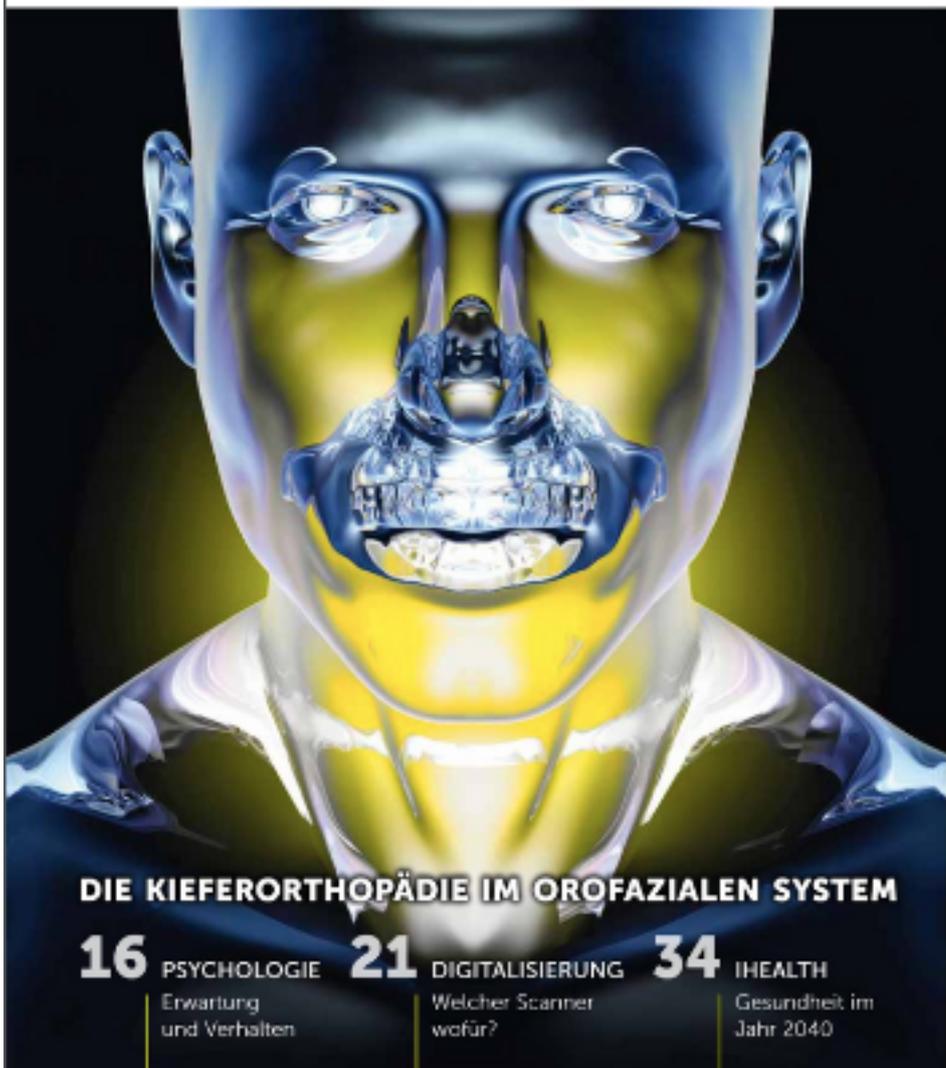


1 | 2019

ORTHO *orofacial*

Das neue Magazin für die Kieferorthopädie

www.ortho-orofacial.com



DIE KIEFERORTHOPÄDIE IM OROFAZIALEN SYSTEM

16 PSYCHOLOGIE
Erwartung
und Verhalten

21 DIGITALISIERUNG
Welcher Scanner
wofür?

34 IHEALTH
Gesundheit im
Jahr 2040



zen bei diesem Entwicklungsschritt, immer mehr mit dem Informations-schmelzbogen. Hierdurch wird die Fokussierbarkeit der medizinischen Leistungserstellung erhöht und mehr auf den Patienten hin individualisierbar?!

Die für mich zentrale Frage, die es zu beantworten gilt: **Was wird sich der Patient zukünftig in einer sich immer rasanter drehenden Welt von uns Kieferorthopäden wünschen?**

Die Antwort lag klar auf der Hand: die persönliche Ansprache, die ärztliche Fürsorge und vor allem eine Zeit für die Anliegen jedes einzelnen Patienten. Nur so kann sich über die Dauer einer meist mehrmonatigen kieferorthopädischen Behandlung ein positives Vertrauensverhältnis aufbauen, bei dem sich der Patient wahr- und ernstgenommen fühlt.

In der Vergangenheit sah man und sieht man leider immer noch viele Praxen, in denen man eher das Gefühl hat, der administrative und personelle Aufwand überwiegt zusätzlich die Dauer, die tatsächlich am Patienten verbracht wird. In Zeiten, in denen wir Ärzte ebenfalls im Internet an den Pranger gestellt werden können (siehe Jameda, Google und Co.), halte ich es für sehr problematisch, wenn man sich nicht ausreichend Zeit für den Patienten nimmt oder heute nicht mit dem bestmöglichen Komfort kieferorthopädisch versorgt.

Aus diesem Grund war die schlüssige Konsequenz: Reduktion aller nicht-instruktiven und administrativen Prozesse um die Behandlung herum, zu Gunsten der Zeit am Patienten und dessen Betreuung.

Patientenzufriedenheit durch Komfort und Klarheit

Alles beginnt mit der Erstberatung, die in meiner Praxis zwischen 30 und 60 Minuten – je nach Schweregrad des Falls und Informationsbedarf des Patienten – liegen kann.

Nach Besprechung der Therapieoptionen und einer im Verlauf folgenden Entscheidung des Patienten wird die Anfangsdiagnostik erstellt. Die Einzahlung dauert mit allen Fotos, Röntgenbildern sowie den intraoralen Scans 15 Minuten. Hinzu kommt, dass all dies von einer Person umgesetzt werden kann.

Der Komfort für unsere Patienten ist dabei enorm, da keine Wartezeiten und auch keine unangenehme Abdrucknahme stattfinden muss. Am Monitor kann der Intraoralscan direkt besprochen werden.

Zeiteinsparung schafft Freiheit

Durch Schmelzlinien zu einschlägigen Anbietern verschiedener Behandlungsgapparaturen werden die erstellten Unterlagen direkt elektronisch versandt, sodass alle Daten innerhalb von Minuten um die halbe Welt gesendet werden können. Durch diesen

Die digitale KFO-Praxis

Warum der digitale Workflow in der Kieferorthopädie zukünftig alternativlos ist – und wieso Patientenzufriedenheit an allererster Stelle steht.

Dr. Franca von Dörmberg

Als ich Ende 2015 eine der ersten vollständig digitalisierten KFO-Praxen in Deutschland gegründet habe, bin ich auf viel Verwunderung und Skepsis gestoßen. „Wie kommt abdruckfreie Praxis?“, „Keine Gips-Modelle mehr?“, „Und was ist, wenn der Gutachter Modellie benötigt?“ Viele solcher Fragen standen auch mir gegenüber, bevor ich meinen Plan vom vollständig digitalen Workflow in die Tat umgesetzt habe.

Medizin 4.0 und Patientenanspruch

Zunächst jedoch standen andere Themen in meinem Fokus, wie zum Beispiel: **Wie wird sich die Medizin 4.0 zukünftig entwickeln?** Dazu wäre zunächst zu klären: Was bedeutet das überhaupt? Bei Medizin 4.0 bezieht sich eindeutig auf personalisierte Dienstleistung den Faktor Mensch in den Prozess der Leistungserstellung ein¹. Die Prozesse der medizinischen Leistungserstellung verschmel-





Aufgrund vieler Anfragen von Kollegen zur praktischen Umsetzung des vollständigen digitalen Workflows in der Kieferorthopädie, bietet Dr. Franca von Dörberg einen einstägigen praktischen In-Office Kurs inklusive eines ausführlichen Skriptes (Anleitung zur Umsetzung des digitalen Workflows von A-Z inkl. praktischer und theoretischer Anleitung, Abrechnung, sowie kompletter Hardwareaufstellung) an.

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte praxis@prgll.de

Die zwei kommenden Termine finden am Freitag, den 12.07.2019 und Freitag, den 28.10.2019 von 09:00-17:00 Uhr, in München statt. Die Kursgebühr beträgt 990€ zzgl. MwSt.

STL-Datensatz ist gleichzeitig die präzise Passung der hergestellten Apparaturen gewährleistet.

Fehlformungen am Patienten sind nicht mehr möglich. Die Genauigkeit ist nicht zu toppen und der Datensatz sicher auf Ihrem Passiererver gespeichert, sodass Sie diesen jederzeit mittels 3D Druck reproduzieren und darstellen können. Defekte Caps-/Labormodelle gehören somit ebenfalls der Vergangenheit an.

Die Sparte des 3D-Drucks entwickelt sich ebenfalls rasant weiter und bietet uns Kieferorthopäden tolle Möglichkeiten, die man gut und einfach umsetzen kann, sodass insgesamt viel mehr Zeit für den Patienten und andere wichtige Zusammenhänge bleibt.

Digitalisierung als Chance

Ich habe meinen Praxisworkflow von Anfang an völlig digitalisiert gestaltet. Dies ist sicher etwas einfacher als umzusetzen – meiner Meinung nach gibt es dann noch mittel- und langfristige Alternativen. Nicht nur, dass der Anspruch der Patienten sich dahin gehend

entwickeln wird – die Digitalisierung bringt uns als Praxisinhaber auch einfach sehr viele, im Moment noch vielleicht sogar entscheidende Vorteile.

Wenn Sie sich also mit dem Thema beschäftigen, und das sollten wir alle tun, stellen Sie sich kritisch diesen Fragen:

- Liegt Ihr Personalkostenanteil über 20%, und wenn ja, warum?
- Wie gestaltet sich Ihre Umsatzrentabilität?
- Wie viel Zeit verbringen Sie im Alltag womit?
- Erhalten Sie positives Feedback Ihrer Patienten?
- Wieviel MGI produziert Ihre Praxis täglich?
- Wieviel Zeit wird mit dem Ausgeben und Trimmen von Modellen aufgebracht?
- Haben Sie noch Platz für Modellschränke?
- Wie viele Rückfragen zur Behandlung erhalten Sie von Ihren Patienten?

Sie müssen natürlich selbst entscheiden, welche Konsequenzen die Beantwortung dieser Fragen für Sie und Ihre Praxis hat. Ich persönlich habe meine Entscheidung nicht einen Augenblick bereut und würde jederzeit wieder so handeln. Denn: Die Digitalisierung bringt im Hinblick auf die weitere Entwicklung im Gesundheitssektor ausschließlich positive Aspekte mit sich. Insofern wünsche ich Ihnen Mut zur Entscheidung, und dann viel Freude beim Umsetzen.

© 2018 InnoKommunikation | InnoArt 4.0 - GMBH
 © 2018 InnoKommunikation | Digitalisierungs- und Praxis- | GMBH



#Orthocaps® Kurse

**2019 06.07. Orthocaps® Center, Hamm
 28.09. Orthocaps® Center, Hamm**

#SAVE THE DATE!



06.12. und 07.12. Usermeeting Orthocaps Center, Hamm

Ortho Caps GmbH | An der Bremer 9 | 59069 Hamm
 Fon: +49 (0) 2385 92290 | Fax: +49 (0) 2385 922980
 info@orthocaps.de | www.orthocaps.de

