

# Intraoralkamera: Nützliches Instrument zur gezielten Patientenberatung

**HERSTELLERINFORMATION** Der wirtschaftliche Erfolg einer Praxis steht und fällt mit der Patientenkommunikation. Nur durch sie entsteht das Vertrauen zum Arzt, weshalb das persönliche Beratungsgespräch – an dessen Ende die Entscheidung zur hochwertigen Versorgung steht – den höchsten Stellenwert hat. In diesem Kontext gewinnen intraorale Kameras immer mehr an Bedeutung – wenn sie leistungsstark und in der Praxis gut anwendbar sind: Denn dann geben sie dem Arzt und dem Patienten die Möglichkeit, sich gemeinsam ein klares Bild vom Zustand der Zähne und von der optimalen Behandlung zu machen.

Die drahtlose Whicam Story3 (GoodDrs Deutschland) repräsentiert eine neue Generation dieser intraoralen Kameras, denn sie bringt Experten-Know-how aus zwei Branchen zusammen: die innovativsten Entwicklungen aus der Smartphone-Technologie und die Erfahrungen aus der dentalen Praxis. Das macht sie zum idealen Kommunikationswerkzeug.

Der Zahnarzt Stefan Grunewald aus Köln nutzt die Whicam Story3 täglich und arbeitet zusätzlich als beratender Zahnarzt an der Optimierung von dentalen Services und Technologien. In der Praxis steht

für ihn die vertrauensbasierte Patientenbehandlung im Fokus. Seine Behandlungsschwerpunkte sind Kiefergelenkdysfunktion und Prothetik. Er verzichtet auf die Kassenzulassung, einen aufwendigen Internetauftritt oder hyperstylishen Praxisräume. Trotzdem ist seine Praxis überaus erfolgreich, denn neue Patienten kommen hauptsächlich auf Empfehlung oder werden von Humanmediziner überwie-

sen. Im Folgenden erläutert der Kölner Zahnarzt seine Erfahrungen mit der genannten intraoralen Kamera im Praxisalltag.

**„Kommunikation ist die Basis für Vertrauen.“**

Ich denke, für viele Menschen ist der Besuch beim Zahnarzt erst mal kein angenehmer Termin. Deshalb bemühe ich mich von Anfang an um eine persönliche Kommunikation. Für Neupatienten nehme ich mir grundsätzlich eine halbe Stunde Zeit. Denn Kommunikation ist die Basis für Vertrauen. Es wird eine umfangreiche Anamnese erhoben, klinisch und meist auch röntgenologisch untersucht, die

Behandlungswünsche und Ziele werden gemeinsam herausgearbeitet. Zu diesem Zweck werden viele Befunde visualisiert und dabei ist die Whicam Story3 ein unverzichtbares Instrument. Einen Teil der Erstberatung, nämlich die Visualisierung, delegiere ich.

Ich sehe darin gleich mehrere Vorteile: Die Tätigkeit der Stuhlassistenz wird aufgewertet. Selbst die Auszubildende zeigt unseren Patienten Details aus der Mundhöhle und ich spare Zeit. Der Patient ist über seinen oralen Zustand vorinformiert. Meine Glaubwürdigkeit steigt. Der Patient entscheidet sich aufgrund des Bildes selber für eine Behandlung, auch wenn ihm die fachliche Kompetenz fehlt. Die Aussage im Patientengespräch heißt nicht mehr: „Ich sehe dort einen Defekt, den müssen wir versorgen.“ Jetzt heißt es: „Lieber Patient, Sie sehen selbst, dort ist ein Defekt. Sollen wir das mit Gold oder lieber mit Keramik versorgen?“ Denn wenn wir ehrlich sind: Natürlich ist es mir lieber, der Patient bekommt nach dem Erstbesuch einen Heil- und Kostenplan über Keramikinlays, als wenn er weiterhin mit übergroßen Amalgamfüllungen nur mangelhafte Interdentalhygiene betreiben kann.

**Praxistauglichkeit entscheidet**

Dank der Intraoralkamera hat sich mein CEREC-Umsatz vervielfacht. Ich mache eine optische Aufnahme vor der Präparation, eine vor dem Exkavieren und eine Aufnahme der fertigen Restauration. Dazu kommt je ein Screenshot vom CEREC mit Konstruktionslinien und Schleifvorschau. Unsere Auszubildende schickt die Dateien dann digital



Die drahtlose Whicam Story3 hat HD-Qualität, stellt dank Flüssiglinsen automatisch scharf und verwickelt nicht. Mittels eingebauter Maus kann das Bildprogramm direkt mit der Kamera bedient werden.