

PRAXIS-UPDATE MIT NEUEN BEHANDLUNGS- GERÄTEN

Ein Beitrag von Maria Reitzki

Planmeca Oy
Infos zum
Unternehmen



© Helge Pielenz



INTERVIEW III Helge Pielenz ist seit 2013 als Zahnarzt in Rostock niedergelassen. Die Praxis hatte er samt Ausstattung von seinem Vorgänger übernommen. Nach einigen Jahren der Selbstständigkeit hat er 2021 seine in die Jahre gekommene Praxisausstattung ersetzt und in moderne Geräte investiert. Helge Pielenz berichtet im Interview aus Behandlerperspektive, was sich für ihn durch die Modernisierung verändert hat.

Herr Pielenz, warum war 2021 der richtige Zeitpunkt für eine Modernisierung Ihrer Praxisausstattung?

2013 hatte ich eine wirklich gut ausgestattete Praxis übernommen und die Behandlungsgeräte wären jetzt bald 30 Jahre alt gewesen. Sogar Reparaturen waren immer noch möglich, doch irgendwann wurden der Service und die Reparatur für diese Geräte eingestellt. Als meine letzte alte Einheit irreparable Schäden hatte, musste ich mich der Modernisierung zwangsläufig stellen.

Wie sind Sie den Wechsel Ihrer Geräte angegangen? Das war eine glückliche Fügung: Zufällig fiel mir ein Angebot von einem Dentaldepot in die Hände, dem ich nicht widerstehen konnte. Es war ein komplettes Praxisausstattungspaket von Planmeca, bestehend aus zwei Behandlungseinheiten, DVT, Röntgengerät, Software und allem, was ich in meiner klassischen Einbehandlerpraxis benötige. Die kompetente Beratung bei mir vor Ort hat mich ebenfalls überzeugt. Der Austausch der Geräte hat wunderbar geklappt – ich habe großes Glück gehabt mit dem gesamten Angebot.



© Helge Pielenz

Haben Sie keine weitere Recherche bei der Wahl Ihrer Geräte betrieben?

Aufgrund des Aktionspakets bin ich auf Planmeca aufmerksam geworden und die Renovierung war so wieso dringend fällig. Doch das war lediglich der letzte Tropfen, der zu meiner Wahl geführt hat. Planmeca war mir schon immer ein Begriff: Bereits in meiner Assistenzzeit hat mein damaliger Chef immer von Planmeca geschwärmt. Daraufhin hatte ich mich eingesehen und gesehen, dass das Unternehmen aus Finnland kommt

AERA

**EINFACH.
CLEVER.
BESTELLEN.**

**Deutschlands größte Preis-
vergleichs- und Bestellplattform
für Dentalprodukte**



Über 1,8 Mio Angebote und
350 Lieferanten mit einem Login



Preisvergleich auf Ebene der
kleinsten Mengeneinheit



Zeit und Geld sparen mit dem
automatischen Warenkorboptimierer



Einfache und
effiziente Warenwirtschaft

aera-online.de

und ganz verlässliche Geräte baut. Das nächste Mal bin ich bei einem Kollegen, der Mund-Kiefer-Gesichtschirurg ist, auf ein DVT von Planmeca gestoßen. Im Rahmen seines Implantologiekurses durfte ich an dem Gerät arbeiten und war direkt überzeugt.

Wie haben Sie Ihren Einstieg ins 3D-Röntgen erlebt?

Wir arbeiten viel implantologisch und endodontologisch – dafür war das 2D-Röntgen nicht mehr optimal. Das DVT ProMax 3Ds liefert sehr gute Bilder und hat einen speziellen Endo-Modus. Beides hilft mir sehr bei der Diagnose und auch in der Behandlungsplanung. Dank 3D-Verfahren kann ich jetzt unbehandelte Kanäle oder Fehlbehandlungen erkennen, die ich zweidimensional nicht gesehen hätte – zum Beispiel eine Via falsa in den Wurzelzwischenraum hinein. Die Patienten sind dann so glücklich, dass sie endlich den Grund erfahren haben, warum sie ein Zahn schon seit Langem schmerzt, und lassen ihn beruhigt behandeln. Komplizierte Fälle werte ich immer gemeinsam mit den Patienten am großen Bildschirm aus. Wenn sie es selbst anschaulich gesehen haben, gehen sie besser informiert in die Therapie und sind der Behandlung gegenüber viel aufgeschlossener. Da das Gerät dank Low-Dose-Modus mit geringster Strahlung arbeitet, habe ich immer ein gutes Gefühl gegenüber meinen Patienten. Wir sind mit dem DVT in ein ganz neues Level der Röntgentechnik aufgestiegen.

Welche Rolle spielte das Produktdesign bei Ihrer Entscheidung?

Mir hat das Schwebestuhl-Design der Einheiten schon immer gefallen. Das stellt sich auch in der Praxishygiene als vorteilhaft heraus: Der Boden ist leichter zu wischen und auch aus ergonomischen Gesichtspunkten ist das Design von Vorteil. Fast alle Patienten schwärmen vom Ultra-Relax-Polster: Sie liegen sehr gerne darauf und sind sichtlich begeistert. Auf meinen alten Behandlungseinheiten kommt das nicht vor, aber beim Planmeca-Polster aus Memoryschaum höre ich ständig, wie bequem der Stuhl sei!

Sie hatten noch eine alte Einheit in Ihrer Praxis – Was passiert jetzt damit?

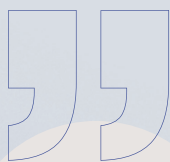
Ja, sie ist Baujahr 1992 und darf jetzt in den Ruhestand! Als Ersatz habe ich mich für eine Planmeca Compact i Classic entschieden. Ich habe nun ein Jahr lang erfolgreich an den neuen Planmeca-Einheiten gearbeitet und bin überzeugt von ihnen: bis dato kein Tag Ausfall. Daher freue ich mich jetzt schon auf die neue Planmeca-Einheit, die demnächst eingebaut wird. Die wird dann – wie alle anderen Geräte auch – mit der Planmeca-Software Romexis verbunden. So haben wir ein stimmiges All-in-one-System, das zudem logisch aufgebaut, leicht erlernbar und intuitiv bedienbar ist – also absolut stressfrei.

Abschließend gefragt: Was begeistert Sie besonders am Planmeca-System?

Vor allem die Ergonomie. Auch vom Hygienekonzept der Einheiten mit automatischen Reinigungsprogrammen und anschließender Dokumentation der Spülvorgänge bin ich vollkommen überzeugt: Alles reinigt sich von allein und wird auch noch protokolliert. Das gibt uns enorme Sicherheit in der Hygiene. Zudem gefallen mir die digitalen Erweiterungen: Ganz einfach per USB kann ich beispielsweise den Intraoralscanner Emerald an die Einheiten anschließen. Wir werden unsere Praxis jetzt Schritt für Schritt weiter digitalisieren und komplett auf Planmeca umstellen. Ich bin wirklich sehr zufrieden!

Der Planmeca Vertrieb Deutschland läuft über NWD.

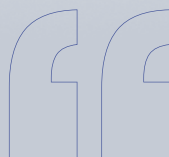
Weitere Informationen unter: www.nwd.de



Rückenprobleme ade!

Seitdem wir die neue Einheit haben, habe ich keine Rückenprobleme mehr! Ich habe noch den direkten Vergleich zu meiner letzten alten Einheit und daran behandelt man einfach anders: mit vorgebeugtem Oberkörper und leicht verdrehtem Rücken ... Die Ergonomie ist an den Planmeca-Einheiten einfach besser und vielleicht ist das schon das Quäntchen, das den Unterschied ausmacht und den Rücken entlastet. Aufrecht und etwas erhöht zu sitzen und Beinfreiheit zu haben – das spielt alles zusammen.

(Helge Pielenz)



PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS ANFORDERN



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL- KOMPETENZ

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau. Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unserer Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold oder Gold aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

www.kulzer.de/zahngold

RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD
IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT
DEN REGENWALD.



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800 4372522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP