

Das japanische Traditionsunternehmen Morita steht nun seit 100 Jahren für Qualität und Innovation in der Medizinindustrie. Zahnärzte unterstützt der Hersteller vor allem mit smarten Endosystemen bei ihren Behandlungen und sorgt damit auch für mehr Zufriedenheit und Sicherheit bei Patienten.



„Mehrwert“ für die Praxis

Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) wurden vor allem die Themen Digitalisierung und 3D großgeschrieben. Gerade in der Endodontie stellten die Firmen neue Bildgebungsgeräte und Softwarelösungen für die Praxen vor. Das Familienunternehmen Morita lockte Interessenten mit Produkten wie seinem bewährten Röntgen-Kombinationssystemen Veraviewepocs 3D R100 oder Veraview X800 an seinen Stand. Der Hersteller kann aber noch mehr. Jürgen-Richard Fleer, General Manager der J. MORITA EUROPE GMBH, stellt im Interview die Firmenphilosophie und Innovationen vor.

Herr Fleer, vor drei Jahren feierte Morita seinen 100. Geburtstag. Sie selbst sind mittlerweile seit 2008 in führender Position für das Unter-

nehmen tätig. Wie erleben Sie die Firmenphilosophie und die damit verbundenen Werte?

Morita baut als Familienunternehmen seit mehr als 100 Jahren auf das Vertrauen unserer Kunden und Partner. Dabei stehen wir in ständigem Austausch mit Anwendern aus Zahnmedizin, Radiologie und der Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde sowie mit Fachhändlern und universitären Forschungseinrichtungen. Auf diese Weise versetzen wir uns in die Lage, auf die echten, manchmal versteckten Bedürfnisse besser eingehen zu können. Unsere Aufgabe ist es, Ärzten und ihren Teams konkrete Mehrwerte zu bieten. So schaffen wir optimale Voraussetzungen für perfekte Behandlungsergebnisse. Das ist unser Wunsch, der unserer Partner und Patienten. Auf diese Weise arbeiten wir alle zusammen daran, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern.

Sie sagen, Sie arbeiten alle zusammen daran. Doch wie funktioniert das? Haben die verschiedenen Personengruppen nicht alle unterschiedliche Interessen und Vorstellungen?

Wir alle teilen eine gemeinsame Leidenschaft: das Wohl der Patienten. Moritas Anteil an dieser Aufgabe ist es, immer wieder Grenzen des technisch Machbaren zu überschreiten. Dabei müssen neue Produkte natürlich auch der Konkurrenz überlegen sein, um sich gegen den Wettbewerb durchzusetzen. Dementsprechend streben wir dauerhaft nach Innovation, Präzision, Qualität und natürlich auch nach höchster Ästhetik. Dazu kommt unser eigener Anspruch

an unsere Entwicklungen: Uns geht es nicht um die Unterstützung ausgewählter Marktteilnehmer, sondern um die Wertschätzung aller Praxen, die das maximal Mögliche für ihre Patienten erreichen wollen. Im Klartext bedeutet das: All unsere Produkte und Systemlösungen müssen das Potenzial haben, viele Zahnärzte zu unterstützen.

„Uns geht es [...] um die Wertschätzung aller Praxen, die das maximal Mögliche für ihre Patienten erreichen wollen.“

Beim ersten Hinhören klingt das geradezu selbstlos, auf der anderen Seite schwingt hier natürlich der ökonomische Hintergedanke mit. Die breite Zielgruppenansprache erhöht auch die Anzahl potenzieller Kunden. Natürlich arbeitet das Unternehmen auch ökonomisch, sonst hätten wir uns nicht so lange halten können. Wirtschaftlichkeit ist hier die Basis unserer Existenz, unseren Sinn im Handeln prägt es aber nicht. In erster Linie geht es darum, unseren Werten treu zu bleiben, denn unsere nachhaltigen Prinzipien – ganz in der Tradition unseres japanischen Mutterkonzerns – führen uns zum Erfolg. Unser hoher moralischer Anspruch steht nicht im Widerspruch zu ökonomischem Denken. Hier kommen wir wieder auf das Thema Vertrauen zurück. Im wertschätzenden Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und Partnern sowie durch unser gesellschaftliches Engagement können wir wachsen. Da-



Jürgen-Richard Fleer



Abb. 1: Der Veraviewepocs 3D R100 eignet sich mit seiner hervorragenden Bildauflösung vor allem für den Generalisten.

von profitieren alle, auch wir. Schließlich orientieren wir uns mit unseren Entwicklungen an den Bedürfnissen unserer Partner. Ein Beispiel dafür ist der hohe Qualitätsanspruch. Unsere Produkte sind sehr wertbeständig, stehen über die gesamte Nutzungsdauer für höchste Funktionalität. Unsere Systeme sind oft länger als 15, manchmal sogar 20 Jahre in Benutzung. Die Service- und Wartungskosten fallen für die Anwender äußerst gering aus, sie bekommen viel für ihre Investition zurück. Diese hohe Messlatte legen wir bei all unseren Innovationen an, denn wer Morita kauft, muss sich darauf verlassen können, dabei ein gutes Geschäft gemacht zu haben.

Wertbeständigkeit, Qualität und Nachhaltigkeit sind Ihnen sehr wichtig. Eine Praxis könnte demnach mit einem Röntgengerät aus Ihrem Hause ohne Weiteres 15 Jahre oder länger hervorragend arbeiten. Ihre Entwicklungszyklen sind aber deutlich kürzer. Wie passt das zusammen? Das würde ich gerne an einem Beispiel demonstrieren. Nehmen wir die bildgebenden Systeme von Morita. Natürlich – ganz im Einklang mit unserem Anspruch an die Funktionalität – ist es wichtig und richtig, immer die beste Qualität zu liefern. Das heißt aber nicht, grundsätzlich auf das Höchstmaß beim Imaging hinzuwirken. Eine derart hohe Bildqualität wird oft nur von Spezialisten auf bestimmten Fachgebieten in der Praxis benötigt. Schauen wir uns das bewährte Kombinationssystem Veraviewepocs 3D R100 an. Dieses liefert nach wie vor eine hervorragende Bildqualität und eignet sich für den Einsatz in jeder Praxis. Natürlich unterscheiden sich die Anforderungen von Generalisten an ein 2D-/3D-Röntgengerät von denen eines Endodontologen, Implantologen oder Chirurgen. Diese Spezialisten können von der noch höheren Aufnahmequalität des

ENDGEEZE™ MTA FLOW™

Mineral-Trioxid-Aggregat-Reparaturzement



DIE RICHTIGE KONSISTENZ FÜR DAS RICHTIGE VERFAHREN



Ultradent Products Deutschland

© 2019 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE

Veraview X800 profitieren, für die Generalisten reicht die sehr gute Auflösung des Veraview 3D R100 bei einer Vielzahl von Indikationen vollkommen aus. Also versuchen wir nicht, diese Partner zu

einem „Upgrade“ auf das neuere Kombinationssystem zu drängen. Unser Ziel ist es, Goldstandard-Systeme anzubieten. Das heißt aber eben nicht, dass die Leistung in Grenzbereiche vordringen muss, die im Praxisalltag über die reine

und Zahnärzten bei ihrer beruflichen Tätigkeit und in ihrem Praxiserfolg umfassend und nachhaltig zu unterstützen.

Was verbirgt sich hinter der MORITA ACADEMY?

Die Aufgabenbereiche der Zahnarztpraxen werden immer vielfältiger. So sind Zahnärzte neben ihrer fachlichen Kompetenz immer stärker auch als Führungspersönlichkeit, Unternehmer oder Experte in der Patientenkommunikation gefordert. Aus diesem Grund werden in der MORITA ACADEMY nicht ausschließlich fachlich-medizinische Themen vermittelt. Hier setzen wir den Fokus bewusst auch auf Bereiche wie Leadership und Mitarbeiterführung, Praxisentwicklung, Patientenbindung oder Work-Life-Balance. In der Aus-

und Fortbildung werden diese Felder oft sträflich vernachlässigt, obwohl sie für den beruflichen Erfolg und die Lebensqualität des Praxisteams von entscheidender Bedeutung sind. Zur Umsetzung dieser Ziele sind wir eine Partnerschaft mit dem Gross ErfolgsColleg eingegangen, einem Pionier und führenden Experten für Leadership und Management im Healthcare- und Dentalsektor. So stellen wir höchste Qualität bei allen Themen, Leistungen und die Verbindung eines wissenschaftlichen Fundaments mit direkter Praxistauglichkeit sicher. Zudem bieten wir mit der MORITA ACADEMY ein Forum für interaktiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Das gesamte Leistungsangebot darzustellen, würde aber leider den Rahmen dieses Interviews sprengen.

Herr Fleer, vielen Dank für das Gespräch.

Fotos: © J. MORITA EUROPE

Kontakt

J. MORITA EUROPE GMBH
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 836-0
info@morita.de
www.jmoritaeurope.de/de



Faszination hinaus keinen klinischen Nutzen erzeugt.

Das ist ein Beispiel. Wie viele weitere finden sich darüber hinaus bei Morita?

Unsere Grundsätze finden sich in all unseren Produkten und Lösungen. Morita beschreitet seit über 100 Jahren den Weg von Total Quality und Total Performance. Wir sind ein Familienunternehmen und gründen unsere Erfolge auf langfristigen Partnerschaften. Unsere Produkte müssen echte Mehrwerte für die Praxis mit sich bringen, diesen Grundsatz haben wir uns immer zu Herzen genommen. Vor diesem Hintergrund ist unser Endodontiesystem Tri Auto ZX2 entstanden – ein einzigartiges Handstück zur kombinierten Apexlokalisierung und Aufbereitung – genau wie unser Lasersystem AdvErl Evo und unsere Turbinen TwinPower. Ebenso entstehen auch unsere Behandlungseinheiten. Darüber hinaus haben wir anlässlich der IDS 2019 nun die MORITA ACADEMY ins Leben gerufen, um Zahnärztinnen

Abb. 2: Von der höheren Aufnahmequalität des Veraview X800 profitieren Spezialisten wie Endodontologen oder Implantologen.

Praxistage

Endodontie 2019

Eine Fortbildung für das gesamte Praxisteam

München 05.10.2019
Essen 09.11.2019

Online-Anmeldung/
Kursprogramm

OEMUS MEDIA AG

Kursinhalte

Teamfortbildung

Dr. Tomas Lang

I Systematik endodontischer Therapien

Programm Zahnärzte

Dr. Tomas Lang

I Prinzipien der maschinellen Aufbereitung mit größeren Konizitäten
 I Desinfektion des Wurzelkanals: einfach – sicher – erfolgreich!

Programm ZFA

Kristina Grotzky

I Kofferdamtechniken in der Endodontie
 I Röntgentechniken in der Endodontie

Teamfortbildung

Dr. Tomas Lang

I Exakte Längenbestimmung
 I Notfall-Endo: Wie bekomme ich schnelle Schmerzfremheit?
 Wann sollte ich überweisen?

Seminarzeit

Samstag, 09.00 – 13.30 Uhr (inkl. Pausen)

Kursgebühr

Zahnärzte/-innen (inkl. Kursvideo als Link)

www.endo-seminar.de

Zahnärztliches Personal

195,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale*

99,- € zzgl. MwSt.

39,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem die Pausenversorgung, Tagungsgetränke und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland

Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290

event@oemus-media.de | www.oemus.com



Referenten

Dr. Tomas Lang und
 Kristina Grotzky
 Essen

Sirius Endo



Praxistage

Endodontie 2019

Anmeldeformular per Fax an
 +49 341 48474-290
 oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Deutschland

Hiermit melde ich folgende Personen zu den Praxistagen Endodontie 2019 verbindlich an:

Online-Anmeldung unter: www.endo-seminar.de

München | 49. Internationaler Jahreskongress der DGZI

Samstag, 5. Oktober 2019

Essen | 9. Essener Implantologietage

Samstag, 9. November 2019

Titel, Name, Vorname

Titel, Name, Vorname

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)