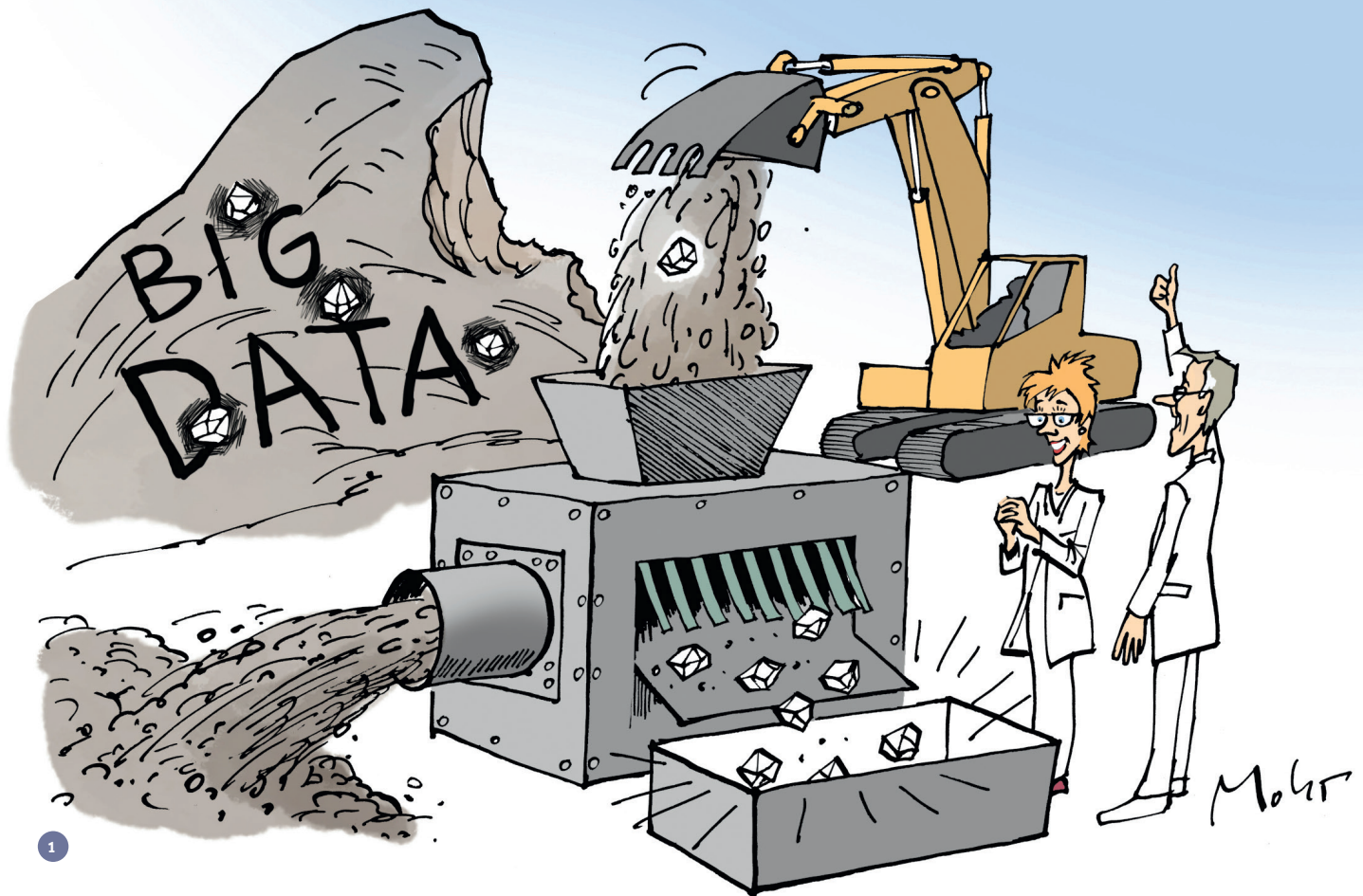




Big Data:

Patientendaten sinnvoll nutzen

Finden Sie die Diamanten in Ihren Daten

Die Digitalisierung ist aus modernen Praxen längst nicht mehr wegzudenken. Sie verändert die Behandlungsmethoden sowie die Patienteninteraktion nachhaltig. Aber weit mehr: Durch Digitalisierung wird eine Unmenge an Daten gewonnen. Diese lassen sich sinnvoll nutzen und bieten der Praxis ganz nebenbei einen wertvollen strategischen Vorteil.

Zum besseren Verständnis und zur Veranschaulichung möchte ich mich einer Metapher bedienen. Vergleichen wir die Datenmenge einmal mit einem Gesteinsberg, in dem es auch Diamanten gibt. Diese Dia-

manten zu finden, zu extrahieren und anschließend kreativ zu nutzen, ist die zentrale Herausforderung. Ein solcher Gesteinsberg ist in jeder Praxis vorhanden.

Daten sind eine moderne Währung in einer digitalen Welt.

Gemeinsam mit dem Expertenteam von iie-systems haben wir intensive Überlegungen angestellt, wie dieser sich am effektivsten bearbeiten lässt und eine abgestimmte und praxistaugliche Methode entwickelt.

Wenn es um große Datenmengen geht, fällt aktuell häufig das Schlagwort „Big Data“. Big Data beschreibt den Umgang mit und die Verwertung von großen Datenmengen und den sinnvollen Einsatz in der täglichen Praxis. Auch die Politik hat das Thema längst aufgegriffen und für sich entdeckt. Auf der letzten CeBIT in Hannover sprach Bundeskanzlerin Angela Merkel von Daten als „Rohstoffen des 21. Jahrhunderts“. Daten sind somit eine moderne Währung in einer digitalen Welt, weshalb es nur konsequent ist, sich darüber nähere Gedanken zu machen.

Für die Arztpraxis macht die intelligente Aufbereitung der Praxisdaten und deren Analyse schon heute den entscheidenden

Unterschied. Für erfolgreiche Praxen lautet die Herausforderung: Wie können wir unsere eigenen wertvollen Daten

- besser verstehen,
- strategisch optimal nutzen und
- vor dem Zugriff Dritter schützen?

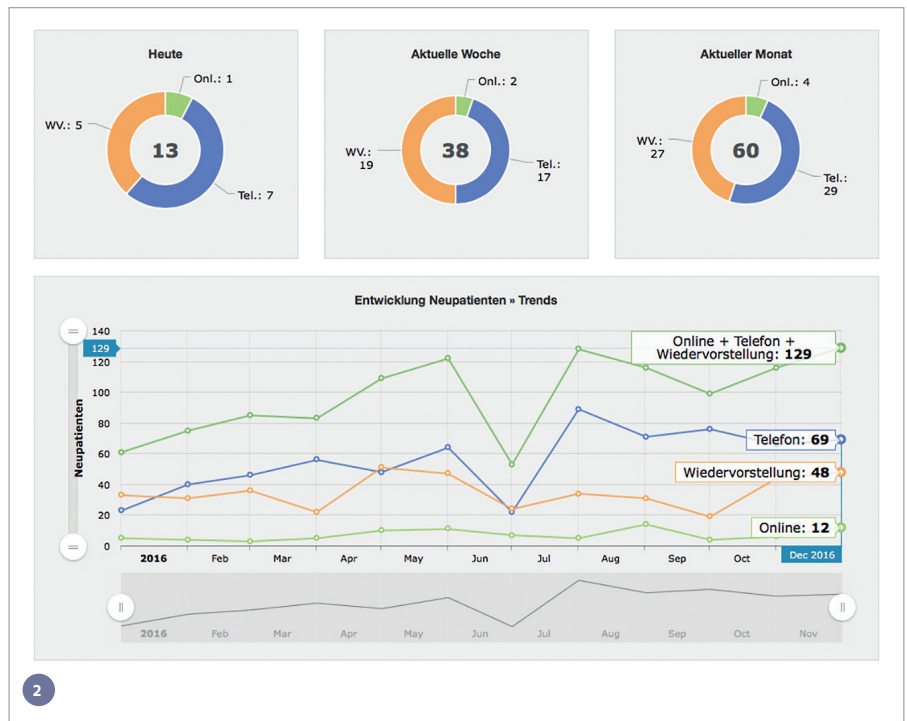
Im Hinblick auf das bessere Verstehen der Daten ist es unerlässlich, sich mit dem Thema Datenvisualisierung auseinanderzusetzen. Voraussetzung für die Visualisierung ist, dass alle Daten in Echtzeit auf einer Integrationsplattform zusammengeführt werden müssen. Nur so ist eine einheitliche Basis über alle Datenquellen sowie die Umwandlung dieser Daten in Kundenprozesse gewährleistet.

In unserer Praxis in Lingen nutzen wir Infografiken. Diese Technik ermöglicht die übersichtliche Darstellung komplexer Datenmengen auf einen Blick. Das reduziert die Komplexität und ist somit für das menschliche Gehirn angenehm. Nachstehend ein anschauliches Fallbeispiel. Ziel dieser Visualisierung ist die schnelle und einfache Übersicht der Entwicklung der Neupatienten. Als Datenquelle dient uns dabei das Praxismanagementprogramm, das über eine Schnittstelle mit iie-systems verbunden ist. Die Anwendung erstellt ganz automatisch eine Infografik, die intuitiv verstanden wird. Die Mitarbeiterinnen müssen absolut nichts tun, sodass keine zusätzliche Arbeit anfällt.

Unsere Neupatienten gruppieren wir in drei Kategorien:

- Patienten, die sich telefonisch melden und einen Beratungstermin vereinbaren.
- Patienten, die online einen Termin über die Webseite buchen.
- Patienten, bei denen es beim ersten Besuch in der Praxis für eine Behandlung noch zu früh war, da zunächst der weitere Zahndurchbruch abgewartet werden sollte und die daher zur Wiedervorstellung kommen.

Auf einen Blick zeigt die Infografik diese verschiedenen Gruppen durch farbliche Unterschiede. Daneben wird die Entwicklung am aktuellen Tag, der aktuellen Woche bzw. des aktuellen Monats in einem sehr übersichtlichen Kreisdiagramm dargestellt. Darunter befindet sich

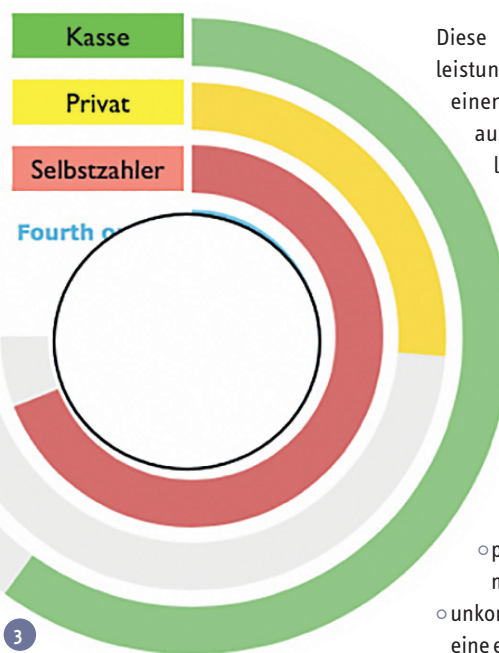


Daten besser verstehen, strategisch optimal nutzen und vor dem Zugriff Dritter schützen!

eine Langzeitbetrachtung der letzten Monate und Jahre – jeweils mit den absoluten Zahlen.

Es gibt weitere und sehr wertvolle Beispiele für die Datenvisualisierung. So unter anderem:

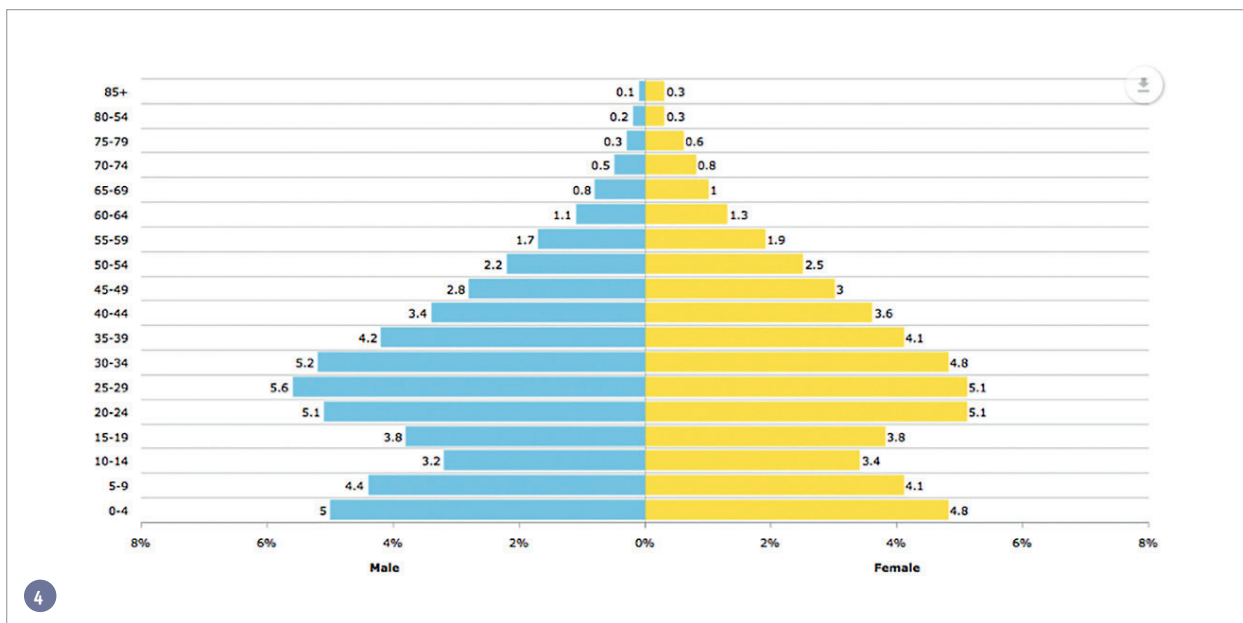
- Verhältnis Behandlung/Entbänderung pro Tag, Woche und Monat
- Anteil der Patienten nach Versicherung (Kasse, Privat, Selbstzahler; Abb.3)
- Anteil der Patienten nach Alter und Geschlecht (Abb.4).



Diese – für Kieferorthopäden sicherlich leistungstärkste – Anwendung zeigt auf einen Blick die jeweilige Entwicklung, aus der persönliche Schlüsse abgeleitet werden können. Eine solche grafische Abbildung der Wirklichkeit verschafft jeder Praxis einen enormen Wissensvorsprung und spart zudem wertvolle Zeit bei der Datenanalyse.

Die strategischen Vorteile liegen auf der Hand:

- Echtzeitstreaming mit verständlicher Visualisierung der Daten
- Transparenz durch einfachen und sicheren Zugriff
- protokolliertes und geprüftes Datenmanagement
- unkompliziertes Datenmanagement über eine einzige Plattform.



Es ist absolut begeisternd, wie einfach und schnell das alles funktioniert. Eine solche zukunftsweisende Datennutzung gibt uns das sichere Gefühl, auch zukünftig erfolgreich zu sein. Möchten Sie von Entwicklungen überrascht werden, die sich vielfach schleichend vollziehen, ohne dass man es bemerkt? Sicherlich nicht.

Ich kann nur jeder Kollegin und jedem Kollegen empfehlen, sich frühzeitig Gedanken zu machen und Frühwarnsysteme zu installieren. Nur so sind ein rechtzeitiges Gegensteuern und damit die erfolgreiche Bewältigung von Veränderungsprozessen möglich. Daten sind in der Lage, hier einen sehr

wertvollen Beitrag zu leisten, um sowohl positive als auch negative Entwicklungen zu identifizieren. Dinge leicht aussehen zu

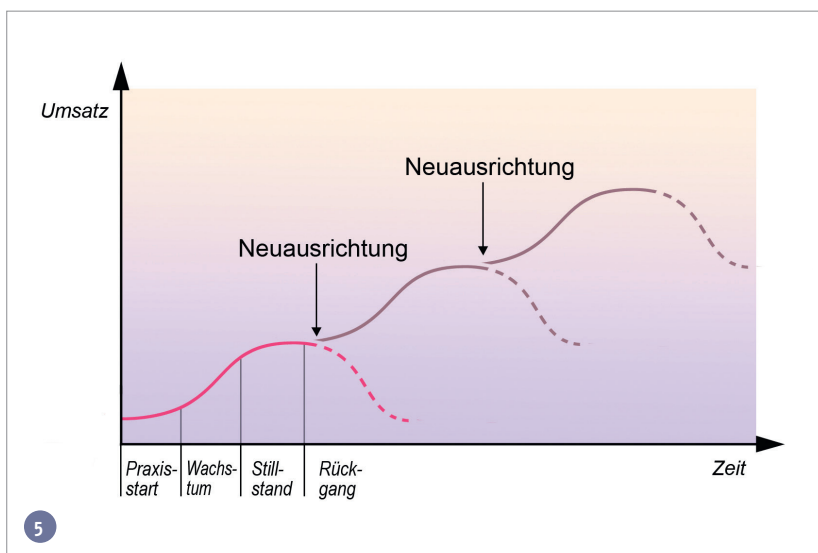
Die fortschreitende Digitalisierung bedeutet Wandel. Darauf gilt es, vorbereitet zu sein.

lassen, ist ungeheuer schwierig. Eine solche Klarheit erfordert Tiefe.

Die fortschreitende Digitalisierung bedeutet einen entscheidenden Wandel. Darauf

gilt es, vorbereitet zu sein, um auf eine sich dramatisch verändernde Welt reagieren zu können. Sind Sie bereit, die Diamanten in Ihren Daten zu finden? Dann beginnen Sie am besten umgehend mit der Suche danach. Das erfahrene Team von iie-systems hilft Ihnen gern dabei.

Fa. iie-systems GmbH & Co. KG,
www.iie-systems.com



Kurzvita



Dr. Michael Visse
[Autoreninfo]

Adresse

Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG
Georgstraße 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 57315
info@iie-systems.de
www.iie-systems.com

ABOSERVICE

KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Die Zeitung von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden | www.kn-aktuell.de

Nr. 11 | November 2017 | 15. Jahrgang | ISSN: 1612-2577 | PVSE: 62133 | Einzelpreis 8,- €

KN Aktuell

Kosten- erstattung

Inwieweit der MEMOTAIN® Klebretainer der Firma CA DIGITAL sowohl im Bereich der Honorarabrechnung als auch im Bereich der Material- und Laborkosten-erstattung eine andere Beurteilung als sonstige Retentionsgeräte rechtfertigt, erläutert Rechtsanwalt Michael Zach.

Praxismanagement

» Seite 18

Patienten- empfehlung

Dr. Michael Visse stellt den sogenannten Net Promoter Score (NPS) vor – eine anerkannte Methode, mit deren Hilfe ermittelt werden kann, wie wahrscheinlich die Weiterempfehlung eines Unternehmens bzw. der eigenen KFO-Praxis durch Patienten ist.

Praxismanagement

» Seite 22

Jubiläum- symposium

Vor ausverkauften Reihen feierte das Traditionsunternehmen FORESTADENT vom 21. bis 23. September in Pforzheim sein 110-jähriges Bestehen mit einem hochkarätig besetzten Fachsymposium.

Events

» Seite 23

European Damon Forum

Mehr als 70 Teilnehmer aus 16 Ländern nahmen Anfang September beim Tip-Event der Firma Ormco im Tortum Museum teil.

Events

» Seite 24

TELESCOPIC ADVANCER

Die TELESCOPIC ADVANCER bewahrt den Zahnbereich des Patienten vor Verformungen und Schäden.

Wissenschaftliches Vortragsprogramm

» Seite 25

Digitale Synergie – Schritt für Schritt

Ein Beitrag von Dr. Ioan Barbur, Dr. Florin Colar, Dr. Adina M. Barbur, Dr. Alexandra I. Irimie, Dr. Adrian Roman, Dr. Ion Nicolescu und Dr. John P. Beyneke.



Abb. 1: Einmalige Aufnahme von Behandlungsplanen

Ziel des vorliegenden Artikels ist die Vorstellung eines klinischen Klasses 112-Falls mit geschätzter Inzidenz von 10% bei Kieferorthopädie und orthognathischer Chirurgie behandelt wurde. Die Behandlungsplanung erfolgte hierbei – sowohl für die präoperative als auch für die postoperative mündliche Vorverlegungsplanung – komplett digital, was zu verbesserten, ästhetisch und funktional angereicherten Ergebnissen führte.

Einführung

Heutzutage zeigen Patienten ein zunehmendes Interesse an ihrem äußeren Erscheinungsbild, was auch die meisten erwachsenen KFO-Patienten an einer Behandlung interessiert sind, die auch ihre Gesichtshaut verbessert. Studien haben gezeigt, dass das äußere Erscheinungsbild hinsichtlich verschiedener Lebensaspekte eine wichtige Rolle spielt. So sind attraktive Menschen erfolgreicher und weisen ein höheres Selbstbewusstsein auf als weniger attraktive Menschen.¹



Abb. 2: Einmalige Aufnahme von Behandlungsplanen

Bei erwachsenen Klasse 112-Patienten stellt die kombinierte kieferorthopädisch-orthognathische Therapie einen häufig eingesetzten therapeutischen Ansatz dar, welcher sowohl die Korrektur der okklusalen und ästhetischen Verhältnisse als auch die Verbesserung der Gesichtsschönheit erlaubt. Jedoch können Patienten durch das Ausmaß solcher komplexer Behandlungen regelrecht überwältigt sein, was letztlich zur Ablehnung des ihnen vorgeschlagenen Behandlungsplans führt.

» Seite 10

ANZEIGE

Kieferorthopädie auf den Punkt gebracht

Unter diesem Motto fand Mitte Oktober in der ehemaligen Bundeshausstadt Bonn der Jahreskongress der DGKFO statt. Ein Bericht von Cornelia Pasold.

Mit rund 2.000 registrierten Teilnehmern ging am 14. Oktober die namhafte 90. Wissenschaftliche Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) im World Conference Center Bonn zu Ende. Unter dem Motto „Kieferorthopädie auf den Punkt gebracht“ standen dabei die zwei Hauptthemen „Zahnärztliche Behandlungen – Ätiologie, Differenzialdiagnostik und Therapie“ sowie „Erkenntnis- und Fortschritte in der Kieferorthopädie – Bedeutung für Funktion, Wachstum und kieferorthopädische Therapie“ im Mittelpunkt. Tagungspräsident war Prof. Dr. Andreas Jäger, Direktor der Klinik und Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Bonn. Dieser hatte gemeinsam mit dem DGKFO-Vorstand ein attraktives Vortragsprogramm auf der Bühne gestellt, das neben nationalen Größen des Fachbereichs auch internationale Experten in die ehemalige Bundeshausstadt führte.



Die NEUE INSIGNIA-WEBSEITE FÜR ANWENDER & PATIENTEN

WWW.INSIGNIA-ORMCO.DE

» Seite 25

ANZEIGE

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Praxismanagement

Kostenerstattung – Inwieweit der MEMOTAIN® Klebretainer der Firma CA DIGITAL sowohl im Bereich der Honorarabrechnung als auch im Bereich der Material- und Laborkosten-erstattung eine andere Beurteilung als sonstige Retentionsgeräte rechtfertigt, erläutert Rechtsanwalt Michael Zach.

Praxismanagement

Patientenempfehlung – Dr. Michael Visse stellt den sogenannten Net Promoter Score (NPS) vor – eine anerkannte Methode, mit deren Hilfe ermittelt werden kann, wie wahrscheinlich die Weiterempfehlung eines Unternehmens bzw. der eigenen KFO-Praxis durch Patienten ist.

Events

Jubiläumssymposium – Vor ausverkauften Reihen feierte das Traditionsunternehmen FORESTADENT vom 21. bis 23. September in Pforzheim sein 110-jähriges Bestehen mit einem hochkarätig besetzten Fachsymposium.

Fax an **0341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- | | | |
|--|---------------|------------|
| ☐ KN Kieferorthopädie Nachrichten | 10 x jährlich | 75,- Euro* |
| ☐ cosmetic dentistry | 4 x jährlich | 44,- Euro* |
| ☐ digital dentistry | 4 x jährlich | 44,- Euro* |

Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Name/Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon / E-Mail

Praxisstempel

KN Kompendium 1/17

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de