

Come back when you've finished your homework!

Kommen Sie wieder, wenn Sie fertig sind!



Gerwin Ametzi

Als Prof. Francois Duret 1972 an einem System zu arbeiten begann, welches zahnärztliche Daten digitalisiert, war dies vor dem Hintergrund, dass Bill Gates sein Betriebssystem MS-DOS erst 1981 auf den Markt brachte, eine außerordentliche Pionierarbeit mit zukunftsweisenden Visionen.

Mittlerweile sind nahezu alle zahnärztlichen und zahn-technischen Abläufe digitalisiert umsetzbar.

Verschiedene Materialien erfordern zwingend den Einsatz von CAD/CAM-Technologien und die EDV ist in der Verwaltung und bei der Dokumentation im Praxisablauf nicht mehr wegzudenken. Eine Vielzahl von engagierten Herstellern bieten mittlerweile unterschiedlichste technische Lösungen an, in der Überzeugung, das beste Produkt am Markt zu präsentieren. Lösungsansätze werden mit großem werbetechnischen Aufwand als gegeben präsentiert, obwohl die Funktionalität noch nicht gewährleistet ist. Zu beobachten ist, dass Marketingspezialisten weitgehend entscheiden, in welche Richtung die Entwicklung geht und sich dabei immer weiter von den Bedürfnissen des Zahnarztes entfernen, da dessen Expertenmeinung kaum nachgefragt bzw. registriert und Halbfertigware zum Kauf angepriesen wird.

Für den Anwender ist es daher zunehmend schwieriger, in der Produktvielfalt zu differenzieren und die für ihn tatsächlich beste Lösung zu finden. Standards sind nicht definiert, Normen fehlen, eine echte Vergleichbarkeit dadurch nicht möglich.

Nicht alles, was technisch machbar ist, erscheint in der Einzelkonstellation auch sinnvoll oder etwa schon ausgereift. Die Wahl zwischen sogenannten „offenen“ Komponenten und geschlossenen Systemen wird oftmals zur

Bill Gates' MS-DOS operating system, first launched in 1981, was not yet on the market when Professor François Duret started to develop a system to digitize dental data in 1972. Against this backdrop, Duret was an extremely pioneering visionary who did groundbreaking work. Today, almost all dental practice and laboratory work can be performed with digital workflows.

Computer-aided design/computer-aided manufacturing (CAD/CAM) technology is essential for the processing of various dental materials, and electronic data processing is an integral part of patient administration and case documentation in contemporary dental practice. A large number of dedicated dental manufacturers provide a wide variety of technology solutions, each convinced that they are offering the best product available on the market. With immense advertising effort, their proposed solutions are presented as givens, even though the functionality of the products has not yet been assured.

Here is an interesting observation: Marketing experts now largely decide the direction of research and development. Since they rarely bother to ask dentists for their opinions or take them into account, research and development is moving further and further away from the actual needs of the dentist, while manufacturers are extolling the benefits of half-baked products. Consequently, it has become increasingly difficult for consumers to sort through the multitude of available products to find the actual system that offers the best solution for their specific needs. Due to the lack of defined standards and norms, genuine comparability is not possible.

On careful analysis it becomes apparent that not all technically feasible possibilities are useful or well thought

through. In many cases, the choice between so-called "open components" and "closed systems" has become as fervent as a religion. The influence exerted by manufacturers and distributors via social media, blogs, YouTube, etc is supposed to suggest authenticity, but in most cases the expertise of real dentists is lacking. Markets have to be "worked" and "enhanced" in the interests of the shareholders.

For me, the measure of all things is still the patient – his or her individual situation, needs, requirements, and possibilities. It is the patient who comes into the dental practice and forms the starting point of all procedures that follow.

A key factor in designing a useful digital practice concept, and thus in selecting appropriate systems and components for a specific dental practice, is careful analysis of the individual practice conditions, with due regard for the dentist's own preferences and local circumstances. A cost-benefit analysis brings further clarity to the decision-making process. The deciding factor, however, is the quality of after-sales support – that is, the services provided when the dental system is broken or not working properly. Of great consequence is whether a replacement system will be supplied on loan in the event of a total system failure, whether updates will make a big dent in the budget later on, and whether existing functions will no longer be available after upgrades and will have to be repurchased as "extras."

Have you ever ended up in an endless hotline loop? Try out the hotline *before* you make a planned acquisition – this will guide your decision. Moreover, don't forget to ask an expert for advice. In this case, I would make a distinction between young blogger dentists and colleagues with the requisite practical experience. Colleagues who have had both good and bad experiences, congress participants with scientific viewpoints, and members of specialized academies with practice-based experience and courses are the people to ask.

Technical developments have indeed given us many useful tools, but some of them may be associated with the burden of additional work. Certainly, we must face the challenges of development; yet, when doing so, it always helps to take into account the short- to medium-term prognosis.

Mikhail Gorbachev famously said: "Life punishes those who come too late." This wisdom has lost none of its relevance today. One could alter this adage to: "Those who come too late become guinea pigs." I would be delighted if the developers did exactly what we do in our dental practices

Religionsfrage. Die Einflussnahme von Herstellern und Handel über Influencer-Werbung via Facebook, Instagram, Blogs, YouTube, etc. soll Authentizität vermitteln, lässt zahnärztliche Kompetenz jedoch meist vermissen. Märkte müssen bearbeitet und im Sinne der Shareholder optimiert werden.

Für mich ist noch immer der Patient das Maß aller Dinge, seine individuelle Situation, seine Bedürfnisse, seine Nöte und seine persönlichen Möglichkeiten. Er ist es, der in unsere Praxis kommt, er ist die Basis aller folgenden Abläufe.

Bestimmend für die Wahl der geeigneten Systeme und Komponenten ist sicherlich eine genaue Analyse der individuellen Praxissituation unter Berücksichtigung der eigenen Präferenzen, dem Indikationsspektrum und der lokalen Situation, um danach ein sinnvolles digitales Praxiskonzept zu erstellen.

Eine Kosten-Nutzen-Analyse schafft weitere Klarheit bei der Entscheidungsfindung. Das Wesentliche ist jedoch der „after sale support“, wenn das System defekt ist, wenn es nicht so funktioniert wie es sollte, wenn es total ausfällt und kein Ersatzgerät zur Verfügung gestellt wird, wenn Updates monetär nochmals wesentlich zu Buche schlagen und bei Upgrades gewohnte Dinge nicht mehr vorhanden sind und als „Extras“ nachgekauft werden müssen. Sind Sie schon einmal in einer Hotline-Endloschleife gelandet? Probieren Sie dies *vor* einem eventuell geplanten Kauf, es wird Ihre Entscheidung beeinflussen. Nicht zu vergessen der Expertenrat. Hier würde ich durchaus differenzieren wollen zwischen dem jugendlichen, zahnärztlichen Blogger und dem praxiserfahrenen Kollegen. Der Kollege mit seinen guten, wie auch schlechten Erfahrungen, der Kongress mit seinen wissenschaftlichen Betrachtungen, spezialisierte Akademien mit ihren praxisnahen Expertisen und Kursen.

Fakt ist, dass uns die technische Entwicklung vielerlei Hilfen zur Verfügung gestellt hat, jedoch auch mit zusätzlichen Mühen belasten kann und wir uns den Herausforderungen der Entwicklung zu stellen haben, wobei es durchaus hilfreich ist, eine kurz- bis mittelfristige Zukunftsprognose mit einzubeziehen. Michael Gorbatschows berühmter Satz „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben“ hat auch heute nichts an Aktualität verloren. Er könnte ergänzt werden durch: „Wer zu früh kommt, wird zum Testobjekt“. Ich würde mich freuen, wenn die Entwickler, genauso wie wir es in unseren Praxen täglich tun, ihre Aufgaben sorgfältig

und gewissenhaft zu Ende bringen würden und dann an uns herantreten und uns nicht mit halb fertigen, unausgereiften Produkten die wertvolle Zeit am Patienten stehlen.

Ihr



Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl

every day. Wouldn't it be nice if they finished their homework carefully and conscientiously instead of bothering us with half-finished and half-baked products that rob us of precious time that we could be spending on our patients?

Sincerely yours,

Univ.- Prof. Dr. Gerwin Arnetzl

Address/Adresse: Univ.-Prof. Dr. Gerwin Arnetzl, Klinische Abteilung für Zahnersatzkunde, Universitätsklinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Graz, Auenbruggerplatz 12, 8036 Graz, Österreich, E-Mail: gerwin.arnetzl@medunigraz.at

State of the art



Volume 20 Number 1/2017

INTERNATIONAL JOURNAL OF
**Computerized
DENTISTRY**



INTERNATIONAL JOURNAL OF COMPUTERIZED DENTISTRY

Editors-in-Chief: Prof Dr Dr Albert Mehl, Dr Olaf Schenk

4 issues per year **€138**

Student rate **€70**

Your benefits as a subscriber:

- Free delivery four times a year
- Access to international knowledge thanks to bilingual articles (English and native language of the author)
- Free online access to ALL issues published since 2003, with research options: ijcd.quintessenz.de
- Free access to the Quintessence Journals App:



iPad | iPhone



Android



Volume 20 • Number 3/2017

INTERNATIONAL JOURNAL OF
Computerized
DENTISTRY

Material Surface Properties

Quintessenz Verlag, Altenpfad 2-4, 12107 Berlin
privat, Deutsche Post AG, "Entgelt bezahlt", 47813
Ausland: Preisab und Buch international

 QUINTESSENCE PUBLISHING

OFFICIAL PUBLICATION OF



ISCD

INTERNATIONAL SOCIETY OF
COMPUTERIZED DENTISTRY