

Software steuerbar und miteinander vernetzt. Das macht es einfach, digitale Lösungen für die Zahnarztpraxis zu integrieren. Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt, es gibt nur eine Softwareplattform, welche schnell und leicht für alle Mitarbeiter der Praxis zu bedienen ist. Romexis ist darüber hinaus ein offenes System, sodass auch Produkte anderer Hersteller problemlos angebunden werden können.

Die Auswahl der passenden Software ist also vor allem im Hinblick auf die Integration der Systeme grundlegend. Viele Systeme kommunizieren nicht fehlerfrei miteinander. Es kommt zu Störungen, und das bedeutet Ausfälle. Deshalb ist die Auswahl einer Software, über die alle Systeme miteinander sprechen und kompatibel sind, essenziell.

„Der Vorteil moderner digitaler Geräte ist, dass sie aufeinander aufbauen. Eine Praxis benötigt also nicht das komplette Set-up auf einmal.“

Immer mehr Geräte sammeln Daten und kommunizieren miteinander. Bergen diese Daten auch Potenzial im täglichen Betrieb der Praxen über die medizinische Sicht hinaus?

Gerade für das Thema Betriebssicherheit hat das viele Vorteile für uns als Servicepartner im technischen Kundendienst. Moderne Geräte erkennen Fehler frühzeitig und kommunizieren diese auf Wunsch auch direkt an die Servicestelle. So werden Ausfallzeiten minimiert und Servicezeiten optimiert. Beispielsweise meldet die bereits erwähnte Romexis-Software Störungen auf Kundenwunsch hin direkt an die entsprechende technische Einsatzleitung, die dann proaktiv einen Termin vereinbart und so die Ausfallzeit auf ein Minimum reduziert. Ohne betriebswirtschaftliches Handeln geht es in einer Praxis heute nicht mehr. Ein Ausfall stört den Patientenstrom. Hier möchten wir als Dentaldepot unterstützen und betriebswirtschaftliches Handeln fördern.

Wie wichtig ist gerade bei digitalen Praxen die Begleitung durch den technischen Kundendienst?

Ich glaube, gerade der Aftersales-Service und die Begleitung durch das technische Serviceteam sind für

**TELEFONISCH  
ERREICHBAR VON  
7 - 22 UHR...TÄGLICH,**

**DANK DER RD GMBH**

**Unsere Rezeptionsdienste  
für Ärzte nach Bedarf bieten...**

mehr Freizeit, höhere Erträge,  
eine reibungslose Praxisorganisation  
und ein entspanntes Arbeiten  
mit dem Patienten.

Die Auswirkungen unseres allumfassenden  
Angebotes sind so vielfältig wie unsere Kunden.

**Wir beraten Sie gern:**

**0211 699 38 502**

info@rd-servicecenter.de • www.rd-servicecenter.de

**Testen Sie uns,  
wir freuen uns auf Sie!**

PS: Profitieren Sie vom Profil!



**RD**

REZEPTIONSDIENSTE  
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

„Die digitale Entwicklung geht sicher weiter und sowohl Behandler wie auch die Patientinnen und Patienten werden hier ihren Nutzen haben.“

moderne Praxen sehr wichtig. Schnelle Reaktionszeiten, Remote-Service, aber auch Schulungen für das Praxisteam im Umgang mit den hochwertigen Medizinprodukten müssen hier unser Anspruch sein. Hier sorgt NWD mit einem regional aufgestellten Servicenetzt für einen langfristig störungsfreien Betrieb in der Praxis. Es gilt, Ausfallzeiten der Praxen zu minimieren, bestens sogar auszuschließen. Jeder Praxisinhaber möchte doch auf die Betriebssicherheit seines Equipments vertrauen können, damit der Patientenservice nicht leidet. Wenn zum Beispiel eine Behandlungseinheit über Tage nicht genutzt werden kann, bedeutet dies Störungen im Praxisablauf und letztlich auch einen betriebswirtschaftlichen Schaden für die Praxis. Hier stehen wir unseren Kunden zur Seite und bieten schnelle Hilfe, damit alles reibungslos läuft.

**Wie schnell kann ich als Zahnärztin oder Zahnarzt denn mit Hilfe rechnen, wenn zum Beispiel meine Behandlungseinheit streikt?**

Wir haben alleine am Standort der NWD in Köln über 20 Servicetechniker im Einsatz und darüber hinaus einen internen IT-Service, welcher sich remote auf digitale Systeme schalten kann. Im Regelfall helfen wir innerhalb von ein paar Stunden am gleichen Tag. Insbesondere dann, wenn ein Gerät komplett ausgefallen ist. Ich habe großen Respekt vor unserem Team, das es jeden Tag wieder aufs Neue schafft, unseren Kunden kurzfristig zu helfen.

**Was ist denn ein typisches Set-up beim digitalen Umstieg?**

Mediziner haben einen hohen Investitionsbedarf und sollten smart und clever investieren. Einige Behandlungseinheiten ermöglichen links- und rechtshändiges Arbeiten. Individuelle Einstellungen können sogar per RFID-Chip abgerufen werden. Diese Technologie ist zum Beispiel beim finnischen Hersteller Planmeca Standard und vor allem für Praxen mit mehreren Behandelnden und unterschiedlichen Bedürfnissen äußerst komfortabel.

Der Vorteil moderner digitaler Geräte ist, dass sie aufeinander aufbauen. Eine Praxis benötigt also nicht das komplette Set-up auf einmal. Man kann ganz einfach stufenweise erweitern. Wichtig ist dabei nur,

dass alle Geräte aufeinander abgestimmt sind. Ein OPG beginnt etwa bei 17.000 Euro und bietet die Möglichkeit, eine Praxis smart und einfach zu digitalisieren. Damit ist eine Basis vorhanden, auf der mittels Baukastensystem weitere Geräte – zum Beispiel ein Intraoralscanner – aufbauen können.

**Auch in Zukunft geht für die genaue Befundung und eine Behandlung kein Weg am Praxisbesuch vorbei. Ihre Prognose für die Entwicklung der Technologien in den nächsten Jahren? Was wünschen sich Behandlerinnen und Behandler?**

Software wird bei der Diagnose – im Sinne von künstlicher Intelligenz – zunehmend unterstützen. Möglich wäre zum Beispiel, dass Röntgentechnik nach einer Aufnahme selbst eine Prädiagnose erstellt. Das steckt aber noch in den Kinderschuhen und befindet sich gerade in der klinischen Phase. Die digitale Entwicklung geht sicher weiter und sowohl Behandler wie auch die Patientinnen und Patienten werden hier ihren Nutzen haben.

Vielen Dank für das Gespräch!



Über NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG

- NWD ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland.
- Rund 800 Mitarbeiter an 24 Standorten betreuen deutschlandweit Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. Das Unternehmen wurde 1928 gegründet und gehört seit 2000 zur finnischen Planmeca-Gruppe.
- Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot.
- Die Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxisuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren und Fortbildungen.
- Im NWD Zentrallager in Münster sind 120.000 Artikel jeden Tag verfügbar.

Heute noch  
**Preise**  
 vergleichen,  
 morgen schon  
**sparen!**

Lokalanästhesie  
 aus einer Hand!

Ja, das geht!

Und sogar günstiger  
 als bei anderen!

**Auch 2021  
 keine Preissteigerung**

**Sparen Sie mit Citocartin® bis zu 20 % bei jeder Bestellung  
 im Vergleich zum aktuellen Marktführer.\***

- ✓ **Gleicher Wirkstoff (Articain)!**
- ✓ **Gleiche Qualität!**
- ✓ **Gleiche Anwendung!**
- ✓ **Deutlich günstigerer Preis!\***



**Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.**

**Mehr erfahren unter [kulzer.de/sopiraersparnis](https://kulzer.de/sopiraersparnis)**

\*Quelle: GfK 2019

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
 MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2021 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestand. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen); Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/ Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebestod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017