

Wie verändert die professionelle Telefon-KI-Rezeptionsassistenz KIARA den Praxisalltag?

Künstliche Intelligenz (KI) hält zunehmend Einzug in Zahnarztpraxen. Wie unterstützt das KI-Assistenzsystem KIARA (Zantomed) das Team während der täglichen Arbeit? Wie werden dadurch Prozesse optimiert und die Patientenkommunikation verbessert? Wir sprachen mit Dr. med. dent. Rainer Schmidt über seine praktischen Erfahrungen, Chancen und Grenzen dieser besonderen Sprach KI.

Redaktion

Was waren Ihre ursprünglichen Beweggründe, das KI-gestützte Sprachsystem von Zantomed an der Rezeption einzuführen?

Ausschlaggebend war der steigende organisatorische Aufwand im Praxisalltag. Terminmanagement, Dokumentation und Patientenkommunikation nehmen viel Zeit in Anspruch. Wir wollten unser Team spürbar entlasten und gleichzeitig die Servicequalität weiter verbessern.

Wie lief die Implementierung der KI-Assistenz in Ihrer Praxis ab?

Die technische Umsetzung war unproblematisch und ging dank der Serviceorientierung des Teams sehr schnell. Auch wenn wir anfangs das System noch feinjustieren mussten. Aber das ist der Vorteil: Die KI-Assistenz wird kontinuierlich verbessert und unser Feedback unmittelbar berücksichtigt.

Wie hat Ihr Team auf die Einführung reagiert?

Zu Beginn gab es durchaus Skepsis. Neue Technologien bedeuten immer Veränderung. Wir haben deshalb großen Wert auf Schulungen und eine transparente Kommunikation gelegt. Wichtig war, dass alle verstehen, dass die KI keine Arbeitsplätze ersetzt, sondern Routinetätigkeiten erleichtert. Nach einer kurzen Eingewöhnungsphase wird das System sehr positiv aufgenommen, weil die Entlastung im Alltag spürbar ist und das Team nicht mehr ohne arbeiten möchte.

Welche Veränderungen haben Sie seit der Einführung im Praxisalltag erlebt?

Nach der Implementierungsphase waren die positiven Veränderungen direkt spürbar. Das Telefon klingelt zum Beispiel nicht mehr ständig an der Rezeption. Meine Mitarbeiterinnen spüren eine direkte Entlastung und werden vor allem durch eingehende Telefonate nicht mehr ständig aus dem Arbeitsfluss gerissen. Für das Team bedeutet das mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Patienten. Gleichzeitig achten wir sehr darauf, dass der persönliche Kontakt nicht verloren geht. Die KI kann Informationen vorbereiten, aber das Gespräch im Behandlungszimmer bleibt zentral.



© Zantomed GmbH

Und die wichtigste Frage zum Schluss: Wie reagieren die Patienten auf diese digitale Neuerung in Ihrer Praxis?

Um die Patienten zu informieren, haben wir einen Aushang im Wartezimmer gemacht, auf unserer Website alles erklärt und in der Anfangsphase bei Terminen informiert. Zunächst haben wir ein wirklich positives Feedback von unseren Patienten erhalten. Bei einigen Patienten kam es aber zu Irritationen. Das generelle Fazit lautet bei uns: Die große Mehrheit unserer Patienten ist mit dem erweiterten Angebot und der nun ständigen Erreichbarkeit unserer Praxis sehr zufrieden.

Die Zahnärzte am Kloster mit Dr. Rainer Schmidt bei Hannover verwenden Dens Office als PVS-System. Hier gibt es bereits eine vollumfängliche API-Schnittstelle ins System. Wer Interesse an der KI-automatisierten Rezeptionsassistenz KIARA hat, sollte einfach die kostenlose Demo-Nummer +49 711 94733814 ausprobieren.

Zantomed GmbH
www.zantomed.de

Das KI-Assistenzsystem Kiara testen



Ich bin GC.

Die kompromisslose Bulk-Fill-Lösung für anspruchsvolle Fälle und tiefe Kavitäten.

„In meiner Praxis hat sich *EQUIA Forte HT* in allen klinisch relevanten Bereichen bewährt. Seine stopfbare, feuchtigkeits-tolerante Formel ermöglicht ein schnelles Einbringen in großen Mengen ohne Konditionierung oder Bonding, was das gesamte Verfahren spürbar vereinfacht. Diese Effizienz und Haltbarkeit geben mir das Vertrauen, mich bei einer Vielzahl von Patienten darauf zu verlassen – von Restaurationen bei Kindern bis hin zu älteren Menschen und Patienten mit besonderen Bedürfnissen. Zudem bleibt es meine erste Wahl bei tiefen Kavitäten, bei denen herkömmliche Materialien aufgrund von Polymerisationsrisiken weniger verlässliche Ergebnisse liefern.“

Ich bin GC.

— Prof. Dr. Hande Şar Sancaklı,
Türkei



Zur Kampagne:
„Das ist GC –
Wir sind GC“



Since 1921

100 years of Quality in Dental

GC Europe N.V.

www.gc.dental/europe/