Mut zum digitalen Wandel

Von Dipl.-Kffr. Ursula Duncker, Geschäftsführerin von KFO-Management Berlin.

Die Digitalisierung schreitet mit einem enormen Tempo voran und ist die größte Herausforderung unserer Zeit. Sie bietet Chancen (die Behandlungsqualität und die Produktivität könnte steigen), birgt aber auch Risiken (in Ihrer Praxis ist z.B. niemand den technischen Herausforderungen gewachsen und Ihr Team kommt nicht mehr mit). Die Geschwindigkeit der daraus resultierenden Marktveränderung ist hoch und schon viele kieferorthopädische Praxen stehen dieser Veränderung offen gegenüber. Kieferorthopädische Dienstleistungen, Produkte, Geräte, Hardware, Software und Praxisprozesse müssen absolut neuartigen Anforderungen standhalten und bringen gleichzeitig neues Potenzial im Wettbewerb um den „digital-affinen" Patienten. Früher oder später wird jede KFO-Praxis digitalisiert sein, denn „Stillstand ist Rückschritt" und somit gilt es, rechtzeitig die richtigen Weichen zu stellen, um auch Ihre Praxis zukunftsfähig zu gestalten. Alles das, sowohl die Wahrnehmung der derzeitigen Marktveränderung als auch die Umsetzung digitaler Prozesse in Ihrer eignen Praxis, stellt das Praxismanagement vor neue Herausforderungen.

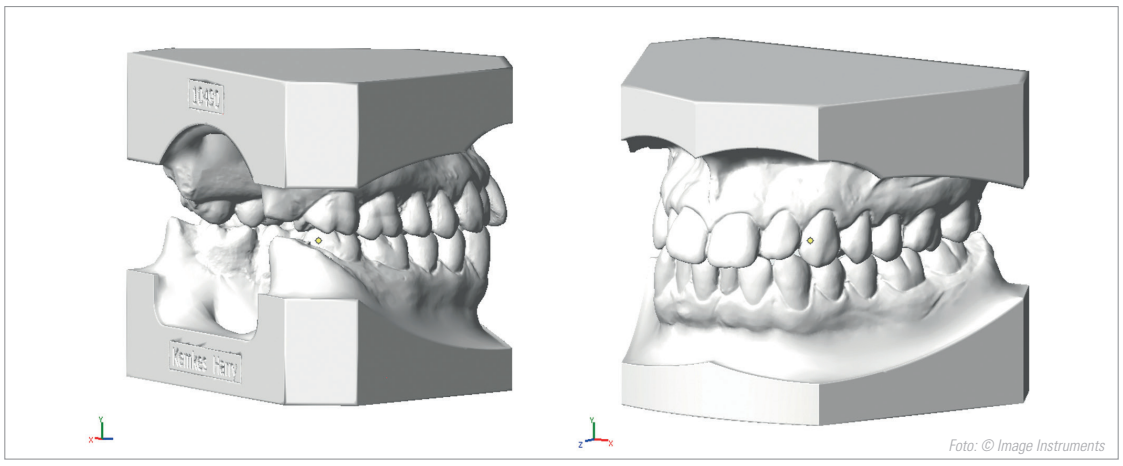


Foto: © Image Instruments

Digitales Modell mittels Software OnyxCeph3™.

Ein bekanntes Sprichwort lautet: „Der Weg ist das Ziel." Doch bevor Sie das Ziel definieren, empfiehlt es sich, eine genaue Bestandsaufnahme des derzeitigen Ist-Zustandes Ihrer KFO-Praxis „in puncto Digitalisierung" vorzunehmen. Nur so können Sie feststellen, wo Sie derzeit stehen – und wie weit der Weg zum Ziel noch ist.

© vege – fotolia.com

Homepage und Social Media sichern stärkere öffentliche Wahrnehmung

Schauen wir zunächst „von außen" auf Ihre Praxis: Haben Sie eine Homepage? Oder gehören Sie zu den noch 20 Prozent der KFO-Praxen, die immer noch keine Onlineplattform haben? In welchem Zustand befindet sich Ihr Portal? Was erfährt man dort als potenzieller Neukunde bzw. Neupatient, als Überweiser, als Lieferant, als Mitbewerber? Wie präsentieren Sie sich im Netz? Eine gut gestaltete und gepflegte Praxishomepage steigert nachweislich die öffentliche Wahrnehmung und damit das Interesse an ihren medizinischen Leistungen. Wohl dem, der eine eigene, anwenderfreundliche und informative Homepage hat! Hier empfiehlt es sich, diese Aufgabe in professionelle Hände zu legen und auch die Kommunikation mit diesem externen Dienstleister gut im Praxismanagement zu verankern. Denn Ihre Homepage ist die virtuelle Visitenkarte Ihrer Praxis.

Nutzen Sie Social Media wie Facebook, Twitter, Instagram, um sich und Ihre Praxis dort zu präsentieren? Wer von Ihren jungen Mitarbeitern im Team kennt sich damit aus und würde diese Aufgabe gerne übernehmen? Ihre jungen Patienten würden Sie sicher „liken". Kennen Sie das Ärztebewertungsportal jameda und wissen, welche enorme psychologische Kraft es ausübt? Viele positive Bewertungen verhelfen der Praxis zu einem hohen öffentlichen Ansehen.

Heute kommen mehr als 60 Prozent der Neupatienten über Ihre Homepage zu Ihnen. Zahlreiche Patienten nutzen darüber hinaus die Möglichkeit, online einen Termin zur Erstberatung zu buchen. Das setzt ein funktionierendes digitales Terminmanagement voraus. Hier ist der IT-Spezialist gefragt, denn digitale Verwaltungsprozesse greifen weitreichend in das Praxismanagement ein. Technische Anforderungen und die Fähigkeiten der Rezeptionistinnen sollten sensibel aufeinander abgestimmt sein – eine große Herausforderung für alle Beteiligten.

Karteiloses Arbeiten setzt hohe Datensicherheit voraus

Die digitale Terminvergabe ist dabei nur ein kleiner Teil eines modernen, digital gesteuerten Praxismanagements mit Anbin-

ANZEIGE

dung an Ihre KFO-Software. Weitere Bereiche sind die gesamte Praxisverwaltung und Abrechnung sowie beispielhaft das karteilose Arbeiten.
Für viele Praxen gehören diese digitalen Prozesse bereits zum Praxisalltag. Doch Vorsicht ist geboten, da es sich immer um sensible, personenbezogene Daten handelt. Hier werden hohe Sicherheitsstandards vorausgesetzt. Datenschutz und Datensicherheit spielen eine zunehmend wichtige Rolle. Auch das ist ein Themenfeld für einen IT-Spezialisten, weil das damit verbundene sehr komplexe Wissen und das dafür notwendige Know-how eine der größten Herausforderungen unserer Zeit ist.
Bereits am 25.05.2018 tritt eine neue europäische Verordnung in Kraft, die im Digitalisierungsprozess unbedingt beachtet werden muss. Es ist die neue europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Der Datenschutz ergänzt die Schweigepflicht und zur Umsetzung eines besseren Datenschutzes muss die neue „Grundverordnung" befolgt werden. Die neue DSGVO schreibt für jedes Datenverarbeitungsverfahren, wie z.B. Ihre elektronische Patientenakte, Ihre Software zur Terminverwaltung, Ihre andere Software zur Versendung von E-Mails, Ihre Adressdatenbanken usw. ein jeweils eigenes Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten vor. Dies ist nur ein Beispiel aus dem umfangreichen Anforderungskatalog der neuen DSGVO.
Bei Verstößen gegen das „neue Datenschutzrecht" wird mit Bußgeldern von bis zu 20.000.000 Euro gedroht. Daraus ergibt sich für jeden Praxisinhaber eine hohe Verantwortung gegenüber diesem wichtigen Thema. Praxisinhaber und Praxismanagerin sollten zur Umsetzung in der eigenen Praxis zunächst ein Konzept entwickeln, auch die Benennung eines externen Datenschutzbeauftragten ist möglich.

Investitionen in Diagnostik, Behandlung, Labor und Weiterbildung erforderlich

Neue Wege zu gehen, kostet Geld! Wenn Sie sich im Bereich KFO-Diagnostik, KFO-Behandlung und KFO-Labor umschauen, dann stellen Sie fest, wo Sie hier überall Investitionen tätigen könnten. Angefangen beim digitalen Röntgen über einen hochmodernen Intraoralscanner bis hin zu einer aktuellen Scansoftware könnten Sie Ihre Praxis so ausstatten, dass Sie mit der digitalen Entwicklung Schritt halten.
Lohnt sich die Anschaffung eines Intraoralscanners? Was kostet er? Wie lange brauche ich für die ersten optisch-elektronischen Abformungen? Wie schnell funktioniert die Abformung mit routiniertem Personal? Wie lange brauche ich, damit sich seine Anschaffungskosten amortisieren? Bei welchen Patienten kann ich den Scanner einsetzen bzw. die erbrachte Leistung auch berechnen? Zu welchem Preis? Wie wird er berechnet?
Was kann ich mit einer guten Scansoftware realisieren? Wie digitalisiere, verarbeite und archiviere ich die virtuellen Modelle? Wie nehme ich mithilfe meiner professionellen Software eine Soll-Ist-Simulation vor? Wie kann ich virtuelle Modelle zerschneiden und umstellen (also ein virtuelles Set-up durchführen)? Wie kann ich das alles berechnen? Achtung: Das sind teilweise analoge GOZ-Leistungen und teilweise neue Laborleistungen, die hier zur Abrechnung kommen. Das sollten Sie wissen, denn Ihr effizientes Engagement in eine moderne digitale Praxis sollte finanziell auch belohnt werden!
Auch Ihr KFO-Labor wird sich verändern und zunehmend digitalisiert werden: Ihre Zahntechniker werden sich zunehmend zu Softwarespezialisten entwickeln. Sie werden sich zukünftig sowohl mit digitalen Modellen und virtuellen Set-ups auseinandersetzen als auch mit dem 3D-Druck von Kunststoffmodellen. Das bedingt zwangsläufig hohe Investitionen in die Technik, die fachliche Weiterbildung und Spezialisierung. Nehmen Sie die Mitarbeiter mit auf diesem Weg, und binden Sie sie in Ihre Überlegungen und Entscheidungen rechtzeitig ein.
Ihre Mitarbeiter sind Ihr bestes Kapital und Veränderungsprozesse leben von guten Ideen sowie Menschen, die sie gestalten. Es braucht also Kreativität und Visionen sowie „digital-affine" Mitarbeiter, um mit dem Wandel Schritt zu halten. Dann kommen auch „digital-affine" Patienten durch Ihre Praxistür spaziert und Sie werden sie mit „Wow-Momenten" begeistern.

ANZEIGE

FOLGEN SIE UNS

50 YEARS

Empower® 2
Self Ligating

DAS BELIEBTE UND VIELSEITIGE SELBSTLIGIERENDE BRACKET-SYSTEM - *JETZT NOCH BESSER.*

Mikrogeätzte Maximum Retention™ Klebepads
15-30% mehr Klebekraft

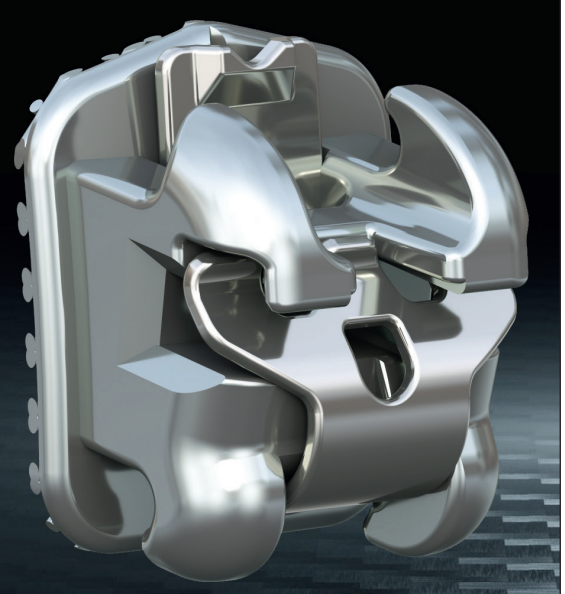
Modifizierte Clip-Form
Hilft, auch große Drahtdimensionen sicher im Slot geschlossen zu halten

Verstärkter, dickerer Clip
Unterstützt das sichere Öffnen und Schließen ohne Deformationen

Angeschrägter Slot-Eingang
Reduziert Friktion durch Binding

Entdecken Sie Empower 2.

Für mehr Informationen steht Ihnen Ihr American Orthodontics Außendienstpartner gerne zur Verfügung.



AO AMERICAN ORTHODONTICS

©2018 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
0800 02 64 636
AMERICANORTHO.COM/DE/EMPOWER-METAL.HTML

Spagat zwischen Investition und Wirtschaftlichkeit

Da es sich aufgrund des Wirtschaftlichkeitsgebotes der gesetzlichen Krankenversicherung (§ 12 SGB V) im Bereich der digitalen Diagnostik, Behandlung und Labor derzeit ausschließlich um Privatleistungen handelt, müssten die genannten Prozesse als Wunschleistungen vereinbart werden. Damit sich ihr Engagement in eine moderne digitale Praxis auch finanziell rechnet, gilt es, den Spagat zwischen sinnvoller Investition und Wirtschaftlichkeit zu meistern.

© Contrastwerkstatt – fotolia.com

Je nachdem, wie Sie die hier formulierten offenen Fragen zur Bestandsaufnahme für sich und Ihre Praxis beantworten, können Sie nun Ihre eigenen Praxisziele definieren, Ihre eigenen Maßnahmen zur Umsetzung planen und bleiben auch in Zukunft wettbewerbsfähig. Nehmen Sie die Herausforderung mutig an und gestalten Sie Ihren digitalen Wandel aktiv mit.

KFO-Management Berlin, der Dienstleister an Ihrer Seite

Als Dienstleister „rund um die Kieferorthopädie" haben wir unsere Produkte und Dienstleistungen für Sie angepasst: So wurden unsere Laboraufträge ebenso wie unsere Musterlaborpreislisten um sämtliche digitalen Laborprozesse erweitert, als praktische Hilfsmittel für Ihren kieferorthopädischen Alltag. Zusätzlich starten wir im Mai 2018 mit einer Workshopreihe „KFO goes digital" rund um das Thema „Digitalisierung in der Kieferorthopädie". Weitere Infos finden Sie unter www.kfo-abrechnung.de

Kurzvita

Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
[Autoreninfo]

Adresse

KFO MANAGEMENT BERLIN

KFO-Management Berlin
Lyckallee 19
14055 Berlin
Tel.: 030 96065590
Fax: 030 96065591
optimale@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de