

Der digitale Wahnsinn

Digitale Technologie ist mittlerweile aus dem Laboralltag nicht mehr wegzudenken. Viele Prozesse werden dadurch vereinfacht, neue Möglichkeiten entstehen. Oft genug haben wir all die guten Seiten der neuen Technologie hervorgehoben.

Aber wo Licht ist, gibt es auch Schatten, und der wird natürlich immer deutlicher, je länger wir in einem solchen Vorgang stecken. Wer sich einmal in diesen Kreislauf begibt, macht sich abhängig. In die seit eh und je bestehende Beziehung Dentallabor – Zahnarzt – Patient drängt sich ein neues Glied: die Industrie. Hochentwickelte technische Systeme brauchen ständigen Support. Teilweise sind solche Firmen gleichzeitig auch noch Zulieferer und produzieren Halb- oder Fertigprodukte, ohne welche gar nichts läuft. Während das alte, klassische Dreieck, selbst wenn es natürlich auch ein geschäftliches ist, immer auf Werten wie Vertrauen, Beständigkeit und Toleranz basiert, kann und muss die Industrie in jedem Fall Profit machen. Ohne ständig steigende Verkaufszahlen läuft nichts in dieser börsenorientierten Zeit.

Ich habe aus der Praxis meines Großvaters noch einen Abformlöffel. Da ist an vielen Stellen die Chrombeschichtung schon ab und der messingfarbene Untergrund schaut hervor. Dieser Abformlöffel ist 90 Jahre alt. Aber er funktioniert noch! Und wenn ich ihn mit dem modernsten Abformmaterial befülle, welches auf dem Markt ist, bin ich up to date. Mir stehen alle Wege offen.

Mein Kollege hat sich vor sieben Jahren ein Chairside-CAD/CAM-System gekauft. Mittlerweile kam im Zuge der technischen Entwicklung schon zwei Mal eine neue Mundkamera auf den Markt. Eine Möglichkeit zum Nachrüsten wird vom Hersteller nicht angeboten. Auch softwareseitig werden neuere Entwicklungen und Materialien auf diesem Gerät nicht mehr unterstützt. Er ist an einem Punkt X stehengeblieben. Nach sieben Jahren geht nichts mehr! Diese Tatsache hat m. E. Prinzip: Er soll dazu „motiviert“ werden, sich etwas Neues zu kaufen. Natürlich wieder zu Premiumpreisen und mit der Gewissheit, dass auch dieses System nach ganz kurzer Zeit wieder überholt sein wird.

Aber so geht das nicht! Nur extrem wenige Praxen und Dentallabore haben den finanziellen Spielraum, alle paar Jahre einen erheblichen Teil ihres Equipments gegen Neues auszutauschen. Das ist auch betriebswirtschaftlich nicht darstellbar. Bei den Preisen, die sich im Bereich von Mittel- bis Luxusklasse-PKW bewegen, braucht es schon mal einige Zeit, bis sich ein solches Gerät amortisiert hat. Erst danach fängt man an, damit Geld zu verdienen. Es ist einfach nicht drin, dass ich mir alle zwei bis vier Jahre neue Behandlungsstühle, ein neues Röntgengerät, ein neues CAD/CAM-System und so weiter kaufe. Es sollte dringend bei jeder neuen Entwicklung darüber nachgedacht werden, wie sich diese Dinge in vorhandene Systeme integrieren lassen, beziehungsweise wie man ein System gestaltet, dass es *mindestens* zehn Jahre im Einsatz bleiben kann, ohne dass es gnadenlos zum alten Eisen gehört.

Und noch etwas regt mich ungemein auf: Anstatt ständig neue Geräte und Technologie auf den Markt zu werfen, sollte dringend damit begonnen werden, erst einmal zu überprüfen, wie das, was wir gerade haben, überhaupt funktioniert. Mit anderen Worten: Wo bleiben die wissenschaftlichen Beweise und Argumentationen, die uns die Sicherheit geben, ein solches System bedenkenlos einzusetzen? Fragen Sie doch vor dem Kauf eines neuen Systems bitte einmal nach wissenschaftlich gesicherten Daten zur Genauigkeit und vor allem zu belastbaren Daten hinsichtlich der Langzeitbewährung der gefertigten Pro-



dukte im klinischen Einsatz. Und Langzeitbewährung heißt nicht sechs Monate. Das fängt bei fünf Jahren an. Da gibt es zu 99 Prozent eine absolute Fehlanzeige. Und wie wäre es eigentlich, wenn es Standards gäbe, um die Systeme untereinander vergleichen zu können? Wie der Benchmark-Test beim Computer. Noch größere Fehlanzeige. Zukünftige digitale Systeme für das zahntechnische Labor und die Zahnarztpraxis sollten über einen Mindeststandard an wissenschaftlich gesicherten, belastbaren Informationen verfügen, die dem Benutzer ein gewisses Maß an Sicherheit bei der Anwendung geben, und sie sollten untereinander vergleichbar sein. Natürlich werden die Hersteller dies scheuen wie der Teufel das Weihwasser. Aber als Kunden haben wir die ungeheure Macht, ein Produkt einfach nicht zu kaufen. Darauf sollten wir achten bei der nächsten IDS.

Und auf eine weitere Sache sollten wir achten: Es sollte uns endlich die Möglichkeit gegeben werden, problemlos untereinander zu kommunizieren. Mein Kollege im Nachbarlabor sollte endlich meinen Datensatz auf seiner Maschine öffnen können, auch wenn sie nicht vom gleichen Hersteller ist. Schluss mit der Lüge vom offenen System. Erstens sind die meisten vermeintlich offenen Systeme gar nicht offen. Dies ist ein Editorial und ich möchte hier nicht ins Detail gehen, aber alle Betroffenen wissen, wovon ich rede. Und zweitens, wenn eine Tür offen ist, ist sie offen. Wozu brauche ich eine maßlos überbewertete Eintrittskarte in Form einer zusätzlichen Softwarelizenz? Ja, damit nicht genug. Ich brauche ja erst schon mal eine Austrittskarte, um mein eigenes System überhaupt verlassen zu können!

Kehren wir zurück zum Anfang unserer Betrachtungen. Wenn wir mit CAD/CAM-Systemen und anderer digitaler Technologie arbeiten, haben wir einen neuen Partner mit im Boot. Neben Patient, Zahnarzt und Labor gibt es da jetzt die Industrie. Da sie nun einmal da ist, sollten wir verlangen, dass sie sich auch verhält wie ein Partner. Unsere Überlebensbedingungen sind schwierig genug. Das geht am Ende gar nicht anders. Und obwohl ich hier sehr kritisch war und einiges etwas überspitzt dargestellt habe (das muss manchmal ganz einfach so sein), gibt es natürlich auch positive Ansätze. Aber wir sollten lernen, mit dieser neuen Situation umzugehen. Was wir brauchen, sind:

- Systeme, die über eine garantierte Mindestlaufzeit verfügen und im Rahmen des Machbaren an neue Entwicklungen angepasst werden können.
- Daten, mit deren Hilfe wir die einzelnen Systeme vergleichen können. Nur so kann echter Wettbewerb entstehen.
- Daten zur Verlässlichkeit der angebotenen Produkte.
- Einen freien und kostenlosen Datenaustausch und Kompatibilität.

Wenn dann freundliche Bitten nicht helfen, sollten wir uns unserer Macht als Kunde bewusst werden. Spätestens dann wir ein Prozess des Nachdenkens beginnen – und der Besinnung auf alte Werte.

Ich jedenfalls weiß: Der alte Abformlöffel von meinem Großvater funktioniert noch. Auf den kann ich mich verlassen.

Ihr



Dr. Andreas Kurbad
QZ-Redaktion