



## Intraoralscanner im Praxiseinsatz

# Die Zeit ist jetzt!

Viele Praxen zögern die Anschaffung eines Intraoralscanners noch hinaus. Die Gründe sind vielfältig, als Herausforderung betrachten viele die Integration des IOS. Wie also implementiert man einen Intraoralscanner und welche Vorteile beziehungsweise Herausforderungen ergeben sich daraus für Patienten, Praxisteam und das Partnerlabor? Dr. Nebojša Stanković betreibt seine Praxis mit 20 Mitarbeitern in Hannover mit den Schwerpunkten Implantologie und ästhetische Zahnmedizin. Für ihn sind digitaler Workflow und intraorale Datenerfassung wichtig, um moderne Zahnheilkunde anbieten zu können.

### Herr Dr. Stanković, wie viele Intraoralscanner sind in Ihrer Praxis im Einsatz beziehungsweise mit welchem Scanner arbeiten Sie?

Wir arbeiten seit der IDS 2019 mit dem 3Shape-Intraoralscanner und haben bislang einen Scanner bei uns in der Praxis im Einsatz. Bei dem Modell handelt es sich um den Trios 3 Move.

### Wann kommt der Intraoralscanner in Ihrer Praxis zum Einsatz und digitalisieren Sie alle Patienten automatisch?

Unsere Praxissoftware ermöglicht es uns, jeden Patienten digital anzulegen. In der Praxis haben wir digitales Röntgen inklusive DVT. Bevor wir den Trios zur Verfügung hatten, haben wir bei jedem Patienten einen Fotostatus erstellt, um den „Ist“-Zustand zu dokumentieren und die Kommunikation mit dem Patienten zu erleichtern.

Wir nutzen den Intraoralscanner grundsätzlich zur Dokumentation und Visualisierung und versuchen, auch jeden Neupatienten zu scannen. Außerdem kommt der Scanner regelmäßig zum Einsatz, um auf eine konventionelle Abformung für die Erstellung von Schienen verzichten zu können.

Mittlerweile scannen wir auch vermehrt Einzelkronen mit supra- oder äquigingivaler Präparationsgrenze und

Veneers, das ist meine Lieblingsarbeit. Als nächsten Schritt führen wir den Scan von Implantaten ein. Wir planen, den Scan direkt im Anschluss an die Implantatinsertion durchzuführen, um bei der Freilegung einen individuellen Gingivaformer zu haben oder sogar ein fertiges individuelles Abbutment. Dadurch hoffen wir, ein noch besseres Ergebnis des Weichgewebes erreichen zu können, sodass der Patient einmal weniger zum Zahnarzt muss.

### Wie hat sich die Arbeit mit dem Intraoralscanner innerhalb der Praxis und mit dem Labor verändert?

Mit dem Einsatz des Scanners hat sich die Kommunikation mit dem Labor sehr vereinfacht, denn dank 3Shape Communicate haben wir nun die Möglichkeit, gleichzeitig die Fälle anzuschauen. Der Workflow ist deutlich effizienter geworden, denn ich kann mir die Fälle zum Beispiel jederzeit auf meinem Smartphone anschauen, wenn das Labor Rückfragen hat. Als wichtigsten Faktor sehe ich



Dr. Nebojša Stanković schätzt den Intraoralscanner als Tool zur Patientenkommunikation.

allerdings die Logistik. Im Gegensatz zum „analogen“ Weg haben wir im digitalen Workflow alle Vorteile auf der Seite der gescannten Situation, sowohl für uns als Praxis als auch für das Labor. Anfahrtsweg, Anfahrtszeit, Anfahrtskosten, Verkehrsstau, Transportschäden – all das entfällt.

### **Welche Lernkurve haben Sie und Ihr Team bei der Implementierung dieses digitalen Prozesses durchlaufen?**

Der Scanner war im ersten Anlauf eine bedeutende Änderung und stellte zu Beginn gerade in technischer Hinsicht das Team vor einige Probleme, zum Beispiel mit der Praxis-Netzwerkanbindung. Nachdem diese Probleme behoben waren, stieg die Akzeptanz deutlich an und Woche für Woche haben wir uns gemeinsam als Team neue Lernziele bezüglich des Scanners gesetzt. Durch die hohe Benutzerfreundlichkeit war nach anfänglichen Startschwierigkeiten dann nach kurzer Zeit eine deutliche Verbesserung im Umgang mit dem Scanner festzustellen, die bis heute anhält.

### **Warum haben Sie sich für den 3Shape-Scanner entschieden?**

Besonders die Excitement Apps und die dadurch verbesserte Patientenkommunikation sind ein bedeutender Pluspunkt des 3Shape-Scanners. Die Behandlungsakzeptanz mit dem Intraoralscanner ist deutlich gestiegen und Features wie das Smile Design kommen bei Patienten sehr gut an. Hieraus hat sich auch vermehrt die Möglichkeit ergeben, dass Patienten vorab Bilder schicken und so eine erste „Online“-Beratung stattfinden kann, wenn Patienten einen größeren Anfahrtsweg haben. Da wir als Praxis auch Instagram nutzen, bekommen wir hierüber häufig auch Anfragen, bei denen Patienten direkt Bilder senden und wir können diese schon sehr gut beantworten.

Zudem bietet das „offene Ecosystem von 3Shape“ und „send-to-lab“ auch die Möglichkeit, chairside zu behandeln.

Ein weiterer Faktor sind die regelmäßigen neuen und sinnvollen Updates zur Vereinfachung des Scannens und des gesamten Workflows.

### **Wie gelingt es, das ganze Team abzuholen und auf den neuen digitalen Workflow mit dem Scanner einzustimmen beziehungsweise zu motivieren?**

Der Scanner stellt eine neue Herausforderung dar und minimiert die Notwendigkeit der analogen Abformung, die wenig beliebt unter Patienten und Mitarbeitern ist. In unserer wöchentlichen Teambesprechung haben wir regelmäßig neue „Wochenziele“ mit dem Intraoralscanner definiert, so dass jeder Mitarbeiter des Teams das Gerät und die Software kennenlernen und die Anwendung trainieren konnte.

### **Welche Chancen und welches Potenzial sehen Sie in der intraoralen Datenerfassung für Ihre Praxis?**

Die große Chance und der Nutzen liegen in der Visualisierung für den Patienten einerseits direkt nach dem Scan am Stuhl, aber auch in der Smile-Design App, um Behandlungsmöglichkeiten besprechen und planen zu können.

Darüber hinaus bietet uns die intraorale Datenerfassung die Möglichkeit, die Praxis weitergehend zu digitalisieren. Wir wollen unseren Patienten damit mehr Service, mehr Komfort und mehr Effizienz bieten. So können wir zum Beispiel mithilfe eines 3-D-Druckers sehr zeitnah Schienen und Bohrschablonen fertigen. Mit dem Intraoralscanner wollen wir moderne Zahnheilkunde anbieten, dazu zählen auch Chairside-Lösungen, die sowohl für uns Behandler als auch für die Patienten Zeit und Kosten sparen.

### **Vielen Dank für das Gespräch.**

Das Interview führte *Natascha Brand*.

