

„Einen Endo-Fachberater, bitte!“

Interview mit Endo-Spezialist Amir Araee über seine Erfahrungen als Fachberater im Außendienst

Seit Anfang April 2015 wird der Komet-Außendienst durch drei Endo-Spezialisten unterstützt. Für diese Aufgabe intensiv ausgebildet, bauen die drei die Endo-Kompetenz des Traditionsunternehmens mit Sitz in Lemgo bundesweit aus und erhöhen damit die Beratungsqualität für den Kunden. Welche Vorteile die Zahnärzte davon haben, beschreibt Amir Araee, Endo-Fachberater für die Region Norddeutschland.

Herr Araee, welche Ausbildung haben Sie durchlaufen, um jetzt Zahnärzte in Fragen der endodontischen Behandlung zu beraten?

Amir Araee: Ich bin ausgebildeter Zahntechniker und Pharmareferent. Seit 2004 bin als Fachberater im Dentalbereich für verschiedene Produktbereiche tätig und seit vier Jahren ausschließlich im Fachgebiet Endodontie. Kundenbetreuung, zahlreiche Kurse und Fachveranstaltungen haben mir bereits ein tiefes Verständnis für diese Disziplin ermöglicht. Mein Einstieg bei Komet im April 2015 startete zunächst mit sechs in-

den korrekten Zeitpunkt im Kundengespräch sehr genau und wird dann den Kontakt zu uns herstellen. Die Endodontie ist ein komplexes, verantwortungsvolles Fach, das 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: der Einsteiger, der Umsteiger oder der Spezialist?

Araee: Alle! Wer bis dato per Hand aufbereitet hat und jetzt auf die maschinelle Technik umsteigen möchte, für den ist das Feilensystem F360 perfekt. Mit zwei Feilen kann damit der Großteil der Wurzelkanäle in den Größen 025 und 035 aufbereitet werden. Das Aufbereitungsprotokoll ist einfach zu erlernen, die Lernkurve steil. Für den Einsteiger ist es außerdem beruhigend zu wissen, dass er durch den schlanken Taper.04 auch stark gekrümmte Kanäle korrekt aufbereiten kann. Bei Umsteigern erfrage ich immer erst

lichkeit einer engeren Zusammenarbeit mit Komet, zum Beispiel in Form einer Referententätigkeit, für Anwenderberichte, in der Produktentwicklung oder bei Doktorarbeiten.

Was geschieht bei Folgefragen?

Araee: Nach der Erstvorstellung sind wir Endo-Fachberater auch für weitere Fragen die richtige Adresse, wir hinterlassen dem Zahnarzt unsere Kontaktdaten. Die Punkte, die nach ein paar Wochen noch offen sind, sind logischerweise konkreter und produktspezifischer.

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

Araee: Können die Feilen brechen? Ich antworte darauf mit „Jede Feile kann brechen und es gibt keine absolute Bruchsicherheit.“ Ein Instrumentenbruch kann viele Gründe haben und deshalb ist unsere Beratung so wichtig. Ich will aber zwei Eigenschaften nennen, die das Risiko bei Komet-Produkten drastisch minimieren: Unsere drehmomentgesteuerte Antriebseinheit *EndoPilot* besitzt eine Twist-Funktion. Sie verhindert ein Blockieren der Feile durch eine abwechselnde Links- und Rechts-Bewegung, sobald die Spitze auf Widerstand stößt. Außerdem möchte ich den besonderen Doppel-S-Querschnitt der Feilen hervorheben, der eine besondere Flexibilität zulässt.

Wie wichtig ist Zahnärzten dabei die Wirtschaftlichkeit?

Araee: Insbesondere in der Endodontie, wo der Trend klar zum Einmalgebrauch der Instrumente geht, wird der Preis pro Instrument immer wichtiger. Komet unterstützt die Zahnärzte in diesem Aspekt durch eine sehr faire Preisgestaltung. Das wissen die wenigsten Zahnärzte.

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

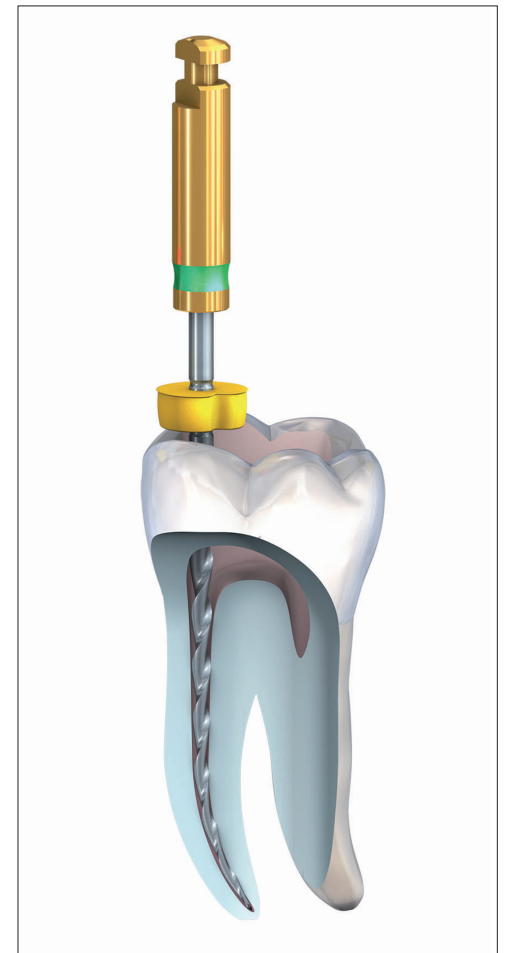
Araee: ... ja, man sagt gerne „Love it or leave it!“ Meine Devise lautet „Love it or change it!“ Persönlich habe ich häufig die Erfahrung gemacht, dass Kunden nach einer umfassenden Beratung und einem Systemwechsel wieder Freude an der Endodontie haben, weil sich die Behandlungserfolge einstellen und sich Kosten und Zeit im Rahmen halten.

Welche sind die Gründe, wenn Zahnärzte in das Komet-Endo-Sortiment einsteigen beziehungsweise darauf umsteigen?

Araee: Es sind die gleichen Gründe, die mich von Komet als Arbeitgeber überzeugt haben: die Endo-Innovationen der vergangenen vier Jahre, das faire Preis-Leis-



Das Ein-Feilen-System F6 SkyTaper: Dank Taper .06 kann der Zahnarzt die Obturationsmethode frei wählen und problemlos Spülflüssigkeit aktivieren.



Das Zwei-Feilen-System F360 eignet sich perfekt für Einsteiger in die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung.

Abbildungen: Komet



Amir Araee, Endo-Fachberater von Komet Foto: privat

Amir Araee ist einer von insgesamt drei Komet-Endo-Fachberatern. Damit vertieft das Unternehmen seine Endo-Fachkompetenz und wird dem stetig wachsenden Sortimentsangebot gerecht. Für einen Überblick können die Endo-Bro-

schüre und der Abrechnungsfaden online eingesehen und bestellt werden.

Außerdem lohnt sich auch dieses Jahr ein Blick auf das Endo-Fortbildungsangebot – alles zu finden unter www.kometdental.de.

tensiven Ausbildungswochen im Mutterhaus in Lemgo. Sämtliche produktspezifischen Themen wurden uns theoretisch wie praktisch nahegebracht.

Außerdem konnten wir die Fertigungshallen besichtigen und die Produktion verfolgen. Besonders imponierte mir, dass wir uns mit den Entwicklern persönlich zu Ideen und Innovationen austauschen konnten.

Zahnärzte werden individuell von einem Komet-Fachberater betreut. Wann ist der Zeitpunkt erreicht, Sie hinzuzuziehen?

Araee: Sobald beim Besuch des bekannten Fachberaters umfassende beziehungsweise tiefere Fragen zur endodontischen Behandlung ins Spiel kommen. Der Komet-Fachberater erkennt

einmal die bisherige Aufbereitungsphilosophie. Daran passe ich dann meine Komet-Empfehlung an.

Wer also zum Beispiel 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 Feilenlänge und -konizität. Für sie kommen F360 und F6 in Frage, um zum Beispiel mit Taper.04 des F360-Systems bis zum Apex aufzubereiten, um dann auf F6 mit Taper.06 überzugehen. Für Endo-Spezialisten besteht außerdem die Mög-

tungs-Verhältnis, die gewohnte Komet-Qualität, ein engagiertes Produktmanagement-Team, „made in Germany“, direkte Fachberatung und ein sehr gut aufgestellter Customer-Service.

Wie erfahren Ihre Kunden von Produktneuvorstellungen?

Araee: In erster Linie natürlich durch einen unserer Medizinproduktberater. Mit mehr als 55 Fachberatern in Deutschland können

die Kunden sicher sein, dass sie schnell und umfassend informiert werden. Natürlich nutzen wir aber auch andere Kanäle wie Newsletter, Fachberichte, PR-Mitteilungen und unsere Internetsites. ■