

# Total digital

Gründliche Planung ist in der digitalen Zahnarztpraxis das A und O

**MÜNCHEN – Die digitale Zahnarztpraxis bietet in der täglichen Arbeit große Vorteile.**

Der schnelle Zugriff auf die Daten ist von verschiedenen Arbeitsplätzen aus möglich, die umständli-

che Suche in der Patientenkartei hat ein Ende. Die EDV unterstützt die Kommunikation im Team und bietet neue Präsentationsmöglichkeiten gegenüber den Patienten. Reibungslose Abläufe in der digitalen Praxis setzen aber eine klare Zielsetzung, gründliche

Planung und sorgfältige Umsetzung voraus.

Zunächst muss der Zahnarzt definieren, was die EDV-Anlage alles leisten soll:

- Wie viele verschiedene Arbeitsplätze sind in das geplante Netzwerk zu integrieren?

- Welche Anforderungen werden an die „Peripherie“ – Scanner, Drucker etc. – gestellt?
- Welche digitalen Medizinergäte – Röntgenanlage, Intraoralkamera etc. – sollen in das System integriert werden?



Anschauliche Darstellung am Behandlungsplatz: Der Zahnarzt kann die Therapieplanung dem Patienten verständlich erläutern.

Anzeige

▲ Luxatemp ▲ LuxaCore ▲ **Honigum** ▲ Silagum ▲ StatusBlue ▲ PermaCem



DMG Elbgastraße 248 22547 Hamburg info@dmg-dental.com

**DMG**  
Ein Lächeln voraus.



## Honigum – Innovativ und einzigartig

Honigum ist das innovative Präzisionsabformmaterial auf A-Silikonbasis der DMG. Die spezielle, rheologische Matrix ermöglicht eine ausgezeichnete Standfestigkeit – aber ebenso eine beispiellose Fließfähigkeit, wenn auf das Material Kraft ausgeübt wird. Kleinste Räume, wie beispielsweise der Bereich unterhalb der Präparationsgrenze, werden sicher erreicht. Der angenehme Honigduft erhöht die Akzeptanz beim Patienten. Honigum ist in verschiedenen Applikationsformen und Varianten erhältlich, so bietet es je nach persönlicher Präferenz des Zahnarztes und Indikation eine optimierte Lösung.



- Ist der Anschluss des Netzwerks ans Internet geplant? Die nächsten Fragen zielen auf die Software:
- Für welches Betriebssystem entscheidet sich der Zahnarzt?
- Welche Praxismanagement-/Abrechnungs-Software nutzt der Zahnarzt, welche Schnittstellen bietet sie an?
- Welche Bildverarbeitungssoftware passt zu welchem digitalen Dentalgerät?

Schließlich geht es um die Anschaffung der Hardware. Dabei handelt es sich nicht nur um die Computer und die digitalen Medizinergäte, auf deren Qualität zu achten ist. Für ein gut funktionierendes Netzwerk ist die Qualität der Kabel und Netzwerkboxen auch von entscheidender Bedeutung. Wer hier am falschen Ende spart, ärgert sich später umso mehr. Die Kapazität auf der Festplatte im Server sollte großzügig bemessen sein, um auch Röntgenbilder auf lange Sicht gesehen speichern zu können.

### Sichere Daten

Die Datensicherheit ist ein weiterer wichtiger Aspekt. Spiegelplattensysteme, die mit zwei identischen Festplatten arbeiten, sollten heute zum Standard gehören. Dabei werden die Daten auf beiden Festplatten gleichzeitig gespeichert. Ein solches Spiegelplattensystem ersetzt aber keinesfalls die Datensicherung. Dazu sollte ein zusätzliches DAT- oder DLT-Streamer-Bandlaufwerk zur Verfügung stehen. Damit werden die Daten auf Wechselmedien gesichert, die der Praxisinhaber außerhalb der Praxis an einer sicheren Stelle aufbewahren kann. Im Falle eines Brandes, Wasserschadens oder Diebstahls sind die Daten dann außerhalb der Praxis vorhanden und können wieder genutzt werden.

### Internet und Firewall

Ein Internet-Zugang kann vor allem bei einer vorwiegend

Weitere Informationen unter 0 800 - 3 64 42 62 oder [www.dmg-hamburg.de](http://www.dmg-hamburg.de)



Fortsetzung von Seite 10

ungen Klientel sinnvoll sein, beispielsweise für die Terminvergabe per E-Mail. Wenn das Praxisnetzwerk ans Internet angeschlossen ist, sind eine Firewall und ein Virenschutz unerlässlich, mit der die medizinischen Daten vor Zugriff von außen geschützt werden. Beides muss natürlich gut



Auch im Behandlungszimmer sind Multimediadarstellungen von Vorteil. Neben Informationen über die Praxis können auch entspannende Filme gezeigt werden – Kinder beispielsweise lassen sich gut von Zeichentrickfilmen ablenken und verlieren die Angst vor der Behandlung.

eingestellt und laufend gewartet werden. Monitore im Wartezimmer und Bildschirme am Behandlungsplatz bieten die Möglichkeit, die Praxis

und ihre Leistungen gegenüber dem Patienten zu präsentieren.


Lassen sich im Wartezimmer Präsentationen mit allgemeinen Informationen über die Praxis vermitteln, so steht am Behandlungsplatz die anschauliche Darstellung der individuellen Befunde im Vordergrund. Aufnahmen von Intraoralkameras und her-

kömmliche Fotografien, Röntgenbilder und medizintechnische Simulationen sind Bestandteile eines auf den Patienten abgestimmten Bera-

tungs- und Präsentationskonzepts. Moderne Präsentationsprogramme lassen sich über ihre Schnittstellen mit den meisten Gerätetypen der verschiedenen Hersteller kombinieren.

**Therapieplanung**

In der Therapieplanung bietet die digitale Praxis ebenfalls Vorteile: Auch eine Vielzahl unterschiedlicher Befunden lässt sich übersichtlich verwalten. Röntgenbilder lassen sich direkt am PC auswerten. Dabei helfen Programme, die einen direkten Bezug zu den Bildern und Leistungsdaten der Patienten haben.

Qualitätssicherung und Dokumentationspflicht spielen eine immer größere Rolle in der Zahnarztpraxis. Moderne Programme bieten beispielsweise die Möglichkeit, die Aufbereitung von Medizinprodukten genau zu dokumentieren und auch nachzuvollziehen, mit welchem Gerät welcher Patient behandelt wurde. 

Autor: Jörg Rath

[www.baumgartner-rath.de](http://www.baumgartner-rath.de)

# Alles Wichtige zur Prophylaxe

Das „prophylaxe-info“-Heft erhalten Sie am Omnident-Stand Nr. 87

**MÜNCHEN – Am Stand von Omnident (Nr. 87) steht das Thema Prophylaxe ganz im Fokus. Hier erfahren Sie alles Wissenswerte und erhalten Antworten auf Ihre Fragen.**

Der Slogan „Attraktivität hat Konjunktur“ gilt für unsere Gesellschaft – besonders in der heutigen Zeit. Damit Sie als Zahnarzt auf die diesen Aspekt berücksichtigenden Wünsche Ihrer Patienten eingehen können, sollte das Thema Prophylaxe in Ihrer Praxis eine relevante Rolle spielen.

Um Sie auf diesem Weg zu unterstützen, bietet die Dental-Union anlässlich der Messe in München am Stand von Omnident ein ganzes Bündel an Informationen. So bieten die Experten etwa wissenschaftliches Hintergrundwissen zum Thema Bleaching. Patientenverständliche Informationen etwa über Risiken und Nebenwirkungen gehören ebenso dazu wie der Aspekt des mentalen Effektes, den eine Zahnaufhellung beim Patienten hervorruft.

Denn wer an der Schönheit seiner Zähne interessiert ist, entwickelt eine höhere Selbstverantwortung bei der Zahnpflege und bei der Prophylaxe.

Nicht zu unterschätzen ist der Honoraraspekt beim Thema Prophylaxe: Wie die Bun-

deszahnärztekammer richtig empfiehlt, sollte eine professionelle Zahnreinigung nicht nur einmal jährlich, wie von der GKV bezahlt, sondern mindestens alle sechs Monate durchgeführt werden. Im Falle eines individuellen Krankheitsrisikos – etwa bei tiefen




Zahnfleischtaschen, die als willkommene Angriffsflächen für Bakterien dienen – sollte die PZR häufiger durchgeführt werden. Hier ist es notwendig, den Patienten gezielt anzusprechen, um zu erfahren, was ihm die individuelle Zahnpflege wert ist – auch hierzu gibt es Tipps am Omnident-Stand.

Wer als Zahnarzt auch mit der Prophylaxe – neben dem GKV-Bereich – Geld verdienen will, muss sich steuerlich gut absichern. Dazu gehört zum Beispiel auch eine organisatorisch klare Abgrenzung zwischen kasenzahnärztlicher Praxis und Gewinn bringendem Prophylaxe-Shop. Seit der Trennung zwischen zahnärztlichen Ver-

ordnung und Hilfsmittelbeschaffung, für die zuvor ein Rezept für die Apotheke ausgestellt werden musste, ist der Weg frei für einen Prophylaxe-Shop, der attraktive Gewinne ermöglicht. Die am Omnident-Stand bereitgehaltene Broschüre „prophylaxe-info“ gibt dazu wertvolle Expertentipps.

Dass zu einem professionellen Prophylaxe-Angebot auch ein entsprechendes Equipment gehört, versteht sich. Unterstützende Angebote hierzu finden Sie zum Beispiel bei EMS. Der Prophylaxe-Behandlungsplatz für den Patienten sollte zur „Insel“ werden, die ihm ein Komfort- und Wohlfühl-Ambiente vermittelt. Die Broschüre „prophylaxe-info“ bietet zudem eine Checkliste, die Ihnen hilft, in Ihrer Praxis ein kompetentes Prophylaxe-Konzept einführen zu können – oder Ihr vorhandenes weiter ausbauen zu können.

Integriert in die Broschüre ist ein herausnehmbares „Profi Produkt-Special“, das einen Überblick über das vielseitige DU-Angebot gibt. 

 **Informationen**

Dental-Union GmbH  
Gutenbergring 7-9  
63110 Rodgau Nieder-Roden  
Tel.: 0 61 06 / 874-265, Fax: -152  
E-Mail: [info@dental-union.de](mailto:info@dental-union.de)

 [www.dental-union.de](http://www.dental-union.de)