

Von Ablehnung bis Spieltrieb



Liebe Leserin, lieber Leser, in keinem anderen Bereich des Alltags können wir eine so rasante technologische Entwicklung beobachten wie in der Digitaltechnik. Warum sollte es in der Zahnarztpraxis anders sein als beim Buchen einer Reise oder der Suche nach einem bestimmten Titel beim Buchhändler? Bereits jetzt werden in 95 % der deutschen Praxen PCs benutzt, um erbrachte Leistungen abzurechnen. Aber die Möglichkeiten digitaler Technologien gehen weit über rein administrative Aufgaben hinaus. In allen Bereichen der Medizin und Zahnmedizin müssen Daten gesammelt und verwaltet sowie Entscheidungen getroffen und dokumentiert werden. Doch trotz aller technologischen Fortschritte und Möglichkeiten muss nach wie vor jeder selbst prüfen, wie sich Aufwand und Nutzen bei der Implementierung neuer Techniken im konkreten Einzelfall darstellen. Außer bei den etablierten Abrechnungsprogrammen sind gerade im Softwarebereich viele Lösungen weder kundenorientiert noch ausgereift und befriedigen im ungünstigen Fall lediglich den Spieltrieb des Anwenders. Dadurch fühlen sich wiederum diejenigen bestätigt, die mit Computern nichts zu tun haben wollen.

Bei keinem Thema ist die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt für Investitionen und nach dem zu favorisierenden Produkt oder Lösungsansatz so schwierig zu beantworten wie bei der Praxisdigitalisierung. Deshalb sind wir stolz darauf, dass es uns gelungen ist, Experten mit langjähriger Erfahrung zu gewinnen, welche die wichtigsten Aspekte in diesem Heft behandeln. Sie als Leser können aus den Erfahrungen und gemachten Fehlern der Pioniere lernen und schneller Erfolg haben. Auch wenn naturgemäß das eine oder andere System von den Autoren bevorzugt wird, erhalten Sie produktunabhängige und sachbezogene

Informationen zu den einzelnen Themen. Prüfen Sie anhand der vorliegenden Schwerpunktausgabe, ob die angebotenen Parameter und Bewertungen auch auf Ihre Praxisstruktur anzuwenden sind und ob die eine oder andere digitale Problemlösung für Sie interessant ist.

Auch in Zukunft werden wir regelmäßig Beiträge zu diesem Thema abdrucken, da einerseits ständig neue Produkte hinzukommen und andererseits nicht alle Gesichtspunkte in diesem Heft berücksichtigt werden konnten.

Wie schön wäre es, wenn wir dann eines Tages endlich feststellen könnten, dass sich die verschiedenen Hard- und Softwarelösungen verstehen oder wenigstens vertragen. Schaut denn in der Dentalbranche niemand auf die Unterhaltungselektronik, wo Produkte in der Regel dann erfolgreich sind, wenn sich die verschiedenen Hersteller auf einen Standard geeinigt haben oder aber zumindest die Schnittstellen funktionieren?



Ihr

Prof. Dr. Michael J. Noack
Chefredakteur