



Das Self-Adjusting-File-(SAF-)System.

Lisa Schmalz

## Mit SAF am Puls der Zeit

**INTERVIEW** Die Self-Adjusting-File (SAF) aus dem Hause ReDent Nova setzt neue Standards im Bereich der Endodontie. Mit ihrer Fähigkeit, dreidimensional zu reinigen und auszuformen, repräsentiert die SAF einen Paradigmenwechsel bei den modernen endodontischen Behandlungsmethoden. Lisa Schmalz, Endodontie Journal, sprach mit Uli Baum von ReDent Nova über die Entstehung des Feilensystems, die entscheidenden Vorteile und die Handhabung dieser neuartigen Technologie.

Herr Baum, seit Jahren kennt man Sie als Produktspezialisten für Endodontie. Ihr Name war eng verbunden mit SybronEndo, nun repräsentieren Sie die SAF. Worin sehen Sie die Vorteile dieses Feilensystems?



Uli Baum

Nachdem Zeev Schriber von ReDent Nova auf mich zugekommen ist, war nach einem kurzen Gespräch klar, dass ich zukünftig die SAF in meinem Portfolio haben möchte. Im Vertrieb muss man das Ohr am Puls der Zeit haben und da war dieser Schritt nur logisch.

Die SAF stellt ein neues Paradigma dar. Sie ist ein Quantensprung in der

Endodontie. Herkömmliche Instrumente sind rund und rigide. Es gibt aber keine runden Wurzelkanäle. Bei den runden, rotierenden Instrumenten ist der Behandler gezwungen, den Kanal dem Instrument anzupassen, was viele negative Nebenwirkungen mit sich bringt. Die SAF hingegen passt sich der Morphologie vollständig an und ist so in der Lage, die Substanz nahezu komplett zu erhalten.

**Das heißt, der Zahnarzt hat die Möglichkeit, seinen Patienten eine bessere Behandlung anzubieten?**

Unter dem Gesichtspunkt der Substanzerhaltung ganz klar: Ja. Die Endodontie fällt ja unter das Spektrum der Zahnerhaltung. Exakt das bietet die SAF, ohne die Kompromisse eingehen zu müssen, den Wurzelkanal bei der Aufbereitung auch gleichzeitig zu beschädigen. Sie vermeidet Mikrofrakturen und greift auch nicht die sogenannte Danger Zone an. Zudem ist sie die einzige Feile, die es dem Behandler ermöglicht, während der sanften Aufbereitung gleichzeitig zu spülen, ohne das Risiko eines Spülunfalls. Das spart enorm viel Zeit und ist auch für den Patienten angenehmer und vor allem sicherer.

**ReDent Nova vertreibt die SAF exklusiv über Henry Schein. Vor ein paar**

**Jahren gab es den ersten Launch – auch mit Henry Schein. Das war nicht so erfolgreich. Was macht Sie so sicher, dass es diesmal klappt?**

Genauso ist es. Wir haben uns Henry Schein als Partner gewünscht, weil das Unternehmen eine hohe Marktdurchdringung hat und wir mit dieser Firma professionelle Außendienstmitarbeiter als Partner gewinnen können. Dort erkennt man das Potenzial, das die SAF birgt und ich bin sicher, dass alle Beteiligten bis hin zu Behandlern und Patienten davon profitieren werden.

Seit dem ersten Launch hat sich einiges geändert. Zum einen gibt es mittlerweile hervorragendes Equipment, mit dem man die SAF sehr anwenderfreundlich einsetzen kann. Zum anderen bedingt die Kooperation mit Henry Schein, dass bundesweit Produktspezialisten für den Bereich Endodontie zur Verfügung stehen.

So garantieren wir stets einen kompetenten Ansprechpartner, der nicht nur alle Fragen beantwortet, sondern auch in die Praxis kommt, um den Anwender in jeglicher Hinsicht zu unterstützen.

Mit dem Kauf eines SAF-Systems erwirbt man somit automatisch ständigen Service vor Ort.



Qualitätskontrolle jeder einzelnen Feile.

**Das hört sich gut an. Wie ist die praktische Umsetzung?**

Jeder, der ein SAF-System kauft, erhält automatisch nach der Auslieferung einen Anruf von einem der Spezialisten mit dem Angebot eines Follow-up-Besuches. Bei diesem Termin gehen wir dann noch einmal im Detail durch, wie man dem klinischen Leitfaden einfach folgen kann und soll. Mitunter wünschen sich die Behandler auch, dass wir bei der ersten Wurzelkanalbehandlung dabei sind, um im Bedarfsfall den einen oder anderen Tipp geben zu können. Wenn der Wunsch danach besteht, machen wir das auch gerne mehrmals. Aktuell ist unsere Manpower dafür ausreichend, sollte sich dies aufgrund steigender Kundenzahlen ändern, werden wir weitere Spezialisten einstellen. Wir wünschen uns nichts sehnlicher.

**Woher wissen die Zahnärzte, dass es die Produktspezialisten gibt?**

Das gesamte Marketing liegt bei Henry Schein. Das Unternehmen kommuniziert ständig alle Neuigkeiten und Wissenswertes über die SAF und natürlich finden Sie dort auch uns Produktspezialisten als Ansprechpartner in der entsprechenden Region. Darüber hinaus gibt es auch die Webpage ([www.redentnova.com](http://www.redentnova.com)) des Herstellers ReDent Nova, auf der Sie ebenfalls alles Erdenkliche in Erfahrung bringen können.

**Die OEMUS MEDIA AG bietet in der Reihe „Endodontie praxisnah“ auch Workshops an, in denen die SAF eine Rolle spielt. Gibt es weitere Kurse?**

In der Tat. Es werden einige Kurse über Henry Schein angeboten, die in den jeweiligen Niederlassungen stattfinden, sodass wirklich jeder Interessierte eine Möglichkeit zum Hands-on-Kurs ganz in der Nähe seiner Praxis findet. Aber

auch in verschiedenen Curricula und Master-Kursen findet die SAF mit größter Beliebtheit immer weiter Einzug. Der Logik dieser Feile kann man sich nur schwerlich entziehen, und das beweist sie in der Praxis regelmäßig sehr eindrucksvoll.

**ReDent Nova sitzt in Israel. Wird dort auch die SAF hergestellt? Und wie ist es zur Entwicklung dieser Feile, die etwas völlig neuartiges darstellt, gekommen?**

Die SAF entspringt einer typischen Entwicklungsgeschichte. Ein Ingenieur in Israel benötigte eine Revision und wollte wissen, warum er eine neuerliche Wurzelkanalbehandlung brauchte. Als der Zahnarzt ihm schlussendlich erklärte, dass man mit runden Instrumenten in ovalen Kanälen arbeite, konnte der Patient dies nicht nachvollziehen und fragte, warum man denn so was Unsinniges mache. Der Zahnarzt antwortete ihm, dass die Industrie nichts anderes zur Verfügung stelle. Darauf sagte er spontan, dass er dies nun ändern wolle. Er lernte Zvi Metzger kennen und gemeinsam entwickelten sie dann die SAF.

Die Feile an sich wird in Deutschland in der Nähe von Hannover hergestellt, „made in Israel“ steht auf den Blistern, da die Kunststoffteile dort aufmontiert werden.

**Wenn wir Sie richtig verstehen, sollte doch jeder Zahnarzt diese Feile bei jeder Behandlung einsetzen?**

Nichts was mir lieber wäre. Grundsätzlich kann natürlich jeder mit dieser Feile arbeiten. Die Lernkurve ist denkbar einfach und die Feile kann ja auch nichts zerstören im Kanal außer sich selbst. Doch auch wenn sie frakturiert, ist es sehr leicht, das abgebrochene Teil wieder zu entfernen. Leider ist die Feile aber noch limitiert. In sehr engen

Kanälen ist sie mitunter nicht einsetzbar, da sie mindestens ISO 20 benötigt. Auch bei oberen Molaren kann es dazu kommen, dass man sie nicht in den Kanal einbringen kann, weil z.B. der Patient den Mund nicht weit genug öffnen kann. Das ist aber auch das Gute, denn obwohl wir mit diesem Instrument fantastische neue Möglichkeiten eröffnen, bleibt trotzdem noch Potenzial zur Weiterentwicklung.

**Ist es schwierig, die Zahnärzte zu überzeugen? Und was muss der Zahnarzt tun, um die SAF selbst kennenzulernen?**

Bei den Hands-on-Kursen oder einer Demo in der Praxis erlebt der Zahnarzt, welche Ergebnisse die Feile liefert. Das ist das Überzeugende. Wir arbeiten nach dem Motto: „Don't tell me – show me.“ Von daher kann ich Ihre erste Frage mit Nein beantworten. Um die SAF kennenzulernen, müssen Interessenten lediglich Kontakt zu Henry Schein aufnehmen und nach einem Kurs in der Nähe oder einer Demo in der eigenen Praxis fragen.

Vielen Dank für das Gespräch.

**INFORMATION**

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**

Tel.: 0800 1400044  
[info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen

