

Was hat Corona mit einer intraoralen Kamera zu tun?

Ein Beitrag von Stefan Grunewald

DIAGNOSTIK /// Wir alle sind wirtschaftlich von der Corona-Krise betroffen. Nicht nur die Hygienekosten sind gestiegen, je nach Patientenstruktur ist auch die Patientenanzahl deutlich zurückgegangen. Trotz aller Aufklärungsmaßnahmen seitens der Verbände besteht bei vielen Patienten die Tendenz, nicht als dringend empfundene Behandlungen aufzuschieben. Um die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen zu kompensieren, ist eine Verbesserung der Patientenkommunikation einfach zu implementieren.

Um den Betriebsgewinn nicht einbrechen zu lassen, bleiben zwei Möglichkeiten: Die eine Möglichkeit besteht darin, den Patienten zu überzeugen, auch in diesen Zeiten den Zahnarztbesuch nicht zu verschieben. Doch der Patient, der nicht kommt, ist schwierig zu erreichen. Ein Telefonat oder Anschreiben führt bei einem nicht unerheblichen Anteil zu einer negativen Resonanz. Diese ablehnend reagierenden Patienten sind wohlmöglich dauerhaft verloren. Die zweite Möglichkeit ist, den Umsatz mit den verbliebenen Patienten zu erhöhen und möglichst neue Patienten zu gewinnen. Neue Behandlungsangebote zu implementieren braucht Ressourcen und vor allen Dingen Zeit. Am schnellsten lässt sich die Patientenkommunikation verändern, sodass der Patient selbst vermehrt Leistungen nachfragt.

Neudenken der Patientenkommunikation

Das Kausystem ist für den Patienten eine Blackbox. Er sieht nur die Frontzähne, was sich dahinter abspielt, ist ihm unbekannt. Schaffen wir es, die zahnmedizinischen Defizite aus dieser Blackbox herauszuholen, entsteht automatisch ein Behandlungswunsch. Die erfolgreiche Kommunikation entsteht quasi von selbst. Unser Ziel ist es, dass möglichst viele Patienten bei der 01 einen Behandlungswunsch äußern. Dazu werden die Befunde visualisiert, um dem Patienten Behandlungstransparenz zu vermitteln. Die drahtlose HD-Kamera ist dafür ein unverzichtbares Werkzeug, denn sie macht die Abläufe in mehrfacher Hinsicht einfacher.

Die drahtlose intraorale Kamera Whicam Story3 von Good Doctors verbindet die neuesten Entwicklungen aus der Smartphone-Technologie mit Know-how über die Erfordernisse der dentalen Praxis.



Die Beratung beginnt bei der Stuhlassistenz

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 Hierarchieebene 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

Die visuelle Patientenberatung unterstützt und fördert das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient.

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, denn wir 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.



Die Whicam Story M für intra- und extraorale Aufnahmen in Full-HD, so handlich wie ein Winkelstück.

Anforderung an die Kamera

Neben der Bildqualität kommt der Benutzerfreundlichkeit der Kamera die entscheidende Bedeutung zu. Eine innovative Kamera bietet die Firma GoodDrs. Aus der Smartphone-Technologie stammt die automatische Flüssiglinse und auch die Sensormaus. Mithilfe eines Bewegungssensors steuern Sie den Mauszeiger intuitiv aus dem Handgelenk. Natürlich gibt es auch drahtlose Modelle bis hin zur Multifunktionskamera mit automatischer Kariesdetektion. Die Preise für eine hochwertige HD-Kamera beginnen bei 1.299 EUR. Die Einbindung in das Praxisprogramm per Fernwartung und auch alle Updates sind kostenlos. Für eine Einzellösung liegt ein einfach zu bedienendes Bildprogramm bei.

Wenn es um Diagnostik und Patientenbeziehung geht, ist solch eine Kamera unverzichtbar. Sie ist ein wesentlicher Baustein für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die stressfrei hochwertige Leistungen anbieten möchten.

INFORMATION ///

Stefan Grunewald

Beratungszahnarzt • Good Doctors Germany GmbH

Tel.: +49 228 53441465 • info@gooddrs.de • www.gooddrs.de

ANZEIGE

Newsletter abonniert, immer informiert.



Die aktuellen Newsletter sind auch online einsehbar – ganz **ohne Anmeldung** und Verpflichtung.

Einfach den QR-Code scannen, Newsletter auswählen und selbst überzeugen.



ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

© master1305 – stock.adobe.com