

cosmetic dentistry

_practice & science



Fachbeitrag

Mitarbeiter sind das
wertvollste Kapital jeder Praxis

Spezial

Zahnarztpraxis mit
eigener Orangerie

Event

Ästhetische Zahnmedizin
möglichst minimalinvasiv



White Spots wirksam behandeln. Mit Icon vestibular.

White Spots auf Glattflächen schnell, schonend und ästhetisch überzeugend behandeln? Die Infiltrationstherapie mit Icon macht das möglich. Nachweislich. Für verschiedenste Indikationen, von kariogenen White Spots bis Fluorose oder traumatisch bedingten Farbveränderungen.

Entdecken Sie die zeitgemäße Art der White-Spot-Behandlung für sich und Ihre Patienten.

Mehr Infos auf www.dmg-dental.com



Dr. Thomas Drechsler

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Wiesbaden



Die Wertschöpfung der Zahnarztpraxis beginnt beim Team

Wir Zahnärzte sind Teamplayer. Eine Praxis, sei sie mit allgemein Zahnärztlicher, kieferorthopädischer oder kieferchirurgischer Ausrichtung, wird von unseren Patienten immer „ganzheitlich“ betrachtet. Auch wenn die Zahnärztin oder der Zahnarzt durch Persönlichkeit, Kompetenz und Expertise den prägenden Charakter bestimmt, sollte die Rolle des gesamten Teams für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis auf keinen Fall unterschätzt werden.

Es beginnt mit der Wertschöpfungskette bereits beim ersten Kontakt. Dies geschieht beim Erstbesuch meist immer noch telefonisch. Eine freundliche, angenehme, kompetente und vielleicht auch humorvolle Telefonstimme ist der ideale Door Opener für den ersten Termin. Aber auch bei zunehmend genutzten Onlineterminen verschafft sich nahezu jeder potenzielle Patient einen Überblick über die Praxis und ihr Personal auf der Website.

Bis wir Zahnärzte unserem Patienten das erste Mal in den Mund schauen, hat er durch den vorausgegangenen virtuellen, aber insbesondere persönlichen Kontakt zum Praxisteam bereits intensive Gesamteindrücke gewonnen, die erheblich mitverantwortlich sind, ob er sich aufgrund seines positiven Gefühls von Vertrauen und Professionalität in der Praxis für eine Behandlung entscheiden wird. Speziell in der Ästhetischen Zahnheilkunde, in der es nicht vorwiegend um schnelle Hilfe wie etwa bei schmerzhaften Notfällen geht, unterstützt das Personal durch Freundlichkeit, Kompetenz und gepflegtes Äußeres die Patientengewinnung und -bindung in besonde-

rem Maß. „Solche Zähne wie Ihre Prophylaxe-Mitarbeiterin hat, möchte ich auch gerne“, so oder ähnlich haben sich meine Patienten schon geäußert. Dass es dann leichter fällt, diese Patienten von den Möglichkeiten einer Zahnkorrektur beispielsweise mittels transparenter Aligner oder Veneers zu überzeugen, „liegt auf Zunge“. Dabei ist das Mittel der Delegation von gebührenrechtlich erlaubten Praxisleistungen an geschultes Fachpersonal ein ganz entscheidender Faktor zur signifikanten Wertschöpfung.

Insbesondere beim Angebot eines breiten Spektrums neuester Behandlungstechniken, wie digitaler Intraoral-scanner, 3D-Behandlungssimulationen, professioneller Prophylaxeinheiten oder spezieller Bleaching-Verfahren, ist die konstruktive Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Praxisteam sowohl im Behandlungsablauf als auch im organisatorischen Bereich der Schlüssel zum messbaren wirtschaftlichen Erfolg bei gleichzeitig positiver Reputation.

Eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt ist immer nur so gut wie das dazugehörige Personal. Daher sollten wir in dankenswerter Weise unsere Teams besonders wertschätzen, dann können wir aus dem Vollen unserer Praxisressourcen schöpfen.

Ihr Dr. Thomas Drechsler
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Wiesbaden



Infos zum Autor



Fachbeitrag 18



Praxisporträt 28



Event 40

Editorial

- Die Wertschöpfung der Zahnarztpraxis** beginnt beim Team 03
Dr. Thomas Drechsler

cosmetic dentistry

- Mitarbeiter sind das** wertvollste Kapital jeder Praxis 06
Dr. Michael Visse

- Kunststoff im** ästhetischen Bereich 10
Dr. Björn Dziedo

- Langzeitstabile Ergebnisse in Funktion und Ästhetik** 14
Dr. Johanna Herzog, Dr. Marcus Striegel

- Die Welt der Zähne** aus dem Blickwinkel der Moderne 18
Dr. Martin von Sontagh

- In 15 Wochen zu einem neuen Lächeln** 22
Dr. Antonino G. Secchi, DMD, MS

Spezial

- Praxisporträt
Zahnarztpraxis mit eigener Orangerie 28

- Praxismanagement
Ästhetische Zahnmedizin 34
Dipl.-Betriebsw. Hans-Gerd Hebinck

- Praxisvideos:** Patienteninformationen kompakt und vielfältig 38
Lothar Stobbe

Event

- Ästhetische Zahnmedizin möglichst minimalinvasiv** 40
Nadja Reichert

News 26

Produkte 44

Impressum 50

Klinischer Fall



„Mit dem Daring White Zahnaufhellungssystem ist es endlich möglich, die gleichen Ergebnisse zu erzielen wie mit der herkömmlichen Schienenbehandlung. Keine mühsamen Abdrücke oder Anfertigung der Schienen mehr, der Patient kann seine Behandlung nach dem ersten Besuch in der Zahnarztpraxis beginnen“

Dr. Adrien Lavenant, Aix-en-Provence, Frankreich



Vorher



Nachher



NEU!

DaringWHITE™
Professional Teeth Whitening

Streifen zur professionellen Zahnaufhellung zuhause für Ihre Patienten.



DWK03 - Daring White Starter-Kit
mit 3 Packungen (à 10 Tage)
für Vollständige Aufhellungsbehandlungen

oder

DWK01 - Daring White Starter-Kit
mit 6 Packungen (à 5 Tage)
für Auffrischungs Aufhellungsbehandlungen

Preis: je € 210,00*

„Dank der einzigartigen Comfort-Fit-Technologie haften die Streifen ohne Gele oder Hüllen an den Zähnen und passen sich ihnen präzise an.“

Ihre Vorteile:



- 15 % Carbamid-Peroxid in der Aufhellungsfolie
- Tragedauer 1-2 Std. täglich für 5-10 Tage
- Ihre Patienten werden ihren Freunden das wunderschöne Lächeln zeigen, bei dem Sie geholfen haben und Sie weiterempfehlen
- Das Daring White-Lächeln kann kosmetische Fälle mit hohem Umsatzpotenzial eröffnen
- Verwenden Sie es vor kosmetischen Verfahren für ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis
- Nur über den Zahnarzt erhältlich, der erste Streifen muss vom Zahnarzt platziert werden

Fragen Sie jetzt nach Ihrer kostenlosen Probe

Rufen Sie uns an: **02451 971 409**

Garrison

Dental Solutions Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
info@garrisondental.net • www.daringwhite.com



ADGM719 CD

Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital jeder Praxis

Dr. Michael Visse

Unsere Mitarbeiter tragen maßgeblich zum Erfolg der Praxis bei. Ohne diese wertvolle Ressource steht jeder Praxisinhaber auf mehr oder weniger verlorenem Posten. Essenziell wichtig ist es daher, das Personal und dessen Arbeit tagtäglich wertzuschätzen. Instinktiv wissen wir das alle. Und doch sind Theorie und Praxis oft zwei verschiedene Paar Schuhe. Es lohnt sich daher, sich zu dem Thema Mitarbeitermotivation und -förderung Gedanken zu machen.

Hauptziel soll und muss es sein, das gesamte Praxisteam weiterzuentwickeln. Diese Weiterentwicklung bietet sehr gute Chancen, schafft Selbstwertgefühl, Identifikation mit dem Arbeitsplatz und hilft, die Haltung gegenüber Neuem zu stärken. Mitarbeiter, die gefördert und qualifiziert werden, realisieren, dass sie Fähigkeiten und Kompetenzen besitzen. Dies macht sie stolz, steigert das Selbstvertrauen und sorgt so quasi automatisch für ein positives Klima in der Praxis, das sich auch auf den Patienten überträgt.

Durch Förderung und Motivation zum Flow-Zustand

In der Psychologie spricht man in diesem Zusammenhang von „Flow“ (Abb. 1). Damit ist das positive Gefühl gemeint, das sich beim Erlernen neuer Tätigkeiten einstellt. Wer sein Team in einen solchen Flow-Zustand bringen möchte, muss mit gutem Beispiel vorangehen, seine Mitarbeiter unterstützen und ihnen das Gefühl von Sicherheit geben. Als Chef



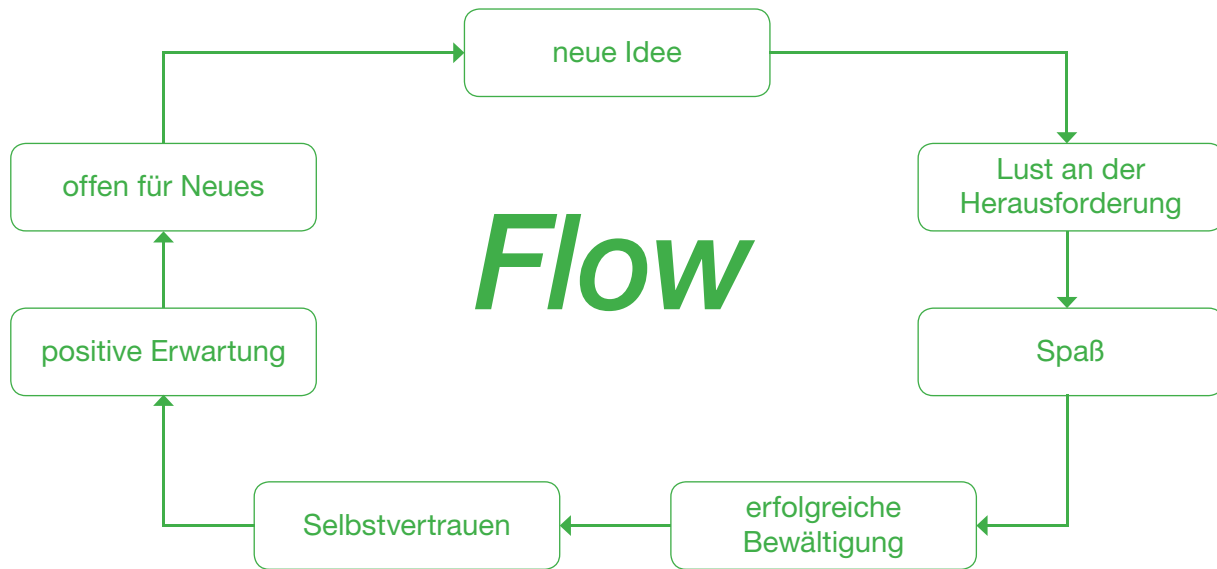


Abb. 1: Schematische Darstellung der Faktoren, die einen guten „Flow“ ausmachen.

© Dr. Michael Visse

haben wir eine Vorbildfunktion, unser Verhalten ist richtungsweisend für das Personal (Abb. 2). Somit gilt es:

- die Mitarbeiter zu loben
- die vorhandenen Talente der Mitarbeiter zu identifizieren
- den Mitarbeitern das Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten zu vermitteln

Gemachte Erfahrungen hinterlassen Spuren im Gehirn unseres Praxisteam. Selbstverständlich sind solche Erfahrungen nicht immer positiv, dessen muss man sich bewusst sein. Die Verantwortung liegt darin, die Herausforderungen richtig zu gestalten. Dies ist extrem wichtig für:

- das positive Gefühl, das sich bei der erfolgreichen Bewältigung einer Aufgabe einstellt (Glückshormone)
- die Steigerung des persönlichen Selbstvertrauens

Erfolgserlebnisse im Team stärken das eigene Selbstbild

Als Kopf bzw. Leader sind wir die Schlüsselfigur im gesamten Prozess. Wir sollten unseren Mitarbeitern Mut machen und selbst keine Angst haben. Wir müssen persönlich davon überzeugt sein, dass herausfordernde Arbeiten im Team geschafft werden können. Und nicht zuletzt sollten wir unser Team inspirieren und begeistern, denn wer begeistert ist, kann schneller lernen und sein Verhalten ändern. Kurzum: Betrachten Sie sich als Ideengeber, als strategischen Kopf und als zuverlässiger Partner Ihrer Mitarbeiter. So wird es gelingen, ambitionierte Ziele gemeinsam zu erreichen (Abb. 3).

Nicht ausdenken, sondern umsetzen

Es geht nicht darum, sich einen Plan auszudenken. Wichtig ist es, diesen Plan auch umzusetzen. Für den dauerhaften Erfolg ist Weiterentwicklung notwendig,

ANZEIGE

einfach die zähne aufhellen
ohne nebenwirkungen
ohne bleaching



- White ist ein professionelles Zahnaufhellungs-Gel
- Das schonendste Verfahren, seit es Zahnaufhellung gibt
- Keine Schmerzen – kein Peroxid
- Frei von Nebenwirkungen
- Bis zu 10 Farbstufen heller als vor der Aufhellung



White beauty & healthcare GmbH
info@einfach-weisse-zaehne.de
0521 546053-40

Ihre Mitarbeiter brauchen Ihre Unterstützung

1. Glaube an die Fähigkeit der Mitarbeiter

Stärkung des Selbstvertrauens

2. Aktive Schulung durch den Chef

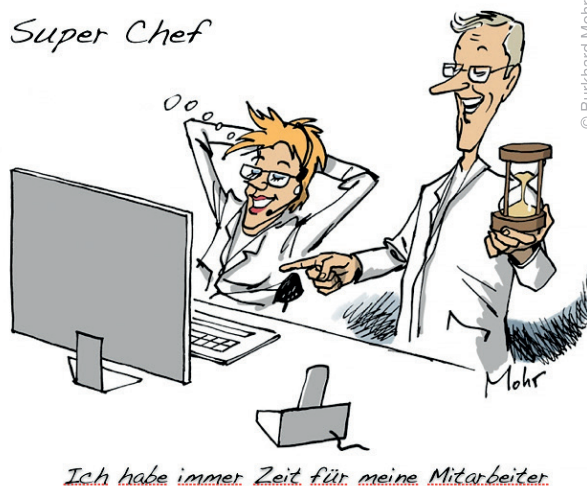
Vorbild – leading by example

3. Herausfordernde Aufgaben

Gruppendynamik – Wir schaffen das ...

Abb. 2: Handlungsempfehlung für eine gute Mitarbeiterführung.

© Dr. Michael Visse



© Burkhard Mohr

sich das gesamte Team auf die Umsetzung neuer Herausforderungen freut. Die Belohnung für alle Beteiligten ist das gute Gefühl, das sich einstellt, wenn man etwas Neues geschaffen hat. Man ist stolz auf das Erreichte, freut sich aber auch auf die Umsetzung weiterer Projekte. Übrigens: Dieses Gefühl kann süchtig machen und treibt das Team fast automatisch zu weiteren Höchstleistungen.

Fazit

Leading bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, seine Mitarbeiter zu unterstützen und ihnen das Gefühl von Sicherheit zu geben. Wenn wir unser Praxispersonal durch Änderung von Verhalten motivieren, schaffen wir neue Erfahrungsräume und ein neues Klima in unseren Praxen. Das Ergebnis ist verblüffend.

Abb. 3: Der Chef sollte sich immer für seine Mitarbeiter Zeit nehmen.

das wissen wir im Grunde alle. Viele Kolleginnen und Kollegen schieben diese jedoch vor sich her und denken: „Ich werde mich darum kümmern, sobald ich ...“ So verbleiben sie in ihrer bequemen Komfortzone und werden auf ein Flow-Erlebnis dauerhaft verzichten müssen.

Andere hingegen setzen innovative Ideen spielerisch um und erleben, dass neue Aufgaben Spaß machen und

Kontakt



Dr. Michael Visse

Fachzahnarzt für
Kieferorthopädie
Georgstraße 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 59077
info@dr-visse.de
www.dr-visse.de

Infos zum Autor



ANZEIGE

www.oemus-shop.de

AKTION*
SUMMER

Sale

30%

30 % Rabatt auf alle Verlagsprodukte der OEMUS MEDIA AG. Gutscheincode: **SOMMER30**

* gültig bis 31.08.2019

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

1./2. Mai 2020, Verona/Valpolicella (Italien)

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

Programm Zahnärzte:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Wissenschaftliche Vorträge
Podium ① Implantologie
Podium ② Allgemeine ZHK

Programm Helferinnen:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Hygieneseminar/alternativ wiss. Vorträge

Workshops und Seminar:

Freitag, 10.00 – 12.00 Uhr

WS 1: Herstellung von autologem Knochen aus natürlichen Zähnen

WS 2: Grundlagen und Herstellung von PRF

Samstag, 09.00 – 16.00 Uhr

Seminar: Hygiene in der implantologisch-chirurgischen Praxis

Table Clinics:

- TC ① ACTEON
TC ② Bicon
TC ③ Champions-Implants
TC ④ Kulzer
TC ⑤ Schneider Dental
TC ⑥ Schütz Dental
TC ⑦ OMNIA
TC ⑧ Sunstar Guidor
TC ⑨ IWB Consulting
TC ⑩ Thommen
TC ⑪ mectron

Ablauf:

Freitag, 15.00 – 17.45 Uhr

1. Staffel, 15.00 – 15.45 Uhr

2. Staffel, 16.00 – 16.45 Uhr

3. Staffel, 17.00 – 17.45 Uhr

Bitte tragen Sie die Nummer der von Ihnen gewählten Table Clinics (TC) auf dem Anmeldeformular ein.

Referenten:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/DE, Prof. Dr. Thorsten M. Auschil/DE, Prof. Dr. Andrea Cicconetti/IT, apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/DE, Prof. Dr. Dr. Shahram Ghanaati/DE, Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/DE, Prof. Dr. Mauro Labanca/IT, Prof. (Jiaoshou, Shandong University, China) Dr. Frank Liebaug/DE, Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH, Dr. Armin Nedjat/DE, Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/DE, Prof. Dr. Marcel Wainwright/DE u. v. a. m.

Rahmenprogramm:

Donnerstag, 18.00 – 19.30 Uhr

Weinseminar | Gebühr: 50,- € zzgl. 19 % MwSt.

Freitag, ab 18.00 Uhr

Get-together | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Samstag, ab 20.00 Uhr

Dinnerparty | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Kongressgebühren:

Zahnarzt 595,- €

Zahnarzthelferin 275,- €

(inkl. Get-together und Dinnerparty, alle Preise zzgl. MwSt.)

www.villaquaranta.com

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die Veranstaltung **Giornate Veronesi** am 1. und 2. Mai 2020 in Verona/Valpolicella (IT) melde ich folgende Personen verbindlich an:

☐ Zahnarzt ☐ Zahnarzthelferin	① ____ ② ____ ③ ____ (Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)	☐ Workshop 1 ☐ Workshop 2 ☐ Hygieneseminar	☐ Live-OP ☐ Podium ① ☐ Podium ②		
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		Teilnahme	Table Clinics (max. 3)	Workshops/Seminar	Programmpunkte
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		Teilnahme	Table Clinics (max. 3)	Workshops/Seminar	Programmpunkte

Abendveranstaltung (Samstag) ☐ Teilnehmer ____ ☐ Begleitpersonen ____ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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