



dentalXrai: NEUE ÄRA DER RÖNTGENBILDAUSWERTUNG

Wie Sie bei der Analyse von Röntgenbildern Zeit sparen:

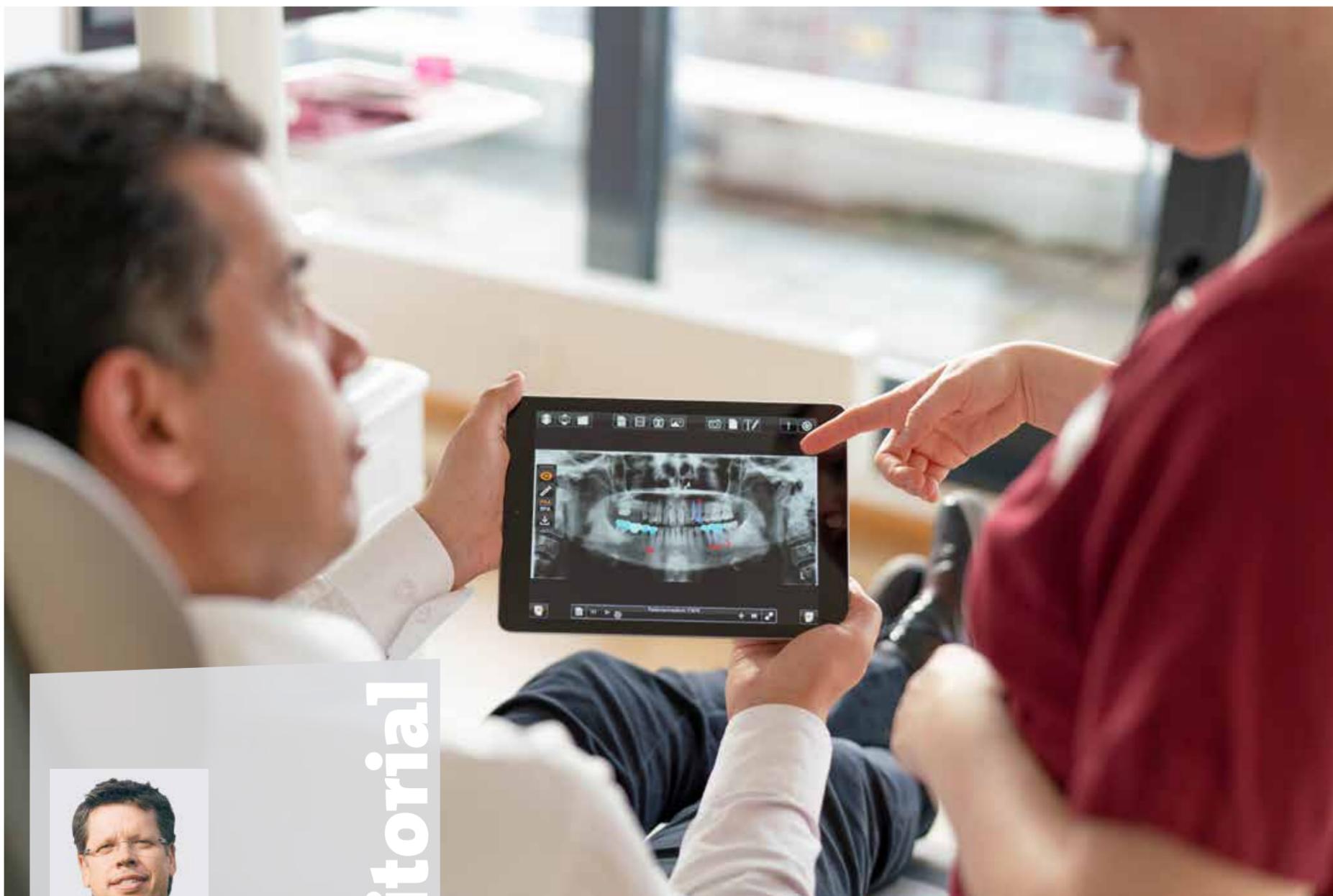
02 Vollautomatisierte Röntgenbefundung mit künstlicher Intelligenz

Praxisgemeinschaft, Jobsharing & Co: Welche Form der Niederlassung?

03 Erfolg durch Synergien & moderne Praxismanagementsoftware

Mundhygiene mit Struktur als wahres Erfolgskonzept

04 Individuelles Behandlungskonzept stellt Langzeiterfolg sicher



Hansjörg Füssinger
Geschäftsführer

editorial

Wie sieht die ideale Zahnarztpraxis der Zukunft aus?

Welche Niederlassungsform ist für mich am vorteilhaftesten? Wie kann ich mithilfe moderner Software effizienter arbeiten? Wie erziele ich durch strukturierte Mundhygienekonzepte langfristige Behandlungserfolge? Diesen und vielen weiteren spannenden Fragen, die unserer Branche auf der Seele brennen, sind wir in dieser Erstausgabe des „softdent magazins“ nachgegangen. Alles dreht sich um News, Trends und Innovationen für Zahnärzte, Privatkliniken und Ambulatorien.

Wie kann ich die spezifischen Arbeitsprozesse in meiner Praxis vereinfachen bzw. optimieren? Als Experten für maßgeschneiderte Lösung zur Verwaltung und Steuerung von Zahnarztpraxen zerbrechen wir uns seit Jahrzehnten über derartige Fragen den Kopf. Unsere Software für Zahnarztpraxen am Puls der Zeit ebnet Ihnen den Weg in die digitale Zukunft. Dank guten Kontakten zu unseren Kunden geht unser Fachwissen mittlerweile weit über die Softwareebene hinaus: Wir kennen Ihre Bedürfnisse, Herausforderungen sowie Ihren Berufsalltag. Umso wichtiger ist es uns, Ihnen mit diesem Magazin, das viermal jährlich erscheinen wird, praktische Tipps und Informationen mit echtem Mehrwert bereitzustellen.

Sollten Sie Fragen, Interesse an Themen oder Anregungen haben, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren (office@softdent.at)! Viel Spaß beim Lesen!

dentalXrai: VOLLAUTOMATISIERTE RÖNTGENBEFUNDUNG MIT KI

Die Analyse von Röntgenbildern kostet Zahnärzten viel Zeit. Je nach Erfahrungsgrad können dabei Qualitätsunterschiede in der Diagnose vorkommen. Die neuartige Software dentalXrai unterstützt zuverlässig bei der Analyse.

„Die KI-gestützte Analyse digitaler Röntgenbilder hebt die Zahnmedizin auf ein standardisiert hochwertiges Niveau und beschleunigt die Analyse von Röntgenbildern enorm“, erklärt Prof. Dr. Falk Schwendicke, Medical Advisor und Co-Founder, dentalXrai. Mit den Daten aus zehntausenden Röntgenbildern hat das Charité-Team um Prof. Schwendicke künstliche neuronale Netzwerke gefüttert. Das Ergebnis: dentalXrai identifiziert Wurzelfüllungen, Implantate, Infektionen oder auch Karies und hebt diese farblich hervor. Automatisiert wird eine schriftliche Dokumentation erstellt. Die Software ist aber nicht nur schneller, sondern dank künstlicher Intelligenz auch deutlich zuverlässiger als eine durch den Menschen erstellte Diagnose und spart wertvolle Zeit.



Das erleichtert die alltägliche Arbeit und ermöglicht zudem, die Patienten noch besser in die Diagnose einzubeziehen. Die Bestätigung der ärztlichen Befundung durch die KI-Lösung schafft zudem mehr Sicherheit und Vertrauen.

VOLLAUTOMATISIERTE BEFUNDUNG: RECHTSSICHERE DOKUMENTATION

- **Frühzeitig Läsionen sicher erkennen!** Pathologien, wie Karies und Infektionen werden mit höchster Genauigkeit diagnostiziert. So optimieren Sie Ihre Behandlungsqualität mit verbesserten Therapieentscheidungen und steigern den Umsatz pro Patient.
- Der **Zeitaufwand reduziert sich erheblich** durch die vollautomatisierte Diagnostik und schriftliche Befundung der Röntgenbilder für Ihre Dokumentation. Das bedeutet mehr Zeit für die Beratung und Behandlung von Patienten.
- Der KI-Befund dient auch als professionelle Bestätigung Ihrer ärztlichen Befundung. Durch die farbige Hervorhebung kann auch der Patient besser Ihre Diagnose verstehen. Damit steigern Sie das **Vertrauen der Patienten** in Ihre Behandlungskonzepte.
- Reduzieren Sie das Risiko der Fehldiagnostik und Fehlbehandlung für **mehr Behandlungs- und Rechtssicherheit.**

PRAXISGEMEINSCHAFT: PRO UND KONTRA

Zahnärzte stehen heute vor der Wahl: Wie soll ich meine Niederlassung rechtlich ausgestalten? Immer mehr Kollegen setzen auf Praxisgemeinschaften, bei denen sich Vorteile im Hinblick auf Räumlichkeiten und Praxis-Managementsoftware ergeben.

Das Studium ist abgeschlossen, Berufserfahrung gesammelt, die Praxisgründung steht an: Was nun? Neben Standort & Co sollte insbesondere die Form der Niederlassung wohl überlegt sein. Als klassische Ordinationsform gilt nach wie vor die Einzelpraxis, die der Zahnarzt entweder mit Kassenvertrag oder als Wahlarzt betreibt. Eine gute Möglichkeit für Jungzahnärzte, in den Beruf einzusteigen, ist das sogenannte Jobsharing. Dabei können zwei Zahnärzte für eine bestimmte Zeit auf einem Kassenvertrag arbeiten. Durch das gemeinsame Arbeiten sammelt der Jungzahnarzt Praxiserfahrung und Punkte. Im Rahmen der softdent Praxisstarter-Seminare erfahren Interessierte mehr über dieses und weitere Modelle.

PRAXISGEMEINSCHAFTEN AM VORMARSCH

Mehr und mehr Zahnärzte arbeiten mittlerweile in sogenannten Praxisgemeinschaften zusammen: Hierbei werden lediglich gemeinsam Räumlichkeiten und Ressourcen genutzt, die Zahnärzte wirken allerdings nach außen unabhängig voneinander. Es ergibt sich dabei ein erhebliches Einsparpotenzial im Hinblick auf die gemeinsame Nutzung von Geräten, Räumen und Personalkosten. Wichtig ist neben Sympathie der beteilig-

ten Ärzte eine genaue Definition der Zusammenarbeit: Nutzungszeiten, Personalkosten, Bezahlung von Reparaturen sowie Investitionen in Marketing und Software sollten in einer Nutzungsvereinbarung schriftlich geregelt werden.

SYNERGIEN BEI SOFTWARE NUTZEN

Nicht nur im Hinblick auf die Räumlichkeiten ergeben sich Synergien: Auch das Terminmanagement kann als Mehrarztsystem oder in Privatkliniken von mehreren Zahnärzten genutzt werden. Die hocheffiziente Terminvergabe gilt als das Herz des modernen Praxismanagements. Dabei kann die Software von Softdent von mehreren Ärzten bis hin zur Krankenanstalt gemeinsam verwendet werden. Statistiken, Abrechnung und Finanzverwaltung werden dabei strikt getrennt. Patienten profitieren von der Möglichkeit schnell und einfach online Termine zu buchen bzw. sich per SMS daran erinnern zu lassen. Termine werden optimal geplant und die Ordination ist damit effektiv ausgelastet. Im Mehrarztsystem ist auch ein gleichzeitiger Zugriff auf das System problemlos möglich.

Fazit: Es ist eine individuelle Entscheidung, wie man die Form der eigenen Niederlassung plant. Doch sowohl bei Einzelpraxen als auch bei der gemeinschaftlichen Nutzung gilt – intelligente Softwarelösungen für effizientes Praxismanagement sind heutzutage das „A“ und „O“ für die Wirtschaftlichkeit einer Ordination.

ONLINE-TERMINPLANUNG NEUE & ZUFRIEDENE PATIENTEN



Aus der Praxis: Zahnarzt Dr. Rainer F. Prugmaier im Interview über die Vorteile der Online-Terminplanung

Sie nutzen die Softdent Online-Terminplanung. Wie läuft das ab?

Dr. Prugmaier: Ergänzend zu Softdent nutzen wir die Online-Terminplanung, welche übersichtlich und einfach in unsere Webseite integriert wurde. Das Tool ist direkt mit unserem Terminkalender in Softdent verbunden. Das heißt, Termine können in Echtzeit gebucht werden. Wird ein Termin in der Ordination in Softdent eingebucht, verschwindet der freie Termin im Online-Kalender und steht nicht mehr zur Verfügung. Wird ein Termin online gebucht, wird der Termin umgehend in den Softdent-Kalender übernommen. Die Patienten

können zu jeder Zeit in unserem Online-Kalender den nächsten Termin aussuchen und buchen. Dazu ist im ersten Schritt die gewünschte Leistung auszuwählen. Im zweiten Schritt können die verfügbaren Termine in den nächsten Wochen und Monaten durchgesehen werden. Im dritten und letzten Schritt werden noch die persönlichen Daten erfasst und der Termin gebucht. Sowohl der Patient als auch die Ordination erhält ein E-Mail mit der Buchungsbestätigung.

Wie zufrieden sind Sie mit der Onlineterminvergabe?

Das Tool wird von einigen Patienten sehr gerne angenommen. Vor allem Patienten, die es gewohnt sind, auch sonst Dinge online zu erledigen, das Tool als Bereicherung und Vereinfachung empfinden, da sie ihren privaten Kalender (Arbeit, Kinder, etc.) mit den freien Terminen zu Hause in Ruhe optimal abstimmen können. Täglich werden ein paar Termine online gebucht. Auch wir sind mit dem Tool sehr zufrieden, da es seit der Inbetriebnahme eine stabile und verlässliche Unterstützung für uns ist und vom Entwickler auch laufend weiterentwickelt wird.

von Petra Niedermaier,
Expertin für Praxisführung
www.zahnarztseminare.at



Mehr Umsatz bei gleich vielen Patienten

Wussten Sie, dass fast alle Zahnarztpraxen viel Umsatz „verschenken“, nur weil Sie nicht genügend über die Abrechnungsmöglichkeiten durch die Krankenkassen Bescheid wissen?

Seit mehr als 30 Jahren beschäftige ich mich mit der optimalen Abrechnung bei allen Krankenkassen.

Wussten Sie, dass Sie bei der Extraktion von zwei nebeneinanderliegenden Zähnen eine Kieferkammkorrektur mit der Begründung „Kieferkammkorrektur“ abrechnen können?

Haben Sie dabei bisher lediglich die Extraktionen abgerechnet, so haben Sie jedes Mal 33,50 Euro „verschenkt“. Gehen wir von der realistischen Anzahl von 5 solchen Behandlungen pro Quartal aus, so verzichten Sie *pro Quartal auf 167,50 Euro.*

Wussten Sie, dass Sie die KFO-Beratung bis zum 18. Lebensjahr mit allen Leistungen kombinieren können, außer mit der Beratung?

Was heißt das für Ihre Abrechnung? Ganz konkret: Sie können für jedes Kind, das eine Zahnspange braucht, 18,90 Euro verrechnen, wenn Sie es zum Kieferorthopäden schicken. In vielen Zahnarztpraxen sind das leicht 15 Kinder pro Quartal. Das macht einen Betrag von 283,50 Euro pro Quartal aus, den Sie verlieren.

Wussten Sie, dass Sie bei Kindern bis zum vollendeten 7. Lebensjahr die Beratung in Kombination mit den Amalgamersetzenden Füllungen abrechnen können?

Bei 10 Kindern pro Quartal ist das ein Betrag von 189,00 Euro. Fassen wir alle drei Abrechnungstipps zusammen ist das im Jahr eine Summe von 2560,00 Euro, die Sie verlieren.

Was hat sich dadurch in Ihrem Arbeitsalltag verbessert?

Wir integrieren das Tool in unsere Kommunikation mit den Patienten. Oft haben Patienten ihren Kalender nicht dabei bzw. wissen noch nicht genau, wann Sie wieder Zeit haben. Wir empfehlen hier auch immer, unsere Online-Terminplanung zu nutzen. Das Telefon läutet deshalb nicht weniger, aber das war und ist auch nicht die Intention. Es war unser Ziel, unseren Patienten noch mehr Service und Flexibilität anzubieten. Oft rufen Patienten auch an, nachdem sie sich im Internet einen Termin ausgesucht haben und möchten ihn telefonisch vereinbaren.

Sind neue Patienten über das Internet dazugekommen?

Ja, regelmäßig werden Termine für eine Erstberatung auch online gebucht. Gerade am Wochenende haben Eltern oder Angstpatienten die Zeit, sich online zu informieren und einen Termin zu vereinbaren.

abrechnungscorner

MUNDHYGIENE MIT STRUKTUR ALS DURCHGÄNGIGES KONZEPT

Prophylaxe ist nicht gleich Prophylaxe, stimmt! Aber was heißt das? Mundhygienesitzungen werden in den Ordinationen häufig sehr unterschiedlich durchgeführt und organisiert – Dauer, die Abläufe und verwendete Materialien unterscheiden sich oft.

Es ist daher sehr wichtig, ein gutes Konzept für die Ordination zu entwickeln und auch regelmäßige Fortbildungen für alle Prophylaxefachkräfte zu gewährleisten. In unserer Praxis führen wir ein einheitliches Prophylaxekonzept durch, unterstützt wird das durch das Programm ParoStatus.de.

Also wie gehen wir nun vor? Bei Neupatienten wird zunächst die Anamnese ausführlich aufgenommen und besprochen. Anschließend folgt der erste Befund und der Parodontalstatus, um klar zu definieren, in welche Patientengruppe (gesunder Patient, Patient mit Gingivitis oder Parodontitis) dieser Patient einzuordnen ist und wie er weiterbehandelt wird. Alle Patienten durchlaufen, je nach Diagnose des Zahnarztes, eine Mundhygienebehandlung entsprechend unseres Konzepts. Wir beginnen mit zwei Mundhygienesitzungen von jeweils einer Stunde, die im Abstand von zwei Wochen stattfinden.

UNSERE MUNDHYGIENESITZUNG GLIEDERT SICH IN ACHT SCHRITTE

Tipp: Zur Dokumentation der parodontalen Befunde und Indices hat sich die Eingabe mit dem iPad für die Dokumentation der Prophylaxebehandlung oder des Parodontalstatus in unserer Praxis bewährt. Bei sechs Messpunkten pro Zahn sind viele Daten erforderlich, deren Dokumentation häufig unkomfortabel und aufwendig erfolgt und eine zweite Person notwendig macht.

Mit ParoStatus.de lassen sich alle Werte ganz bequem per iPad eingeben. Damit ist eine schnelle Befunderhebung ohne weitere Assistenz möglich. Der Patient kann während der Befundaufnahme die Messwerte mitverfolgen. Es können alle erforderlichen Parameter für den Parodontalstatus erhoben werden. Ist der Parodontalstatus soweit dokumentiert, kann man die bereits erhobenen Parodontalstatus miteinander vergleichen und so den Patienten mit ins Boot holen. Auch unter Motivation stehen kleine Videosequenzen zur Patientenmotivation zur Verfügung – ganz bequem auf dem iPad! Der ganze Prophylaxekreis kann mit dem iPad abgearbeitet werden. So entstehen in der Anschaffung keine zusätzlichen Kosten, die Praxis kann vorhandene Geräte nutzen – funktioniert übrigens auch mit einem Smartphone. Zum Abschluss der Behandlung bekommt jeder Patient einen individuell angefertigten Patientenausdruck, den er wunderbar als Pflegeanleitung zuhause nutzen kann, da alle empfohlenen Hilfsmittel abgebildet sind. Das Zahnschema mit den ausgesuchten Interdentälbürstchen kann sich der Patient beispielsweise dann an den Badezimmerspiegel kleben und sich so besser an die interdentale Reinigung gewöhnen. Dieser Ausdruck enthält die Befunde in Form einer Ampelgrafik – so wird die Prophylaxe-Behandlung transparent und nachvollziehbar für den Patienten. Aus den aufgenommenen Parametern wird das Recallintervall berechnet, was für den Patienten sehr anschaulich und transparent dargestellt wird. Alternativ kann der Patient per QR Code seine Daten auch auf sein Smartphone laden. Ich denke, dass der bestmögliche und angestrebte Langzeiterfolg nur auf Grundlage eines individuellen und strikten Behandlungskonzeptes erzielt werden kann. Probieren Sie es aus, es lohnt sich. Weitere Informationen unter www.ParoStatus.de

24|04

Abrechnung mit der Krankenkasse für den Vertragszahnarzt und Wahlarzt
09:00 bis 13:00 Uhr: Online-Seminar mit Petra Niedermair www.zahnarztseminare.at

25-26|06

Wiener Internationale Dentalausstellung
Softdent auf der WID

16-18|09

45. Österreichischer Zahnärztekongress
Softdent am 45. Österreichischen Zahnärztekongress

termine

 softdent

Kontaktieren Sie uns unter

office@softdent.at
+43 (0)5264 20 269
www.softdent.at

interesse?

Für echten Durchblick

VISIONX – die Evolution der Lupenbrille von I.C.LERCHER steht für verbesserte optische Qualität, reduziertes Gewicht, optimiertes Sichtfeld und minimierte Bauform. Dadurch ergeben sich viele Vorteile:

- **optimales Sichtfeld:** Ein Sichtfeld von ca. 100 mm und nahezu randlose Darstellung sorgen für einmaliges Seherlebnis.
- **Schärfe und Brillanz:** Ein neu berechnetes Optiksystem mit speziell gefertigten Glaslinsen ermöglicht gestochen scharfe, plastische und farbtreue Bilder.
- **hygienisch und robust:** Das wasserdicht verklebte Lupensystem macht eine Reinigung unter fließendem Wasser möglich. Die Kombination aus hochwertiger Glasoptik und widerstandsfähigem Aluminiumgehäuse ergibt ein überaus robustes Lupensystem.

tipps

