

Statement: „Digitale Technologien in den täglichen Workflow einbinden“



Dr. med. dent. Robert Schneider M.Sc.
Oral Implantologie, Neuler

■ In einigen Produktsegmenten haben sich digitale Technologien bereits zum Standard in den Zahnarztpraxen etabliert. Zweidimensionales digitales

Röntgen oder intraorale Kameras sind aus den Praxen nicht mehr wegzudenken. Die schnelle Verfügbarkeit digitaler Röntgenbilder und die wartungsarmen Geräte haben die meisten Praxen bereits überzeugt. Auch Computer im Behandlungszimmer und die Abrechnungssoftware gehört mittlerweile zum digitalen Alltag in den Praxen. Die Patienten erwarten auch eine aktuelle Praxishomepage, die über Schwerpunkte und Leistungen der Praxen informiert und die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet. Wir bieten auf unserer Homepage zum Beispiel einen Anamnesebogen an, den die Patienten ausfüllen und zurücksenden können, das funktioniert sehr gut.

Digitale Technologien kompetent integrieren
CAD/CAM Systemlösungen wie CEREC

Connect (Sirona) haben sich auf dem Markt etabliert. Studien zeigen, dass die Vollkeramikversorgungen z.B. von CEREC mit dem Gold-Standard gleichwertig oder ihm sogar überlegen sind, sodass zu erwarten ist, dass in diesem Bereich immer mehr Praxen und Labore aktiv werden. Dass es in diesem Produktsegment verschiedene Hersteller auf einem hohen Niveau gibt, zeigt den Erfolg dieser Technologie.

Für die erfolgreiche Integration von (Chairside-)CAD/CAM in der Praxis ist es dringend notwendig, die entsprechenden Kenntnisse zu erwerben, um das Gerät im vollen Umfang nutzen zu können. Wenn ein digitales Hightech-Gerät nicht zum Einsatz kommt, weil das technische Verständnis dafür in der Praxis fehlt, wurde das Ziel verfehlt. Für Dentallaser gilt dasselbe Prinzip.

Ich verwende den Laser zum Beispiel zur Kariesentfernung, zur Entfernung von Fibromen, in der Endodontie für die Wurzelkanalsterilisation, in der Parodontologie oder zur Freilegung von Implantaten.

Aushängeschild für die Praxis

Neben funktionalen Aspekten ist die digitale Abdrucknahme oder ein DVT-Gerät auch immer eine Investition ins Praxismarketing. Viele Patienten kommen wegen des digitalen Abdrucks zu mir. Auch dreidimensionales Röntgen mit dem DVT-Gerät hat sich für unsere Praxis als sehr rentabel erwiesen. Die Patienten sind gern bereit, für eine Aufnahme, die eine noch sichere Operationsplanung ermöglicht, selbst aufzukommen. Zudem bekommen wir viele Patienten aus anderen Praxen überwiesen, sodass das Gerät ausgelastet ist

und sich schnell amortisiert. Ich gehe davon aus, dass das DVT in absehbarer Zeit wie das OPG zum Standard werden wird.

Ausblick

Eine echte 3-D-Bilddarstellung von DVT-Aufnahmen, wie sie von 3-D-Fernsehern der ersten Generation oder 3-D-Kinofilmen bekannt ist, wird meiner Meinung nach eine der nächsten Neuentwicklungen auf dem digitalen Dentalmarkt sein. Auch bei der Frontzahndarstellung im CAD/CAM-Bereich wäre eine solche Bilddarstellung ein enormer Fortschritt. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass in Zukunft mit der digitalen Abdrucknahme gleichzeitig die Zahnfarbe bestimmt wird. Auch Anwendungen für Multimediageräte wie das iPad können und werden Einzug in die Zahnarztpraxis finden. ◀

Computer, bitte zum Diktat

Dampsoft bietet eine sprachgesteuerte Erfassung von Patientendaten.

■ Viele Zahnärzte kennen diese Situation: Der neue Patient sitzt bereits auf dem Stuhl und man hätte bereits die Zeit, um z.B. den Erstbefund aufzunehmen, aber leider ist die benötigte Helferin noch nicht verfügbar.

Diesem Problem hat sich DAMPSOFT nun angenommen und eine Sprachgesteuerte Erfassung beim O1- bzw. Erstbefund, der PA-Befundung und der Erhebung des Plaquestatus realisiert.

Diese Möglichkeit stützt sich dabei auf die ab Windows VISTA eingesetzte Spracherkennungstechnologie. Per Klick auf eine spezielle Schaltfläche wird die Spracherfassung aktiviert (siehe Abbildung). Spracheingaben werden ab diesem Zeitpunkt vom Programm auf diverse Schlüsselwörter analysiert, die z.B. für einen Befund



oder einen Messwert stehen könnten. Möchte man sich zwischendurch mit dem Patienten unterhalten, ohne dass das Programm „mithört“, kann man mit einem einfachen „Pause“ die Erkennung anhalten und durch ein „Wei-

ter“ wieder aufnehmen. Besonders praktisch ist die Zurück-Funktion, mit der man sich durch die einzelnen Eingabeschritte zurückhangeln kann, wenn man mal einen Fehler gemacht haben sollte.

Ab Herbst 2010 wird diese innovative und nützliche Funktion im DS-WIN-PLUS integriert sein. ◀

DAMPSOFT SOFTWARE VERTRIEB GMBH

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 0 43 52/91 71 16
E-Mail: info@dampsoft.de
www.dampsoft.de
Stand: C38

Neues Modul für byzz

■ Die digitale Revolution in der Zahnarztpraxis stellt das Praxisteam vor zahlreiche Herausforderungen. Wie werden die unterschiedlichen bildgebenden Geräte verschiedenster Hersteller sinnvoll in den Praxisablauf integriert? Wie kann die Integration in

- Spezifische Bildbearbeitungsfunktionen - damit Sie das Optimale aus allen Aufnahmen herausholen.

- Verkaufs- und Beratungsunterstützung anhand von Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern,

das Abrechnungsprogramm sichergestellt werden? Wie werden die Bilddaten patientenspezifisch abgelegt, gesichert und wiedergefunden? Wie können die neuen Medien bestmöglich für Diagnose, Beratung und Praxismarketing eingesetzt werden?



Marketing-Software

Die DENS GmbH bietet viele interessante Lösungen für Ihre Zahnarztpraxis.

■ Mehr als 2.000 Zahnarztpraxen nutzen tagtäglich die anwenderfreundliche Praxismanagementsoftware DENSoffice EXPERIENCED (kurz DOX). Die Software DENSmarketing unterstützt die Zahnarztpraxis bei der Beratung des Patienten. Anhand von Grafiken, Videos und Animationen in 3-D können Behandlungsziele und Versorgungsalternativen visualisiert und verglichen werden. Ausgehend vom individuellen Befund werden die infrage kommenden Behandlungsformen von der Software vorgeschlagen.

Die jeweiligen Kosten und der vom Patienten zu zahlende Eigenanteil werden im Hintergrund automatisch berechnet und die Erfüllung der Aufklärungspflicht direkt in der Patienten-

kartei dokumentiert. Entscheidet sich ein Patient nicht direkt für eine bestimmte Versorgung, werden ihm in



der Regel die Kostenvorschläge oder die Heil- und Kostenpläne für die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten ausgehändigt. Aus diesen Unterlagen gehen die Vor- und Nachteile der jeweiligen Versorgungsart jedoch nicht hervor. Mit DENSmarketing besteht nun die Möglichkeit, mit jedem handelsüblichen Drucker eine

handliche Informationsmappe für den Patienten auszudrucken, die neben einer übersichtlichen Kostenschätzung besonders die medizinischen Erläuterungen zu den verschiedenen Therapieformen enthält. Die Empfehlung der Praxis wird hierbei besonders hervorgehoben. DENSmarketing ist ab sofort zum Preis von nur 407,- € zzgl. MwSt. erhältlich. Monatlich fallen 9,95 € für die Softwarewartung und Hotlinesupport an. ◀

DENS GmbH

Berliner Str. 13, 14513 Teltow
Tel.: 0 33 28/33 45 40
E-Mail: mh@dens-berlin.com
www.zahnarztsoftware.eu
Stand: E7

Ob digitales Röntgen, digitale Fotografie oder Mikroskopie, byzz integriert alle gängigen digitalen Geräte auf einer einheitlichen Softwareplattform. Sie sollten sich frei entscheiden können, welche Geräte Sie in Ihrer Praxis einsetzen.

- Einheitliche Bedienung und direkte Steuerung aller bildgebenden Systeme direkt aus der byzz Software - das vereinfacht die Bedienung, minimiert den Schulungsaufwand für das Praxisteam und reduziert potenzielle Fehlerquellen.

- Zentrale Bilddatenbank mit direkter Zuordnung zu den Patientendaten aus der Abrechnungssoftware - das schafft eine klar strukturierte Ablage und erhöht die Datensicherheit. Sie wollen die Daten ja auch wiederfinden und sichern. Darüber hinaus unterstützt byzz Diagnose, Patientenaufklärung und Praxismarketing.

Bildkatalogen und Diashows. So können Sie Ihre Patienten optimal informieren, eine Entscheidungshilfe für die Behandlungswahl bereitstellen und die Ergebnisse professionell dokumentieren.

Mit dem neuen Modul byzz können Sie ausgewählte Bilder/Patientendaten mit dem iPhone/iPad synchronisieren. Einfach im AppleStore byzz erwerben und bei orangedental das byzz Modul lizenzieren. So haben Sie die Dokumentation Ihrer interessantesten Fälle immer dabei. ◀

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11, 88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0
Fax: 0 73 51/4 74 99-44
E-Mail: info@orangedental.de
www.orangedental.de
Stand: C24