

Andreas Kurbad

Computerized dentistry – stability in crisis

Computerized Dentistry – Stabilität in der Krise

Als ich vor ein paar Monaten die Aufgabe übernahm, ein Editorial für die Ausgabe 02/20 des IJCD zu schreiben, war die Welt noch in Ordnung. Ich dachte seinerzeit, ein wenig über Hilfsmittel für die ästhetische Zahnheilkunde zu sprechen. Mittlerweile hat sich alles radikal geändert durch eine weltweit grassierende Pandemie. Es ist aktuell gerade „in“, über COVID-19 zu lamentieren. Noch einen weiteren Beitrag in diese Richtung möchte ich nicht leisten. Lassen Sie mich stattdessen ein paar ganz praktische Gesichtspunkte aufzeigen, die Ihnen einerseits helfen können, sich neu zu orientieren und die Sie andererseits aufrütteln sollten, denn Sie müssen etwas tun. Es wird nicht wieder werden wie vorher und die Fakten zu ignorieren, führt zu einem fatalen Ende.

Digitale, computergestützte Methoden erfahren zurzeit einen ungeahnten Höhenflug. In Zeiten des „Social Distancing“ sind die digitalen Kommunikationskanäle zu einem Schlüsselement geworden. Das zeigt sich in radikaler Weise in der Fortbildung. Fast jeder weiß nun, was ein Webinar ist und wie man damit umgeht. Gut so, denn Webinare wären auch ohne COVID-19 eine Fortbildungsstrategie der Zukunft gewesen. Hier wurde also ein wenig nachgeholfen.

In unserem Praxisalltag werden die meisten Anti-Corona-Regeln an der besonderen Spezifität des zahnärztlichen Berufsumfeldes scheitern. Wenn wir die Mundhöhle erreichen wollen, muss die Maske weg. Lassen Sie mich, ohne Anspruch auf Vollständigkeit, ein paar Punkte behandeln, die in Ihren Fokus rücken sollten:

1. Seien Sie auf das Schlimmste vorbereitet! Sinkende Infektionszahlen dürfen uns nicht über die reale Faktenlage täuschen:
 - Es gibt aktuell keine Immunisierungsmöglichkeit (außer eine überstandene Erkrankung) gegen COVID-19.
 - Es gibt kein spezifisches Medikament mit nachgewiesener Wirksamkeit im Falle einer Erkrankung. Das heißt, die Lage ist so gefährlich wie am ersten Tag und sie wird es auch noch lange bleiben.

When I took on the task of writing the Editorial for this issue of the *International Journal of Computerized Dentistry (IJCD)* a few months ago, the world was still in order. At the time I thought I was going to talk a bit about aids for esthetic dentistry. In the meantime, everything has changed radically due to the worldwide pandemic.

It is currently fashionable to lament about COVID-19 and I would not like to add yet another contribution in this direction. Instead, I would like to make a few very practical points that on the one hand could help you to reorient yourself and on the other may shake you up, because you have to do something. Things will not return to the way they were before and ignoring the facts will not end well.

Digital computer-supported methodologies are currently experiencing an unimaginable boom. In the present time of social distancing, digital communication channels have become a key element. This can be seen in a radical way in continuing education. By now almost everyone knows what a webinar is and how to use it. This is positive, because webinars would have been a training strategy of the future even without COVID-19. So, the virus assisted a little in this regard.

In our everyday dental practice, most coronavirus safety rules would fail due to the highly specific nature of the professional dental environment. If we want to reach the oral cavity, the mask must be removed. Allow me to focus on a few points, which are by no means exhaustive:

1. Be prepared for the worst! Decreasing infection rates must not fool us as far as the real facts are concerned:
 - There is currently no immunization treatment available for COVID-19 (apart from previously having been infected).
 - There is no specific drug with proven efficacy against the disease. This means the situation is as dangerous as on day one and will remain so for a long time to come.
 - In this context, ask yourself two questions: What happens if an employee becomes ill, or if I do? What shall I do if a patient with a proven acute infection contacts me with a dental emergency?

I will not give you any answers here, because that is not possible. But you must answer these questions for yourself, in the interests of the survival of your practice.

2. There is no return! Return would mean that we reach a point where it is just like it was before. There will be no such point. You are urgently in need of a new strategy. Many readers of this journal are Cerec users or pursue 'in-office' dentistry in other ways. This technology gives us a positive starting position:

- Communicate with patients before they visit the practice.
- Cerec dentists usually have an affinity with technology, as do many of their patients who take advantage of these special treatments. Clarify possible risks in a telephone conversation, an email, a text or a WhatsApp message. Organize a virtual consultation hour, so to speak. Ask patients about their complaints and determine the need for treatment. Reduce the number of real visits to your practice and thereby reduce your risk of infection, and, more importantly, that of your employees! I also believe that by taking this measure you will present yourself as particularly qualified to deal with the current situation.
- Minimize the number of real consultations. This can be achieved excellently through chairside treatments. Everything happens in one session, no additional people are exposed to an increased risk (messengers, dental laboratory staff). Concentration on a single-treatment appointment can currently prove to be an extremely important selection advantage. Due to the expected deterioration in the economic situation of households, patients will be less able to pay for dental services. You have an advantage here and you should communicate this.
- Increase the effectiveness of the individual consultation. This point is similar to the previous one: once the patient is at the practice, do as much as possible at once. This is like a blueprint of chairside treatment! Due to the special requirements for practice hygiene, you have significantly higher costs per patient visit. These can also be reduced by the previous suggestions. A special feature of the Cerec Primescan is the disposable mirror sleeve.
- Qualify your practice as one that is particularly well prepared for the corona pandemic: Have patients fill out a special questionnaire in which you once again determine the risk potential. Accompanying persons

- Stellen Sie sich in diesem Zusammenhang zwei Fragen: Was passiert im Fall der Erkrankung eines Mitarbeiters oder wenn es Sie selbst trifft? Wie verhalten Sie sich, wenn sich eine nachweislich akut infizierte Person mit einem zahnmedizinischen Notfall an Sie wendet?

Ich werde Ihnen hier keine Antworten geben, weil dies pauschal nicht geht. Aber Sie müssen sich diese Fragen beantworten – im Interesse des Überlebens Ihrer Praxis.

2. Es gibt keine Rückkehr! Rückkehr würde heißen, wir erreichen einen Punkt an dem es so ist, wie vorher. Den wird es nicht geben. Sie brauchen dringend eine neue Strategie. Viele Leser dieses Journals sind Cerec-Anwender oder betreiben in anderer Art und Weise „In-Office-Zahnheilkunde“. Diese Technologie bringt uns eine positive Ausgangslage:

- Kommunizieren Sie mit den Patienten bereits vor dem Praxisbesuch.
- In der Regel sind Cerec-Zahnärzte technikaffin. Eine große Zahl der Patienten, die diese speziellen Behandlungen in Anspruch nehmen, ebenfalls. Klären Sie mögliche Risiken in einem Telefongespräch, einer E-Mail, einer WhatsApp-Nachricht oder Ähnlichem ab. Organisieren Sie sozusagen eine virtuelle Sprechstunde. Erfragen Sie Beschwerden und ermitteln Sie den Behandlungsbedarf. Reduzieren Sie die Anzahl realer Praxisbesuche und reduzieren Sie dadurch Ihr Infektionsrisiko und noch wichtiger, das Ihrer Mitarbeiter! Ich glaube außerdem, dass Sie sich durch diese Maßnahme als besonders qualifiziert im Umgang mit der aktuellen Situation präsentieren.
- Minimieren Sie die Anzahl der realen Konsultationen. Dies gelingt hervorragend durch Chairside-Behandlungen. Alles passiert in einer Sitzung, keine zusätzlichen Personen werden einem erhöhten Risiko ausgesetzt (Boten, Mitarbeiter des Dentallabors). Die Konzentration auf einen einzigen Behandlungstermin kann sich aktuell als ein extrem wichtiger Selektionsvorteil erweisen. In Anbetracht einer zu erwartenden Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der Haushalte wird auch die Zahlungsbereitschaft der Patienten Einschränkungen erfahren. Sie sind hier im Vorteil und Sie sollten dies kommunizieren.
- Erhöhen Sie den Nutzeffekt der einzelnen Konsultation. Dies geht in die gleiche Richtung, wie der

zuvor genannte Punkt: Ist der Patient einmal in der Praxis, sollte so viel wie möglich auf einmal gemacht werden. Das ist wie eine Blaupause der Chairside-Behandlung! Durch die besonderen Anforderungen an die Praxishygiene haben Sie deutlich höhere Kosten pro Patientenbesuch. Auch diese können durch den aufgezeigten Weg reduziert werden. Als Besonderheit beim Einsatz des Cerec Primescan kann hier explizit die Einweg-Spiegelhülse genutzt werden.

- Qualifizieren Sie sich als eine Praxis, die auf die Corona-Pandemie besonders vorbereitet ist: Lassen Sie Patienten einen speziellen Fragebogen ausfüllen, in dem Sie noch einmal das Risikopotential ermitteln. Begleitpersonen sind momentan strikt abzuweisen. Es gibt kontaktlose Thermometer mit denen sehr einfach erkannt werden kann, ob der Praxisbesucher Fieber hat. Achten Sie und Ihre Mitarbeiter auf sichtbare Verdachtsmomente einer Infektion, wie zum Beispiel Husten. Wir sind als Zahnärzte Mediziner und in dieser besonderen Situation nicht nur verantwortlich für die orale Gesundheit sondern auch für den Allgemeinzustand unserer Patienten. Entsprechende Maßnahmen werden das Vertrauen in Ihre Praxis und den gesamten Berufsstand der Zahnmedizin stärken.

Dies ist ein besonderes Editorial in einer besonderen Situation. Erwarten Sie keine Vollständigkeit der oben gemachten Angaben. Ein sehr informativer Fachartikel zum Thema ist gerade von Abramowitz et al. in der Quintessence International erschienen.¹

Lassen Sie uns gemeinsam einen Weg finden in eine neue Realität, die uns als Anwender digitaler, computergestützter Systeme einmal mehr als das darstellt, was wir schon immer sein wollten: Pioniere und Vorreiter für eine bessere Zukunft.

Hochachtungsvoll



Ihr Andreas Kurbad

must be strictly refused at the moment. There are contactless thermometers that allow one to very safely and easily detect whether the patient has a fever. You and your staff should pay attention to any visible sign of a COVID-19 infection such as coughing. As dentists we are medical practitioners, and in this special situation we are not only responsible for the oral health but also for the general condition of our patients. Appropriate measures will strengthen trust in you, your practice, and the entire dental profession.

This is a special Editorial in a special situation. Do not expect the above information to be complete. A particularly informative article on the subject has just been published by Abramowitz et al in Quintessence International.¹

Let us together find a way into the new reality, which once again presents us – users of digital, computer-based systems – as what we have always wanted to be: pioneers for a better future.

Enjoy reading.

Yours sincerely
Andreas Kurbad

Reference

1. Abramowitz I, Palmon A, Levy D, et al. Dental care during the coronavirus disease 2019 (COVID-19) outbreak: operatory considerations and clinical aspects. Quintessence Int 2020;51:418–429.



Andreas Kurbad,
Dr med dent
Private Practice, Viersen,
Germany

Andreas Kurbad

Address Dr med dent Andreas Kurbad, Viersener Str. 15,
41751 Viersen, Germany; Email: info@kurbad.de