

RESTAURATIONEN MIT CEREC // Digitale Technologien haben die Lebens- und Arbeitswelt auf den Kopf gestellt: Analoge Daten werden immer mehr durch digitale ersetzt – simpel und unspektakulär. In der Zahnarztpraxis bedeuten diese Technologien Veränderungen in der Arbeitsweise der Zahnärzte und auch im Behandlungserlebnis des Patienten. Welche Chancen sich daraus ergeben, sich in der Praxis direkt umsetzen lassen und wie viel Spaß das machen kann, beschreibt der folgende Artikel.

DIE EIGENE BEGEISTERUNG ALS ENTSCHEIDENDER SCHRITT ZUM ERFOLG

Torsten Kubin/Eberswalde



Abb. 1: Torsten Kubin, niedergelassener Zahnarzt aus Eberswalde.

Wäre ich in der IT-Branche tätig, würde mich so mancher sicherlich als „Nerd“ bezeichnen: Ich habe mich 1991 niedergelassen und noch im gleichen Jahr aus meiner Praxis eine papierlose gemacht. Karteikarten, Arztberichte, Bestellformulare – bei

mir läuft all das digital ab. Auch das Röntgen habe ich 1999 auf digital umgestellt. So war es eigentlich absolut folgerichtig, mich mit CEREC näher zu beschäftigen.

Ich gebe zu, dass meine erste Begegnung im Jahr 1995 mit CEREC sehr spe-

ziell war: Ich erlebte das Verfahren als ungenau, als zeitaufwendig und daher unwirtschaftlich. Da mich die Technologie interessierte und vom Hersteller auch weiterentwickelt wurde, wagte ich im Jahr 2011 einen zweiten Versuch in meinem Dentaldepot. Gearbeitet wurde zu diesem Zeitpunkt mit der Software 3.8, und die Ergebnisse waren für mich von einer erstaunlichen Güte. Letztlich erwies sich die praktische Umsetzung eben doch als das Kriterium der Wahrheit. Mein Interesse war geweckt.

Begeisterung auf den zweiten Blick

Überzeugt hat mich dann jedoch das Live-Behandlungserlebnis in der Praxis Neumann/Brausewetter in Berlin. Was ich dort sah, entsprach höchsten klinischen Anforderungen – das musste ich auch haben. Kaum zurück aus Berlin, orderte ich bei meinem Händler CEREC. Was danach passierte, erwies sich als ein sehr wichtiger Schritt bei der Integration von CEREC in die Praxis: Es galt, viel zu lernen und die neuen Prozesse zu implementieren. Ich nahm an zahlreichen Fortbildungen teil, der Austausch mit den Kollegen war wichtig. Auch das Team musste abgeholt und mitgenommen werden. Der Schlüssel



Abb. 2

Abb. 2: Das Praxisteam lebt die Begeisterung für CEREC mit.

dafür, diesen Weg erfolgreich zu absolvieren, davon bin ich fest überzeugt, lag in meiner Begeisterung für dieses Verfahren. Ohne die würde CEREC in meiner Praxis nicht wirklich erfolgreich funktionieren.

Mein Enthusiasmus sollte im zweiten Schritt auch meine Patienten erreichen. Die Herausforderung: Ich musste dafür das „Verkaufen“ lernen. Davor hatte ich, wie anfangs sicher viele Kollegen, auch durchaus Respekt. Doch es hat sich gezeigt: „Menschen kaufen keine Produkte, sondern Problemlösungen und gute Gefühle!“ Ich löste mich also von diesem Begriff „verkaufen“ und definierte für mich: Ich möchte dem Patienten helfen, seine Zahnprobleme zu lösen und ihm dabei ein besseres Lebensgefühl geben. Ich habe meinen Patienten genau zugehört, um etwas über ihre Wünsche und Erwartungen zu erfahren, und ihnen dann erklärt, welche Vorteile die Behandlung für sie konkret bietet – Zeitgewinn, keine unangenehme Löffelabformung, kein Provisorium. Das allein überzeugt in der Regel, letzte Zweifel räumt dann die persönliche Erfahrung des Patienten aus. Die zweite Restauration mit CEREC verlangt

dann der Patient. „Herr Doktor, können wir es bitte wie beim letzten Mal machen?“ Die Vorzüge von CEREC haben bei meinen Patienten eine Nachfrage geschaffen.

Bei mir selbst sorgte das wiederum für den Ehrgeiz, noch mehr mit diesem System zu machen. Mein Behandlungsspektrum hat sich dadurch enorm erweitert – heute gehört die prothetische Versorgung von Implantaten mit CEREC zu meinen Spezialitäten. Obwohl die Idee, den Laborsatz verstärkt in die Praxis zu holen, mit ein Antrieb war, in CEREC zu investieren, hat sich im Übrigen gezeigt, dass der Fremdlaborsatz nur unwesentlich sank, da sich mein Leistungsspektrum einfach vergrößert hat.

Begeisterung auf das Team übertragen

Der dritte Schritt war dann die Etablierung von CEREC in der Praxis. Dazu gehörte deutlich mehr als die Anschaffung der Hardware, mehr als die eigene Qualifizierung und auch mehr, als den Patienten von der Behandlung zu überzeugen. Hier

kam das Praxisteam ins Spiel, das CEREC genauso schätzen lernte wie ich: Wir haben das System in unser Marketingkonzept aufgenommen und zeigen es in unserem Praxisfernsehen. Die Schleif- und Fräseinheit CEREC MC XL steht im Wartezimmer und wird dort auch von der Assistenz bedient. Das positive Feedback der Patienten motivierte zusätzlich. Die Mitarbeiter haben sich von meiner Begeisterung mitreißen lassen und leben das Konzept heute mit. Würde ich selbst nicht so viel Spaß daran haben, könnte das Team sehr viel mehr innerhalb des CEREC Workflows übernehmen.

CEREC hat meine Praxis, vor allem natürlich meine Arbeit, komplett verändert. Ich habe regelmäßig Fortbildungskurse der Deutschen Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde (DGCZ) besucht, nehme auch weiterhin an Masterkursen teil und bin heute selbst Referent für die Versorgung von Implantaten mit CEREC. Mit dem System ist eben deutlich mehr möglich als die klassische Einzelkrone oder das Inlay. Je mehr Indikationen damit umgesetzt werden, desto schneller amortisiert sich die Investition, zeigt mir die Erfahrung. CEREC lässt sich mit entsprechender Motivation zügig profitabel in der Praxis einsetzen. Dabei genügen die Ergebnisse den aktuellen klinischen und hohen ästhetischen Ansprüchen. Für mich nicht minder wichtig: Meine Patienten fühlen sich bestens versorgt, und ich bin jeden Tag aufs Neue begeistert, mit CEREC zu arbeiten.

DIPL.-STOM. TORSTEN KUBIN

Zahnarztpraxis Stomatologie Plus
Brandenburger Allee 17
16227 Eberswalde
Tel.: 03334 32838
Fax: 03334 34787
info@stomatologie-plus.de
www.zahnarztpraxiskubin.de

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
Fax: +43 662 2459-540
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com