



Digital Healthcare

Starke Marken mit KI

Künstliche Intelligenz sorgt in der deutschen Dental-Branche längst für rasanten Wandel. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten vielfältig, sowohl in der Praxis als auch in Unternehmen oder Bildung.

Autor: Mark Peters, Praxismanagement Bublitz-Peters

In letzter Zeit haben Big Data und Künstliche Intelligenz (KI) die Art und Weise, wie wir Informationen erfassen, verarbeiten und nutzen, grundlegend verändert. Die schier endlosen Datenströme, die wir heute generieren, eröffnen neue Möglichkeiten und Herausforderungen. Big Data in Kombination mit KI ermöglicht es Unternehmen, tiefe Einblicke in Verkaufsmuster und Branchentrends zu gewinnen. Dazu muss etwa die Zahnarztpraxis regelmäßig umgedreht werden, damit Sie sich nicht wundliegt.

Darauf basierend können fundierte Entscheidungen getroffen werden, die die Wirtschaftlichkeit und Sicherheit des Unternehmens erhöhen. Dieser Artikel beleuchtet, wie KI zur Erweiterung des Produkt- beziehungsweise Dienstleistungsportfolios der Dental-Industrie, insbesondere im Bereich Service, Hygiene und Qualitätssicherung, beitragen kann. Wir werfen einen Blick auf etablierte Praktiken und untersuchen, wie fortschrittliche KI-Technologien neue Möglichkeiten für die Branche eröffnen.

Der Zahnarzt als KI-Avatar

Mithilfe eines persönlichen Zahnarzt-Avatars könnten Patienten direkt mit dem Zahnarzt kommunizieren, genauer gesagt face-to-face sprechen. Galten Chatbots vor einiger Zeit noch als exotisch, werden sie inzwischen von vielen Nutzern regelmäßig benutzt, da sie den Informationsaustausch – auch in Notfällen, beschleunigen.

Von der Unterstützung der Terminplanung und Stornierungen, über die Symptombereichterstattung und Frühdiagnose bis hin zur Medikationshilfe und mündlichen Gesundheitsberatung ist alles in fast allen Sprachen und Dialekten möglich. Im besten Fall kann der Kunde (wie beim Luxusautokauf) seine Wünsche mit dem Zahnarzt-Avatar konfigurieren. Vom hochwertigen Zahnersatz bis zum Keramikimplantat wird alles möglich. Der Zahnarzt-Avatar steigert die Empathie und das Vertrauen für eine sanfte und schmerzfreie Zahnbehandlung.

Luxus pur – das Non Plus-Ultra

Der Zahnartztklient fühlt sich zunächst ein wenig verwundert und vielleicht sogar fasziniert von der ungewöhnlichen Situation. Die Vorstellung, von einem Zahnarzt-Avatar beraten zu werden, ist zweifellos ein neuartiges und futuristisches Erlebnis. Er spürt einen Hauch von Luxus und Exklusivität, da nicht jeder diese Art von High-Tech-Beratung genießen kann.

Während des Gesprächs mit dem Avatar fühlt sich der Klient wahrscheinlich recht wohl, da die virtuelle Präsenz eine entspannte und stressfreie Atmosphäre schafft. Der Klient kann sich leicht öffnen und Fragen stellen, ohne die übliche Nervosität, die oft mit einem Besuch in einer realen Zahnarztpraxis einhergeht. Der Avatar strahlt Kompetenz und Professionalität aus, was dem Kunden Vertrauen gibt. Das Gespräch fühlt sich persönlich an, da der Avatar auf die speziellen Bedürfnisse und Fragen des Kunden eingeht. Gleichzeitig ist die Erfahrung auch ein wenig surreal, da der Kunde sich bewusst ist, dass er von einer virtuellen Entität beraten wird.

Insgesamt fühlt sich der Kunde in dieser ungewöhnlichen, luxuriösen Situation ziemlich privilegiert und sogar begeistert über die innovativen Möglichkeiten, die die moderne Technologie bietet. Zeitnah könnte auch eine individuelle Integration des Kundengesichtes inklusive der bevorzugten Anzüge, Hemden, Schuhe möglich werden.

Anschließend erhält der Klient per E-Mail einen Termin, einen Kostenvorschlag sowie eine SMS-Erinnerung, falls

die Bestätigung des Angebotes und des Terminvorschlag nicht erfolgt ist. Nach dem Eingang der Bestellungen/Angebots besteht die Möglichkeit, dass die KI alle nötigen Materialien bei den betreffenden Lieferanten anfragt. Dieser Service ist rund um die Uhr möglich. Ergänzend muss die Digitalisierung von internen Prozessen und der Ausbau von Online-Angeboten in der Zahnarztpraxis erfolgen.

KI in der Dental-Industrie – Potenzialanalyse

Künstliche Intelligenz hat das Potenzial, die Dental-Industrie grundlegend zu verändern. Im Bereich Hygiene und Qualitätssicherung können KI-gesteuerte Systeme fortschrittliche Überwachung und Frühwarnsysteme bieten. So kann KI beispielsweise dazu verwendet werden, um Unregelmäßigkeiten in Sterilisationsprozessen zu erkennen, bevor sie zu Qualitätsproblemen führen.

Die Künstliche Intelligenz kann aber noch mehr. Sie deckt auf innovative Weise, Schwachstellen im Hygieneverhalten während medizinischer Behandlungen auf und erweitert somit den Horizont der herkömmlichen Wissensvermittlung. Letztlich kann Sie die Einhaltung der Händedesinfektion, also die Bereitschaft, diese nach den vorgegebenen Richtlinien und mit der richtigen Dauer überprüfen. Das spielt eine entscheidende Rolle – nicht nur im Hinblick auf den Schutz der Patienten, sondern auch für das Wohl des medizinischen Personals. Es führt nicht nur zur Optimierung der Behandlungsmaßnahmen, sondern schult und verbessert nachhaltig das

Hygieneverhalten. Eine Gelegenheit, die in der realen Behandlungsumgebung so nicht möglich ist und das Vertrauen in die Zahnbehandlung stärkt, sowie die Gesundheit des Pflegepersonals schützt. Erfreulicherweise kann am Beispiel der Hygiene auch die Nachhaltigkeit der Praxis gesteigert werden. Verbrauchsmaterial wird auf dem Punkt genau eingesetzt, bestellt beziehungsweise entsorgt. Die KI informiert den Lieferanten und steuert über den aktiven Verbrauch in der Praxis oder optional über die geführten und veranlassten Angebote und Bestellungen des Zahnarzt-Avatare die nötigen Materialien.

Weiterbildungssektor

Bekannterweise hat im zahnmedizinischen Weiterbildungssektor die Künstliche Intelligenz das Potenzial, Bildung zugänglicher und effektiver zu gestalten, beispielsweise durch adaptive Lernplattformen können individuelle Lehrpläne erstellt werden, die sich den jeweiligen Bedürfnissen und Fähigkeiten der Nutzer anpassen. Servicelieferanten und Veranstalter erhalten dabei wertvolle Einblicke in den Lernfortschritt ihrer Teilnehmer und können ihren Unterricht mit KI gesteuerten VR-Brillen entsprechend anpassen oder ergänzen.

Neu ist, dass die Lieferanten und Partner des Zahnarztes über die KI direkt in das Beratungsgespräch oder die Behandlung hinzugezogen werden können. Die KI bringt alle Praxisinformationen und gegebenenfalls Erfahrungen aus anderen Kundenergebnissen zusammen und vermeidet dadurch Risiken.



Foto: K. Meyer

Mark Peters

von Praxismanagement Bublitz-Peters GmbH & Co. KG aus Heidelberg ist als KI-Manager, BSI-IT-Berater, Datenschutz-Manager, Hygiene-Auditor und Mediator seit über 20 Jahren im Bereich Organisationsberatung in Arzt- und Zahnarztpraxen tätig. Mit seinen Erfahrungen aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie entwickelt er neue und sichere Therapieprodukte. Gemeinsam mit seinem Team sowie Partnern aus Gesundheitsämtern und Universitäten entstehen so regelmäßig Innovationen für die betreffenden Kunden und deren Endkunden.

✉ mark.peters@bublitz-peters.de