



Gewohnheitstier trifft auf technikaffin: Digitalisierung in Zahnarztpraxen

INTERVIEW Ein Thema, das derzeit allorts und dabei heiß diskutiert wird, ist der digitale Wandel. In Zahnarztpraxen ist er um einiges tief greifender als zum Beispiel in allgemeinmedizinischen Praxen, denn im Vergleich zur Allgemeinmedizin kommt es in der Zahnmedizin viel stärker auf ein effizientes Zusammenspiel zwischen Patient, Praxis und Labor an. Wie man dem Digitalisierungstrend bestmöglich Rechnung tragen kann, zeigt die Praxis Uerlich Zahnärzte GmbH in Brake: Sie wurde jüngst für den Niedersächsischen Wirtschaftspreis 2017 nominiert. Praxismanagerin Ahlke Cornelius-Uerlich erklärt im Interview, was bei der „dentalen Digitalisierung“ wichtig ist.

Frau Cornelius-Uerlich, inwiefern ist Ihre Praxis eine digitale Praxis?

Insofern, als wir einen optimalen, auf Digitaltechnik basierenden Workflow haben. Bei uns sind alle Praxisbereiche digital integriert und miteinander verbunden, von der Patientenannahme über die Patienteninformation bis hin zur Behandlung und zur Produktfertigung.

Vollständige Vernetzung – Ist es das, was eine digitale Praxis ausmacht?

Im Grunde ja, zumindest ist Vernetzung der wichtigste Faktor. Ein papierloses Büro, ein digitales Terminbuch und das Einbinden von CAD/CAM-gestützten Fertigungstechniken allein machen noch keine digitale Praxis aus. Es kommt vielmehr darauf an, dass alles Hand in Hand ineinandergreift und dass der Nutzen für den Patienten im Vordergrund steht. Was hilft dem Patienten zum Beispiel eine karteikartenlose Organisation, wenn er trotz Termins eine halbe Stunde im Wartezimmer zubringen muss?

Wie hat sich Ihr Weg in die Digitalisierung gestaltet: Wann fiel der Startschuss, und wie ging es weiter?

Wir haben vor rund zehn Jahren damit begonnen, uns in Richtung Digitali-

sierung zu bewegen. Der Umstieg vom analogen Karteikartensystem auf digitale Verwaltung mithilfe der Dampfsoft Verwaltungssoftware war der erste Schritt, später folgten digitales Röntgen und digitale Mundscans für Abformungen. Heute verfügen wir auch noch über ein digitales Qualitätsmanagement und über ein digitales Warenwirtschaftssystem. Besonders stolz sind wir auf unsere moderne Patientenaufklärung: Wir verwenden eine Informations- und Dokumentationssoftware der Firma synMedico, mit der wir unseren Patienten sowohl den Behandlungsverlauf als auch den voraussichtlichen Erfolg auf dem iPad vor Augen führen können. Die Software – sie heißt „infoskop“ – wird deutschlandweit bereits 12.000-fach eingesetzt. Da sie das Einbinden von Fotos, Röntgenbildern, Grafiken und Erklärvideos erlaubt, sind beim Arzt-Patienten-Gespräch sämtliche Patientendaten immer zur Hand und können anschaulich am „Point of Care“ erläutert und sogar digital markiert werden.

Diese Symbiose aus stationärer Diagnostik und mobiler Patientenaufklärung spart zum einen Zeit und hilft uns Ärzten andererseits, unserer Informationspflicht im Sinne des Patientenrechtgesetzes nachzukommen, denn alle

Aktivitäten werden automatisch aufgezeichnet. Das entsprechende Protokoll kann anschließend ausgedruckt, per verschlüsselter E-Mail an den Patienten versendet oder ihm zum elektronischen Signieren vorgelegt werden. Unser Weg in die Digitalisierung ist damit aber ganz bestimmt noch nicht zu Ende.

Ist die Umstellung auf Digitaltechniken stets reibungslos verlaufen?

Bei jeder Therapie gibt es Risiken und Nebenwirkungen, bei medizinischen wie bei wirtschaftlichen. Eine der häufigsten „Nebenwirkungen“ im Zusammenhang mit der Digitalisierung ist Skepsis aufseiten der Mitarbeiter – der Mensch ist nun einmal ein Gewohnheitstier, und Veränderungen in jeglicher Form werden immer erst mit Zurückhaltung aufgenommen. Wir haben schnell gelernt, dass das Einbinden der Mitarbeiter in den Digitalisierungsprozess die Grundvoraussetzung für gutes Gelingen ist.

Wie sah – oder sieht – dieses Einbinden aus?

Wir setzen zum einen auf wöchentliche Teambesprechungen, denn das Einbinden steht und fällt mit der Kommunikation. Zum anderen haben wir

unsere Organisationsform umgestellt: Seit einigen Jahren verzichten wir auf Hierarchien, es gibt bei uns also keine Top-down-Führung mehr mit einem Chef an der Spitze. Die Mitarbeiter haben die Verteilung der Arbeiten zu einem guten Teil selbst in der Hand, wodurch sie zufriedener und engagierter sind. Für deutsche Verhältnisse ist das sehr innovativ. Der Erfolg gibt uns recht: Die Skepsis gegenüber Neuerungen ist verschwunden, inzwischen sind alle für alles offen.

Demnach hat sich der Wandel zur digitalen Praxis für Sie durchaus gelohnt?

Unbedingt. Zunächst haben wir investiert – in Gerätschaften, in Software und in Schulungen – und sind damit ein gewisses Rentabilitätsrisiko eingegangen. Wenn man aber aus der Landwirtschaft kommt, so wie mein Mann und ich, weiß man: Um ernten zu können, muss man zuvor gesät haben. Also haben wir bereitwillig gesät. Die Ernte kann sich sehen lassen: Wir arbeiten heute hocheffizient, und wir sind ein gefragter Arbeitgeber. Junge Menschen wollen in modernen Praxen arbeiten, daher haben wir keine Schwierigkeiten, neue Mitarbeiter anzuwerben. Auch unsere Patienten haben einen hohen Nutzen von der Digitalisierung: Sie können sich komfortabel informieren, und sie profitieren von modernsten Fertigungs- und Behandlungstechniken. Die Einführung des digitalen Röntgens

hat zum Beispiel die Strahlenbelastung um gute 90 Prozent reduziert. Davon abgesehen sind wir der Überzeugung, dass an der Praxisdigitalisierung ohnehin kein Weg vorbeiführt. Praxen, die sich jetzt nicht freiwillig digitalisieren, müssen es später zwangsweise tun, wenn alle anderen längst auf den Digitalisierungszug aufgesprungen sind.

Woran liegt es Ihrer Ansicht nach, dass bislang noch nicht allzu viele Zahnarztpraxen digitalisiert sind?

Das liegt an einer Reihe von Gründen – in erster Linie wohl daran, dass der Mensch, wie gesagt, ein Gewohnheitstier ist. Was glauben Sie, wie viele Praxen heute noch mit Faxgeräten arbeiten? Dabei wissen junge Leute gar nicht mehr, was ein Fax ist bzw. wozu es gut sein soll. Es liegt aber auch an den Anbietern, d.h. an den Telekommunikationskonzernen – diese dürfen stärker auf die Praxen zugehen, und sie sollten ihnen leicht zu implementierende und kompatible Lösungen anbieten. Zusammenarbeit im Bereich Schnittstellen und Protokolle ist wichtig! Wenn alle Systeme miteinander „sprechen“, wird die Digitalisierung im Markt auch schneller voranschreiten. Noch ist das Adjektiv „digital“ für eine Zahnarztpraxis ein Alleinstellungsmerkmal, aber das sollte nicht mehr lange so sein. Wir freuen uns in jedem Falle sehr über die Anerkennung unserer Digitalisierungsbestrebungen durch das Wirtschaftsministerium.



Ahlke Cornelius-Uerlich, Praxismanagerin.

INFORMATION

**Ahlke Cornelius-Uerlich
UERLICH Zahnärzte**

Claußenstraße 4
26919 Brake
Tel.: 04401 7077117
info@uerlich.net
uerlich.net

ANZEIGE



- herstellerunabhängig
- akkreditiert
- deutschlandweit

— ValiTech®

Validierung von Aufbereitungsprozessen Routinekontrolle der Reinigungsleistung Proteinanalyse Wasseruntersuchungen

Mit einem Team aus Medizintechnikern, Ingenieuren und Mikrobiologen ist ValiTech Ihr kompetenter Dienstleister bei Validierungen von Aufbereitungsprozessen medizinischer Instrumente, hygienischen Prüfungen und Laboranalysen.

ValiTech GmbH & Co. KG
Leipziger Straße 71
14612 Falkensee

Fon: 03322 / 27 34 30
Fax: 03322 / 43 64 060

Email: info@valitech.de
Web: www.valitech.de