



# KIEL *aktuell*

Die Kundenzeitung von Dental Technik Kiel – Ausgabe 2/2020

## **editorial**

### Unternehmenskultur – was ist das überhaupt?



©Timo Broyer/Ardent Group

Das Thema Unternehmenskultur steht nicht erst seit Covid-19 ganz oben auf der unternehmerischen Themenliste. Aber was ist das überhaupt? Seit einiger Zeit beschäftigen wir als Unternehmer uns eingehender mit diesem Thema. Welche Werte machen unser Labor und unser Unternehmen aus? Welche Werte sind uns besonders wichtig: in der Zusammenarbeit mit unseren Partnerpraxen, im Umgang und in der Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern? Aus unserer Erfahrung können Herausforderungen nur wirklich erfolgreich bewältigt werden und zielgerichtete Entwicklungen nur dann stattfinden, wenn alle Beteiligten das gemeinsame Wertesystem kennen, auf dessen Basis gehandelt wird. Wo Sie als Kunde oder Mitarbeiter „andocken“ können. Wir werden zukünftig diese Werte noch deutlicher sichtbar machen. Im Inneren sind sie schon eine Art Nordstern für uns. Sie geben uns die Orientierung für unseren Umgang miteinander, unsere Prozessstrukturen und unsere Kommunikation und Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels sind wir davon überzeugt: Je klarer wir unsere Werte nach außen kommunizieren, desto wahrscheinlicher ziehen wir die passenden Menschen an, die gemeinsam mit uns an unserer Unternehmensvision arbeiten.

Zeitgleich erreichen wir damit auch die Zahnarztpraxen, für die wir genau der richtige Ansprechpartner sind. Ein spannender und gleichzeitig lohnenswerter Weg.

Wir wünschen Ihnen viele Impulse bei der Lektüre!

*A. H. D. P.*

Andreas Hoch und Dirk Pick

## Werteorientierte Praxisführung – Werte wandeln und Praxiskultur gestalten

**Warum überhaupt mit Werten arbeiten? Das werde ich häufig gefragt. Die Antwort erscheint simpel: weil wir es uns nicht leisten können, gegen unsere Werte zu arbeiten. Werte wirken wie der Nordstern. Sie bieten Orientierung und haben Einfluss auf Prioritäten, Mitarbeiterführung und -auswahl, interne Prozesse und vieles mehr. Sie sind das Geheimnis einer erfolgreichen Praxis- und Organisationskultur.**

### Hatte Covid-19 Einfluss auf bestehende Wertesysteme in Praxen und Organisationen?

Ändern sich wichtige Lebensbedingungen, ändern sich auch unsere Werte. Was uns vorher sehr wichtig war, hat plötzlich nur noch nachgelagerte Bedeutung. Oder andersherum: Worauf ich bislang keinen Fokus gelegt habe, ist plötzlich einer meiner wichtigsten Werte. Wenn ich beispielsweise bislang nie auf meine Gesundheit geachtet habe und erhalte beim Arzt eine lebensbeeinträchtigende Diagnose, wird innerhalb von Minuten Gesundheit mein höchstes Gut und mein wichtigster Wert.



© cmf consulting

Gerade jetzt in diesen veränderten (Krisen-)Zeiten von Corona sollten Sie sich also diese Fragen stellen:

- Welche Werte prägen aktuell meine (Praxis-)Führung?
- Können meine Mitarbeiter/-innen an diesen Kernwerten „andocken“? Finden sie sich mit ihren Werten dort wieder?
- Welche Werte sollten mehr gelebt werden, um unsere positive Praxiskultur zu stärken und unsere Praxis erfolgreich zu machen?

- Welche Werte stehen bei meinen Patienten aktuell im Fokus?

### Wie bestimmen Werte unser Handeln und damit auch unsere Praxiskultur?

Werte, Glaubenssätze und Überzeugungen wirken auf unsere Emotionen und Gefühle. Sie bestimmen unsere emotionale Erlebenswelt. Damit haben sie entscheidenden Einfluss auf das, was wir denken. Das Denken allein führt jedoch

■ Fortsetzung auf Seite 3

## Lesen Sie in dieser Ausgabe ...



©Praxis Dr. Diekmann

■ Von der Angstpatientin über Test-Veneers zur Vier-Quadranten-Sanierung

... Seite 2



© Ardent Group

■ Erweiterung des Produktportfolios

... Seite 4

# Von der Angstpatientin über Test-Veneers zur Vier-Quadranten-Sanierung



Links: Ausgangssituation Frontalansicht der Angstpatientin 2016. Rechts: Endsituation Frontalansicht in 2020.

Schon seit einigen Jahren bietet Dental Technik Kiel das Konzept an, Patient\*innen mit sogenannten Test-Veneers zu ermöglichen, ihr neues Lächeln erst mal „Probe zu tragen“. So können Patient\*innen erst mal nur ausprobieren, wie sie mit ihren neuen Zähnen aussehen würden. Das war der entscheidende Moment für unsere Patientin aus diesem Patientenfall.

Die Patientin, selbst Zahntechnikerin, war nie so richtig glücklich mit ihrer Frontzahnästhetik. Doch als Angstpatientin – ja, das kommt auch in dieser Berufsgruppe vor – hatte sie sich mit der Situation abgefunden. Sie fühlte sich zwar wie der sprichwörtliche Schuster mit den schlechtesten Leisten, wusste jedoch selbst am besten, welche Folgen diese Vermeidungsstrategie hatte.

Aus Neugier hatte sie sich vor vier Jahren selbst Test-Veneers angefertigt und damit zum ersten Mal erlebt, welche unglaubliche ästhetische Veränderung mit einer neuen Bisshöhe, kombiniert mit einer anderen Frontzahnästhetik, möglich wäre. Das war der entscheidende Impuls, ihre Angst zu überwinden und einen Termin bei der Zahnärztin Petra Dickmeiß für ein erstes Beratungsgespräch zu vereinbaren.

Der folgende Fallbericht schildert den Fall aus der Sicht der Behandlerin, Petra Dickmeiß.

## Ausgangssituation

Die Patientin, von Beruf Zahntechnikerin, nach eigenen Angaben Angstpatientin, stellte sich im April 2016, damals 43 Jahre alt, zum ersten Mal in unserer Praxis vor. Aufgrund ihrer Zahnarztangst war sie mehr als acht Jahre nicht beim Zahnarzt gewesen, hatte sich nun aber nach längeren Überlegungen doch zu einer umfassenden Rehabilitation entschlossen.

## Anamnese und Erstbefund

Im Alter von neun bis elf Jahren hatte sie eine kieferorthopädische Behandlung. Im Zuge dieser Behandlung wurden alle 4er entfernt. Seit acht Jahren fehlten 36, 37 nach fehlgeschlagener Wurzelspitzenresektion.

Bei der Erstuntersuchung wurden multiple kariöse Läsionen, zum Teil schadhafte Füllungen, eine insuffiziente

Anhängerbrücke im linken UK, eine mäßige Parodontitis sowie massive Abrasionen in der Ober- und Unterkieferfront mit gleichzeitigem Verlust der ursprünglichen Vertikalrelation im Seitenzahngebiet diagnostiziert.

Funktionell bestanden laut der Patientin keine Beschwerden. Kaumuskulatur und Kiefergelenke waren unauffällig. Die Kontrolle der Okklusion und Artikulation ergab eine Hyperbalance bei 17/47 bei der Laterotrusion nach links. 27 war aufgrund der fehlenden dorsalen Abstützung elongiert.

## OPG und Röntgen-Einzelaufnahmen zeigten keine Auffälligkeiten

Bereits zu diesem Zeitpunkt war klar, dass der abgesunkene Biss und der damit verbundene Verlust der Vertikalen eine vernünftige prothetische Versorgung im Seitenzahngebiet, wie von der Patientin gewünscht, nicht zulassen würden.

## Aufklärung und Vorbereitung

Nach einem ausführlichen Aufklärungsgespräch waren die ersten Schritte in den folgenden Wochen Mundhygiene-Termine, gefolgt von einer anschließenden parodontalen Therapie sowie weiteren konservierenden Maßnahmen.

## Therapieplanung

Im Juli 2016 wurde in einem umfassenden Befund- und Therapiegespräch anhand von einartikulierten Modellen mit individuellem Wax-up das weitere Vorgehen besprochen.

Idealerweise sollte der Unterkiefer links festsitzend mit zwei Implantaten in regio 36, 37 versorgt werden. Auch die abradiierten Zähne in der Front sollten rekonstruiert werden. Dazu war eine Bisshebung im Artikulator von 2,5 mm (Minimum) notwendig, was eine Full-Mouth-Rehabilitation unter Einbeziehung aller Zähne zur Konsequenz hatte.

## Vorbereitende Schienentherapie

Im August 2016 bekam die Patientin zunächst eine UK-Schiene in der neuen vertikalen Position mit gesicher-

ter dorsaler Abstützung zum Oberkiefer. Damit konnte die Patientin die neue, angestrebte Bisshöhe und -relation testen, was keinerlei Probleme auslöste. Somit konnte der endgültige Behandlungsplan erstellt werden.

## Endgültiger Behandlungsplan

### Schritt 1

Mit der SMOP-Planungssoftware wurden die Implantatpositionierungen für 36, 37 festgelegt und eine Bohrschablone hergestellt. Die Implantate wurden mittels der Bohrschablonen an der geplanten Stelle inseriert. (Dr. Bernd Dickmeiß)

### Schritt 2

Während der Einheilung der Implantate wurde der Oberkiefer versorgt: 15–17 mit einer Zirkonbrücke, 25–27 mit Zirkonkronen, 13–23 mit e.Max®-Teilkronen.

### Schritt 3

Nach dem Freilegen der Implantate folgte die Unterkieferversorgung. 33, 35, 46, 47 mit Zirkonkronen, e.Max®-Teilkronen für 32–43, 45, und die implantatgetragenen Zirkonkronen auf 36, 37 wurden verschraubt. Aus persönlichen Gründen der Patientin verschob sich der eigentliche Behandlungsbeginn. Die Patientin war jedoch in regelmäßiger Kontroll- und Recallbehandlung.

## Behandlung und Vorgehen

### Implantation

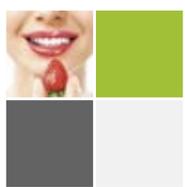
Im September 2019 erfolgte die Implantation in regio 36, 37 bei guten knöchernen Voraussetzungen, eine Augmentation war nicht nötig und der Heilungsverlauf komplikationslos. (Dr. Bernd Dickmeiß)

### Präparation Oberkiefer

Im Oktober 2019 wurden in zwei Sitzungen alle Oberkieferzähne präpariert.

## Abdrucknahme

Die Abdrücke wurden in einer dritten Sitzung genommen und zur Registrierung und Kontrolle der Höhe ein Frontzahn-Jig zusammen mit der Position der Unterkieferschienen verwendet (Registriermaterial Stone-bite).



Zunächst sollte der Oberkiefer definitiv versorgt werden, um die Provisoriumsphase so kurz wie möglich zu halten. Außerdem konnten so später noch minimale Korrekturen der vertikalen Relation bei der Fertigstellung des Unterkiefers vorgenommen werden.

## Das Fazit der Patientin

„Nach vier Jahren Behandlungszeit bin ich endlich am Ziel. Das habe ich Frau Dickmeiß und ihrem Team zu verdanken. Die unglaublich geduldige Aufklärung im Vorfeld, das geduldige Abwarten während der Zwischenschritte, immer ohne Druck, und schlussendlich der sehr empathische Umgang während der Behandlung haben das ermöglicht. Während der Behandlung genügte ein Stirnrunzeln, eine erhobene Hand, damit sofort alles unterbrochen wurde. Frau Dickmeiß und ihr Team, die mit ganz „leichter Hand“ agierten und regelmäßig nachfragten, ob alles in Ordnung sei, gaben mir mein Vertrauen wieder zurück.“

## Provisorien

Für die Herstellung der Provisorien wurden die Wax-up-Modelle doubliert und eine darauf gefertigte Tiefziehschiene verwendet. Damit entsprach bereits das Provisorium in Form und Länge der angestrebten definitiven Versorgung.



Seitdem lächle ich so breit und strahlend wie seit meiner Kindheit nicht mehr und werde auch zukünftig meine Kontrolltermine entspannt und unbedingt wahrnehmen. Vielen Dank! Auch an das gesamte Team!“

*Claudia Henseler, Zahntechnikerin bei Dental Technik Kiel*

## Einsetzen der Oberkieferversorgung

Anfang Dezember wurden alle Oberkieferelemente definitiv eingesetzt (Ketac-cem, Link-Ace). Wie im Wax-up geplant hatte die Patientin jetzt Kontakte rechts im Molarenbereich und links in regio 25, 35. Zur weiteren okklusalen Stabilisierung dienten provisorische Table-Tops auf 43, 45. Eine einfache Schiene diente übergangsweise dem Schutz der Restaurationen.

## Freilegung Implantate

Die Implantate wurden von Dr. Bernd Dickmeiß Ende Januar 2020 freigelegt.

## Präparation Unterkiefer

Anfang März 2020 wurde der Unterkiefer präpariert und die Präparations- und Implantatabformung, Registrierung und Bissnahme in zwei Sitzungen genommen. Auch hier wurden die Provisorien mittels einer Tiefziehschiene in Form der ange-

strebten definitiven Versorgung hergestellt.

## Einsetzen der Unterkieferversorgung

Nach Fertigstellung Ende März 2020 wurden alle Kronen definitiv zementiert (Ketac-cem, Link-Ace) und die Implantatkronen 36, 37 okklusal verschraubt. Zum langfristigen Schutz der Restaurationen und zur Vermeidung von Überlastung bei eventuellem nächtlichen Knirschen und Pressen dient eine neue definitive Schiene im Oberkiefer.

## Abschlusskontrolle

Im April 2020 waren bei der abschließenden Kontrolluntersuchung keine weiteren okklusalen Korrekturen notwendig. Die Bisserrhöhung betrug insgesamt 3 mm. Die Patientin war mit dem ästhetischen und funktionellen Gesamtergebnis höchst zufrieden und glücklich, diesen Schritt gewagt zu haben.

Beitrag von ZÄ Petra Dickmeiß und Dr. Bernd Dickmeiß

## Werteorientierte Praxisführung – Fortsetzung

noch nicht automatisch zum Handeln. Es braucht dafür eine Motivation. Die Motivation liefert das sogenannte limbische System. Unsere Gefühle, die dort entstehen und eng mit unserem Wertesystem verknüpft sind, liefern dann den Beweggrund für das nach außen sichtbare Handeln.

Kurzgefasst: Ihre Werte haben fundamentalen Einfluss auf Ihr Handeln und bestimmen damit, wie es in Ihrer Praxis, in Ihrer Organisation zugeht.

### Welche Werte helfen in der Krise?

Meiner Erfahrung nach ist in Krisenzeiten in den meisten Organisationen einer der hilfreichsten Werte Vertrauen. Ihre Mitarbeiter/-innen sollten Ihnen persönlich, aber auch Ihrer Fähigkeit vertrauen, die Situation zu meistern. Sie sollten spüren und erleben können, dass sie sicher sind und dass ihr Arbeitsplatz sicher ist. Die Art und Weise, wie Sie mit Ihren Mitarbeitern kommunizieren, trägt entscheidend dazu bei.

Für die Patienten gilt Ähnliches: Welche Sorgen und Ängste treiben sie um, hat die Covid-19-Krise finanzielle Auswirkungen auf ihre Lebenssituation, haben sich auch ihre persönlichen Werte verschoben?



Genauso wichtig war in den letzten Monaten der Wert Empathie. Um in dieser Situation, die für uns alle ja eine komplett neue Erfahrung ist, zu verstehen, welche Ängste, Sorgen und Gedanken jeder Einzelne zu Hause und am Arbeitsplatz hat, braucht es Empathie. Fast jeder hat auch Personen, die zu Risikogruppen gehören, in seinem Umfeld. Die Empathie zu haben, zu verstehen, was die Menschen bewegt – was passiert, wenn Kurzarbeit angemeldet werden muss, welche Ängste, auch Existenzängste, bewegen meine Mitarbeiter? –, trägt ebenso zum Vertrauen in mich und meine Führung bei.

### Haben sich Werte in der Covid-19-Zeit verändert?

Veränderungen in bestehenden Strukturen umzusetzen war auch schon vor

Corona häufig mit hohem Energieeinsatz verbunden. Bemerkenswert ist, in welchem kurzem Zeitraum nun notwendige Veränderungen umgesetzt wurden. Neue Praxisabläufe durch geänderte Hygienevorschriften, ein anderer Umgang mit Patienten, veränderte Vorgehensweisen beim Patienten-Bestellwesen, andere Nutzungsregeln fürs Wartezimmer etc.

Das hat auch damit zu tun, dass sich in genau dieser kurzen Zeit viele persönliche Werte verschoben haben. Das ergab eine weltweite Studie des Barrett Values Centre mit 2500 teilnehmenden Unternehmen (eine Zusammenfassung der Studienergebnisse finden Sie im Newsroom von [www.cmf-consulting.de](http://www.cmf-consulting.de)).

Aus der Covid-19-Studie geht hervor, dass sich gerade jetzt wichtige persönliche

Werte in Richtung Anpassungsfähigkeit, Wohlbefinden und Fürsorge verschoben haben. Neue organisatorische Werte liegen interessanterweise auf dem Fokus Menschen, Beweglichkeit im Sinne von Agilität und Kommunikation.

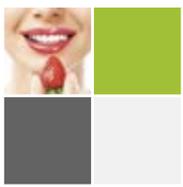
Eine gelebte positive Praxiskultur mit einem Wertesetting, in dem sich die Mitarbeiter/-innen wiederfinden, das ihnen Sinn stiftet, ist vertrauens- und motivationsfördernd. Als Praxisinhaber/-in stärken Sie damit die Loyalität und Identifikation mit der Praxis, was sich positiv auf die Mitarbeiterbindung auswirkt.

### Fazit: Gelebte Wertekultur in der Praxis hat einen positiven Einfluss auf Ihren Praxiserfolg.

Wenn Sie im ersten Schritt Ihren ganz persönlichen Werten auf die Spur kommen wollen, nutzen Sie den kostenfreien Link auf der Startseite von [www.cmf-consulting.de](http://www.cmf-consulting.de).

Für mehr Informationen zu einer tiefergehenden Analyse Ihrer Praxiskultur und Ihrer Werte schreiben Sie mir gerne eine Mail.

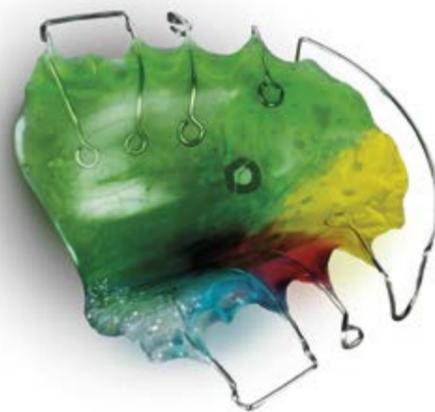
Beitrag von Christine Moser-Feldhege



## Erweiterung des Produktportfolios bei Dental Technik Kiel: Kieferorthopädie



Unsere Partnerpraxen sehen die Vorteile des CA® CLEAR ALIGNER in der Fertigung der Schienen in einem deutschen Meisterlabor, den drei Schienen pro Behandlungsschritt mit unterschiedlichen Materialstärken und nicht zuletzt im speziellen Schienendesign mit zusätzlicher Abdeckung des Gingivabereichs für erhöhte Kraftübertragung.



Begonnen hat es vor einigen Jahren mit der gehäuften Nachfrage nach Lückenschaltern, um bei Kindern im Fall des frühzeitigen Verlusts ihrer Milchzähne das Wandern der angrenzenden Zähne zu verhindern. Produktionstechnisch für jeden Prothetiktechniker leicht zu fertigen. Nach und nach nahmen die

Anfragen nach weiteren kieferorthopädischen Apparaturen zu. Damit waren der Einstieg in dieses Gebiet, die Weiterentwicklung und die Schulung von Mitarbeitern beschlossene Sache.

Seit mehr als sechs Jahren arbeiten wir erfolgreich mit dem CA® CLEAR ALIGNER.

Durch den letzten Baustein, die Integration der digitalen Funktionsdiagnostik und der Schientherapie bei CMD-Erkrankungen, wird deutlich: Die Kieferorthopädie gehört genauso zum zahntechnischen Handwerk wie die Prothetik. Als Rundum-Dentalpartner fühlen wir uns deshalb verpflichtet, unseren Partnerpraxen auch in diesem Bereich kompetenter Ansprechpartner zu sein und exzellente Produktqualität anzubieten.

Beitrag von Alexander Ertmann

## Service für unsere Partnerpraxen

In immer mehr unserer Partnerpraxen kommen Intraoral-Scan-Systeme zum Einsatz und ermöglichen so einen kompletten digitalen Workflow zwischen Labor und Praxis. Auch hierbei wollen wir Sie bestmöglich unterstützen.

Um Ihnen und Ihrem Team die Auftragsfassung so leicht wie möglich zu machen, haben wir für die Systeme Primescan, Trios und iTero Kurzanleitungen zur Auftragsfassung erstellt. Damit nichts bei der Datenerfassung verloren geht.

Fordern Sie die Checkliste für Ihr System gerne bei Ihrem Kundenbetreuer an. Zusätzlich finden Sie die Datei in unserem Download-Bereich unter [www.dental-technik-kiel.de/downloads](http://www.dental-technik-kiel.de/downloads).



## Impressum

Herausgeber:



# DENTAL TECHNIK KIEL

Dental Technik Kiel GmbH

Auf der Kaiserfuhr 19

53127 Bonn-Lengsdorf

Telefon 02 28 - 2 59 05 - 0

Fax 02 28 - 2 59 05 - 30

[www.zukunftmitbiss.de](http://www.zukunftmitbiss.de)

[info@dental-technik-kiel.de](mailto: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.

## Veranstaltungen im Herbst/Winter 2020/2021



Aufgrund der Covid-19-Situation seit dem Frühjahr 2020 haben wir uns entschlossen, 2020 keine Veranstaltungen anzubieten.

Für 2021 sind wir noch in der Planung! Wir informieren Sie rechtzeitig über unsere Website, aber auch mit einem persönli-

chen Anschreiben, wenn Sie sich in unseren Verteiler eingetragen haben.

Sie haben Vorschläge für Themen, die Sie interessieren? Schreiben Sie uns eine E-Mail an [b.pick@dental-technik-kiel.de](mailto:b.pick@dental-technik-kiel.de) oder rufen Sie uns gerne an : 02 28 2 59 05-0.