# Dauerhafte Patienten(ver)bindung durch digitale Fotodokumentation

**Autor:** Dr. med. dent. Michael Visse

Wer zukünftig die Generation Y wirksam ansprechen möchte, muss diese Patientengruppe sowie deren Bedürfnisse besser verstehen und ihr ein attraktives Angebot bieten. Anspruchsvolle Patienten erwarten heute weit mehr als hervorragende Behandlung und perfekten Zahnersatz.

Infos zum Autor

**Wichtig sind nicht nur** Behandlungstechniken, die auf einem topaktuellen Stand sind, sondern auch ein abgestimmtes und innovatives digitales Serviceangebot. Neue Ideen und internetbasierte Technologien sind in der Lage, die Aufmerksamkeit des Patienten zielgerichtet auf Ihre Praxis bzw. Ihr Labor zu lenken.

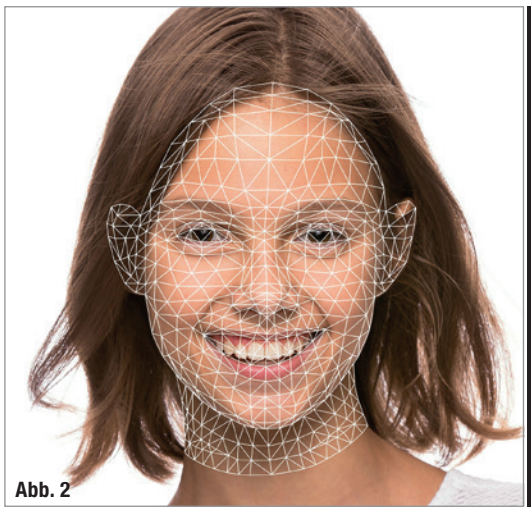
In unserer kieferorthopädischen Praxis in Lingen legen wir das zentrale Augenmerk auf eine bis ins Kleinste durchdachte Fotodokumentation. Sie ist ein wichtiger Teil der neuen digitalen Strategie, deren Ziel es ist, eine dauerhafte Verbindung mit unseren Patienten zu schaffen. Patienten wie Überweiser überraschen wir vom ersten Moment an mit einem Service, den sie in dieser Form und in dieser Qualität nicht kennen und daher auch nicht erwarten. Digitale Fotos sind für die Kommunikation mit dem Patienten und für seine Entscheidung ein Game Changer.

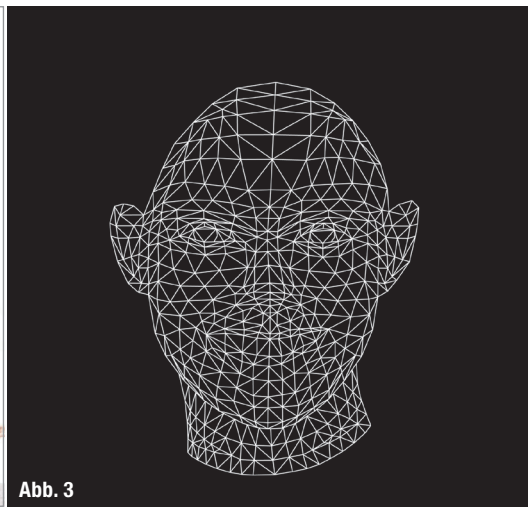
## Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Mit Fotos fokussieren wir die Aufmerksamkeit des Patienten exakt auf seine eigenen Ziele. Schnell und intuitiv wird ihm der Vorteil einer Behandlung im wahrsten Sinne des Wortes vor Augen geführt.



Abb. 1


Abb. 2


Abb. 3

Ein solches Konzept ist zukunftsweisend und funktioniert nachweislich.
Zahlreiche fortschrittliche Praxen und Labore nutzen bereits eine Fotodokumentation, wobei die Bilder auf dem Praxis- bzw. Laborserver oder über die genutzte Management-Software gespeichert werden. Wer diesen ersten und wichtigen Schritt in die Zukunft gemacht hat, sollte jedoch auch den nächsten gehen und die Fotos allen am Prozess Beteiligten zur Verfügung stellen.
Gemeinsam mit dem Expertenteam von iie-systems haben wir eine Anwendung entwickelt, mit der genau das möglich ist. Über das Modul My Images sind die Fotos immer und überall auch auf mobilen Endgeräten abrufbar. Dabei wurde großer Wert auf eine einfache und intuitive Bedienung gelegt. Alles läuft nach einem protokollierten Standard ab.
In unserer kieferorthopädischen Praxis nutzen wir die Fotos im Rahmen des digitalen Entscheidungszyklus für eine Behandlung. Wir bezeichnen ihn als Kundenerlebniszyklus. Unsere Mitarbeiterinnen werden praxisintern durch einen professionellen Fotografen (Michael Helweg vom Clean Fotostudio) geschult und sind anschließend in der Lage, sehr schnell hochwertige intraorale und extraorale Fotos zu erstellen. Den Unterschied macht das abgestimmte Zusammenspiel aus Mitarbeiterschulung und innovativer Fotosoftware. Damit erreicht die Praxis ein deutlich höheres Qualitätsniveau im Bereich Fotografie und Fotomanagement. Darüber hinaus macht es auch noch großen Spaß. Unsere Mitarbeiterinnen sind begeistert und gehen mit ganz neuem Elan an die Patientenfotografie heran (Abb. 1).

## Maximale Vorteile mit minimalem Aufwand

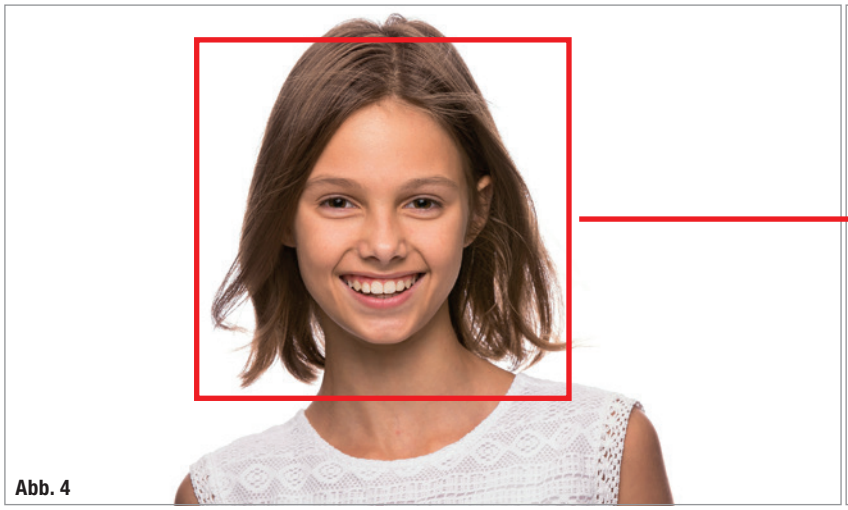
Die neuen Funktionen machen die Patientenfotografie so einfach wie nie zuvor.

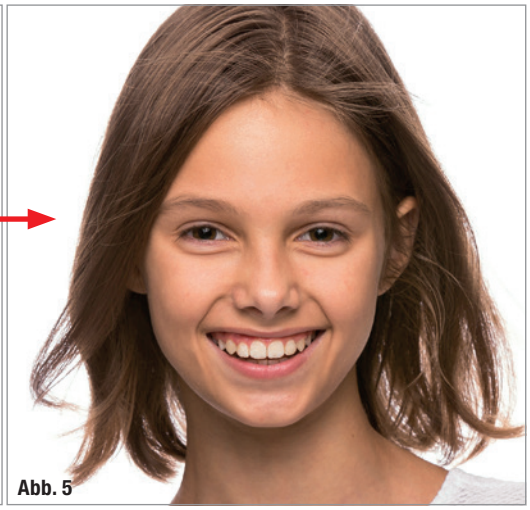
### Integrierte Gesichtserkennung

Der Algorithmus identifiziert die Augen und richtet die Fotos exakt auf diese Ebene aus (Abb. 2 und 3).

### Automatischer quadratischer Bildausschnitt

Dieser strategische Unterschied optimiert das Erscheinungsbild des Patienten (Abb. 4 und 5).


Abb. 4


Abb. 5

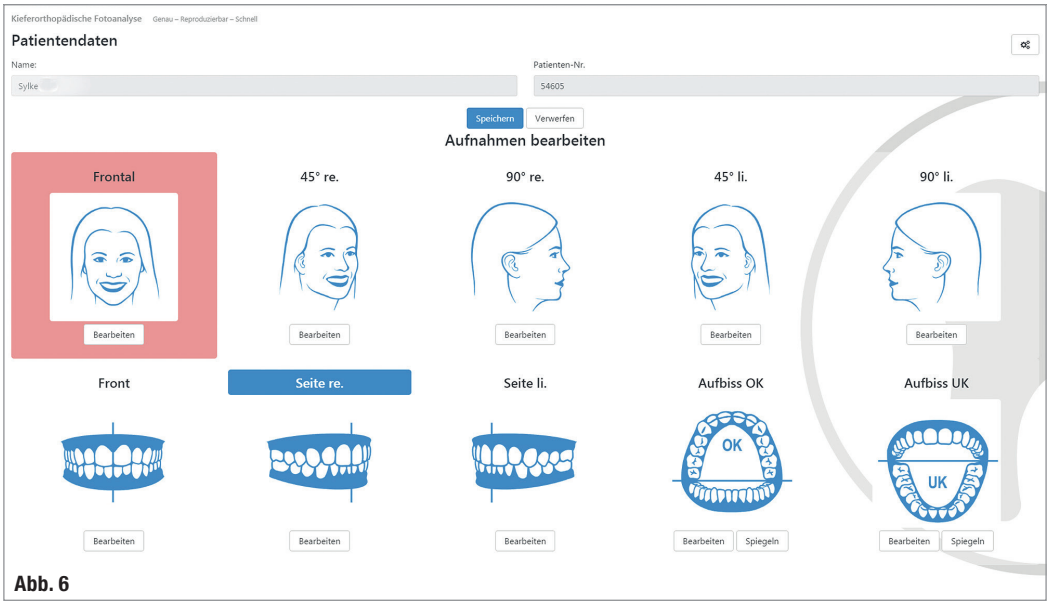



**Abb. 6**

### Automatische Korrektur der Mundspiegelaufnahmen

Die Software erledigt diese Anpassung wie von „Geisterhand". Die Mitarbeiterin hat keine zusätzliche Arbeit.

### Intuitive Zuordnung der Bilder

Fehler bei der Zuordnung sind so gut wie ausgeschlossen (Abb. 6). Die Vorteile, die für eine Praxis bzw. ein Labor damit verbunden sind, liegen klar auf der Hand: Die Patientenfotos stehen über eine leistungsstarke App übersichtlich geordnet immer und überall zur Verfügung (Abb. 7). Zudem lassen sich die Bilder schnell und einfach zeigen. Definierte Templates ermöglichen eine anschauliche Präsentation von Vorher-Nachher-Fotos (Abb. 8). Nun stimmt die Verbindung auch außerhalb von Praxis und Labor (Abb. 9).

Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.iie-systems.de_



**Abb. 7**

## Kontakt



**Dr. med. dent. Michael Visse**
Fachzahnarzt für KFO
Gründer von iie-systems
Georgstraße 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 59077
info@dr-visse.de
www.dr-visse.de

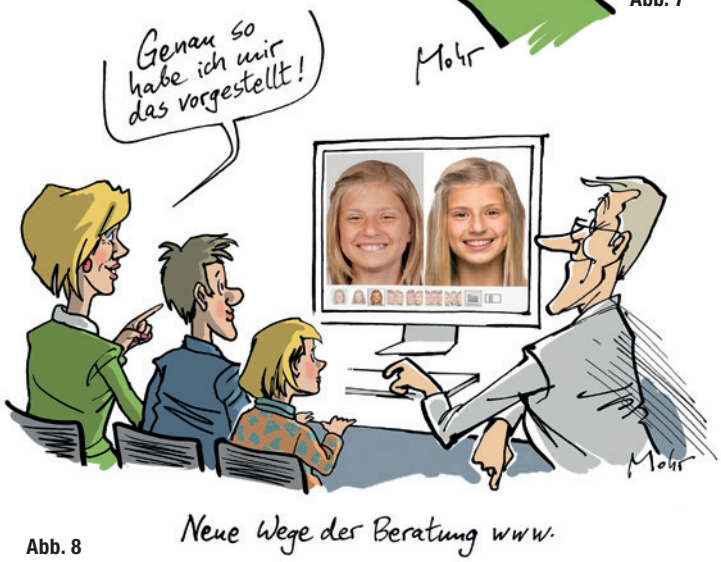



**Abb. 8**




**Abb. 9**

# BESTELLSERVICE

## Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2017

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH

www.oemus-shop.de




### Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:

- Grundlagenartikel
- Fallbeispiele
- Marktübersichten
- Produktinformationen

**49 €***

## Fax an 0341 48474-290

**Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:**

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

| | | |
|---|---|---|
| _____ | Digitale Dentale Technologien 2017 | 49,– Euro* |
| _____ | Laserzahnmedizin 2017 | 49,– Euro* |
| _____ | Endodontie 2017 | 49,– Euro* |
| _____ | Prävention & Mundhygiene 2017 | 49,– Euro* |
| _____ | Implantologie 2017 | 69,– Euro* |

*Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

DD 2/17

OEMUS MEDIA AG

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