

# Dentalfotografie: Umdenken und neue Chancen nutzen



Dr. Michael Visse

Ein Beitrag von Dr. Michael Visse, Kieferorthopäde aus Lingen.

Auch wenn es der bzw. die eine oder andere nicht so gerne hört: Der Patient von heute ist ein Kunde, ein Konsument. Und als solcher hat er auch bei der Suche nach einem Kieferorthopäden die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern. Was ihn vorrangig interessiert und oftmals auch verunsichert, sind Fragen nach den Kosten und Behandlungsmethoden. Gerade für KFO-Praxen ist der Wettbewerb um Neupatienten entscheidend, ja sogar überlebenswichtig. Die Wettbewerbskriterien sind dabei für nahezu alle Praxen durchaus ähnlich. Sie definieren sich über Leistung, Kundenzufriedenheit und Preis. Einen wichtigen Baustein stellt die dentale Fotografie dar.



## Magic Moments: Wichtig im Entscheidungszyklus des Neupatienten

Zentral ist dabei, dem Patienten – gerade dem Neupatienten – ein Erlebnis, einen Magic Moment, zu bieten (Abb. 2). Wer hier überzeugt, wird definitiv zu den Gewinnern zählen. Aber wie funktioniert das? Wie schafft man solche Magic Moments? Zugegeben, keine ganz einfache Frage und alles andere als ein Automatismus.

Im Entscheidungszyklus des Patienten haben Bilder und deren Wirkung – und damit auch die dentale Fotografie – einen ganz besonderen Stellenwert. Zu diesem Entscheidungszyklus habe ich mir schon vor einigen Jahren strategische Gedanken gemacht und ein Konzept entwickelt, welches wir in unserer Praxis in Lingen nach einem protokollierten Standard umsetzen. Inzwischen unterstützen wir mit iie-systems auch zahlreiche andere Praxen in diesem Bereich. Erfahrungen und Gespräche haben eindeutig gezeigt, dass nur kleinste Abweichungen vom standardisierten Ablauf einen negativen Einfluss auf die Entscheidung der Patienten oder deren Eltern haben können.

## Aha-Effekt durch Beratung mit Vorher-Nachher-Fotos

Zur gehirngerechten Patientenberatung nutzen viele Praxen die Anwendung Smile Design von iie-systems. Damit steht den Anwendern eine umfangreiche und hochwertige Bilddatenbank mit perfekt dokumentierten Fallbeispielen online zur Verfügung (Abb. 3). Im Rahmen des Beratungsgesprächs werden dem Patienten Vorher-Nachher-Fotos einer erfolgreich abgeschlossenen Behandlung gezeigt –

und zwar entsprechend seiner Altersklasse und seines Geschlechts. Die Wirkung ist ebenso unglaublich wie sicher. In Sekundenbruchteilen erleben die Patienten einen Aha-Moment. Sie sehen, welche Veränderungen heute mit einer KFO-Behand-

Vorgehens liegen auf der Hand: Der Patient ist voll und ganz davon überzeugt, sich für die richtige Praxis entschieden zu haben. Zudem optimiert die Praxis den Fotoprozess und erhält hochwertige intra- und extraorale Aufnahmen des Patienten.

## „Im Entscheidungszyklus des Patienten haben Bilder und deren Wirkung – und damit auch die dentale Fotografie – einen ganz besonderen Stellenwert.“

lung möglich sind, und sind glücklich und begeistert. Was nun folgt, ist die abgestimmte Patientenberatung als nächster sehr wichtiger Schritt im Prozess der Entscheidungsfindung. Hierfür nehmen wir uns Zeit – Zeit, die sich fast ausnahmslos rentiert. Und hier kommt die Fotografie ins Spiel.

## Das professionelle Fotostudio in der eigenen Praxis

Wir haben in der Praxis einen professionellen Foto-Arbeitsplatz eingerichtet (Abb. 4). Der Patient ist erstaunt über eine solche Ausstattung in einer Arztpraxis. An die gewählte Praxis hat er vermutlich im Vorfeld einige Erwartungen gestellt. Ein Shooting wie in einem Fotostudio gehörte jedoch sicherlich nicht dazu. Der Patient fühlt sich besonders und ist begeistert. Quasi automatisch steigt damit auch die Reputation der Praxis in seinem Kopf. Für den nachfolgenden Entscheidungsprozess sind die erstellten Bilder von strategischer Bedeutung. Sie zeigen die Ist-Situation und dienen fraglos als notwendige Entscheidungshilfe (Abb. 5). Die Vorteile eines solchen

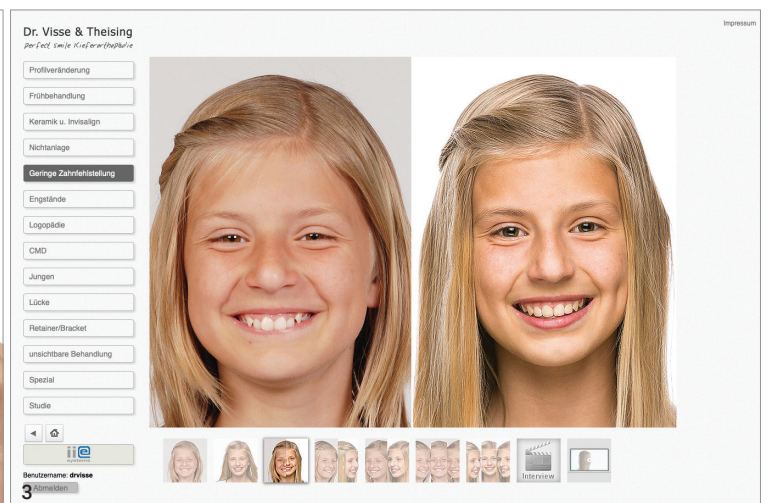
## Die richtige Ausstattung macht den entscheidenden Unterschied

Bitte bedenken Sie, dass die dentale Fotografie eine Summe aus geschultem Personal, guter Ausrüstung und perfekter Ausleuchtung ist. Von herausragender Bedeutung ist selbstverständlich die Qualität, vor allem der Porträtaufnahmen. Hier ist unbedingt eine Blitzleuchte zur schattenlosen Ausleuchtung zu empfehlen. Auch bei der Auswahl der Kamera sollte der Faktor Bildqualität an erster Stelle stehen. Hier gilt eine digitale Spiegelreflexkamera mit passendem Makroobjektiv und dazugehörigem Blitzsystem als absoluter Goldstandard. Bei iie-systems haben wir zudem eine abgestimmte Fotosoftware entwickelt, welche die für die Fotos verantwortliche Mitarbeiterin perfekt unterstützt. Über eine leistungsstarke Schnittstelle werden die erstellten Patientenbilder automatisch in die Programme iie-systems, ivoris und Onyx Ceph importiert. So entfällt der zeit- und oftmals nervenraubende Import von Festplatte oder Kamera (Abb. 6). Ebenso automatisch werden die Aufnahmen dem jeweiligen

## Konzentration auf die Werte Leistung und Zufriedenheit

Konzentrieren Sie sich unbedingt auf zwei Dinge, nämlich die Leistung und die Zufriedenheit Ihrer Patienten. Schaffen Sie gerade zu Beginn eine besondere Verbindung. Denn die Arzt-Patienten-Beziehung ist immer eine Wertegemeinschaft, die auf den Werten Kompetenz, Vertrauen und Zuverlässigkeit basiert. Wenn Sie einen solchen Zugang zu Ihren Patienten finden, müssen Sie sich um Ihren Erfolg und den Wettbewerb keine Sorgen mehr machen. Eine ganz besondere Rolle in diesem Bereich nimmt die Dentalfotografie ein. Sie war und ist im Rahmen der vollständigen kieferorthopädischen Behandlungsdokumentation schon immer fester Bestandteil. Richtig eingesetzt, kann sie im Entscheidungsprozess des Patienten bzw. der Eltern für oder gegen eine Behandlung gewinnbringend genutzt werden (Abb. 1).

Abb. 1: Die Dentalfotografie ist ein wichtiges Element der Patientenberatung und Entscheidungsfindung. Abb. 2: Kleinste Abweichungen vom protokollierten Standard haben Einfluss auf die Entscheidung. Abb. 3: Smile Design als hilfreiches Tool bei der Patientenberatung.











## Fortgeschrittenenkurs **ONLINE**


für  $\checkmark$ -zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

 Webinar bestehend aus 10 Modulen  
Nur komplett buchbar

 Sprache: Englisch  
Auf Anfrage auch in deutscher  
Sprache als Webinar on demand

 10:00–12:00 Uhr CET/CEST

 Gebühr: 1.000 € für alle 10 Termine

 **VIDEOARCHIV:** Sie erhalten Zugriff auf die Aufzeichnungen aller bereits gehaltenen Module des Kurses und können **jederzeit** in den Kurs einsteigen bzw. verpasste Termine nachholen.

### TERMINE 2020:

- 01** FR 7. Februar
- 02** FR 6. März
- 03** FR 3. April
- 04** FR 8. Mai
- 05** FR 5. Juni
- 06** FR 3. Juli
- 07** FR 4. September
- 08** FR 2. Oktober
- 09** FR 6. November
- 10** FR 4. Dezember

## Zertifizierungskurse

für Einsteiger  
mit praktischen Übungen am Typodonten

**10. – 11. Oktober 2020** ..... Sprache: Französisch ..... **ONLINE**

**23. – 24. Oktober 2020** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

**AUSGEBUCHT**

## Kurs für Zahnmedizinische Fachangestellte

aus  $\checkmark$ -zertifizierten Praxen

**GRUNKURS**  
mit praktischen Übungen am Typodonten

**25. September 2020** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

**AUSGEBUCHT**

## ANWENDERTREFFEN

für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en  
und Weiterbildungsassistentinnen/-en



**07. November 2020** ..... Sprache: Englisch mit russischer Übersetzung ..... **ONLINE**

**28. November 2020** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

**30. Januar 2021** ..... Sprache: Französisch

ONLINEANMELDUNG:

[www.lingualsystems.de/courses](http://www.lingualsystems.de/courses)

 /winunsichtbarezahnpange  @win\_unsichtbare\_zahnpange







**Abb. 4:** Die Fotografie als wichtiger Praxisbaustein. **Abb. 5:** Ein Fotostudio mit professioneller Ausstattung sollte zum Praxisinventar gehören. **Abb. 6:** Automatischer Import der erstellten Patientenbilder in die Programme iie-systems, ivoris und Onyx Ceph. **Abb. 7:** Das neue Lächeln im Vergleich zum Behandlungsbeginn bestärkt das Gefühl des Patienten, in der richtigen Praxis gewesen zu sein.

Patienten zugeordnet. Auch das entlastet die Mitarbeiterin. Idealerweise wird die Kamera über ein USB-Kabel direkt mit dem Computer verbunden. Die Übertragung der Bilder erfolgt in Echtzeit, sodass die Mitarbeiterin sie überprüfen und bei nicht optimaler Qualität umgehend ein neues Foto erstellen kann. Das gesamte Konzept garantiert Top-Ergebnisse, spart wertvolle Zeit und verschafft der Praxis einen enormen und unschätzbaren Wettbewerbsvorteil. Alles ist intelligent miteinander verbunden, auf dem aktuellen

Stand der Technik und selbstverständlich auch datenschutzkonform.

#### Einfache wie komfortable Fotosoftware

Folgende Faktoren zeichnen die von iie-systems entwickelte Fotosoftware aus:

- komplett intuitive Bedienung
- automatischer quadratischer Zuschnitt der Bilder
- automatische Ausrichtung der extraoralen Fotos an der Bupillarebene

## „Mit dem Konzept der professionellen Fotodokumentation schon beim Beratungstermin wird die Praxis von Beginn an positiv wahrgenommen.“

- automatische Ausrichtung der intraoralen Fotos an der Okklusionsebene
- Fotoarchiv mit integrierter Patientensuche
- integrierte Datenbank mit definiertem Bildvergleich in standardisierten Templates
- definierte Schnittstelle zu iie-systems, ivoris und Onyx Ceph.

Nicht nur die Praxismitarbeiterinnen sind von der cloudbasierten Fotoanwendung begeistert. Auch Patienten sind sehr beeindruckt, wenn sie ihre Fotos sofort über den Farbdrucker ausgedruckt und zusätzlich per E-Mail erhalten. So können sie ihre Aufnahmen jederzeit auf dem Handy, Tablet oder dem stationären Computer betrachten und Freunden oder Familienmitgliedern zeigen (Abb. 7). Dies ist besonders interessant, wenn erste Behandlungsschritte sichtbar werden oder gar das Endergebnis vorliegt. Denn natürlich sind qualitativ hochwertige Patientenfotos nicht nur zu Beginn relevant, sondern auch währenddessen und vor allem am Therapieende.

#### Das gute Gefühl, die richtige Praxis gewählt zu haben

Können wir zu Anfang mit den Fotos aktiv den Entscheidungsprozess des Patienten für eine Behandlung positiv beeinflussen und in ihm den Wunsch nach einer Zahnkorrektur wecken, so präsentieren wir ihm über diesen Weg am Ende das neue Lächeln und eine deutlich verbesserte Attraktivität mit einem erneuten Wow-Effekt. Aus eigener Erfahrung werden Sie wissen, dass viele Patienten am Behandlungsende ihre Anfangssituation vergessen haben. Hier hilft der Vergleich und bestärkt das gute Gefühl, in der richtigen Praxis gelandet zu sein.

Noch nutzen gut neun von zehn KFO-Praxen keinen professionellen Fotoarbeitsplatz mit einer externen Blitzleuchte. Wer hier für ein Umdenken offen und bereit ist, selbst Zeit und Ressourcen zu investieren, hat enormes Potenzial, vor allem im Hinblick auf die Gewinnung von Neupatienten. Denn wir wissen: Patienten sind kieferorthopädische Laien, die unsere medizinischen Leistungen kaum beurteilen können. Sie möchten jedoch die Gewissheit, mit der Praxis die richtige Wahl getroffen zu haben, und machen so permanent Ersatzbeurteilungen, die sich nahezu ausnahmslos im Bereich der Soft Skills bewegen. Mit dem Konzept der professionellen Fotodokumentation schon beim Beratungstermin wird die Praxis von Beginn an positiv wahrgenommen. So etwas hat man nicht erwartet und so bislang auch noch nie erlebt. Ein solcher Service begeistert Patienten und fördert gleichzeitig die Mund-zu-Mund-Propaganda.

#### Beratung vom Profi

Erlauben Sie mir zum Schluss eine klare Empfehlung. Bringen Sie Ihre Fotografie auf den aktuellen Stand der Technik. Investieren Sie in einen Fotoarbeitsplatz und nutzen Sie die Fotosoftware von iie-systems. Holen Sie sich professionelle Unterstützung und lassen Sie sich kompetent beraten. Auch dazu darf ich Ihnen noch einen wertvollen Tipp geben: Michael Helweg, mit dem sowohl wir in Lingen als auch zahlreiche iie-Anwender eng und gut zusammenarbeiten, bringt nicht nur jede Praxis fotografisch exzellent ins Licht. Er ist auch Experte für die Einrichtung von Fotoarbeitsplätzen und versteht es, einen solchen in den kleinsten Raum zu integrieren. Mit viel Geduld und Kompetenz schult er die Mitarbeiterinnen, die mit dieser Aufgabe betraut werden sollen. Nicht umsonst befinden sich auf seiner Referenzliste namhafte KFO-Praxen aus ganz Deutschland.

Bei Interesse steht Ihnen Michael Helweg (Tel.: 0172 5322133) gern für ein erstes Gespräch zur Verfügung. Kontaktieren Sie ihn allerdings optimal sobald wie möglich, ehe es andere tun, denn aufgrund seiner hervorragenden Arbeit, die er mit seinem Clean Fotostudio leistet, wird er stark nachgefragt und hat somit begrenzte zeitliche Ressourcen. Ich darf Ihnen versichern, dass Sie von ihm, seinem Wissen und seiner Beratung zu 100 Prozent profitieren werden. Die Bereitschaft, umzudenken, braucht einen Impuls, und sie ist zuweilen auch durchaus unbequem. Geben Sie sich selbst den Anstoß und machen Sie den ersten Schritt. Sie werden den Erfolg sehr schnell spüren und sich dann vielleicht fragen, warum Sie diesen Schritt eigentlich nicht viel eher gegangen sind. Unter [www.iie-pro.de/img](http://www.iie-pro.de/img) finden Sie ein Video, das die komfortablen Features der Fotosoftware anschaulich Schritt für Schritt erklärt.

#### kontakt



**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

ANZEIGE

KFO-Management Berlin:  
 „Gehen Sie mit uns neue Wege“

KFO  
 MANAGEMENT  
 BERLIN



ONLINE  
 SCHULUNG

Die perfekte Ergänzung  
 zum Präsenz-Seminar.

Neben den planmäßigen  
 Webinaren können auch  
 kurzfristig weitere Termine  
 vergeben werden.

Bitte achten Sie daher auf  
 entsprechende Einträge  
 auf unserer Homepage:

[www.kfo-abrechnung.de](http://www.kfo-abrechnung.de)

KFO-Management Berlin, Lyckallee 19, 14055 Berlin  
 Tel.: 030 96095590, Fax: 030 96065591





Respire Blue+  
**Whole You™**



### PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,  
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,  
HOHER TRAGEKOMFORT**

**299,- €\***

\*inkl. MwSt., zzgl. Versand

**Katalog:** Ein umfangreiches Schnarchschiene-Angebot von Respire Medical (Whole You™) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permamental. Bestellen Sie Ihren kostenlosen Respire-Katalog noch heute:  
**0800-737 000 737 | kfo@permamental.de**



**Mehr Schlaf. Nutzen Sie das Angebot des Komplettanbieters.**

**Der Mehrwert für Ihre Praxis:** Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 33 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*