

Interview

„40 Jahre Praxiserfolg mit Morita“

Zahnarzt Dr. Rolf Saatjohann, Horstmar, ein Morita-Pionier in Deutschland

Zahnarzt Dr. Rolf Saatjohann hat sich vor fast 40 Jahren mit einer Praxis in Horstmar niedergelassen. Seither praktiziert er an diesem Standort – mittlerweile ist auch seine Tochter Jana Saatjohann (ebenfalls Zahnärztin) mit an Bord. Angefangen hat er 1984 mit zwei Behandlungszimmern, 2 Helferinnen und einer Auszubildenden. Dr. Saatjohann verrät im Interview, was an seinem Praxisstart besonders war und warum er als einer der ersten Zahnärzte in Deutschland von Anfang an auf den japanischen Hersteller Morita setzte.

Dr. Saatjohann, wie haben Sie es geschafft, mit Ihrer Praxisgründung 1984 gleich erfolgreich durchzustarten?

Mit meiner Praxis lief es von Anfang an gut. Bereits ein Jahr nach der Gründung richtete ich ein drittes Behandlungszimmer ein. Ich hatte den Schwerpunkt Prophylaxe in meinem Leistungskatalog aufgenommen, was für die damalige Zeit sehr ungewöhnlich war. Das hatte aber mit meiner Prägung im Studium zu tun. Mein Mentor an der Universität in Münster war der mittlerweile leider verstorbene Prof. Dieter E. Lange, einer der ersten Zahnmediziner, die den Nutzen einer systematischen Prävention für die Zahngesundheit erkannt hatte. Und ich hatte Glück, denn bei mir bewarb sich eine ZMF – heute sagt man ZFA, die als Prophylaxe-Assistentin ausgebildet war. Mit dieser neuen Mitarbeiterin im Team konnten wir damals als einzige Praxis im Umkreis eine umfassende Prävention und PA-Vorbehandlung anbieten.

In den 1980er Jahren waren Sie auch einer der ersten Morita-Kunden in Deutschland. Wie kamen Sie damals angesichts der Marktpräsenz von Siemens und KaVo auf die Idee, Ihre neue Praxis mit „japanischen“ Behandlungseinheiten einzurichten?

Das war zunächst einmal ein Zufall. Ich lernte die Morita-Behandlungseinheiten während meiner Assistenzzeit kennen. In der dortigen Praxis wurde ein zusätzliches Behandlungszimmer eingerichtet. Damals hatte die Morita-Einheit die kleinste

Grundfläche aller bekannten Einheiten am Markt. Ihre Standfläche war minimal, und so passte sie in das wirklich sehr kleine Zimmer. Meine Erfahrungen mit dieser Einheit waren gut und so kam der Hersteller bei meiner eigenen Praxiseinrichtung in die enge Auswahl.

Was hat Sie an den Morita-Einheiten überzeugt und wie haben Sie sich einen Überblick über das Morita-Angebot verschafft? Schließlich gab es noch kein Internet und die J. MORITA EUROPE GMBH (JME) war erst seit 1979 mit einer Frankfurter Niederlassung in Deutschland ansässig.

In Frankfurt war ich damals tatsächlich und habe dort einen sehr überzeugenden Fachberater kennengelernt, der mir nicht nur die neuesten Geräte gezeigt hat, sondern mich auch ausführlich in die ergonomische Arbeitsweise nach Dr. Beach eingeführt hat, für die Morita-Einheiten prädestiniert sind. Das hat mich nachhaltig beeindruckt, und so habe ich mich Mitte der 1980er Jahre für die Morita Spaceline Behandlungseinheiten entschieden.

Offensichtlich sind Sie damals schon gut beraten worden.

Bereits der erste persönliche Kontakt bei Morita war sehr positiv. An den Namen dieses Beraters erinnere ich mich leider nicht mehr, denn er war damals schon auf dem Sprung in die Rente. Aber sein Nachfolger Wieland Jacobs – noch heute im Unternehmen und mittlerweile Head of Product Management - ist seither mein Ansprechpartner und begleitet mich nun schon über 30 Jahre ausgesprochen gut. Was mir dabei besonders gefällt ist seine Kompetenz und seine Ehrlichkeit. Er hat mir stets aufrichtig nahegebracht, welche Lösung sich bewährt hat, was für mich Sinn macht und auch wirtschaftlich ist. Übrigens zeichnet das Morita aus: die Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen treu, und damit hat man als Kunde verlässliche und erfahrene Begleiter.

Beim Behandlungskonzept von Dr. Beach stellt ja das Behandeln in der 12-Uhr-Position die Grundlage dar. Was hat Sie damals bewogen, sich diese in Deutschland nicht unbedingt gängige Arbeitsweise anzueignen?

Schon in der Assistenzzeit hatte ich Rückenbeschwerden, die sich durch die in Europa übliche Behandlung in der 9- oder 10-Uhr-Position verstärkten. Mein Nackenproblem wurde damals immer dramatischer, und so versuchte ich es mit der 12-Uhr-

Position. Mit dem Beach-Konzept hält man den Körper ausgewogener und vermeidet Verdrehungen, einseitige Belastungen und Verspannungen. Und das hat sich auch bewährt, denn seit meinem Einstieg in die Dr. Beach-Technik vor fast 40 Jahren hatte ich nie wieder Nacken- oder Rückenprobleme. Ich bin dieser Behandlungsweise seither mit Überzeugung treu geblieben. Man hat eine kleine Lernkurve am Anfang, da man über den Spiegel arbeitet, aber wenn man es verinnerlicht hat, bietet es sehr viele Vorteile. Es ist einfach ein entspannteres Arbeiten als mit den hiesigen Konzepten.

Wurden Sie von Morita zur Arbeitsweise in der 12-Uhr-Behandlung geschult?

Morita hat nicht nur mich trainiert, sondern auch mein Team. Die meisten Helferinnen kennen diese Behandlungsweise nicht und müssen das ebenso lernen wie die Behandler. Ich habe auch meine Einrichtung darauf eingestellt, damit alle Greifwege passen, denn die Instrumente sind bei der Spaceline EMCIA in die Rückenlehne integriert.

Wie war denn die Reaktion von Kollegen auf ihre Morita Einheiten?

Damals wie heute haben Kollegen durchaus Interesse an meiner Morita-Einrichtung, vor allem, wenn sie selbst Probleme mit der Wirbelsäule haben. Da bekomme ich öfters Anfragen und erteile dann gerne Auskünfte zu meinen Erfahrungen. Heute sind Morita-Einheiten bei uns jedoch bekannt, das Sortiment ist viel breiter und die Signo T500 gibt es für alle Arbeitsweisen.

Ihre erste Spaceline Behandlungseinheit haben Sie vor fast 40 Jahren gekauft und sind damit ein richtiger Morita-Pionier in Deutschland gewesen. Wie hat sich Ihre Einrichtung im Laufe der Jahre entwickelt?

Heute habe ich mit meiner Praxispartnerin Frau Dr. Greive rund 250m² Praxisfläche mit 6 Behandlungszimmern, davon zwei für die Prophylaxe. Wir sind drei Behandler mit 10 Helferinnen und 2 Auszubildenden. Den Morita-Einheiten bin ich immer treu geblieben, habe aber im Laufe der Jahrzehnte meine Einrichtung immer wieder erneuert. Mitte der 2000er Jahre habe ich im Auftrag von Morita auf der IDS neue Behandlungseinheiten präsentiert. Bei dieser Gelegenheit konnte ich sie natürlich ganz genau anschauen und ausprobieren. Meine alten Einheiten waren mittlerweile 20 Jahre alt und so bin ich nach der IDS sukzessive auf die Spaceline EMCIA umgestiegen, die ich heute noch in der Praxis habe. Das ist nun aber auch schon wieder

lange her und so ersetzen wir seit 2019 sukzessive die Spaceline mit neuen Signo T500 Einheiten. Für unsere beiden Prophylaxe-Zimmer nutzen wir ACTUS 101 Einheiten von Morita, die 2014 abgekündigt wurden, aber immer noch voll funktionsfähig sind.

Welche Lösungen von Morita findet man außer den Behandlungseinheiten in Ihrer Praxis?

Bereits mein erstes OPG Röntgengerät war von Morita. Nach 28 Jahren im Dienst, haben wir es 2012 durch ein neues Veraview OPG ersetzt und sind damit auch komplett auf das digitale Röntgen umgestiegen. Außerdem haben wir Endodontie-Messgeräte und – neben anderen Herstellern – auch Turbinen von Morita.

Welche Unterschiede sehen Sie z.B. bei den Turbinen verschiedener Hersteller?

Im tagtäglichen Gebrauch spüre ich als Behandler keine großen Unterschiede. Das muss ich ehrlich zugeben. Aber wir haben tatsächlich eine ganze Zeit Buch über die Reparaturen unserer insgesamt rund 40 Turbinen von insgesamt 3 Herstellern geführt. Die 15 Morita Turbinen haben in unserer Statistik am besten abgeschnitten – sie hatten die wenigsten Reparaturen.

Auch die besten Behandlungseinheiten können einmal kaputt gehen, benötigen Ersatzteile und müssen regelmäßig gewartet werden. Wie war das mit Morita?

Durch den sehr guten persönlichen Kontakt gab es da nie Probleme. Ein Anruf genügte und die Ersatzteile waren unterwegs. Für die Praxis habe ich einen selbständigen Dentaltechniker, der mich seit über 30 Jahren betreut. Er kennt sich sehr gut mit den Einheiten aus. Auch der Techniker von Morita ist hervorragend. Herr Stede steht mir immer sehr schnell zur Seite, wenn ich ihn brauche. Manchmal schicke ich ihm auch einfach ein Video meines Problems, dann ruft er mich an und sagt mir, was zu tun ist. Er kennt meine Einrichtung in und auswendig.

Herr Dr. Saatjohann, vielen Dank für das Gespräch!

Abbildungen:



Abb. 1 – Morita-Anwender der ersten Stunde: Dr. Rolf Saatjohann



Abb. 2 – 2D Röntgensystem aus der ersten Generation – der Veraview IC5 HD liefert bis heute exzellente 2D-Aufnahmen



Abb. 3 – seit 20 Jahren reibungslos im Einsatz – die Behandlungseinheit Spaceline EMCIA

Kontakt:

Zahnarztpraxis
Dr. Rolf Saatjohann
Münsterstr. 5
48612 Horstmar
Tel. 02558 627

Kontakt:

J. MORITA EUROPE GMBH
Carmen Schwarz
Justus-von-Liebig-Straße 27b
63128 Dietzenbach
Germany
T +49. 6074. 836 0
F +49. 6074. 836 299
info@morita.de
www.morita.de

Über Morita:

Die Morita-Gruppe zählt zu den bedeutendsten Herstellern von medizinisch-technischen Produkten. Das japanische Traditionsunternehmen mit Vertriebs-gesellschaften in Europa, USA, Brasilien, Australien und Afrika weist ein breites Sortiment auf. Führend in der Röntgendiagnostik und der Endodontie bietet das Produktportfolio leistungsstarke bildgebende Systeme bis hin zur 3-D-Volumen-tomographie, Behandlungseinheiten, Laser, Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Instrumente sowie endodontische Mess- und Präparationssysteme. Mit ausgeprägtem Qualitätsdenken und kontinuierlicher Forschung orientieren sich weltweit mehr als 2.000 Mitarbeiter an den Bedürfnissen von Anwendern und Ärzten. So lebt der Geist von Junichi Morita weiter, der das Unternehmen im Jahr 1916 gründete. Morita befindet sich mittlerweile in dritter Generation in Familienbesitz unter Leitung von Haruo Morita.