

KIEL *aktuell*

Die Kundenzeitung von Dental Technik Kiel – Ausgabe 1/2015

editorial

Tradition – Wandel – Zukunft



Liebe Leserinnen und Leser, der Generationswechsel in Unternehmen ist und bleibt eine der größten Herausforderungen der Zukunft.

Dank der vorausschauenden Vorbereitung der vorigen Generation, dank kompetenter Berater und exzellenter Zukunftskonzepte ist nun der „Stabwechsel“ bei Dental Technik Kiel abschließend gelungen.

Wer bei der Unternehmensnachfolge nicht früh genug ans Werk geht, setzt seine Wettbewerbsfähigkeit und somit sein gesamtes Unternehmen aufs Spiel. Denn es braucht Zeit, viel Zeit, bis sich die passenden Nachfolger finden.

Die reine Willensbekundung, Geschäftsanteile oder ein komplettes Unternehmen übernehmen zu wollen, genügt hier nicht. Es braucht Nachfolger mit unternehmerischen und fachlichen Kompetenzen. Neue Konzepte sowie das Schritthalten und Voraussein bei technologischen Entwicklungen sind unerlässliche Erfolgsparameter.

Aber kein Licht ohne Schatten: Nachfolge hat auch immer mit Ängsten und Befürchtungen zu tun. Was gebe ich auf? Wird das Unternehmen in meinem Sinn weitergeführt? Werden es die anderen ohne mich schaffen? Diese und noch viele Fragen mehr bewegen die „abgebende“ Generation. Loslassen ist keine einfache Disziplin.

Was jetzt nach langen Jahren der Vorbereitung gelungen ist, darauf dürfen alle Beteiligten stolz sein. Es liegt in der Natur der Sache, dass es auch schwierige Phasen im Nachfolgeprozess gab. Aber dank des vorausschauenden und konstruktiven Verhaltens aller am Generationswechsel beteiligten Personen ist die „Stabübergabe“ nun abschließend gelungen. Ein besonderer Dank geht an dieser Stelle natürlich auch an die Zahnartztkunden, die den Nachfolgern ihr Vertrauen entgegengebracht haben.

Mit besten Grüßen zum neuen Jahr


Heinz Friedsam
Steuerkanzlei Friedsam ■

Unternehmensnachfolge: So gelingt die Stabübergabe



Andreas Hoch hat die verbleibenden Unternehmensanteile der Senior-Gesellschafterin Roswita Müller-Gröning an Dental Technik Kiel übernommen. Damit liegen nun alle Gesellschaftsanteile in den Händen der geschäftsführenden Gesellschafter und Zahntechnikermeister Dirk Pick und Andreas Hoch.

Erfolgreiche Stabübergabe

Schon vor Jahren entschied sich die damalige Geschäftsführung von Dental Technik Kiel für eine firmeninterne

Nachfolge. Der Vorteil: Die künftigen Nachfolger kannten das Dentallabor, die Kollegen und die Zahnartztkunden – und umgekehrt. Über Jahre hatten die beiden Mitarbeiter Dirk Pick und Andreas Hoch die Gelegenheit, nach und nach von der Rolle des Angestellten in die des Unternehmers zu schlüpfen. Und trotz des enormen finanziellen Engagements in den Jahren 2014 und 2015 für den Umbau des in die Jahre gekommenen Dentallabors ist das Unternehmen auf Erfolgskurs.

Erfolgsfaktoren

Viele Gesellschafter* und Chefs beginnen viel zu spät mit der Planung ihres Nachfolgeprozesses. Häufig werden erst mit 60 Jahren oder später die Vorbereitungen zur Übergabe des Unternehmens oder der Praxis begonnen. Das birgt ein hohes Risiko. Unabhängig davon, ob die eigenen Kinder oder Familienexterne als Nachfolge infrage kommen: Es vergehen oft viele Jahre, bis es zur definitiven „Stabübergabe“ kommt. Die Folge: Der Chef muss länger arbeiten, als er sich das vorgestellt hat.

Kommt die familieninterne Lösung nicht infrage, zieht sich die Suche nach einem akzeptablen Käufer, der das Unternehmen oder die Praxis erfolg-

■ Fortsetzung auf Seite 2

**Die Bezeichnungen Gesellschafter, Chef, Mitarbeiter etc. schließen hier auch weibliche Personen ein. Die Schreibweise wurde lediglich aufgrund der besseren Lesbarkeit gewählt.*



Lesen Sie in dieser Ausgabe ...



Workshop „Dentalfotografie in der Zahnmedizin“ am 19. 11. 2014 ... Seite 2



Pektkon® ivory – ein Hochleistungspolymer-Leichtgewicht ... Seite 3



Einblicke in erfolgreiche Therapie-Lösungskonzepte mit Dr. Kornmann ... Seite 3



Save-the-Date

Terminübersicht für neue Zahnarztseminare bei Dental Technik Kiel

21. Januar 2015

Abrechnung implantologischer Leistungen in der Praxis mit Barbara Tretter

24./25. April 2015

1½-Tage-Seminar mit Implantat-Live-OP in Oppenheim

6. Mai 2015

Nachschau IDS: Weiterentwicklung CAD/CAM-Technologien

20. Mai 2015

Herstellung von Provisorien im Praxisalltag

10. Juni 2015

2. Workshop Dentalfotografie mit Dieter Baumann

... Seite 4

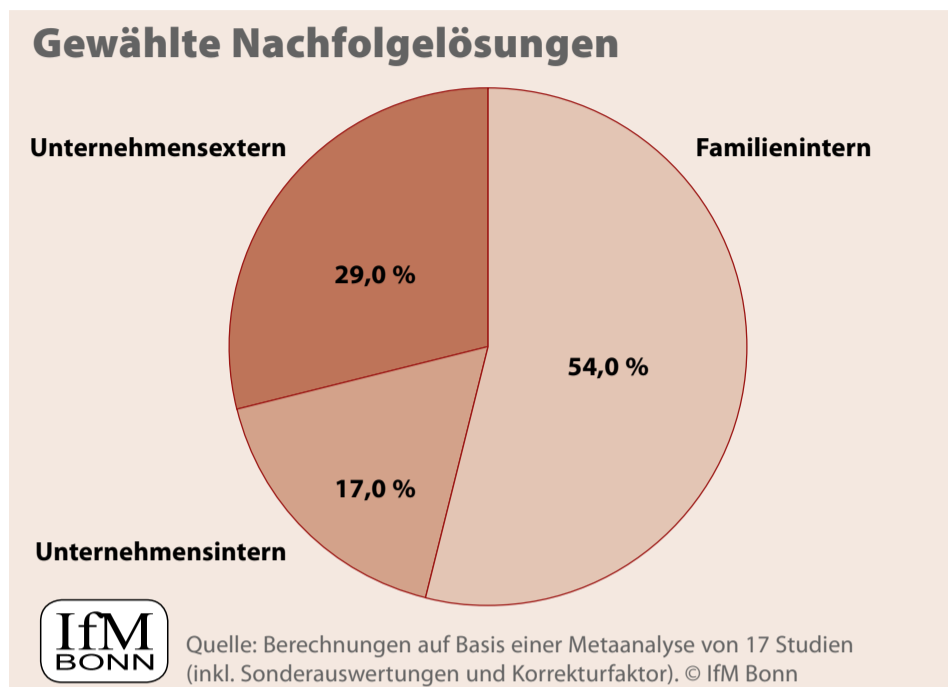
Unternehmensnachfolge – Fortsetzung

reich weiterführen kann, oft länger hin als gedacht. Denn es zählen nicht allein die „hard facts“. Die sogenannten „weichen Faktoren“ geben gerade bei Unternehmensnachfolgen und Praxisübergaben den Ausschlag. Genau diese gehen üblicherweise aber nicht aus Urkunden und Zeugnissen hervor. Eine intensive Kennenlern- und Arbeitsphase ist deshalb unerlässlich.

Trotz aller Vorbereitung und Absichtserklärungen kommt es nach Jahren nicht selten vor, dass der vermeintliche Wunschkandidat plötzlich nicht mehr als Nachfolger zur Verfügung steht. Wer diese Unwägbarkeiten minimieren will, bereitet den Stabwechsel daher am besten frühzeitig vor.

Spezialgebiet: Praxisübergaben

Gerade bei Praxisübergaben nimmt die Zahl der infrage kommenden jungen Zahnärzte und Zahnärztinnen immer mehr ab. Das Berufsverständnis der sogenannten Generation Y hat sich verändert. Weit mehr als die Hälfte sind Frauen, die ihre Berufs- und Familienplanung miteinander vereinbaren möchten. Die Mehrzahl der jungen Zahnärzte zieht zudem das Arbeiten in einer



Kooperation einer Einzelpraxis vor. Das Lebensmotto der jungen Generation heißt Work-Life-Balance. All diese Parameter schränken die Zahl der potenziellen Nachfolger deutlich ein.

So gelingt die Staffelübergabe

- Spätestens mit 55 Jahren sollten erste Gespräche zur Staffelübergabe stattfinden.
- Unabhängig vom Alter sollte ein Notfallplan mit Angaben zur Nach-

folge vorliegen, falls dem Chef unerwartet etwas passiert.

- Die Suche nach Nachfolgern erfolgt im ersten Schritt in der Familie, im zweiten Schritt familienextern.
- Betrieb oder Praxis können auch auf verschiedenen Plattformen angeboten werden.
- Egal wer das Unternehmen oder die Praxis übernimmt: Es sollte ein neutrales Expertengutachten für Preisverhandlungen vorliegen.
- Es kommt nicht darauf an, den höchsten Preis zu erzielen, sondern

das Lebenswerk in verantwortungsbewusste Hände zu legen.

Wird das Unternehmen oder die Praxis an einen Externen verkauft, ist es oft angeraten, die Übergangsphase nicht zu lang zu gestalten. Häufig liegen die Vorstellungen der Parteien zur zukünftigen Unternehmensführung in einigen Punkten weit auseinander. Das birgt Sprengstoff und sorgt für unnötige Reibungen.

Um den Übergabeprozess optimal zu gestalten, wird der Betrieb oder die Praxis schon ca. fünf Jahre im Voraus so vorbereitet, dass für einen potenziellen Nachfolger oder Käufer eine Übernahme überhaupt interessant erscheint. Zeigen sich in der Analyse Schwachstellen, muss nachjustiert und angepasst werden. Denn die Marktfähigkeit entscheidet, ob sich überhaupt ein Nachfolger finden lässt.

Fazit: Im Fall von Dental Technik Kiel wurden die Dinge von langer Hand vorbereitet und Stück für Stück abgewickelt. Nicht immer einfach und reibungsfrei – aber schlussendlich doch erfolgreich. Darauf kommt es an!

Beitrag von Heinz Friedsam

Workshop „Dentalfotografie in der Zahnmedizin“ am 19. November 2014

Die Resonanz auf dieses Fortbildungsangebot war großartig. Mit den eingegangenen Anmeldungen hätten wir zwei Kurse füllen können. Deshalb findet der Kurs im Juni 2015 ein zweites Mal statt.



Wir konnten den ausgebildeten Sportfotografen Dieter Baumann, digital-photo-systeme

aus Ludwigsburg bei Stuttgart, der sich seit Jahrzehnten auf dentale Fotografie in der Zahnmedizin und Zahntechnik spezialisiert hat, als Experten gewinnen. Das machte die praktischen Tipps und Tricks im Workshop auch so alltagsrelevant. Jeder Teilnehmer hatte die Möglichkeit, seine eigene Kamera mitzubringen und sich vom Referenten ganz speziell zu individuellen Kameraeinstellungen beraten zu lassen oder das bereitgestellte Equipment nutzen. Der praktischen Wissensvermittlung räumte der Referent in seinem Workshop den meisten Raum ein. Deshalb ging es nach einem kurzen Theorieteil direkt in medias res.

Dazu wurden Dreier- oder Vierteams gebildet. Porträtaufnahmen der Patienten, frontal und im Profil, Intraoral-aufnahmen aus allen Richtungen und Ansichten mit Intraoralspiegeln machen eine Falldokumentation komplett. Jeder der Teilnehmer sollte daher eine komplette Fotodokumentation durchführen. Alle Teilnehmer schlüpfen in alle Rollen und hatte so die Gelegenheit sowohl Fotograf, zahnmedizinischer Mitarbeiter als auch Patient zu sein. Denn erst, wer alle Rollen durchlaufen hat, weiß, was er seinen Patienten zumuten muss, aber vor allem auch, was er ihnen zumuten kann.



nötige Tiefenschärfe, die gerade bei Oralaufnahmen häufig Probleme macht.

3. Das Equipment muss stimmen

Was in diesem Fall nicht heißt je mehr Pixel, desto besser. Ganz im Gegenteil: hier ist weniger sogar mehr. 8 bis 10 Mio. Pixel sind mehr als ausreichend.

Die drei wichtigsten Erkenntnisse des Abends:

1. Der Fotograf ist immer schuld – niemand sonst

Er muss klare Anweisungen geben, sowohl dem Patienten als auch der assistierenden Fachkraft.

2. Die Einstellung macht's ...

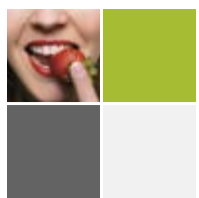
Abhängig vom zu fotografierenden Motiv gelten für Makroaufnahmen im oralen Bereich folgende pauschalen Richtwerte: ISO 200, Blende 22, Belichtungszeit 1/200 sek.

Mit diesen groben Richtwerten erhalten Sie für Zähne und Zahnreihen die

Entscheidend für die Qualität der Aufnahme ist das Objektiv. Voraussetzung hierfür sind ein Makroobjektiv mit 105 mm Brennweite und ein automatisch gesteuerter (E-TTL-) Ring- oder Lateralblitz.

Beitrag von Christine Moser-Feldhege

Kontakt Daten unseres Referenten:
 dps – digital-photo-systeme
 Dieter Baumann
 Film- und Medienzentrum
 Königsallee 43, 71638 Ludwigsburg
 Tel. 071 41 - 44 00 96
 E-Mail: info@dental-photo-systeme.de



Pekkton® ivory – ein Leichtgewicht in Sachen Hochleistungspolymer!

Gemeinsame Studie für Cendres + Métaux: Zahnklinik der Universität Bonn und Dental Technik Kiel



Bildreihe v. l. n. r.: Totale Brücke, bedingt abnehmbar auf mehreren Implantaten. Das Gerüst in Pekkton® ivory wurde mit vorgefertigten Kunststoffzähnen verblendet und mit den Titanabutments verklebt. / Hochwertige totale Ober- und Unterkieferversorgung, bedingt abnehmbar auf Implantaten, mit aufgeklebten, gepressten Keramikronen. Das Zahnfleisch wurde mit Kompositen realisiert. Auffallend ist mit nur 16,8 Gramm das äußerst geringe Gewicht der beiden Gerüste, welche den Zahnersatz stabilisieren und vor Bruch schützen. Der Patient bekommt dadurch das natürliche Gefühl beim Kauen wieder zurück.

Der Kontakt zwischen der Universität Bonn und Cendres + Métaux besteht schon seit über 20 Jahren. Vor drei Jahren kam vonseiten des Unternehmens Cendres + Métaux die Anfrage an die Zahnklinik, verschiedenen Versuchsreihen und eine Vergleichsstudie für das neu entwickelte Hochleistungspolymer Pekkton® ivory durchzuführen. Das Team um Prof. Helmut Stark und Dr. Kirsten Ottersbach, das die Studie begleiten sollte, wählte als Laborpartner Dental Technik Kiel und fragte die Geschäftsführung, ob sie sich eine dauerhafte Begleitung der Versuchsreihen und der Studie vorstellen könnte.

Nach ersten Sondierungsgesprächen und Klärung der Rahmenbedingungen war klar, dass Dental Technik Kiel die Studie zum alternativen Gerüstwerkstoff

Pekkton® ivory mitbegleiten würde. Die Erfahrungen aus zahlreichen produzierten Einheiten und modifizierten Verfahrensabläufen brachten den Werkstoff so weit, dass er nun nicht nur für temporäre Versorgungen als Gerüstwerkstoff für fest sitzenden oder herausnehmbaren Zahnersatz, sondern auch für die dauerhafte definitive Versorgung infrage kommt.

Die Nachahmung der Natur, im Speziellen die chemischen und mechanischen Eigenschaften, sowie das Verhalten unter Belastung im Munde des Patienten stehen heute bei Entwicklungen von neuen Dentalwerkstoffen klar im Vordergrund. Metalle und Keramiken können diesen Anspruch nur bedingt erfüllen. Produkte auf Polymerbasis gelten in zunehmendem Maße

als gute Alternative zu starren, rigiden Zahnersatzmaterialien wie Metall-Legierungen oder Keramiken.

Dank der besonderen Eigenschaften sind seit den 1960er-Jahren Hochleistungspolymere dort, wo höchste Anforderungen an Materialien gestellt werden, z.B. im Automobilbau, in der Raum- und Luftfahrt sowie in der Medizintechnik, nicht mehr wegzudenken. Seit über zehn Jahren werden Hochleistungspolymere auch in der Dentalmedizin erfolgreich eingesetzt.

Pekkton® ivory ist ein ausgezeichneter Gerüstwerkstoff für ästhetische, dauerhafte und patientenfreundliche Restaurationen auf Implantaten. Aufgrund seiner chemischen Struktur hat es eine hohe Festigkeit, Steifigkeit sowie Hydro-

lysebeständigkeit und ist für extreme Beanspruchungen indiziert. Bei der Bearbeitung von Thermoplasten wird nur die Form, nicht aber die chemische Eigenschaft verändert.

Weitere nennenswerte Eigenschaften sind:

- hohe Zug-, Wechsel- und Biegefestigkeit
- ideale Formbeständigkeit
- Röntgentransparenz

Eine weiterführende Studie beginnt im Juni 2015. Über weitere Ergebnisse werden wir Sie wieder in KIELaktuell informieren.

Beitrag von Markus Blümli, Head of PM New Technologies and Prosthetics, Dental Division, Cendres + Métaux SA, Biel/Bienne (Schweiz); www.pekkton.com

Einblicke in erfolgreiche Therapie-Lösungskonzepte mit Dr. Kornmann

Am 5. November 2014 gab Dr. Frank Kornmann aus Oppenheim bei Dental Technik Kiel den anwesenden Zahnärztinnen und Zahnärzten Einblick in seine Lösungskonzepte für eine erfolgreiche Therapie. Der bundesweit tätige Referent und Implantologe in eigener Praxis (www.kornmann-gerlach.de) stellte verschiedene Versorgungskonzepte für unterschiedlichste Indikationen vor.

Gleichgültig, ob konventionelle Einheilung, Sofortversorgung oder die Nutzung der Möglichkeiten der digitalen Planung – entscheidend dabei ist das Einbeziehen der individuellen Patientenwünsche. Dr. Kornmann gab den Impuls, so genau wie möglich hinzuhören, welche Wünsche der Patient

hat, um dann mit der Auswahl des individuellen Lösungskonzepts diesen Wünschen auch gerecht werden zu können.

Zu wissen, was der Patient sich wünscht, aber auch, was er auf keinen Fall möchte, weist den Weg für das Behandlungsteam. Wurde mit dem Patienten eine gemeinsame Therapieentscheidung getroffen, erfolgt die präprothetische Planung. Alle Beteiligten kennen die notwendigen Behandlungsschritte und Zeitabläufe.

Ein weiterer entscheidender Erfolgsparameter laut Dr. Kornmann, egal für welches Behandlungs- bzw. Therapiekonzept sich der Behandler gemeinsam mit dem Patienten entscheidet, ist

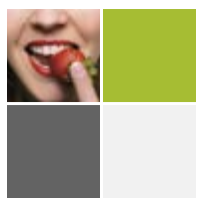
die eingespielte, funktionierende Kommunikation zwischen Zahnarzt, Labor und Patient.

Gerne hätten die Teilnehmer noch mehr erfahren und tiefere Einblicke bekommen. Das hat die anschließende Diskussion gezeigt. Die Veranstaltung fand in Kooperation mit der DENTSPLY Implants statt, mit der wir 2015 unseren Partnerpraxen ein 1½-tägiges Seminar mit Hands-on-Teil in der Praxis Dr. Kornmann anbieten werden. Hier gibt es dann nicht nur



Einblicke in Form einer Live-OP und Durchblick in Form des Hands-on-Teils, sondern auch marketingtechnischen Weitblick. Lesen Sie mehr in unserer Fortbildungsankündigung auf der letzten Seite.

Beitrag von Christine Moser-Feldhege



Veranstungstipps fürs 1. Halbjahr 2015



24. und 25. April 2015
1½-Tage-Seminar mit Live-OP und Hands-on mit Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach

Aus der Praxis für die Praxis!

Freitag, 24. April, ab 13 Uhr:

Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach stellen ihr Gesamtpraxiskonzept inklusive Live-OP vor. In der anschließenden Diskussion können individuelle Fragen der Teilnehmer beantwortet werden.

Samstag, 25. April, 9 – 14 Uhr:

Hands-on an drei Stationen mit Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach

1. Chirurgie
2. Augmentation
3. Prothetik

Praxismarketing mit Stephan Jorewitz, DENTSPLY Implants

Marketingkonzepte aus der Praxis für die Praxis

Hier gewähren Ihnen Dr. Frank Kornmann und Dr. Till Gerlach Einblick in ihr individuelles Praxismarketing.

Termin: 24. April, 13 Uhr bis 25. April, 14 Uhr

Ort: Praxis am Sant'-Ambrogio-Ring,
Dr. Kornmann & Dr. Gerlach, 55276 Oppenheim

Kosten: 249,- EUR zzgl. MwSt.

Für die Fortbildung werden 7 Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK vergeben.

Übernachtungsmöglichkeiten: Merian Hotel, Oppenheim, www.merianhotel.de

Eine persönliche Einladung geht Ihnen einige Wochen vor der Veranstaltung noch zu. Wenn Sie im Vorfeld detailliertere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an Dirk Pick, Dental Technik Kiel, d.pick@dental-technik-kiel.de oder telefonisch unter 0228 – 2 59 05 - 0.



10. Juni 2015

2. Workshop Dental fotografie – Dieter Baumann, dental-photo-systeme, Ludwigsburg

Aufgrund der großen Nachfrage nach unserem ersten Kursangebot konnten wir Dieter Baumann für einen weiteren Workshop zur Dental fotografie gewinnen. In einer Livedemo zeigt Dieter Baumann, wie idealerweise ein kompletter Patientenstatus fotografiert wird. Anschließend werden die Teilnehmer in Dreiergruppen eingeteilt, damit jeder nacheinander die Rolle des Fotografen, des Patienten und der Assistenz (Abhalten) übernehmen kann.

Es stehen Fotokameras zur Verfügung. Es besteht aber auch die Möglichkeit, die eigene Kamera mitzubringen und deren Einstellungen im Laufe des Workshops überprüfen zu lassen.

Referent: Dieter Baumann, Ludwigsburg, www.dental-photo-systeme.de

Termin: 10. Juni, 17 – 21 Uhr

Ort: Dental Technik Kiel, Bonn

Kosten: 45,- EUR inkl. MwSt.

Eine persönliche Einladung geht Ihnen wenige Wochen vor der Veranstaltung zu. Wenn Sie im Vorfeld detaillierte Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an Andreas Hoch, Dental Technik Kiel, a.hoch@dental-technik-kiel.de oder telefonisch unter 0228 – 2 59 05 - 0.



Save-the-date:

6. Mai 2015

Nachschau IDS: Weiterentwicklung CAD/CAM-Technologien – wohin geht die Reise?

20. Mai 2015

Herstellung von Provisorien im Praxisalltag



Ihre Meinung zählt ...

Für ein noch besseres Qualitätsmanagement führen wir 2015 ein neues Feedback-Instrument ein: unsere Kundenrückmeldung, die wir im neuen Jahr größeren Restaurationen beilegen. Helfen Sie uns mit diesem Feedback-Bogen, unseren kontinuierlichen Verbesserungsprozess voranzubringen. Die Erfassung Ihrer Rückmeldung und deren Auswertung sind für unser Qualitätsmanagement, wie wir es uns auferlegt haben, unerlässlich.

Nur mit Ihren klaren Angaben, ob Lob oder Kritik, können wir uns weiterentwickeln und unsere Produkt- und Servicequalität mit zielgerichteten Maßnahmen verbessern. Ständige Optimierung unserer zahntechnischen Produkte auf Grundlage der Wünsche, Bedürfnisse und Rückmeldungen unserer Zahnartztkunden und deren

Patienten sind die Grundlage für die bekannte Kiel-Qualität.

Die abgefragten Parameter wie beispielsweise Passgenauigkeit, Randschluss und Funktion können Sie natürlich durch eigene Notizen ergänzen. Eine Vorschau unseres Kundenrückmeldungsboogens sehen Sie links.

Wenn Sie weitere Anregungen haben, was wir noch in unser Rückmeldeformular aufnehmen sollten, lassen Sie es uns wissen! Ihr Ansprechpartner ist Andreas Hoch, den Sie telefonisch unter 0228 25905-0 oder per Mail unter a.hoch@dental-technik-kiel.de erreichen.

Dental Technik Kiel bedankt sich schon an dieser Stelle für Ihre konstruktiven Rückmeldungen.

Impressum

Herausgeber:



DENTAL
TECHNIK
KIEL

Dental Technik Kiel GmbH

Auf der Kaiserfuhr 19
53127 Bonn-Lengsdorf

Telefon 0228 – 2 59 05 - 0

Fax 0228 – 2 59 05 - 30

www.zukunftmitbiss.de

info@dental-technik-kiel.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Dirk Pick, Andreas Hoch

Redaktion: Christine Moser-Feldhege

© Alle Rechte beim Herausgeber. Nachdruck und Wiedergabe jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben ohne Gewähr.