

Die Diagnose lautet: Praktisch unverzichtbar!

INTERVIEW Intraorale Kameras sind ein Schlüsselinstrument, wenn es um die Patient compliance in der dentalen Praxis geht. Sie geben nicht nur dem behandelnden Arzt ein genaues Bild vom Zustand der Zähne und des Weichgewebes, sondern vermitteln auch dem Patienten anschaulich den Befund und machen es so dem Zahnarzt einfacher, die optimale Behandlung zu erörtern. Die neue drahtlose Whicam Story3 (GoodDrs Deutschland) ist eine intraorale Kamera der jüngsten Generation. Zahnarzt Stefan Grunewald aus Köln nutzt sie täglich in seiner Praxis. Zudem ist er, als beratender Zahnarzt, an der Entwicklung von innovativen Dentaltechnologien beteiligt und weiß – in Theorie wie Praxis –, worauf es bei modernen Dentalwerkzeugen ankommt.



Zahnarzt Stefan Grunewald

Herr Grunewald, in der Zahnmedizin hat es viele technologische Innovationen gegeben. Wie hat sich dadurch die Arbeit verändert?

Das Wichtigste hat sich ja eigentlich nicht geändert: die Beziehung zwischen dem Arzt und dem Patienten. Sie ist das Fundament der guten, vertrauensvollen Behandlung, die für beide Seiten so angenehm wie möglich sein sollte. Deshalb bemühe ich mich von Anfang an um eine persönliche Kommunikation und möchte dem Patienten vermitteln, dass er den Behandlungsprozess mitgestaltet. Dabei können innovative Technologien wie die Whicam Story3 sehr hilfreich sein.

In welcher Form hilft Ihnen die neue Whicam Story3?

Viele Befunde werden bei uns in der Praxis visualisiert, um dem Patienten Behandlungstransparenz zu vermitteln. Die Whicam Story3 ist für mich dabei ein unverzichtbares Werkzeug, denn sie

macht die Abläufe in mehrfacher Hinsicht einfacher. So werden beispielsweise große Teile des Beratungsgesprächs delegierbar und das hat viele Vorteile: Zum Beispiel wird die Tätigkeit der Stuhlassistenz aufgewertet. Meistens ist es ja so, dass der Patient mit der Assistenz auf einer eher persönlichen Ebene kommuniziert. Er bespricht mit ihr Dinge, die er dem Arzt nicht immer anvertrauen würde, da dieser für viele Patienten auf einer anderen Hierarchie-Ebene steht. Auch wenn es den Gott in Weiß nicht mehr gibt, ist das ärztliche Gespräch durch größere Distanz gekennzeichnet.

Durch den leichteren Zugang zur Assistenz ist der Patient dann über seinen oralen Zustand vorinformiert und der Arzt muss im Gespräch nur den Faden aufnehmen. Die Entscheidung, dass etwas behandelt werden muss, hat der Patient dann oft schon vor

dem eigentlichen Arztgespräch getroffen. Dadurch steigt die Glaubwürdigkeit des behandelnden Mediziners. Der Patient entscheidet sich aufgrund des Bildes selber für eine Behandlung, auch wenn ihm die fachliche Kompetenz fehlt.

Wie schulen Sie die Assistenz?

Die Bedienung der Kamera ist so einfach, dass die Mitarbeiterin nach einmaliger Demonstration und etwas Übung mit einer Kollegin den Gebrauch beherrscht.

Als wichtig empfinde ich, mit der Assistenz die beiden möglichen Patientenreaktionen auf die Visualisierung zu besprechen: Manche Patienten möch-

Patientenkommunikation leicht gemacht! Je größer die Transparenz für den Patienten, desto erfolgreicher gestalten sich Patient compliance und Behandlungsergebnis.



ten die eigenen Zähne aus Scham gar nicht sehen. Die Assistenz kann dann vermitteln: „Lieber Patient, lassen Sie die Augen ruhig zu, ich mache ein paar Aufnahmen, damit der Arzt Sie besser untersuchen kann.“

Oder Patient und Assistenz haben eine vertrauensvolle Kommunikation, der Patient ist neugierig und schaut sich vorab mit der Assistenz auf dem Monitor die groß sichtbaren Zähne an, die für den Zahnarzt aufgenommen werden. So oder so: Der Behandler hat die Aufnahmen vorliegen und entscheidet, ob er mit dem Patienten auf visueller Ebene kommuniziert. Die Bilder können später in jedem Fall das Vorher und Nachher dokumentieren.

Rechnet sich diese Transparenz jenseits der Patientenbindung auch wirtschaftlich?

Absolut. Denn sie können die Argumente für eine gute Versorgung dem Patienten ja direkt vor Augen führen. Sie können sagen: „Lieber Patient, Sie sehen selbst, dort ist ein Defekt. Sollen wir das mit Gold oder lieber mit Keramik versorgen?“ Dank der anschaulichen Bilder der Intraoralkamera ist der Patient in der Regel viel eher bereit, in eine hochwertige, ästhetische Lösung zu investieren, selbst wenn diese etwas teurer ist. Und so hat sich dank der Whicam Story3 mein CEREC-Umsatz vervielfacht.

Wie ist der typische Behandlungseinsatz der Whicam Story3?

Zum Beispiel mache ich bei der CEREC-Behandlung eine optische Aufnahme vor der Präparation, dann noch eine vor dem Exkavieren und eine Aufnahme der fertigen Restauration. Dazu kommt je ein Screenshot vom CEREC mit Konstruktionslinien und Schleifvorschau. Diese Dateien werden digital an den Patienten geschickt und er kann über seine Bilder frei verfügen. Häufig wird er sie auch anderen zeigen. Ein Service, der zugleich einen kontinuierlichen Patientenstrom mit Keramikwünschen generiert, da meine Praxis anschaulich empfohlen werden kann.

Intraorale Kameras standen in der Vergangenheit oft in der Kritik. Warum sind Sie so überzeugt?

Tatsächlich haben viele intraorale Kameras einen schlechten Ruf, denn sie sind nicht zu 100 Prozent praktikabel für den Praxisalltag. All diese Aspekte wurden bei der Entwicklung der neuen Whicam Story3 berücksichtigt. Sie bringt Experten-Know-how aus zwei Branchen zusammen: die innovativsten Entwicklungen der Smartphone-Technologie und die echten Erfahrungen der dentalen Praxis.

Was macht die neue Whicam Story3 besser?

Das ist zum einen schon mal der Anschaffungspreis: Häufig kosten intraorale Kameras 10.000 EUR je Behandlungszimmer. Und das für ein kabelgebundenes Gerät, bei dem Sie sich für die Bildbearbeitung zu Tastatur und Maus umdrehen müssen. Die Whicam Story3 kostet weniger als 2.800 EUR und dank eingebauter Maus kann ich das Bildprogramm direkt mit der Kamera bedienen. Kombiniert mit einem großen Flatscreen wird für den Patienten der Zustand seiner Zähne optimal sichtbar. Soweit der finanzielle Aspekt. Sie ist aber auch viel funktionaler als andere Modelle: Die



Drahtlostechnik in HD-Qualität

Autofokus dank Flüssiglense

Integrierte Sensor-Maus

Kompatibel mit jeder Praxissoftware

Kamera ist sehr leicht zu bedienen, liefert eine hervorragende Bildqualität und hat ein gutes Bildverarbeitungsprogramm. Bei uns wird sie zentral in der Praxis aufbewahrt. Weil sie drahtlos ist, ist sie in jedem Behandlungszimmer verfügbar, wo sie dann nur eingeschaltet werden muss und sich automatisch anmeldet.

Also größere Leistung zum kleineren Preis?

Klingt ungewöhnlich, ist aber tatsächlich so – weil man bei der Konzeption an alles gedacht hat: Die Kamera hat HD-Qualität, stellt dank Flüssiglense automatisch scharf und verwackelt nicht. Auch die Bedienung ist denkbar einfach. Wie im Handy ist ein Bewegungssensor eingebaut. Nach weniger als fünf Minuten Übung steuern Sie den Mauszeiger intuitiv mit der Kamera. In jedem Zimmer braucht man dann noch einen Kamera-Receiver. Das ist ein USB-Stick, der einfach in den Rechner gesteckt wird. Selbstverständlich kann die Kamera in das Röntgen- und Bildverarbeitungsprogramm der Praxissoftware eingebunden werden. Und auch die Installation ist ein einfaches Plug-and-play-System. Falls in der Praxissoftware kein Bildverarbeitungsprogramm vorhanden ist, kann das kostenlos mitgelieferte Programm „DrsViewer2“ verwendet werden. Es ist einfach und kann alles, was man braucht. Es ist allerdings nicht mehrplatzfähig. Was die EDV angeht, so ist ein einfacher Windows-Rechner ab XP ausreichend. Die Grafikkarte sollte allerdings vernünftig sein, damit die Kamera ihre optische Qualität auspielen kann.

Klingt, als würde die Whicam Story3 jetzt Ihren Job übernehmen?

Wenn es um Diagnostik und Patientenbeziehung geht, ist sie tatsächlich eine Hilfe, auf die ich nicht verzichten möchte. Aber die Behandlung muss ich doch immer noch selber durchführen. Diese intraorale Kamera ist jedenfalls ein wesentlicher Baustein für alle Zahnärzte, die stressfrei hochwertige Leistungen anbieten möchten.

INFORMATION

Stefan Grunewald

Beratungszahnarzt Gruneworld GmbH
Zahnärztliche Privatpraxis
Christophstraße 36, 50670 Köln
Tel.: 0221 9130371
info@privatpraxis-grunewald.de