

„Mein Credo lautet: Die Wahrheit ist digital dreidimensional!“

INTERVIEW „Erst wenn ich die dreidimensionale Wahrheit kenne, kann ich die Behandlung planen.“ Für Dr. Peter Bongard, der sich selbst als „digitalen Dinosaurier“ bezeichnet, bedeutet die Digitalisierung in der Praxis nicht nur Zeitersparnis und Arbeiterleichterung, sondern auch mehr Qualität und Präzision in Diagnostik und Behandlung – vor allem, seit es möglich ist, DICOM-, STL- und XML-Daten miteinander zu verknüpfen. So hat der Zahnarzt aus Moers vor vier Jahren in ein interdisziplinäres, digital vernetztes MVZ mit gleich zwei neuen DVT-Geräten investiert – mit großem Erfolg, denn sein Zahnzentrum zählt heute zu den modernsten Praxen in Deutschland.

Dr. Bongard, nach mehr als 20 Jahren als Praxisinhaber haben Sie noch einmal neu angefangen und sich den Traum eines großen Spezialistenzentrums in Moers erfüllt. Erzählen Sie von Ihrer Idee!

Früher hatte ich eine Gemeinschaftspraxis mit einem Kollegen mit drei Zimmern auf 150 Quadratmeter. Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich an meine Grenzen stoße – sowohl vom Patientenaufkommen her als auch von den Möglichkeiten, die mir die sich immer weiter spezialisierende Zahnheilkunde bietet. Aus Erfahrung weiß ich, wie schwer es ist, mit Spezialisten zusammenzuarbeiten, wenn sie nicht am selben Ort sind, aber auch wie wichtig eine reibungslose Zusammenarbeit mit ihnen ist.

Mein Traum war es daher, die Medizin um den Patienten herum zu machen. Ich wollte, dass sich Generalisten, Spezialisten und Zahntechniker gemeinsam um ihn kümmern – und zwar auf dem „kleinen Dienstweg“. Deswegen habe ich ein modernes Spezialistenzentrum mit derzeit 14 Behandlungszimmern, sechs Zahnärzten und einem Dentallabor aufgebaut. Hier sitzen wir zusammen, schauen uns Modelle und diagnostische Unterlagen an und diskutieren die Möglichkeiten. Dadurch können wir einen patientengerechten Therapieplan aufstellen und sehr effizient arbeiten.

Sie arbeiten und planen in Ihrem MVZ also interdisziplinär?

Ja, dem Patienten beschreibe ich das mit dem Begriff „Cross Functional Planning“. Wir diagnostizieren und planen in einem Team von Spezialisten unter besonderer Berücksichtigung von



Dr. Bongard beim Patientengespräch ...

Funktion und Ästhetik. Der behandelnde Zahnarzt ist dabei der Regisseur, der die Übersicht hat, die Behandlung leitet und an die Spezialisten verweist. Unser Konzept ist wie ein Kochbuch, mit dessen Hilfe wir die Patienten prozessorientiert abarbeiten.

Sie sagten mal: „Wir haben immer gewusst, dass wir noch mehr Potenzial haben, aber wir hätten nie gedacht, dass es so groß ist.“ Was heißt das?

Wir haben ein betriebswirtschaftliches und ein medizinisches Potenzial gesehen. Ich sage es ganz deutlich: Wir machen heute fast vier Millionen Euro mehr Umsatz als vor vier Jahren! So hoch hatten wir das betriebswirtschaftliche Potenzial nicht eingeschätzt. Diese Umsatzsteigerung haben wir vor allem der Größe unseres Zentrums und dem hohen Patientenzuspruch zu verdanken. Unser MVZ ist heute weit über unsere Region hinaus bekannt für komplexe, schwierige Komplettversorgungen, bei denen auch Implantate oder Knochenrekonstruktionen gemacht werden müssen. Sol-

che Fälle können wir dank unserer Spezialisten und mithilfe der Digitalisierung äußerst präzise und patientengerecht umsetzen.

Zurück zum Potenzial: Wenn wir keine prozessorientierte Therapie hätten, könnte es sein, dass wir an unserem Potenzial bzw. an den medizinischen Notwendigkeiten vorbeitherapieren, weil wir nicht alle Möglichkeiten kennen – vergleichbar mit einem Piloten, der seine Checkliste abarbeitet, weil er sonst vielleicht vergisst nachzuschauen, ob der Tank voll ist.

In Ihrem Zahnzentrum setzen Sie auf interdisziplinäre Zusammenarbeit und digitale Zahnheilkunde. Heißt das, dass das eine ohne das andere nicht funktioniert?

Die Digitalisierung bedeutet für unsere Praxis eine große Arbeiterleichterung und Zeitersparnis und für den Patienten eine verbesserte Präzision und Qualität. Im administrativen Bereich haben wir beispielsweise ein Tool eingerichtet, das uns als Informations- und Diskussionsplattform dient und auf

dem unser QM mit allen Vorgaben und Arbeitsanweisungen implementiert ist. Es stellt quasi unser Praxisgehirn dar, in dem alles Wichtige gespeichert und jederzeit für jeden abrufbar ist. Ohne digitale Medien könnten wir uns im Team von 50 Mitarbeitern auch gar nicht besprechen. Das eigentlich Revolutionäre an der Digitalisierung ist jedoch, dass sie nicht nur die Menschen zusammenbringt, sondern auch die Patientendaten. Wir können alle Daten, egal, wo und von wem sie eingegeben wurden, verknüpfen und dann darauf in jedem Raum unseres 720 Quadratmeter großen Zentrums zugreifen, sogar an mehreren Stellen gleichzeitig!

Der Vorteil der Digitalisierung liegt für Sie im „Matchen“ aller Patientendaten?

Ja, es geht heute nicht mehr nur um die digitale Bildgebung, sondern auch darum, dass Daten aus unterschiedlichen Quellen und mit verschiedenen Formaten zusammengeführt werden – ob aus der Modellanalyse, dem Intraoralscan, dem 3D-Röntgen oder der Funktionsdiagnostik. Wenn DICOM-, STL und XML-Daten heute miteinander verknüpft werden können, ist das die Kür des Ganzen, der eigentliche digitale Workflow!

Nur etwa zehn Prozent der deutschen Zahnarztpraxen verfügen über ein DVT-Gerät oder können darauf zugreifen. Warum haben Sie sich sogar gleich zwei angeschafft?

Wir kommen immer wieder auf das Potenzial zu sprechen; das man im Übrigen erst erkennt, wenn man so ein Gerät bei sich stehen hat. Ursprünglich war das DVT als Tool für chirurgisch arbeitende Zahnärzte gedacht. Das sehe ich heute nicht mehr. Für uns ist die Hauptindikation die dreidimensionale Diagnostik bei Neupatienten und bei wurzelkanalbehandelten Zähnen. Mit einem DVT können wir erkennen, ob Zähne entzündungsfrei und erhaltungswürdig sind und ob und wie sie therapiert werden sollten. Es eröffnet uns eine neue diagnostische Welt – das gilt selbstverständlich auch für die implantologischen, chirurgischen und funktionellen Bereiche.

Die zweidimensionale Röntgendiagnostik ist im Grunde genommen eine Illusion, das erleben wir jeden Tag und können es an sehr vielen Fällen nachweisen. Erst in der 3D-Diagnostik kön-

nen wir die Wahrheit erkennen. Mein Credo lautet daher: Die Wahrheit ist digital dreidimensional! Erst wenn ich die dreidimensionale Wahrheit kenne, kann ich die Behandlung planen.

Worauf legen Sie beim 3D-Röntgen den größten Wert: niedrige Strahlenbelastung, hohe Bildqualität, schnelle Scanzeit, einfaches Handling, problemlose Integration ...?

Das Wichtigste ist die Zeit der Strahlenexposition, die eng verbunden ist mit der Bildqualität. Die Scanzeit darf nicht zu lang sein, weil es sonst zu Bewegungs- und Metallartefakten kommen kann. Die Aufnahmegeschwindigkeit von gerade mal 5,9 Sekunden und die damit verbundene niedrige Strahlendosis war für mich das Hauptargument, das Pax-i3D Green-DVT von orangedental zu kaufen. Aufgrund seiner schnellen 3D-Umlaufzeit ist es quasi Weltmeister im Bereich der minimalen Strahlenexposition.

Die schnelle Scanzeit ist also einer der größten Vorteile des Pax-i3D Green?

Ja, mich hat die gelungene Mischung aus schneller Umlaufzeit, niedriger Strahlenbelastung und hoher Bildqualität überzeugt. Ich kann ein kleines DVT mit der Belastung eines OPG machen, den Patienten also dreidimensional röntgen, ohne ihn einer hohen Strahlung auszusetzen. Bei einem Kopf-DVT mit dem Pax-i3D Green habe ich eine 200fach geringere Strahlendosis als bei einem CT! Ein weiterer Vorteil: Das Gerät beinhaltet auch ein zweidimensionales OPG, das extrem gut ist – da gibt es für mich derzeit keine Alternative.

Ich habe also zwei Top-Geräte in einem: ein hervorragendes OPG und ein sehr schnelles, strahlenreduziertes DVT. Das bedeutet für mich eine maximale Aussagekraft und für den Patienten eine minimale Strahlenbelastung. Durch diese Vorteile vergrößert sich zudem mein Indikationsspektrum; denn ich kann das DVT/OPG-Kombigerät guten Gewissens häufiger einsetzen.

Zur digitalen Erfassung von Kiefergelenksbewegungen haben Sie in Ihre Praxis den Freecorder BlueFox von orangedental integriert. Was ist das Besondere an dem neuen Registriergerät?

Früher war das Gerät kompliziert, der neue Freecorder BlueFox ist wesentlich

einfacher in der Anwendung und präziser in der Registrierung. Er ermöglicht uns eine berührungslose digitale Aufzeichnung der Kiefergelenksbewegungen. Das Einzigartige ist jedoch seine Stärke in der Digitalisierung: Mit ihm können wir das erste Mal digitale Zahnmedizin leben.

In Bezug auf die Konstruktion und Herstellung von Zahnersatz tun wir das schon länger. Auf die Frage der Funktion gab es bislang jedoch keine richtige Antwort. Jetzt lassen sich die Bewegungsdaten aus dem Freecorder BlueFox mit STL-Daten verknüpfen und in die Prothetik einbinden. Dieser digitale Workflow ist für mich die eigentliche Revolution!

Hat sich die Investition in die Digitalisierung für Sie gelohnt?

Ja, ich könnte mir heute nicht mehr vorstellen, zurückzugehen. Wir haben hier in kürzester Zeit eine Reise in die Zukunft gemacht und sehr viel Geld in die Hand genommen, aber ich bin davon überzeugt, dass wir diese Behandlungsqualität und –leistung auf analoge Weise nicht mehr erzielen könnten. Der Schritt in die Digitalisierung war der einzig richtige, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. In der Zahntechnik ist die digitale Revolution quasi vollzogen; in der Zahnmedizin gibt es jedoch noch Potenzial.

INFORMATION

Medizinisches Versorgungszentrum Zahn+Zentrum Moers GmbH

Dr. med. dent. Peter Bongard
Länglingsweg 60
47447 Moers-Schwafheim
Tel.: 02841 88878 0
www.zahnmoers.de

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 474990
www.orangedental.de



Infos zum Unternehmen