Neue Artikelserie:

Transformation in der KFO

Warum die nächste Praxisgeneration anders funktioniert



„Nicht das Team muss schneller rennen, sondern der Prozess muss besser fließen."

← *Seite 1*

Strategie, schlanken Prozessen und gelebter Teamkultur aktiv gestalten.

Von analog zu smart – und: von „busy" zu „lean"

Viele Praxen arbeiten noch nach dem Prinzip „mehr Einsatz löst das Problem": mehr Telefonate, mehr Zettel, mehr Improvisation. Lean Management dreht dieses Muster um: Nicht das Team muss schneller rennen, sondern der Prozess muss besser fließen. Ziel ist es, Wert aus Patientensicht zu liefern (bspw. klare Information, kurze Wege, pünktliche Termine) und alles zu reduzieren, was diesen Wert nicht erhöht. Besonders wichtig ist es, dass in der Praxis eine Umgebung geschaffen wird, welche wechselseitiges Lernen und schnelle Fortschritte im Umgang mit neuen Technologien ermöglicht. Transformation ist kein Selbstzweck. Sie wird nicht nur durch äußere Marktveränderungen (Wettbewerber etc.) notwendig, sondern oft auch durch Strukturen und Gewohnheiten in der Praxis selbst. Der entscheidende Erfolgsfaktor liegt selten in der Strategie, sondern in ihrer konsequenten Umsetzung.

Drei Treiber der Transformation

1. Digitalisierung als Werkzeug, nicht Selbstzweck

Digitale Tools wie Online-Terminbuchung oder Behandlungsplanung entfalten ihren Nutzen erst, wenn sie in funktionierende Prozesse eingebettet sind. Beispiel: Eine Praxis führte eine Online-Terminbuchung ein, aber die Wartezeiten blieben unverändert. Erst durch die Analyse des Prozesses wurde klar: Der Engpass lag beim Empfang. Nach einer kleinen Prozessanpassung sank die Wartezeit um 35 Prozent. Umsetzungstipp: Prüfen Sie jede digitale Lösung mit drei Fragen: Was fällt dadurch weg? Was wird schneller? Was wird messbar?

2. Patientenerwartungen als Maßstab

Patienten vergleichen den Praxisbesuch heute mit Serviceerlebnissen bei Apple oder Amazon. Wer dort reibungslosen Service gewohnt ist, akzeptiert keine Wartezeiten oder unklare Abläufe. Beispiel: Eine KFO-Praxis kombinierte automatisierte Recall-Nachrichten mit persönlicher Betreuung: Patienten erhielten zunächst eine digitale Erinnerung, und wer nicht reagierte, wurde gezielt von der Rezeption angerufen. Umsetzungstipp: Betrachten Sie Ihre Patient-Journey einmal wie einen Onlineshop: Wie einfach findet der Patient den nächsten Schritt? Wie schnell bekommt er Rückmeldung?

3. Fachkräftemangel als Chance für Effizienz

Weniger Mitarbeiterstunden bedeuten nicht automatisch weniger Leistung. Smarte Prozesse können Teams entlasten und Motivation steigern. Beispiel: Eine Praxis führte die Rolle „Behandlungsassistenz+" ein – Mitarbeiterinnen übernahmen die Vorbereitung der digitalen Fallplanung und Kommunikation mit dem Labor. Der Arztanteil an administrativen Tätigkeiten sank um 15 Prozent. Umsetzungstipp: Prüfen Sie, welche Tätigkeiten von Fachkräften ausgeführt werden, die standardisiert oder digital unterstützt werden könnten. Lean beginnt mit dem Eliminieren unnötiger Doppelarbeit.

Lean Management in fünf Sätzen für die KFO

1. Wert definieren – was braucht der Patient in jedem Kontaktpunkt wirklich? (z.B. Termintransparenz, klare Aligner-Anweisungen)
2. Wertstrom sehen – alle Schritte von Erstkontakt bis Retention sichtbar machen – inkl. Warte- und Rückfrageschleifen.
3. Flow herstellen – Engpässe eliminieren (Check-in, Steri, Laborübergaben), Übergaben glätten.
4. Pull statt Push – Termine und Nachsorgen nach Kapazität und Bedarf steuern (z.B. Recall-Pools), statt „alles so schnell wie möglich".
5. Perfektion als Routine – kleine Verbesserungen täglich (Kaizen), nicht nur große Projekte.

Qualität entsteht nicht am Ende der Behandlung, sondern in jedem einzelnen Prozessschritt. Wer Qualität erst prüft, statt sie zu gestalten, verschwendet Zeit und verpasst die Chance, echten Patientenwert zu schaffen. Porsche zeigte eindrucksvoll, was Lean Management bewirken kann. Anfang der 1990er-Jahre stand das Unternehmen aufgrund von zu hohen Kosten, langsamen Abläufen, Qualitätsproblemen und einer demotivierten Belegschaft kurz vor dem Aus. Statt auf neue Strategien oder Sparprogramme zu setzen, entschied sich das Management für einen radikalen Perspektivwechsel. Mit der japanischen Kaizen-Philosophie als Leitbild gelang dem Unternehmen der Wandel, der zum Aufschwung führte. Durch klare Abläufe, eine Reduzierung von Hierarchien bei gleichzeitiger Verteilung von Verantwortung auf allen Ebenen sowie eine echte Einbindung der Mitarbeitenden wurden die Arbeitsprozesse effizienter gestaltet und die Qualität neu definiert. Aus einer Krise entstand eine Kultur kontinuierlicher Verbesserung, welche das Fundament bildet, auf dem Porsche bis heute Weltklasseleistung erbringt.

Messbar machen – damit Lean bleibt

- Durchlaufzeit: Ersttermin → Behandlungsstart (Ziel: kontinuierlich senken)
- Wartezeit im Median (nicht nur Durchschnitt)
- Stuhlzeit pro Terminart (z.B. Bogenwechsel, Aligner-Kontrolle)
- First-Time-Fit: Fälle, die ohne Zusatztermin starten
- No-Show-/Rework-Quote: Ausfälle und Nacharbeit sichtbar machen

Erste Impulse für Praxisinhaber/-innen

1. Schaffen Sie Ordnung, die bleibt. Starten Sie mit einem 5S-Quick-Win an einem sichtbaren Ort, zum Beispiel im Steri: Ein klar strukturierter Arbeitsplatz spart täglich Minuten, vermeidet Suchzeiten und steigert die Sicherheit.
2. Machen Sie Ihr Team zum Frühwarnsystem. Führen Sie ein Morning Huddle (zehn Minuten) ein und besprechen Sie: Was ist voll? Was fehlt? Wo klemmts? So erkennen Sie Engpässe früh und lösen Probleme, bevor sie entstehen.
3. Digitalisieren Sie mit Ziel und nicht mit Gefühl. Prüfen Sie jede digitale Lösung auf ihre Prozesswirkung: Was fällt dadurch weg? Was wird schneller? Was wird messbar? Technik lohnt sich nur, wenn sie den Fluss verbessert.
4. Messen Sie den Fortschritt und nicht die Aktivität. Definieren Sie eine Kennzahl, die Sie jede Woche beobachten (z.B. Wartezeit, Durchlaufzeit, Recall-Quote) und diskutieren Sie im Team, was den Wert für Patientinnen und Patienten erhöht.



Christian Dymek



Dr. Udo Windsheimer

Neue Artikelserie im Heft: Lean Transformation in der KFO – die Praxis der Zukunft gestalten

Digitalisierung, Fachkräftemangel und steigende Patientenerwartungen verändern die Kieferorthopädie tiefgreifend. In der neuen Artikelserie „Lean Transformation in der KFO" zeigen wir, wie Praxen diesen Wandel mit klarer Strategie, schlanken Prozessen und gelebter Teamkultur aktiv gestalten.

Literatur

1. *Yokoi, T., Shan, J., Wade, M. & Macaulay, J. (2019). Digital Vortex – Continuous and Connected Change. IMD Working Paper.*
2. *Huchler, N. (2016). Die Grenzen der Digitalisierung. Neubestimmung der hybriden Handlungsträgschaft zwischen Mensch und Technik und Implikationen für eine humane Technikgestaltung. In: HMD 53 (1), S. 109–123.*
3. *Mescheder, B., Sallach, Ch. (2012). Wettbewerbsvorteile durch Wissen. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, S. 39.*
4. *Dahm, M., Brückner, A. (2014). Operational Excellence mittels Transformation Management. Springer Gabler, S. 24–26.*





Entdecken Sie unsere Behandlungsmöglichkeiten

Als einer der weltweit führenden Anbieter transparenter Aligner-Technologie mit über 20 Jahren Erfahrung arbeiten wir kontinuierlich an innovativen und digitalen Lösungen, um die Behandlungsergebnisse sowohl für Patienten als auch Kieferorthopäden zu verbessern. **Wir freuen uns auf ein erfolgreiches Jahr 2026 mit zahlreichen Innovationen und Produktneuerungen.**



Nehmen Sie teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner-Technologie und registrieren Sie sich für unsere Fortbildungsveranstaltungen.

Besuchen Sie auch: angelaligner.com/de

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Wankelstraße 60 | 50996 Köln
Tel.: +49 221 828 289 15 | care.de@angelaligner.com

Jetzt registrieren!

angelaligner.com

angel aligner™