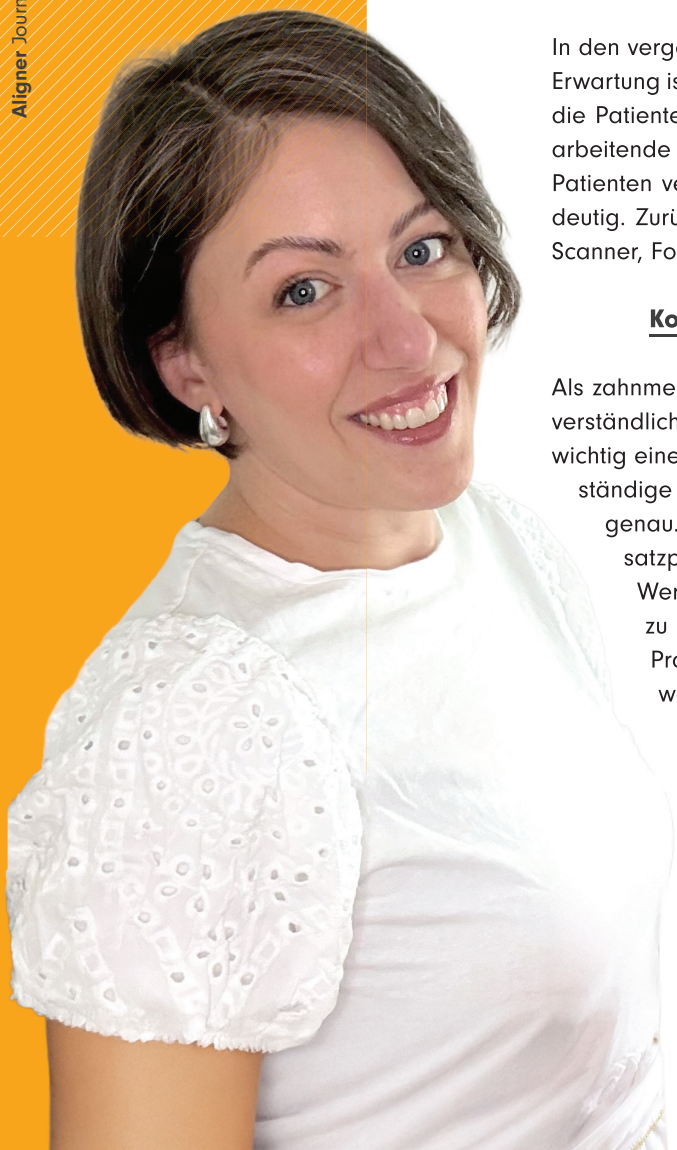
Aligner-Implementierung: Warum gute Entscheidungen allein nicht reichen

Aller Anfang ist schwer. Zugegeben: Überschwängliche Motivation macht ihn in deutschen Zahnarztpraxen oft sogar noch schwerer. Wenn Praxisinhaber entscheiden, die Aligner-Therapie in ihr Praxisportfolio aufzunehmen, ist das meist eine sehr persönliche Entscheidung. Verstehen Sie mich nicht falsch: Eine Praxis wird mit dem Anspruch gegründet, selbstbestimmt und eigenverantwortlich arbeiten zu können. Die eigentliche Herausforderung beginnt jedoch dort, wo diese Entscheidung auf den Praxisalltag und auf das eigene Team trifft.

Vanessa Robertiello



In den vergangenen Jahren habe ich diese Situation immer wieder erlebt. Die Erwartung ist oft dieselbe: Die Entscheidung ist gefallen, das Team zieht mit und die Patienten reagieren begeistert. Die Realität sieht häufig anders aus. Mitarbeitende fühlen sich überfordert oder verunsichert mit den neuen Prozessen, Patienten verstehen das Angebot und ihren individuellen Mehrwert nicht eindeutig. Zurück bleiben Frustration und nicht selten erhebliche Investitionen in Scanner, Fortbildungen oder Materialien, deren Nutzen zunächst ausbleibt.

Kommunikation entscheidet über Erfolg oder Scheitern

Als zahnmedizinische Fachassistentin weiß ich, wie entscheidend eine unmissverständliche interne Kommunikation ist. Als Patientin erlebe ich täglich, wie wichtig eine klare und selbstbewusste Aufklärung im Dialog ist. Und als selbstständige Beraterin kenne ich den Leidensdruck vieler Praxisinhaber sehr genau. Aus all diesen Perspektiven ergibt sich für mich ein zentraler Ansatzpunkt.

Wer mit der Aligner-Therapie startet oder einen Neustart wagt, sollte zu Beginn offen im Team über die eigene Motivation sprechen. In der Praxis bedeutet das nicht nur zu sagen, dass die Aligner eingeführt werden, sondern klar zu benennen, warum, für welche Fälle und welche Rolle jede Person im Team dabei übernimmt.

Geht es um klare medizinische Vorteile im Behandlungsalltag? Etwa um das gezielte Öffnen von Zahnlücken vor einer Implantation oder das Aufrichten gekippter Zähne, um eine optimale Implantatposition zu ermöglichen? Stehen wirtschaftliche Ziele im Vordergrund, um in bessere Arbeitsbedingungen oder moderne Praxisstrukturen zu investieren? Oder geht es um die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und die steigende Nachfrage nach ästhetischen Behandlungen?

„Die Aligner-Therapie ist kein Produkt, das eingeführt wird, sondern ein Prozess, der geführt werden muss. Wer sein Team mitnimmt, schafft Klarheit, Sicherheit und langfristigen Erfolg im Praxisalltag.

Diese Fragen gehören nicht ins stille Kämmerlein, sondern in eine Teambesprechung mit konstruktiver und wertschätzender Atmosphäre. Bei Bedarf kann auch externe Unterstützung durch die jeweilige Aligner-Firma sinnvoll sein. Entscheidend ist, den Mehrwert der Aligner-Therapie gemeinsam zu erarbeiten. Denn die intrinsische Motivation des Praxisinhabers ist selten die Motivation des gesamten Teams.

Struktur schafft Sicherheit im Veränderungsprozess

Eine erfolgreiche Implementierung braucht klare Ziele. Neben übergeordneten Praxiszielen sollten auch individuelle und personalbezogene Ziele definiert werden. Die SMART Methode bietet hierfür eine einfache und praxistaugliche Orientierung. Ziele müssen nicht nur konkret formuliert, sondern auch zeitlich terminiert und regelmäßig überprüft werden. Ein Aligner-spezifisches Ziel kann beispielsweise lauten:

Spezifisch
Ziel ist es, innerhalb [eines definierten Zeitraums] regelmäßig neue Aligner-Behandlungen zu starten, indem geeignete Patienten frühzeitig identifiziert, informiert und strukturiert durch den Entscheidungsprozess begleitet werden.

Messbar
Es sollen innerhalb eines Quartals mindestens sechs Aligner-Behandlungspläne bestätigt und in die aktive Therapie überführt werden.

Attraktiv
Die Aligner-Therapie erweitert das Behandlungsspektrum der Praxis, erhöht die Planungssicherheit und schafft zusätzliche medizinische und wirtschaftliche Potenziale für die gesamte Praxis. Gleichzeitig profitieren Patienten von einer modernen und ästhetischen Behandlungsoption.

Realistisch
1. Aufgabe: Alle Neupatienten werden bereits in der Terminbestätigung per E-Mail sowie bei der Begrüßung am Empfang aktiv auf die Möglichkeit einer Aligner-Therapie hingewiesen.
2. Aufgabe: Das Wartezimmer-TV zeigt ein Informationsvideo zur Aligner-Therapie, während der Praxis-Social-Media-Account jeden Montag mit Inhalten zur Aligner-Therapie bespielt wird.
3. Aufgabe: Im Rahmen jeder Prophylaxe werden die individuellen, patientenspezifischen und medizinischen Vorteile einer möglichen Aligner-Behandlung verständlich erläutert.
4. Aufgabe: Bei jedem mitgegebenen Heil- und Kostenplan plant die zuständige ZMV oder die Praxismanagerin einen Follow-up-Anruf nach 14 Tagen ein.

Terminiert
Die Zielerreichung wird monatlich überprüft. Nach zwei Wochen findet ein kurzes internes Feedback-Gespräch statt, um Abläufe bei Bedarf anzupassen und die Zielerreichung sicherzustellen.
Bewährt hat sich ein frühzeitiges Gespräch unter vier Augen, bereits zwei bis vier Wochen nach Beginn. So lassen sich Unterstützungsbedarfe bei Prozessen sowie Patientenaufklärung erkennen und Unsicherheiten frühzeitig auffangen. Feedback ist dabei keine Kontrolle, sondern ein zentrales Führungsinstrument.
Auch Anreizsysteme sollten bewusst gewählt werden. Pauschale Belohnungen für alle sind nur bedingt sinnvoll. Transparenz ist entscheidend, insbesondere bei finanziellen Incentives. Alternativ können individuelle Vereinbarungen getroffen werden, etwa in Form eines Jobrads, von Fortbildungen, flexiblen Zusatzleistungen oder organisatorischen Entlastungen.
Ein weiterer zentraler Erfolgsfaktor ist die gezielte Fortbildung aller Praxisbereiche. Mitarbeitende an der Rezeption benötigen anderes Wissen als im Behandlungszimmer. Neue Leistungen bedeuten zunächst mehr Aufwand. Bestellwesen, Qualitätsmanagement, Abrechnung und Terminplanung müssen angepasst werden. Wer hier von Beginn an auf Struktur und gegebenenfalls externe Unterstützung setzt, vermeidet spätere Reibungsverluste und schafft die Basis für eine nachhaltige Aligner-Implementierung.
Die Aligner-Therapie ist kein Produkt, das eingeführt wird, sondern ein Prozess, der geführt werden muss. Wer sein Team mitnimmt, schafft Klarheit, Sicherheit und langfristigen Erfolg im Praxisalltag.

kontakt.
Vanessa Robertiello
Trainerin für dentale Praxisentwicklung
info@vrobertiello.com
Instagram: vanessa.robertiello
Infos zur Autorin