

# Die digitalisierte Praxis – eine Investition in die Zukunft

| Katja Mannteufel



Patientendaten handschriftlich zu dokumentieren oder Abrechnungen in die Schreibmaschine einzutippen, gehört längst der Vergangenheit an. Die Digitalisierung der Zahnarztpraxis ist weiter auf dem Vormarsch. Doch eine EDV-basierte Vernetzung sollte wohlüberlegt sein und von Fachleuten begleitet werden. Was es genau zu beachten gilt, darüber sprach die ZWP-Redaktion mit Jörg Rath, geschäftsführender Gesellschafter der Baumgartner & Rath GmbH.



Jörg Rath, geschäftsführender Gesellschafter der Baumgartner & Rath GmbH.

*Herr Rath, als Dentaldepot bieten Sie Zahnarztpraxen EDV-Lösungen an. Warum ist es Ihrer Meinung nach wichtig, eine Praxis auf digital umzustellen?* Die Umstellung von analog auf digital hat verschiedene Vorteile: Vor allem Effizienz, bessere diagnostische Möglichkeiten und ein optimales Erscheinungsbild gegenüber dem Patienten. So spart sich der Zahnarzt durch den Wegfall z.B. von Entwicklern erstens

eine Menge Zeit, die er nun seinen Patienten widmen kann. Zweitens ermöglichen ihm die Vielzahl der digitalen Peripheriegeräte, angefangen vom OPG über den Röntgensensor/Speicherfolie bis hin zur Intraoralkamera, etliche diagnostische Möglichkeiten, die ebenso seinem Patienten zugutekommen und seine Qualität unterstreichen. Auch sind die digitalen Geräte – und da kommen wir zum genannten dritten Punkt – ein nicht unwichtiges, weil modernes Erscheinungsbild gegenüber dem Patienten, der die Qualität (s)eines Zahnarztes leider erst nach dessen Arbeit einschätzen kann.

*Was können Sie als Hightech-Dentaldepot Ihren Kunden bieten?*

Abgesehen natürlich von einer ordentlichen Ausführung des Auftrages selbstverständlich eine gute Beratung, bei der wir auch über den Tellerrand hinausschauen. Nur ein paar Beispiele, die für die Planung und Produktauswahl wichtig sind: Welche Schwerpunkte hat unser Kunde (KFO, MKG, Implantologie etc.)? Oder welche Bereiche möchte er ausbauen? Muss/soll finanziert oder geleast werden? Ist bereits das richtige Abrechnungsprogramm vorhanden?

Zu guter Letzt, wenn alles nach Kundenwunsch umgesetzt wurde, ist dann eine umfassende Schulung unerlässlich. Denn die Produkte sind nur so gut wie derjenige, der sie bedient.

*Welche Parameter sollten bei der Umstellung unbedingt berücksichtigt werden?*

Die Praxisumgebung und -räumlichkeiten spielen eine genauso große Rolle wie eventuell vorhandene Peripheriegeräte wie z.B. Computer. Nur weil ein bestehender Computer vielleicht ein bisschen älter ist muss er nicht gleich schlecht sein. Eine Änderung des Standortes bzw. des Einsatzgebietes reichen hier schon aus. Wichtig ist natürlich auch, gerade bei einer Digitalisierung mit Röntgengeräten (2-D oder 3-D), die Beschaffenheit des Röntgenraums: Ist der Strahlenschutz ausreichend? Sind die notwendigen Genehmigungen vorhanden? Wo sieht sich der Kunde in fünf oder zehn Jahren mit seiner Praxis? Diese und andere Fragen müssen vorab unbedingt geklärt werden und in die Kalkulation einfließen. Sonst kann es am Ende eine böse und damit teure Überraschung geben.

*Welche Grundsätze sind bei der Computerisierung der eigenen Praxis zu beachten?*

Da gibt es viele, ich möchte mich jedoch auf einige wenige beschränken. Die Datensicherheit ist einer der wichtigsten Punkte, doch die wird bedauerlicherweise genauso unterschätzt wie der Virenschutz. Aber auch bei der Qualität der Hardware, vor allem was die EDV-Anlage bzw. die Computer betrifft, wird immer noch am falschen Ende gespart. Die Schuld sehe ich hier aller-

dings nicht primär beim Behandler, sondern beim „Fachberater“, der gerne auch als „Experte“ bezeichnet wird. Die Konfiguration einiger EDV-Systeme krankt schon an der Zusammenstellung: Bei einer Drei-Platz-Anlage einen dedizierten Server mit 48 GB Arbeitsspeicher anzubieten zeugt meines Erachtens genauso von einer schlechten Beratung, wie an einem Arbeitsplatz für 3-D-Diagnostik einen PC mit dem stärksten Prozessor mit 2 GB Arbeitsspeicher und einer On-Board-Grafikkarte zu positionieren. Einerseits wird mit Kanonenkugeln auf Spatzen geschossen, andererseits am falschen Ende gespart. Digitalisierung muss dem Behandler am Ende nicht nur einen Mehrwert, sondern auch Freude bereiten. Die Optik muss, kann und darf dabei nicht unbedingt zu kurz kommen.

*Wie sieht die optimale EDV-Lösung für eine Praxis Ihrer Ansicht nach aus?*

Die optimale EDV-Lösung besteht natürlich nicht nur in der reibungslosen Funktion. Auch die Datensicherheit gilt es zu beachten. Der Server sollte daher mindestens ein Spiegelfestplattensystem besitzen. Ebenso sollte ein Datensicherungslaufwerk mit Wechselmedien zum Standard gehören, die außerhalb der Praxis aufbewahrt werden (Medizinproduktegesetz, MPG). Ferner achten wir darauf, dass es keinen „Flaschenhals“ gibt. Im Zeitalter von 1 GBit Netzwerkkarten sollte dementsprechende Hardware (z.B. Switch, Netzwerkkabel) installiert werden. Aber es kommt nicht nur auf die richtige Hardware an, genauso zählt die richtige Konfiguration. Egal, ob die am häufigsten eingesetzten Betriebssysteme Windows 2003/2008 sind oder Windows XP/7: Der richtige Haken an der richtigen Stelle, sinnvolle System-einstellungen usw. sind entscheidend für ein stabiles System. Sie glauben

nicht, welche Fehler hier leider immer noch gemacht werden. Aus diesem Grund bilden wir unsere Mitarbeiter regelmäßig auch in diesem Bereich fort.

*Was ist der größte Vorteil einer „digitalen Praxis“ sowohl für den Behandler als auch für den Patienten?*

Wie bereits erwähnt halte ich für den Behandler sowohl die besseren diagnostischen Möglichkeiten als auch die Zeitersparnis – durch den Wegfall der Entwicklung und somit der Chemie beim Röntgen – für die Hauptkriterien. Zusätzlich schafft sich der Behandler nicht nur selbst, sondern auch seinem Praxispersonal Freiräume: Dank Fernwartung über VPN (verschlüsselte Tunnelverbindung) kann der Behandler nun auch mal abends oder am Wochenende offene Fälle abarbeiten, ohne gleich in die Praxis fahren zu müssen. Seine Abrechnungsmitarbeiterin kann

ANZEIGE



## S<sup>3</sup> BOND PLUS – Das Schnell<sup>3</sup>-Bond.

4 ml + 1 ml

Jetzt testen  
und 1 ml gratis erhalten!



### CLEARFIL™ S<sup>3</sup> BOND PLUS

Das zeitsparende Ein-Schritt-Adhäsiv – Ihre Lösung für eine schnelle und einfache Anwendung.

Suchen Sie ein Ein-Schritt-Adhäsiv, das „Schnell – Sicher – Stark“ ist? Dann ist CLEARFIL™ S<sup>3</sup> BOND PLUS – das zeitsparende Adhäsiv für eine schnelle und einfache Anwendung – die ideale Lösung für Sie.

Dank seiner kurzen Einwirkzeit und äußerst einfachen Handhabung im Vergleich zu herkömmlichen Ein-Schritt-Adhäsiven hat CLEARFIL™ S<sup>3</sup> BOND PLUS eine sehr hohe Fehlertoleranz bei gleichzeitig hervorragender Haftkraft an Schmelz und Dentin.

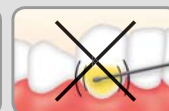
CLEARFIL™ S<sup>3</sup> BOND PLUS – Ihre erste Wahl für schnelles und einfaches Bonden.



kein Schütteln



kein Mischen



kein Einmassieren



kein mehrfaches  
Auftragen

25%  
Preisvorteil

Weitere Informationen unter +49-(0)69-305 35835 oder [www.kuraray-dental.eu](http://www.kuraray-dental.eu)

Kuraray – Meister der Moleküle.

auch außerhalb der Öffnungszeiten ihre Arbeit erledigen, ohne in der Praxis einen Arbeitsplatz zu blockieren oder Freizeit mit der Familie zu opfern.

**Wie hoch ist die Kosten- und Zeiterparnis für den Praxisinhaber, der vollständig auf EDV-Lösungen setzt?**

Das kommt ganz auf das Behandlungskonzept an. Das pauschal in Minuten oder Stunden zu beziffern wäre vermessen, da wir Kunden haben, die die er- bzw. gesparte Zeit in die Beratung ihrer Patienten investieren, andere behandeln am Tag eine höhere Anzahl Patienten als vorher. Prinzipiell kann sich das jeder Behandler selbst ausrechnen: Das Suchen, Herausholen und Wegräumen der Karteikarte und/oder des Röntgenbildes fällt weg. Hinzu kommt die Zeit des Entwickelns von Röntgenbildern, das Ansetzen und die Entsorgung der Chemie inklusive Wartezeit. Nicht zu unterschätzen ist ebenfalls der neu gewonnene Platz durch die



© Tyler Olson

obsoleten Karteikarten und Röntgenbildarchive.

**Welche Rolle spielt der Praxisinhaber im Prozess der Digitalisierung seiner Praxis? Inwieweit wird er involviert und wie sieht die Zusammenarbeit aus?**

Der Praxisinhaber spielt die wichtigste Rolle, denn schließlich verwirklichen wir seine Vorstellungen. Das Beratungsgespräch und die Bezeichnung seiner Wünsche sind mit der Basis einer erfolgreichen Digitalisierung. Die Terminabsprache wird mit dem Behandler

abgesprochen, da wir den „Ausfall“ der Praxis während des Umbaus so gering wie möglich halten möchten. Aus diesem Grund installieren wir beispielsweise das EDV-System komplett in unserem Unternehmen vor, sodass der Aufbau in der Praxis einen geringeren Zeitaufwand benötigt. Nach Fertigstellung der Pläne, die selbstverständlich mit seiner Zustimmung erfolgen, wird der Behandler eingewiesen, egal ob es sich hierbei um die EDV-Anlage, die Abrechnungssoftware und/oder das Röntgengerät handelt.

**Noch ein Tipp für unsere Leser: Woüber sollte eine moderne Praxis heutzutage unbedingt verfügen?**

Über geschultes Praxispersonal. Wie bereits erwähnt: „Das Produkt ist nur so gut wie derjenige, der es bedient.“ Wenn der Mitarbeiter nicht einmal den Einschaltknopf des Computers findet, nicht weiß, dass eine Funkmaus Batterien benötigt oder er den Patienten falsch am Röntgengerät positioniert, dann können keine guten Ergebnisse erzielt werden. Die Beispiele sind natürlich extrem. Sie spiegeln aber größtenteils leider immer noch den Praxisalltag wider.

*Vielen Dank für das interessante Gespräch.*

ANZEIGE

**KKD® RWT window x-ray®**  
**Filmhaltersysteme**  
 „made in Germany“

**BIS ZU 70% WENIGER STRAHLEN-EXPOSITION**

**ERFÜLLT PRÜFPOSITION [05F05A] SV-RL & DIN 6868 TEIL 151**

**SAFETY EDITION II - Instrumentensatz "PLUS"**  
 2 Führungsstangen Posterior, 1 Führungsstange Anterior,  
 2 Visierringe Posterior (3x4-Blende), je 1 Visiering Posterior (2x3-Blende), Anterior (3x4-Blende) und (2x3-Blende),  
 je 4 SAFETY und Standard Bissplatten Anterior und Posterior  
 REF 05061S

**KKD® RWT® Filmhalterablage**  
 Platzsparende Filmhalterbasis zur Ablage vorgesteckter RWT® Filmhalter  
 RWT® Filmhalterablage unbestückt  
 Abmessungen: ca. 600 mm x 150 mm  
 REF 05055

**ORDNUNG & ÜBERSICHT IM RÖNTGEN-RAUM**

**SPEZIAL-KLEMMNASE FÜR FILM- & SPEICHER-FOLIEN**

Bestückungsbeispiel

**KENTZLER KASCHNER DENTAL**  
 KKD®

**KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH · Geschäftsbereich KKD® · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst**  
 Telefon: +49 - 7961 - 90 73-0 Fax: +49 - 7961 - 90 73-4042 info@kkd-topdent.de www@kkd-topdent.de

**kontakt.**

**Baumgartner & Rath GmbH**

Fürstenrieder Straße 279  
 81377 München  
 Tel.: 089 5420001  
 E-Mail: info@baumgartner-rath.de  
 www.baumgartner-rath.de