

Die Zukunft vorherzusagen, ist ein schwieriges Unterfangen

In welche Richtung wird sich die Kieferorthopädie künftig weiterentwickeln? Auf dieser Frage lag der Fokus des Zukunftskongresses „Today & Tomorrow“. Die Firma iie-systems hatte Mitte Januar 2022 zu dieser vorausschauenden Präsenzveranstaltung nach Düsseldorf geladen, um Praxen aufzuzeigen, wie sie aktuelle und kommende Herausforderungen am besten meistern.



Alle Bereiche des Lebens verändern sich in einer immensen Geschwindigkeit. Diese Entwicklung macht auch vor der Kieferorthopädie nicht Halt. Dass der Status quo nicht von Dauer sein wird, dürfte mittlerweile jedem bewusst sein. Dies zu akzeptieren, ist für viele Praxisinhaber jedoch nicht einfach. Vielfach besteht

der Wunsch nach einer Zukunft als Verlängerung der Vergangenheit. Wer so denkt, verpasst allerdings wertvolle Gelegenheiten der Weiterentwicklung. Änderungen passieren nämlich nur dann, wenn man bereit ist, tradierte Modelle zu hinterfragen, etwas anders zu machen und damit neue Chancen zu identifizieren.

Neue Mitarbeiter gewinnen durch Social Recruiting

Praxen stehen schon heute und zukünftig noch mehr im Wettbewerb um die talentiertesten Mitarbeiter. Wer heute bei der Personalgewinnung noch auf die klassische Zeitungsanzeige setzt, wird sich wundern – und zwar im negativen Sinne. Facebook und Instagram bieten heutzutage vielfältige Möglichkeiten, geeignete Mitarbeiter zu finden. Social Recruiting und Employer Branding, also die Stärkung der Arbeitgebermarke, werden zunehmend wertvollere Instrumente bei der Suche nach fähigem und engagiertem Personal.

Der Wandel als neue Normalität

Wer den Wandel akzeptiert und ihm mutig begegnet, hat alle Chancen für den persönlichen zukünftigen Erfolg. Wichtig ist dabei die Konzentration auf das Wesentliche, und das ist die Beziehung zu den Patienten.

Die Erfahrungen zeigen, dass es in der Gruppe der Selbstzahler deutlich schwieriger ist, den Patienten

überhaupt für eine Therapie zu gewinnen als diese letztendlich durchzuführen. Praxisinhaber sollten sich daher fragen, ob tatsächlich der digitale Workflow oder vielmehr der digitale Patientenservice eine signifikante Verbesserung für die Patienten bedeutet.

Die überwiegende Mehrheit der beim Zukunftskongress anwesenden Kieferorthopäden arbeitet bei Abformung, Planung und Modellherstellung bereits digital. Digitale Kieferorthopädie bedeutet aber weit mehr als Scanner und Modellprinting. Vielmehr müssen alle Prozesse radikal aus der Sicht des Patienten gedacht werden. Die Optimierung von Patientenservice und -aufklärung setzt an Touchpoints in der digitalen customer journey des Patienten an. Für den Erfolg ist es zentral, dass jeder einzelne dieser Touchpoints verstanden wird.

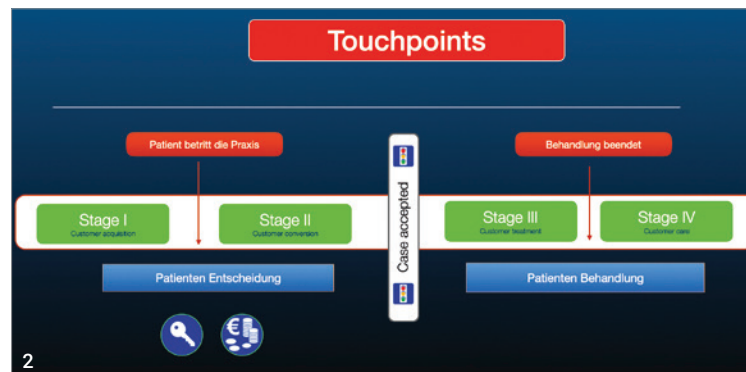
Ziel des Zukunftskongresses war es daher, zu sensibilisieren, zu inspirieren, zu einem Umdenken zu bewegen und damit die persönlichen Wissens- und Erkenntnisgrenzen der Teilnehmer zu erweitern. So präsentierten die Referenten dieses intensiven Kongress-tages – allesamt Vordenker in ihrem Bereich – ihr Expertenwissen in jeweils 20 Minuten Vortragszeit, und damit sehr komprimiert. Jeder Teilnehmer konnte so für sich selbst entscheiden, welche nächsten Schritte für die eigene Praxis sinnvoll sind.

Die präsentierten Expertenvorträge haben die Möglichkeiten der Weiterentwicklung in unterschiedlichen Bereichen aufgezeigt. Die Verantwortung und der Wille, eigene Erfahrungen zu sammeln und neue Wege zu beschreiten, liegen jedoch bei jedem Praxisinhaber selbst. Denn „Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun“ (Molière).

In den kommenden KN-Ausgaben werden Artikel einiger Referenten des Düsseldorfer Kongresses erscheinen. Seien Sie gern gespannt.

Abb. 1: Zahlreiche Kieferorthopäden waren am 15. Januar 2022 in die Rheinmetropole Düsseldorf gereist, um sich wertvolle Anregungen für ihren Praxisalltag zu holen. **Abb. 2 und 3:** Touchpoints in der digitalen customer journey des Patienten. Nur wer jeden einzelnen dieser Touchpoints versteht und in seinem Praxisworkflow verinnerlicht, wird letztlich davon profitieren. **Abb. 4–6:** Insgesamt zwölf Referenten aus unterschiedlichsten Bereichen gaben ihre Erfahrungen an die Teilnehmer weiter. Beispielsweise stellte Eve Visse (Abb. 5) in ihrem Vortrag heraus, wie Facebook und Instagram als wertvolle Instrumente für die Mitarbeitergewinnung genutzt werden können. Björn Reiners (TP Solution; Abb. 6) klärte darüber auf, wie die künstliche Intelligenz (KI) ein unterstützendes Tool sein kann. **Abb. 7:** Einige der Referenten des Zukunftskongresses „Today & Tomorrow“ (v. l. n. r.): Dr. Yong-Min Jo (SCHEU DENTAL), Thorsten Gräber (Wawibox), Christian Brendel (solvi), Dr. Michael Visse (iie-systems), Björn Reiners (TP Solution), André Wietusch (AOK Systems), Dr. Dr. Michael Thorwarth (EDG) sowie André Kranzusch (OCR).

(Fotos: © iie-systems GmbH)



kontakt

iie-systems GmbH & Co. KG
Georgstraße 24
49809 Lingen
Tel.: +49 591 57315
info@iie-systems.de
www.iie-systems.de