„Digitalisierung ist keine Imagefrage."



Dr. Alissa Dreyer steht für eine Kieferorthopädie, die medizinische Verantwortung, funktionelles Denken und digitale Prozesse konsequent miteinander verbindet. In ihrer papierfreien und volldigital organisierten Praxis setzt die Fachzahnärztin für Kieferorthopädie auf klar strukturierte Abläufe, eine konsequente Prozessführung und eine moderne, Aligner-basierte Behandlungsstrategie. Im Interview spricht Dr. Dreyer über Teamführung in einer digital geprägten Praxis, den Einsatz von Technologien wie Dental Monitoring und warum Digitalisierung für sie vor allem eine unternehmerische Entscheidung ist.

Katja Kupfer

Dr. Dreyer, Ihr Team beschreibt Sie als „fröhliche Handwerkerin" und zugleich als absolut durchorganisiert. Welche Rolle spielt diese Kombination aus Struktur und Hands-on-Mentalität im Aufbau und im Alltag einer modernen kieferorthopädischen Praxis?

Meine Mitarbeiterinnen nennen mich „fröhliche Handwerkerin", weil ich gute Laune mitbringe und selbst mit anpacke. Wenn ein Schrank aufgebaut werden muss, nehme ich den Akkuschrauber. Wenn ein Prozess nicht rund läuft, setze ich mich genauso selbstverständlich mit ins Team. Das ist kein Stilmittel, sondern mein ganz persönliches Führungsverständnis. Ich erwarte Einsatz, also lebe ich ihn vor. Nähe entsteht nicht durch Hierarchie, sondern durch Mitverantwortung. Gleichzeitig ist Kieferorthopädie Präzisionsarbeit im Zehntelmillimeterbereich. Begeisterung allein reicht dort nicht. Eine moderne, digital geführte Praxis braucht klare Strukturen, definierte Abläufe und konsequente Prozessdisziplin. Gerade in einer digital geprägten Praxis wird das besonders sichtbar: Gute Stimmung ersetzt keine Planung, und Technik ersetzt keine Führung. Ich liebe meinen Beruf, aber genau deshalb nehme ich ihn ernst. Eine Praxis wird nicht exzellent, weil sie moderne Geräte kauft, sondern weil sie Verantwortung lebt. Und Verantwortung beginnt immer bei der eigenen Haltung.

Wie nehmen Sie Ihr Team auf diesem Weg mit und in welchen Situationen braucht es besonders viel Kommunikation?

Eine gute Praxis funktioniert nur mit einem Team, das versteht, warum Dinge so laufen, wie sie laufen. Prozesse sind keine Anweisungen, sie sind gemeinsame Vereinbarungen. Ich kommuniziere Veränderungen sehr klar: Warum machen wir das? Was verbessert sich dadurch? Welche Verantwortung trägt jede Einzelne im Ablauf? Besonders viel Kommunikation braucht es immer dann, wenn sich Rollen verändern. Digitalisierung verschiebt Zuständigkeiten, schafft Transparenz und macht Leistung sichtbarer. Das kann motivieren oder verunsichern. Deshalb investiere ich bewusst Zeit in Austausch, Feedback und Klarheit. Struktur gibt Sicherheit und Sicherheit ist die Grundlage für eigenverantwortliches Arbeiten.

Ihre Praxis ist papierfrei und vollständig digital aufgestellt. Welche digitalen Workflows sind für Sie heute unverzichtbar und wo sehen Sie noch Entwicklungspotenzial in der Kieferorthopädie?

Unverzichtbar sind für mich der 3D-Scan, das digitale Set-up, eine strukturierte Fotodokumentation, eine vollständig papierlose Patientenverwaltung sowie die konsequente Integration von Dental Monitoring in den Behandlungsablauf. Entscheidend ist jedoch nicht das einzelne Programm, sondern die konsequente Nutzung. Digitalisierung entfaltet ihren Nutzen nur dann, wenn Abläufe klar definiert und Systeme vollständig implementiert sind. In vielen Praxen werden Programme nur teilweise genutzt. Funktionen bleiben ungenutzt, Prozesse laufen parallel weiterhin analog. Das kostet Effizienz und damit Geld. Echtes Entwicklungspotenzial sehe ich daher weniger im nächsten Gerät als in der intelligenten Systemverknüpfung und Datenanalyse.

KI kann hier unterstützen, etwa bei der Auswertung von Behandlungsverläufen, bei der strukturierten Dokumentation, bei Abrechnungskontrollen und administrativen Routinen. Wenn digitale Tools uns von repetitiven Aufgaben entlasten, entsteht wirtschaftlicher Spielraum und mehr Zeit für klinische Präzision und Patientenführung. Digitalisierung ist keine Imagefrage. Sie ist eine unternehmerische Entscheidung.



Digital Monitoring verändert die Arzt-Patienten-Beziehung. Wie wirkt sich das auf Kontrolle, Vertrauen und Verantwortung in der Aligner-Therapie aus?
Ich setze Dental Monitoring praxisweit ein, nicht als technisches Extra, sondern als erweiterten Service für unsere Patientinnen und Patienten. Es ermöglicht eine engmaschige Begleitung der Behandlung, ohne dass jeder Kontrollschritt an einen Präsenztermin gebunden ist. Das erhöht die Planbarkeit für die Praxis ebenso wie für die Patienten. Termine werden gezielter gesetzt, Wartezeiten reduziert und Abläufe strukturierter. Gleichzeitig steigt die Behandlungsgenauigkeit. Abweichungen im Verlauf werden früh erkannt, sodass wir schneller reagieren können. Das verbessert die Steuerung und erhöht die Vorhersagbarkeit des Ergebnisses. Ein weiterer Effekt ist Transparenz. Mitarbeit wird sichtbar, Fortschritt nachvollziehbar. Das schafft Klarheit auf beiden Seiten. Für mich bedeutet das: mehr Service, höhere Präzision und bessere Planbarkeit, ohne die ärztliche Verantwortung aus der Hand zu geben. Technologie ist kein Ersatz für Führung. Aber sie ist ein Instrument, um Qualität konsequent umzusetzen.

Gibt es Prozesse, die Sie bewusst nicht vollständig digitalisieren, obwohl dies technisch möglich wäre?
Ja, ganz bewusst. Vor allem die persönliche Beratung und die strukturierte Begleitung zu Beginn der Behandlung digitalisiere ich nicht vollständig. Vertrauen, Motivation und Erwartungsmanagement entstehen im direkten Gespräch. Gerade am Anfang ist es entscheidend, dass Patientinnen und Patienten nicht nur Informationen erhalten, sondern Orientierung. Therapieentscheidungen lassen sich technisch abbilden aber nicht vollständig digital vermitteln. Deshalb geben wir unseren Patientinnen und Patienten zu Beginn eine Mappe mit ihren Unterlagen mit und arbeiten ergänzend mit eigenen Broschüren. Das ist für mich keine nostalgische Papierlösung, sondern eine strategische Entscheidung. Eine App oder eine digitale Nachricht ist schnell weggeklickt. Eine gut gemachte Mappe bleibt präsent, schafft Verbindlichkeit und macht die Behandlung greifbarer. Sie unterstützt das Gespräch, ersetzt es aber nicht. Gerade in einer digital geführten Praxis ist diese Kombination wichtig: digitale Effizienz dort, wo sie Prozesse verbessert und analoge Elemente dort, wo sie Verständlichkeit, Wertigkeit und Vertrauen stärken. Nicht alles, was digital möglich ist, ist auch kommunikativ die beste Lösung.

In verschiedenen Kontexten formulieren Sie das Ziel, perspektivisch eine 100-Prozent-Aligner-Praxis zu verwirklichen. Was hat Sie zu dieser klaren Positionierung bewogen und wo liegen aus Ihrer Sicht die größten fachlichen und organisatorischen Herausforderungen?
Die Idee einer 100-Prozent-Aligner-Praxis war bewusst zugespitzt formuliert. Ich setze mir hohe Ziele und denke in Visionen. Eine klare Zielrichtung schafft Fokus für mich und mein Team. Mir ging es nie um eine dogmatische Prozentzahl, sondern um eine konsequent digitale, strukturierte und Aligner-basierte Behandlungsstrategie. Wenn Führung eindeutig ist, entsteht Orientierung und Orientierung motiviert.

Eine solche Vision funktioniert allerdings nur, wenn sie fachlich fundiert ist. Aligner haben klare Stärken, aber auch Grenzen.
Die größte Herausforderung liegt weniger in der Technik als in der Organisation. Eine Aligner-dominierte Praxis verlangt präzise Planung, konsequente Dokumentation, klar definierte Abläufe und eine hohe Kommunikationsqualität im Team. Ebenso entscheidend ist die Patientenführung. Aligner-Therapie erfordert Compliance. Tragezeit und Mitarbeit sind nicht optional, das muss klar benannt werden. Patientinnen und Patienten nehmen diesen Weg sehr gut an. Fortschritt und Modernität werden geschätzt, aber nur, wenn sie strukturiert und nachvollziehbar umgesetzt werden. Wir leben Modernität nicht als Trend, sondern als Haltung. Vision ist für mich kein Marketinginstrument. Sie ist ein Führungsauftrag.

Als zertifizierte Sportzahnärztin betrachten Sie Zähne und Kiefer auch unter dem Aspekt von Performance und Funktion. Inwiefern beeinflusst dieser Blick Ihre kieferorthopädischen Entscheidungen und den Einsatz von Alignern?
Die sportzahnärztliche Perspektive schärft meinen Blick für funktionelle Zusammenhänge. Ich betrachte Zähne und Kiefer nicht isoliert, sondern im Zusammenspiel mit Muskulatur, Haltung, Belastungsmustern und der Gesamtfunktion. Dabei geht es nicht um vereinfachte Kausalketten, sondern um ein differenziertes Verständnis von Wechselwirkungen. Der Kiefer ist kein losgelöstes System. Funktionelle Dysbalancen können sich lokal zeigen, aber auch Auswirkungen auf den gesamten Bewegungsapparat haben. Das beeinflusst meine kieferorthopädischen Entscheidungen unmittelbar. Ich denke nicht nur in Zahnbewegungen, sondern in Funktion, Stabilität und langfristiger Verträglichkeit.
Aligner können in diesem Zusammenhang ein sehr präzises Instrument sein. Sie ermöglichen kontrollierte, fein abgestimmte Bewegungen und lassen sich gezielt einsetzen, wenn kleine Veränderungen funktionell eine große Wirkung haben können. Für mich ist Ästhetik deshalb nie das alleinige Ziel. Entscheidend ist, dass eine Behandlung funktionell sinnvoll, stabil und für den Patienten langfristig tragfähig ist.

Unterscheiden sich sportlich aktive Patientinnen und Patienten in ihren Anforderungen und Erwartungen an eine Aligner-Therapie von Ihrer übrigen Klientel? Wenn ja, in welchen Punkten besonders?
Ja, in vielen Fällen.
Sportlich aktive Patientinnen und Patienten haben oft ein ausgeprägteres Körpergefühl und nehmen Veränderungen sehr genau wahr. Sie achten stärker auf Funktion, Komfort und Belastbarkeit – sowohl im Alltag als auch im Training. Entsprechend sind ihre Anforderungen häufig klarer formuliert. Die Behandlung soll planbar sein, möglichst wenig in den sportlichen Ablauf eingreifen und sich gut in einen aktiven Alltag integrieren lassen. Auch die Erwartung an Präzision ist häufig hoch. Wer leistungsorientiert denkt, möchte verstehen, warum eine Maßnahme sinnvoll ist, welchen Effekt sie hat und wie zuverlässig sie sich in den eigenen Tagesablauf einfügt. Gerade hier können Aligner Vorteile bieten. Sie sind im Alltag flexibel einsetzbar und erlauben eine sehr präzise Steuerung. Gleichzeitig gilt aber auch hier: Der Erfolg hängt nicht nur vom System ab, sondern von der konsequenten Mitarbeit. Sportlich aktive Patientinnen und Patienten bringen dafür häufig gute Voraussetzungen mit, weil Disziplin und Körperbewusstsein oft bereits vorhanden sind.

Sie gelten als offen für neue Ansätze und Innovationen. Was machen Sie heute bewusst anders als viele Kolleginnen und Kollegen und welche Entwicklungen werden aus Ihrer Sicht den Praxisalltag in den nächsten Jahren am stärksten verändern?
Ich schaue bewusst über den zahnmedizinischen Tellerrand hinaus. Viele Impulse entstehen nicht innerhalb unserer Branche, sondern in internationalen Unternehmen, die in den Bereichen Digitalisierung, Prozessmanagement und KI deutlich weiter sind. Dort kann man lernen, wie Daten strategisch genutzt, Abläufe standardisiert und Innovationen konsequent implementiert werden. Was ich anders mache, ist weniger die Technik selbst als die Konsequenz in der Umsetzung. Innovation darf kein Imageinstrument sein. Sie muss strukturell in Prozessen, Verantwortlichkeiten und im Mindset des Teams verankert werden.
Die größten Veränderungen im Praxisalltag werden aus meiner Sicht nicht durch ein einzelnes Gerät entstehen, sondern durch mehrere Entwicklungen gleichzeitig: datenbasierte Behandlungssteuerung, Automatisierung administrativer Abläufe, veränderte Patientenerwartungen und der zunehmende Fachkräftemangel. KI wird dabei eine zentrale Rolle spielen, insbesondere bei der Analyse von Behandlungsverläufen, in der Dokumentation, in der Abrechnung und bei organisatorischen Routinen. Sie wird Effizienz und Vorhersagbarkeit erhöhen. Ersetzen wird sie uns jedoch nicht.
Medizin bedeutet Verantwortung, die Bewertung individueller Situationen und Kommunikation mit Menschen. Empathie, Erfahrung und Entscheidungsfähigkeit lassen sich nicht automatisieren. KI ist ein Werkzeug. Menschlichkeit bleibt die Grundlage. Wer beides verbindet, wird die Zukunft nicht nur erleben, sondern gestalten.

Liebe Frau Dr. Dreyer, vielen Dank für das Gespräch.


©Kieferorthopädie Dr. Dreyer

ANZEIGE



© AkimD–stock.adobe.com (KI-generiert)

PROPHYLAXE
POWER-TEAM-DAY

27. NOVEMBER 2026 IN MÜNCHEN



Referentin
Prof. Dr. Cornelia Frese

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de