

Endofachberatung für konkrete Fragen

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Ergeben sich Fragen in der Praxis zum Thema Endodontie, wissen sechs Komet Endofachberater darauf die Antwort. Sie betreuen die jeweiligen Regionen innerhalb Deutschlands und holen die Zahnärzte genau da ab, wo sie gerade stehen – vielleicht beim Einstieg in die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung, vielleicht aber auch mit konkreten Spezialanliegen. Amir Araee erzählt von den konstruktiven Dialogen mit seinen Kunden.

Herr Araee, wann ist der Zeitpunkt erreicht, Sie zur Beratung hinzuzuziehen?

Sobald beim Besuch des bekannten Fachberaters tiefgreifende Fragestellungen zur endodontischen Behandlung ins Spiel kommen. Sie schlagen die Brücke zu uns Endofachberatern. Wir sprechen bei der Endodontie ja von einer verantwortungsvollen Disziplin, die sich von der Inzisalkante bis zur Wurzelspitze erstreckt und von jedem Einzelschritt abhängt. Das ist hoch speziell und erklärungsintensiv! Ein endodontischer Fachberatungstermin dauert in der Regel ein bis zwei Stunden.

Wer sind Ihre Kunden: Einsteiger, Umsteiger oder Spezialisten?

Alle! In Praxen, die bisher noch per Hand den Wurzelkanal aufbereitet haben, erhalte ich nach der Vorstellung unserer rotierenden Feilen (z. B. F360) und reziprozierenden Feilen (z. B. Procodile) oft die Frage: Welche Aufbereitungsmethode ist denn nun die bessere? Darauf gibt es natürlich keine Pauschalantwort, es ist eine reine Geschmacksfrage. Aber in solchen Momenten freue ich mich, dass ich den EndoPilot mit seiner speziellen ReFlex-Bewegung vorschlagen kann. Die verbindet auf intelligente Weise die Vorteile der rotierenden und reziprozierenden Aufbereitung. Diese Kombination sagt vielen Kunden zu. Dann können sie immer noch zwischen den beiden Bewegungen „ReFlex dynamic“ und „ReFlex smart“ wählen. Bei Umsteigern erfrage ich immer erst einmal die bisherige Aufbereitungsphilosophie. Daran passe ich dann meine Komet-Empfehlung an. Wer also z. B. schon immer thermoplastisch abfüllt, dem empfehle ich das Feilensystem F6 SkyTaper, weil es den größeren Taper .06 besitzt. Spezialisten berate ich noch umfassender vor allem vor dem Hintergrund, dass sie gerne „Hybridanwender“ sind – sie orientieren sich nicht zwingend an einer vorgegebenen Sequenz, sondern wählen individuell nach Feilen-Länge und -Konizität.



Amir Araee (Region Ost, Tel. +49 160 2922621, aaaraee@kometdental.de) ist einer von insgesamt sechs Komet Endofachberatern.

Wir sind die Wurzelspitzen der Endowelt.

Immer in Ihrer Nähe, immer für Sie da, immer auf dem neusten Stand: Ihre Endofachberater von Komet.

Stadt	Name	Mobil	E-Mail
Hamburg	Vanessa Eggerth	+49 (0) 160 222 74-9	veggerth@kometdental.de
Köln	Johann Klassen	+49 (0) 151 4313 4440	klassen@kometdental.de
Berlin	Amir Araee	+49 (0) 160 292 2621	araee@kometdental.de
Frankfurt	Christina van Hoff	+49 (0) 160 9282 3913	cvhoffs@kometdental.de
Stuttgart	Michael Pelka	+49 (0) 151 2754 2317	mpelka@kometdental.de
München	Martin Schmid	+49 (0) 151 2759 6003	mschmid@kometdental.de

Das Endo-Expertise-Netzwerk von Komet Dental.

Was ist noch eine typische Frage, die Ihnen zur Endo-Behandlung gestellt wird?

Was kosten die Feilen? Ehrlich gesagt bin ich jedes Mal froh um diese Frage, denn dann kommt stets der große Aha-Effekt. Unsere Feilen sind überraschend günstig! Außerdem werden ich zum EndoPilot regelmäßig zur Längenmessung gefragt: Bis wohin muss ich aufbereiten? Darauf gibt der EndoPilot eine eindeutige Antwort. Der integrierte Apexlokator nimmt die Längenbestimmung in Echtzeit vor. Der Zahnarzt hat also die aktuelle Feilenposition jederzeit unter Kontrolle. Meist formuliere ich es vor dem Kunden dann so: Sie bereiten den Wurzelkanal einfach so lange auf, bis das Gerät aufhört zu arbeiten! Der EndoPilot denkt also mit.

Bei der endodontischen Behandlung scheiden sich die Geister: Die einen empfinden sie lästig, die anderen bringen sie zur Kür ...

Ja, man sagt gerne *Love it or leave it!* Meine Devise lautet *Love it or change it!* Ich erlebe oft, dass meine Kunden wieder Spaß an der Endodontie bekommen.

Was sind die Gründe, wenn Zahnärzte in das Komet Endo-Sortiment einsteigen bzw. darauf umsteigen?

Es sind die gleichen Gründe, die mich von Komet als Arbeitgeber überzeugen: die Endo-Innovationen der letzten Jahre, das faire Preis-Leistungs-Verhältnis, die gewohnte Komet-Qualität, ein engagiertes Produktmanagement-Team, „made in Germany“, direkte Fachberatung und ein sehr gut aufgestellter Costumerservice.

Vielen Dank für das Gespräch.

