

Die Gründung einer digitalen KFO-Praxis (1)

Ein Beitrag von Yong-min Jo, Ph.D., Kieferorthopäde und Geschäftsführer der CA DIGITAL GmbH.



Als Neugründer einer KFO-Praxis wird man vor zahlreiche Herausforderungen gestellt. Obwohl im Vorfeld umfangreich bei Kollegen und Beratern kundig gemacht, bleiben dennoch viele ungeklärte Fragen. Noch größer sind die Herausforderungen, wenn neben einer klassischen Praxis eine Praxis mit Fokus auf digitaler Kieferorthopädie etabliert werden soll. In einer vierteiligen Serie möchte der Autor seine Erfahrungen mit Kollegen und Neugründern teilen – von der Idee bis zur Umsetzung inklusive „Trial and Error“. Während sich Teil 1 mit der Planung beschäftigt, wird sich des Weiteren mit der digitalen Ausstattung (Teil 2), Praxiseinrichtung und Marketing (Teil 3) sowie mit rechtlichen Fallstricken (Teil 4) auseinandergesetzt.

Planung der Praxis

Bevor mit der Planung begonnen wird, sollten alle Vorstellungen zusammengefasst und aus den Ideen und Zielen eine Vision abgeleitet werden. Diese kann sich später als äußerst hilfreich erweisen – ob für einen selbst oder bei der Kommunikation mit den umsetzenden Partnern. Natürlich stehen die Behandlung der Patienten und die vollumfängliche Aufklärung im Vordergrund, genauso wie Wirtschaftlichkeit und Erfolg der Praxis, doch wie können wir diese Aspekte bei der Praxisplanung bestmöglich realisieren?

In jedem Fall empfiehlt es sich, während der Planungsphase möglichst viele zusätzliche Inspirationen einzuholen, z. B. durch Besuche bei Kollegen und in Praxen. Diese Eindrücke sowie die eigenen Ideen sollten gesammelt werden, um daraus eine Anforderungsliste an die eigene Praxis erstellen und u.U. ein Thema oder eine Vision definieren zu können.

Durch meine Tätigkeit als Geschäftsführer bei CA DIGITAL und durch die Idee der Planung eines digitalen KFO-Fortbildungszentrums (CA DIGITAL ACADEMY) war für mich eine Anforderung von Anfang an klar – eine vollständig digitale, moderne KFO-Praxis zu gründen, die den digitalen KFO-Workflow aktiv lebt und von Kollegen durch Besuche und Fortbildungen erlebbar ist. Zudem sollten effektive Praxis- sowie patientenunterstützende Workflows für die Behandlung und Beratung umgesetzt werden.



Durch inspirierende Besuche bei Dr. Michael Visse (Lingen) wurden weitere Anforderungen ersichtlich, sodass sich folgende Fragen stellten: Wie können wir mehr Service und vollumfängliche Aufklärung mittels einfacher Workflows erreichen und dadurch den Praxisbesuch noch effektiver und angenehmer gestalten? Und welchen Effekt hat das Ganze auf den wirtschaftlichen Praxiserfolg? Wie können wir die Wirtschaftlichkeit steigern und mehr Patienten generieren? Die Vision, dem Patienten die bestmögliche Behandlung auf dem neuesten Stand von Technik und Wissenschaft praxiswirtschaftlich anbieten zu können, wurde zu einem Ziel. Und wie wir genau das mit unserer Praxis ermöglichen können, wurde zur Leitfrage in der Planungs-

„... eine vollständig digitale, moderne KFO-Praxis, die den digitalen KFO-Workflow aktiv lebt und von Kollegen durch Besuche und Fortbildungen erlebbar ist.“

phase. Daraus ergaben sich folgende Anforderungen:

- wirtschaftliche digitale KFO-Praxis,
- patientenorientierte Praxis
- einfache und optimierte interne Praxisabläufe
- optimierte hygienische Abläufe und QM
- funktionelle und gleichzeitig moderne Architektur und Einrichtung

Ermittlung der Zielgruppen

Da in der Praxis alle kieferorthopädischen Apparaturen des digitalen Workflows zum Einsatz kommen sollten, war klar, dass neben der klassischen Patientenzielgruppe der Kinder und Jugendlichen auch erwachsene Patienten ins Auge gefasst werden müssen. Anschließend war es wichtig, eine Gewichtung dieser Zielgruppen zu ermitteln. Diese war zum Start mit 80/20 angesetzt (80 Prozent Kinder/Jugendliche; 20 Prozent Erwachsene).

Standortanalyse

Entsprechend der Definition und Gewichtung der Patientenzielgruppen war es notwendig, diesbezüglich Standort und Umfeld zu analysieren. Hilden war als Standort besonders gut geeignet, da es sich um eine aufstrebende Stadt im Kreis Mettmann handelt, die direkt an Düsseldorf und Solingen angrenzt. Hilden hat ca. 55.000 Einwohner. In der Stadt sowie in unmittelbarer Nähe gab es bis dato nur drei hauptsächlich KFO-praktizie-

rende Praxen. Unser Praxisstandort liegt genau zwischen zwei Grundschulen, einer Gesamt- sowie Berufsschule und ist zudem zentrumsnah. Laufwege von Schülern, Bushaltestellen, Schwimmbad, ein familienorientiertes Fitnessstudio sowie ein fußläufig erreichbares Einkaufszentrum mit EDEKA-Markt sind in direkter Nähe. Der Praxisstandort ist in einem Büropark integriert. Mit großer Fensterfront, mehreren Parkplätzen und Werbemöglichkeiten an der Walder Straße liegt sie an einer viel befahrenen Hauptverkehrsroute.

All diese Faktoren sprechen für ein großes Patientenpotenzial und gute Verkehrsverbindungen. Für Besucher der CA DIGITAL ACADEMY ist Hilden ebenfalls ideal, da es direkt von den Autobahnen 3, 46 und 59 erreichbar, mit Nahverkehrszügen an Köln und Düsseldorf angebunden ist und die Flughäfen Köln/Bonn sowie Düsseldorf schnell zu erreichen sind. Somit können Kollegen aus dem In- und Ausland problemlos zu uns gelangen.

Keywords für die Recherche mit Google Maps im Umkreis der Praxis waren:

- Schulen
- Kieferorthopädie und Kieferorthopäden
- Wohnviertel
- Haltestellen/öffentliche Verkehrsmittel / Flughafen
- Parkplätze/Parkhäuser/Parkmöglichkeiten

Abb. 1 Gebäude. Abb. 2: Grundriss.

Übrigens

Der in Duisburg geborene Yong-min Jo, Ph.D. ist Inhaber verschiedener Patente (CA® CLEAR ALIGNER, INDIVIDUA®). Er erfand zudem ein computergesteuertes Laserbohrverfahren (Laserdrill) für die dentale Implantologie.





Der ideale Weg zur Klasse I.
Effizient. Bewährt. Intraoral.



**Vorteile der neuen Sabbagh Universal Spring (SUS³),
die überzeugen:**

- Universeller Einsatz mit nur einer Größe.
- Einsatz als Feder und Scharnier möglich.
- Leichte Handhabung der Apparatur.
- Hoher Tragekomfort für den Patienten.
- Wirkt konstant mit sanften Kräften.
- Hoch belastbare Innenfeder.
- Längerer Federweg vereinfacht die Handhabung.



Abb. 3: Die Praxis im Industrie-Look, Empfangsbereich. Abb. 4: Wartezimmer. Abb. 5: Beratungszimmer. Abb. 6: Behandlungskoje.

- Einkaufsmöglichkeiten, Passagen, Discounter etc.
- zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Stadt/Region

Anforderungen an das Praxiskonzept

Bauplanung

Nachdem Vision, Standortanalyse, Praxiskonzept und die Anforderungen feststanden, erfolgte die konkrete Planung. Wir realisierten eine Neugründung mit Neuplanung der Fläche und kompletter Neukonstruktion der Räume. Bei der Fläche handelte es sich um ehemalige Büroräume im Gebäude der Firma CA DIGITAL (Abb. 1). Durch die Bürobauweise konnten alle Rigipswände einfach entfernt werden. Der doppelte Boden eignete sich zudem gut zur Verlegung von Rohren und Leitungen. Es ist unbedingt notwendig, den Vermieter in diese anfänglichen Überlegungen zu involvieren – sowohl in Bezug auf Baukostenzuschüsse als auch Rückbauverpflichtungen, die im Mietvertrag geregelt werden.

Zunächst wurden mit einem Innenarchitekten Baupläne erstellt. Hier kann man sowohl auf Architekten von Dentaldepots zurückgreifen oder selbstständige, auf zahnärztliche Praxen spezialisierte Innenarchitekten/Agenturen suchen. Diese offerieren teils auch 3D-Visualisierungen mit „Style-Analysen“ zur Ermittlung der persönlichen Geschmacksrichtung. Es bietet sich an, eine Präsentation/Dokumentation basierend auf der oben beschriebenen Ideensammlung, Vision, den Forderungen und Prioritäten erstellen zu lassen. So erspart man sich viele Erläuterungen und hat eine Grundlage zur Diskussion. Dieses Dokument kann dann an verschiedene Quellen zur Erbitung von Umsetzungsvorschlägen gegeben werden. In jedem Fall sollte mit den Agenturen vorab der genaue Leistungsumfang definiert werden. Meist ist mit einem „Pitch-Paper“ zu rechnen, was Grundlage für die persönliche Entscheidung des Innenarchitekten sein kann.

Steht die Planung, wird eine Baufirma benötigt. Wir entschieden uns für die auf KFO- und ZA-Praxen spezialisierten Architekten von BF PraxisPlan unter Leitung von Rainer Bock. Dessen Erfahrung aus über 300 geplanten/gebauten Praxen sowie die komplikationslose Umsetzung waren ausschlaggebend. Neben der Erfahrung und Kompetenz haben wir vor allem die Flexibilität von BF PraxisPlan geschätzt. Selbst während der Bauarbeiten konnten neue Ideen integriert werden. Der Planungsprozess mit diversen Änderungszyklen sollte nicht unterschätzt werden. Einige diskussionsfreudige Aspekte sind hierbei z. B. die Anzahl der Behandlungseinheiten, Größe von Beratungszimmer, Wartebereich und Laufwegen, die zentrale Platzierung des Steri-Raumes, die Planung von Aufenthaltsräumen, Umkleiden, Labor, Büros für das Praxispersonal usw. Stehen diese Bedingungen fest, kann ein (Innen-)Architekt 2D- und 3D-Raumpläne erstellen. Die Phasen unserer Bauplanung waren wie folgt:

1. Grundlagenermittlung zur Realisierung und Umsetzung in den anzumietenden Räumen
2. Bestandsaufnahme des Objektes auf Durchführbarkeit
3. erste Entwurfsskizze nach Angaben des Betreibers
4. Einarbeitung der Entwurfsskizze in maßstäbliche Entwurfsplanung,
5. Erstellung der Ausführungs- und Genehmigungsplanung nach Freigabe der Entwurfsplanung (Nutzungsänderungsantrag, wenn Fläche vorher anderweitig genutzt wurde [Büro, Lager o. Ä.]
6. ggfs. erforderliche Einholung von Statik- und Brandschutzkonzepten
7. Materialauswahl, Wände, Boden, Bauelemente und Beleuchtung
8. Einholung von Angeboten der Ausbaugewerke
9. Vergabe nach Angebotsprüfung der eingereichten Angebote
10. Aufstellung eines Bauzeiten-/Ablaufplanes
11. Baureihenfolge: Abbruch, Trockenbau, Verlegung der Grundinstallation, Elektro und Sanitär in die Wände, Schließen der Wände, Vorbereitung und Ausführung der Malerarbeiten, Fliesenverlegung in den WCs oder anderen Nassbereichen, Bodenverlegung, Baureinigung, abschließende Einrichtung und Montage der Möbel und Medizintechnik
12. regelmäßige Kontrolle und Baubesprechungen während der Bauphase
13. Erstellung von Bauprotokollen nach jeder Baubesprechung bzw. Baubegehung
14. Aufstellung eines evtl. erforderlichen Mängelprotokolls nach Praxisfertigstellung
15. Überwachung der zu beseitigenden Mängel
16. Rechnungsprüfung auf korrekte Abrechnung, Freigabe zur Zahlung

Zunächst wurde die Grundrissplanung erstellt (Abb. 2). Von dieser ausgehend erfolgte ein Elektro- und Leitungsplan. Empfehlenswert sind im Nachgang zudem ein Akustiker und Lichtgestalter. Meist werden diese vernachlässigt, obwohl sie für die Arbeits- und Wohlfühlatmosphäre der Praxis unerlässlich sind. Sie sollten unbedingt in der Bauphase berücksichtigt werden.

Nach Fertigstellung von Grundrissplan und Bauplänen erfolgte die stilistische Planung (Farbkonzept, Böden, Wände, Möbelauswahl). Um in den Warte- und Beratungsbereichen eine Wohlfühlatmosphäre zu schaffen, entschieden wir uns für die Holzbodenoptik. Im klinischen Bereich wurde die Steinbodenoptik gewählt. Aufgrund der hohen Deckenhöhe und des schönen Raumgefühls entschieden wir uns gegen abgehängte Decken. So entstand ein Industrie-Look mit sichtbaren Klimarohren und herabhängenden Beleuchtungselementen auf einer grauweißen Farbwelt in Kontrast zu reinweißen Wänden. Die Glasfronten der Nutzräume mit eingebauten Schiebetüren sorgen zudem für einen minimalistischen, klinisch modernen Stil (Abb. 3).



Für die Patientenzielgruppe Kinder/Jugendliche war es eine Anforderung, möglichst bequeme Sitzplätze im Wartebereich zu ermöglichen. Auch ein großer Tisch zum Bücherlesen, Malen oder Spielen wurde eingeplant. Für die Erwachsenen/Begleitpersonen wurde der Wartebereich im Kaffeehausstil geplant. Dazu wurden eine Sofareihe samt Kaffeetischen und Stühlen sowie eine Kaffeetheke integriert. Kleine Sesselbereiche sorgen für eine entspannte, lockere Atmosphäre (Abb. 4).

Zentral vom Wartezimmer aus wollten wir einfache Wege zu den wichtigen Räumen ermöglichen. Um diese für den Patienten eindeutig zu gestalten, haben wir – vom Thema Flughafen inspiriert – die Orte mit Flughafen-Terminologie definiert und entsprechend in der Grundrissplanung berücksichtigt. Zudem machten wir uns Gedanken, in welcher Chronologie der Patient zu welcher Workflow-Station gehen muss. Aus der Anmeldung wurde der „Check-in-Schalter“, „Terminal 1: Security Check“ betitelt den Mundputzraum, der in der Nähe des Warte- und außerhalb der Behandlungsräume liegen sollte. In der weiteren Chronologie kommt der Patient dann zur Erstberatung in unser Beratungszimmer („Terminal 2: Beratung“). Dieses wurde bewusst großzügig gestaltet, ferner unterstützen die

vier Meter hohen Decken den offenen und großzügigen Charakter bei der Beratung. Da Beratungsgespräche essentiell wichtig für die spätere Entscheidung des Patienten sind, haben wir eine Wohlfühlatmosphäre geschaffen, die auch in Mobiliar und Raumplanung Berücksichtigung findet. Neben dem Behandlungsstuhl ist ein großzügiger Holztisch mit Surface-Studio-Computer inkl.

„In jedem Fall empfiehlt es sich, möglichst viele zusätzliche Inspirationen einzuholen, z. B. durch Besuche bei Kollegen und in Praxen.“

Touchdisplay für die bildliche Beratung aufgestellt sowie ein separater Sofabereich mit großem Wanddisplay. Dieser soll die angenehme Atmosphäre im Wohnzimmer-Look verstärken. Ein Bücherregal im modernen Stil unterstreicht den Charakter des visionierten Beratungszimmers, das übrigens auch für Teambesprechungen genutzt werden kann (Abb. 5).

Nach der Erstberatung werden im weiteren Verlauf diagnostische Unterlagen erstellt. Um große, komplizierte Laufwege zu vermeiden, wurden die Aspekte der Diagnostik (Foto, Röntgen, Abdruck) in einem gemein-

samen Bereich „Terminal 3: Diagnostik“ umgesetzt. Es wurden kleine separate Wartebereiche eingeplant, falls im Praxisablauf andere Patienten diesen Bereich für Zwischenuntersuchungen oder -diagnostiken nutzen sollten. Die Diagnostik-Station liegt in unmittelbarer Nähe zum Beratungszimmer, sodass man sich nach der Beratung direkt bequem in diesen Bereich begeben kann.

„Terminal 4: Behandlung“ mit den jeweiligen Gates stellt den Behandlungsbereich dar. Wir haben die Behandlungsstühle mit „Kojen“ abgetrennt, um sie in gewisser Weise offen zu lassen. So wird einerseits eine optimale Privatsphäre gewährt und andererseits das enge, beklemmende Gefühl eines geschlossenen Raumes vermieden. Zudem sollte die große Fensterfront und der mit ihr mögliche Ausblick beibehalten werden. Um dennoch Privatsphäre zu gewähren, wurden mit Gas gefüllte Spezial-Glasscheiben verbaut. Ist die Koje besetzt und ein anderer Patient geht vorbei zu „seiner“ Koje, wird

mittels Sensor Gas in der Scheibe via Strom aktiviert. Sie wechselt von transparent zu intransparent und schützt den Patienten vor neugierigen Blicken (Abb. 6). Zudem verfügen die Kojen über separate Sitzplätze für Eltern/Begleitpersonen in Form von an die Wand montierten Klappstühlen.

Wichtig war zudem, die Laufwege der Ärzte und Patienten zu trennen, damit sich diese im Praxisalltag und Arbeitsworkflow nicht gegenseitig behindern (Abb. 7 und 8). Ideen zu diesem Konzept konnte ich bei den Kollegen Dr. Guido Sampermans und Dr. Pascal Schumacher gewinnen. So haben die Patienten vom Wartezimmer immer einen separaten Eingang und Weg zu den Behandlungsräumen. Auch ist diese Aufteilung in Patienten- und klinischen Bereich vorteilhaft in Bezug auf unsere CA DIGITAL ACADEMY. So können besuchende Ärzte mit Einwilligung der Patienten hospitieren und in den Praxisworkflow eingebunden werden, ohne diesen zu stören. Der Zugang zur anliegenden CA DIGITAL ACADEMY-Schulungsfläche ist direkt durch die Praxis möglich. In ihr befinden sich Umkleieräume, Seminarräume, ein Schulungslabor und Bistro. So sind Praxis und CA DIGITAL ACADEMY räumlich als auch datenschutzrelevant voneinander getrennt.

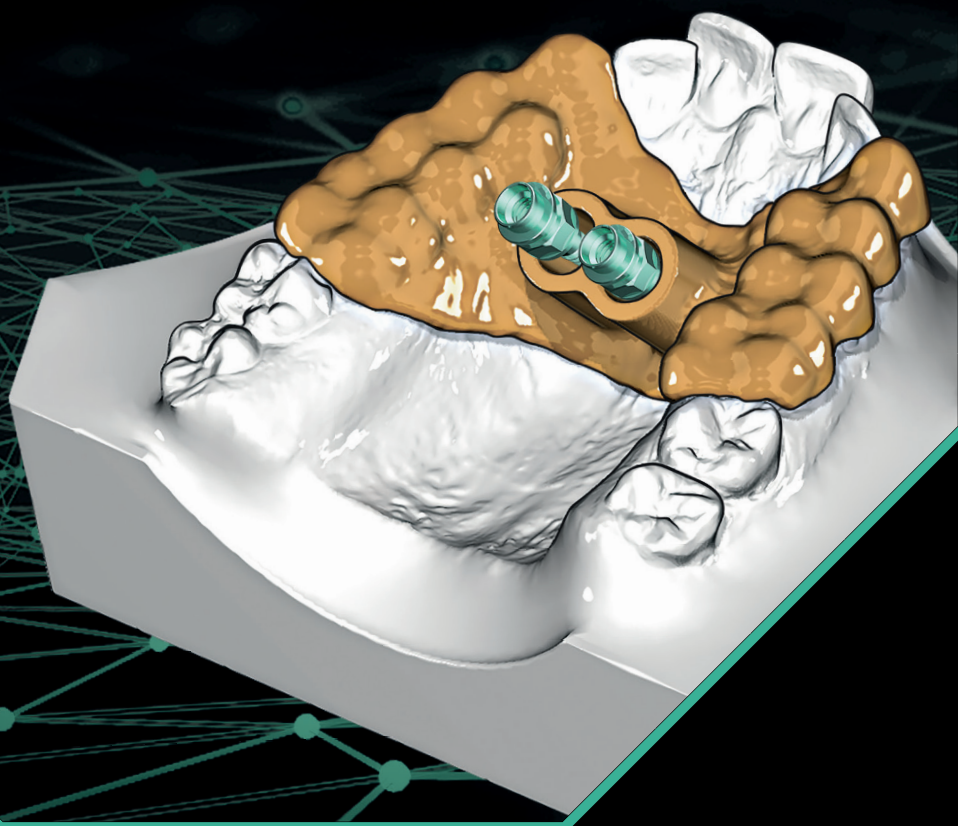
kontakt



Yong-min Jo, Ph.D.

DOKTOR ZAHNSPANGE – HILDEN
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Walder Straße 53
40724 Hilden
Tel.: 02103 8806200
www.kieferorthopaede-hilden.de

ANZEIGE



Accuguide

Die Insertionsschablone

für kieferorthopädische
Minischrauben am Gaumen

