

# Digitale Lösungen statt Zettelwirtschaft

**Digitalisierung:** Kooperation von Schütz Dental und Datext

Die Digitalisierung setzt auch in der Dentalbranche ihren Siegeszug fort. Dabei geht es um viel mehr als nur die Erhebung digitaler Daten wie Intraoralscans, DICOM- oder Kieferregistrierungsdaten. Es geht auch um das Datenmanagement, die Datensicherheit und den DSGVO-konformen Datenversand zwischen Zahnarztpraxen, Dentallaboren und deren Partnern.

Schütz Dental, CAD/CAM-Anbieter mit dem kompletten digitalen Workflow, und Datext, Entwickler und Anbieter von Produkten für den Datentransfer und die Datensicherheit, haben sich zu einer Kooperation im Bereich des Schnittstellenmanagements zusammengeschlossen. Claudia Gabbert, Nordquadrat PR und Marketing, sprach im Interview mit Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental, Alexander Koch, Geschäftsführer Datext, sowie Dietmar Eickelkamp, Vertriebsleiter Datext, über die Vorteile für Praxen und Labore durch diese Kooperation sowie für die beiden Unternehmen.

**Herr Koch und Herr Stock, was beinhaltet die Zusammenarbeit von Schütz Dental und Datext?**

**Alexander Koch:** Die Zusammenarbeit hat einen strategischen und einen pragmatischen Eckpfeiler. Der pragmatische liegt in der Umsetzung der Medical Device Regulation, MDR. Gewerbliche Labore und Praxislabore setzen sich seit 2021 mit erhöhten Dokumentationsauflagen auseinander, die sich in hohem Maße um das Thema Material drehen. Hier haben wir gemeinsam ein geniales Produkt entwickelt, mit dem sich die MDR relativ unkompliziert umsetzen lässt und das das Materialmanagement signifikant erleichtert.

Der strategische Eckpfeiler liegt in der Schnittmenge digitaler dentaler Produkte und der Nutzung von Synergien. Wir stellen unseren Softwarenutzern möglichst alle Produkte als Auswahlmöglichkeit zur Verfügung, um ihnen den Arbeitsalltag zu erleichtern, und da dürfen die Schütz-Produkte natürlich nicht fehlen. Dasselbe gilt umgekehrt. Schütz Dental hat ein großes Interesse daran, dass unsere gemeinsamen Kunden unkompliziert die MDR umsetzen können. Zusammen leisten wir noch mehr Aufklärung, weshalb wir gemeinsame Online- und Präsenzs Schulungen zu verschiedenen Themen rund um MDR, aber auch Abrechnung, Qualitätsmanagement und beispielsweise die erfolgreiche Einführung eines Intraoralscanners und der CAD/CAM-Technologie in den eigenen Workflow anbieten.

**Michael Stock:** Frei nach unserem Motto „Networking. Partnership. Success.“ bieten wir unseren Kunden den kompletten digi-



Alexander Koch (von links), Datext-Geschäftsführer, Dietmar Eickelkamp, Datext-Vertriebsleiter, und Michael Stock, Schütz-Dental-Vertriebsleiter, freuen sich auf die Kooperation ihrer Unternehmen im Bereich des Schnittstellenmanagements.

Foto: Datext

talen Workflow an. Dazu gehört für uns natürlich auch die Unterstützung unserer Kunden bei einem so wichtigen Thema wie der MDR.

Wir legen großen Wert auf starke Partner und freuen uns sehr, mit Datext einen solchen gefunden zu haben. Somit haben wir unser Netzwerk wieder einmal erweitert und gestärkt. Die Datext-Software steht für Prozess- und Datensicherheit sowie eine enorme Erleichterung des Arbeitsalltags in Praxen und Laboren. Datext ist schließlich mit Abstand Marktführer. Alles aus einer Hand – so sorgen wir für schnelle und individuelle Lösungen und generieren einen hohen Mehrwert für unsere Kunden.

**Die konzeptionelle Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Labor wird immer wichtiger. Was planen Schütz und Datext in dem Kontext?**

**Koch:** Vor allem Datensicherungskonzepte für die generierten Daten. Wie ein Zahnrad

greifen die Prozesse von Praxen und Laboren durch unsere Lösungen ineinander. Und vor allem werden die Daten in Deutschland nach DSGVO gehostet.

**Stock:** Schutz und Sicherheit von sensiblen Patienten- und Gesundheitsdaten haben für unsere Kunden einen besonders hohen Stellenwert. Als Systemintegrator bieten wir zusätzlich zur Ausstattung mit Hard- und Software auch Datensicherung, Fortbildungskonzepte und Support. Medical IT ist das Stichwort – eine wichtige Komponente ist dabei die digitale Kommunikation zwischen Zahnarztpraxis und dem VIP-Labor von Schütz Dental – und nicht zu vergessen, dem Patienten. Dafür stellen wir auch Patienteninformationssysteme mit Erklärung, Beratung und Motivation in den Vordergrund.

**Der betriebswirtschaftliche Aspekt hin zum erfolgreichen Profitcenter. Wie gestalten Sie die Schnittstelle für kaufmännische und medizinische Prozesse?**

**Stock:** Rentabilität, Deckungsbeitrag, Produktivität – mit diesen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen werden wir täglich bei unseren Kunden konfrontiert: Mit diesen Anforderungen haben wir uns an Datext gewendet und gemeinsam erfolversprechende Auswertungen für Zahnarztpraxen und Dentallabore definiert.

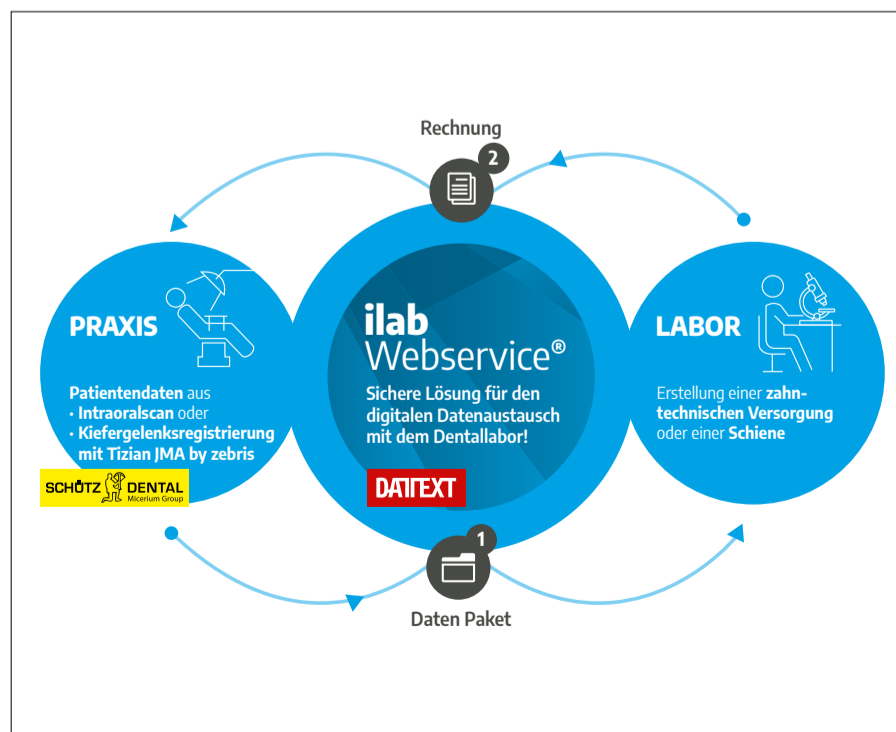
**Dietmar Eickelkamp:** Alle Datext-Software-Produkte, das heißt für Praxen und Labore, verfügen über sehr umfassende Auswertungs- und Reportingtools. Das Chefstatistik-Modul bietet Dentalunternehmern eine Vielzahl betriebswirtschaftlicher Statistiken an, mit denen die Erfolgskonzepte für Dentallabore und Praxen gestaltet werden können.

**„Know-how to go“ heißt das Fortbildungskonzept von Datext mit Schütz Dental. Für welche Zielgruppe sind die Webinare gedacht, und welche Inhalte werden vermittelt?**

**Koch:** Gemeinsam mit Schütz Dental entwickeln wir permanent spannende Fortbildungsthemen, zu denen wir vor allem Praxen, Praxislabor- und Laborinhaber einladen. Beleuchtet werden in der isiDent-Akademie alle Managementthemen aus dem dentalen Umfeld.

Gearbeitet wird hier ausschließlich mit topqualifizierten Referenten. Das wirklich Neue ist die Konzentration auf Online-Workshops, die in der Regel zwei bis drei Stunden in der Mittagszeit stattfinden. So lassen sich die Workshops perfekt in den Praxis- und Laboralltag integrieren. Die Kurse sind dotiert mit zahnärztlichen Fortbildungspunkten.

**Stock:** Diese Kooperation ist gewinnbringend für unsere Kunden – also, ab sofort treffen sie uns gemeinsam bei Präsenzveranstaltungen, Laborveranstaltungen und online mit geballter Power von zwei starken Partnern, die ihren Fokus auf Networking mit gewinnbringender Strategie für ihre Kunden sehen.



Medical IT in der Zahnarztpraxis und im Dentallabor: Verschlüsselte Übergabe von Intraoralscans und Daten aus der Kiefergelenksregistrierung im digitalen Auftragszettel mit dem iLab-Webservice an das Labor. Konstruktion und Design im Labor mit der Tizian Creativ RT-Software. Datenübertragung an die Praxis per iLab-Webservice zur Freigabe. Herstellung im Labor unter Berücksichtigung des Materialmanagements. Finale Einbindung aller Chargen in die Patientendokumentation.

Grafik: Datext