

Wie die KFO vom Leitbild eines Global Players profitiert

Ein Beitrag von Thomas Bökenkamp zur Innovationskraft des Multitechnologie-Unternehmens 3M und zu ihrem Nutzen für Behandler und Patienten.

Wie gelingt es einem Unternehmen, während mehr als 100 Jahren nachhaltig erfolgreich zu sein? Einem Global Player, der 50.000 Produkte herstellt und vertreibt, darunter Schleifmittel, selbstklebende Beschichtungen, Folien, Elektronik und nicht zuletzt kieferorthopädische Produkte? Der rund um den Globus praktisch alle Branchen beliefert und 30 Milliarden US-Dollar Jahresumsatz erwirtschaftet? All dies gilt für das Multitechnologie-Unternehmen 3M, und es ist kein Zufall.

Die fast 90.000 Beschäftigten in aller Welt sind durch eine Unternehmenspolitik verbunden, und zu deren wesentlichen Komponenten zählt das gemeinsame Leitbild. Es gibt den 3M Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Motivation, die sie Tag für Tag aufs Neue zu außergewöhnlichen Leistungen anspornt und als unerschöpfliche Quelle von Innovationen gilt:

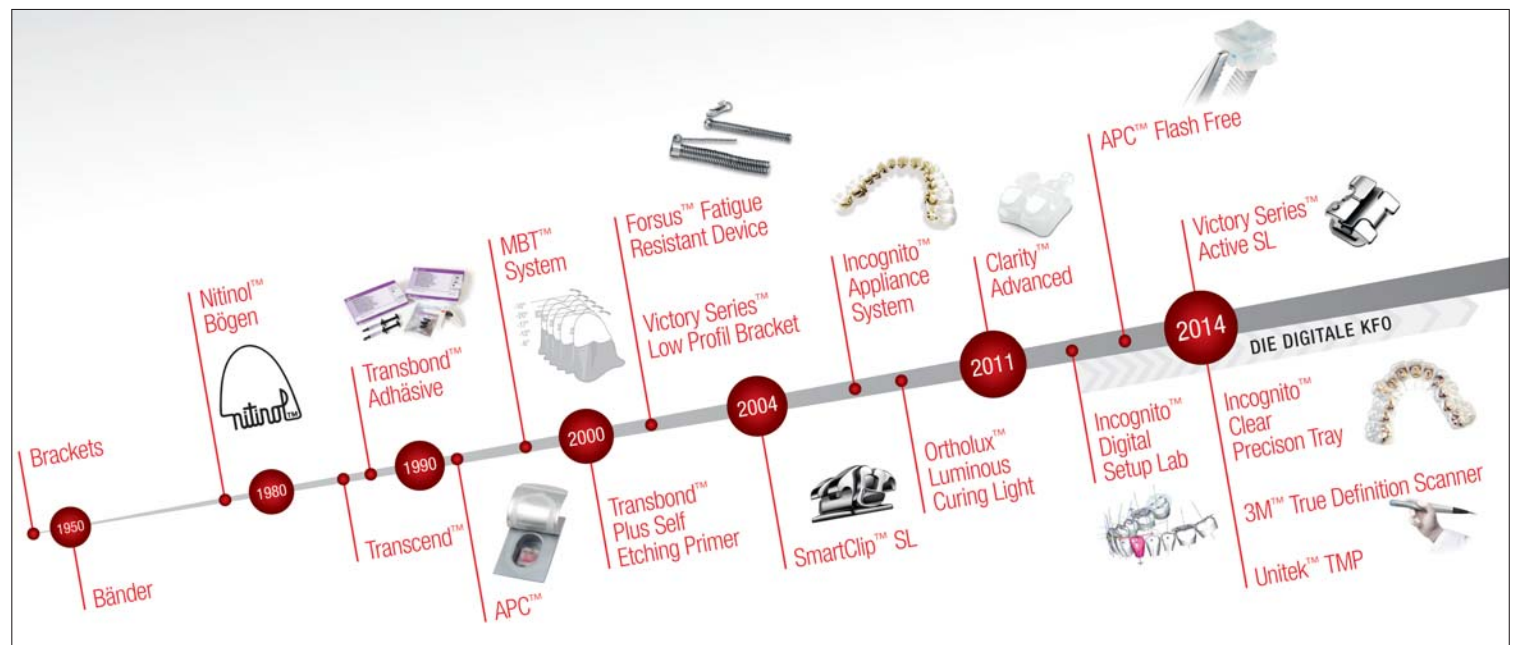
- 3M Technologien stärken jedes Unternehmen.
- 3M Produkte bereichern jedes Zuhause.
- 3M Innovationen erleichtern jedes Leben.



Thomas Bökenkamp, General Business Manager von 3M Unitek.

Vereinfachte Praxisabläufe, höhere Qualität

Welche Bedeutung dieses Leitbild für die Kieferorthopädie hat, lässt sich an wenigen Beispielen erläutern. So soll, wie andere Unternehmen auch, jede kieferorthopädische Praxis durch 3M Technologien gestärkt werden. Wie das aussehen kann? Schon vor mehr als 20 Jahren, nämlich 1991, zeigte 3M Unitek erstmals Brackets, die mit einem Adhäsiv vorbeschichtet waren. Was damals als Revolution wahrgenommen wurde, ist bis heute einmalig und unerreicht: Das APC™ System entlastet die Helferinnen und vereinfacht die Abläufe in der Praxis.



Beispiele für die unermüdliche Innovationskraft von 3M Unitek auf Basis der Unternehmenspolitik und der Ressourcen eines Global Players.

Diesen Grundgedanken hat 3M Unitek längst weiterentwickelt. Hier wird deutlich, wie die Aktivitäten des diversifizierten Konzerns der Produktentwicklung zugutekommen. Rund 8.000 Forscher sind miteinander vernetzt und lassen durch permanenten Know-how-Transfer immer neue, leistungsstarke Innovationen entstehen. Im Bereich der vorbeschichteten Brackets hatten sie sich die Aufgabe gestellt, nicht nur das Auftragen des Adhäsivs überflüssig zu machen, sondern zusätzlich die zeitraubende und fehleranfällige Überschussentfernung. Es gelang, und die neue APC™ Flash-Free-Vorbeschichtung konnte auf den Markt gebracht werden. Zusammen mit der Überschussentfernung vermeidet sie das unbeabsichtigte Depositionieren des Brackets. Einen klinischen Vorteil gibt es ebenfalls. Studien belegen: Das Spezialadhäsiv formt einen so homogenen Rand zwischen Zahn und Bracket, dass dieser einen optimalen Schutz vor Säureerosion bietet. Mehr und mehr Bracketssysteme werden inzwischen in Kombination mit diesem exzellenten Klebesystem angeboten, so auch die Produktgruppen Clarity™ SL und SmartClip™. KFO-Praxen profitieren davon durch vereinfachte, sichere Abläufe und zugleich schnelle, hochwertige Arbeitsergebnisse. Maßstäbe bei der Effizienz und Präzision setzt das Incognito™ System, das nach wie vor einzige, vollständig bis in die Bracketbasis individualisierte Lingualsystem, weltweit verbreitet und weltweit führend. Auch hierbei gelingen dem Unternehmen kontinuierlich weitere Optimierungen. Beispielsweise ermöglicht das in diesem Jahr vorgestellte Clear Precision Tray dank digitaler Präzision eine noch exaktere

Positionierung der Brackets, auch nach einem eventuellen Bracketverlust und selbst im Frontzahnbereich. Zur sicheren Haftung trägt das abgestimmte, in der Zahnmedizin schon millionenfach bewährte RelyX™ Unicem Befestigungskomposit von 3M ESPE bei.

Stressvermeidung für Patienten und Praxen

Dass 3M Produkte jedes Zuhause bereichern, bedeutet Unterstützung für all diejenigen, in deren Familie gerade jemand kieferorthopädisch behandelt wird. Wie das? Indem 3M Unitek zum Beispiel alles tut, um Bracketverluste zu vermeiden. Realisiert wird dies durch das Zusammenspiel der speziell geformten, mit höchster Aufmerksamkeit zum Detail hergestellten Bracketbasen, die für maximale Retention sorgen, und durch die marktführenden Transbond™ Adhäsive mit ihrer bewährten Haftkraft. Studien belegen, dass der Bracketverlust damit im Durchschnitt deutlich unter zwei Prozent liegt, während bei den klassischen Verfahren fünf bis sechs Prozent üblich sind. Alle wissen: Jeder vermiedene Bracketverlust bedeutet Stressvermeidung für die Patienten, für ihre Familien und ebenso für die Terminplanung und die Abläufe in der KFO-Praxis. Zusätzlichen Stress gar nicht erst entstehen zu lassen – darauf zielen auch die selbstligierenden Brackets von 3M Unitek ab. Beispielsweise zeichnet sich das bewährte selbstligierende Clip-System durch sein offenes Design aus. Neben seiner Präzision und dessen klinischen Vorteilen erlaubt es eine einfachere und zugleich bessere Zahnhygiene. So unterstützt es die jungen Patienten einschließlich ihrer Familien und erhöht die Chance, die Be-

handlung ohne „White Spots“ zu beenden.

Innovationen für mehr Komfort und Wirtschaftlichkeit

Und wie erleichtern und verbessern 3M Innovationen für die Kieferorthopädie jedes Leben? Patienten in einer Behandlung mit dem Incognito™ System brauchen da nicht lange zu überlegen. Denn sie fühlen sich während ihrer Behandlung einfach wohl, sie können selbst bestimmen, wer von ihren Brackets erfährt und wen sie lieber nicht als Mitwisser haben möchten. Sie profitieren von dem Tragekomfort durch die 2014 nochmals flacher gestalteten Brackets. Und sie haben es mit deutlich weniger „White Spots“ als bei einem klassischen Verfahren zu tun – und wenn, sind diese weniger intensiv.

Patienten, die sich gegebenenfalls gegen eine linguale Behandlung entscheiden, haben mit den Clarity™ Advanced Keramikbrackets eine ausgereifte Alternative. Sie kombiniert Ästhetik und Unauffälligkeit in idealer Weise. Am Ende der Behandlung schließlich sorgt die Sollbruchstelle dafür, dass die Brackets der Clarity™ Produktgruppe sicher und auch für die Patienten komfortabel entfernt werden können. Das wiederum bedeutet eine Entlastung für die Abläufe in der Praxis. Hier schließt sich der Kreis zum ersten Teil des Leitbilds: Mit 3M Technologien werden KFO-Praxen gestärkt.

Bereits vor 40 Jahren stellte 3M Unitek die Nitinol™ Bögen als weltweit erste „Shape-Memory-Drähte“ für die Kieferorthopädie vor. Das Material mit seinen damals überraschenden und ungewöhnlichen Eigenschaften war zuvor in den Labors der US-Marine entwickelt und für den Ein-

satz im U-Boot- und Raketenbau getestet worden – zeigte sich dort aber nur bedingt geeignet. Es stellte sich jedoch heraus, dass gerade diese Charakteristika die Voraussetzung waren, um daraus Bogenmaterial für verbesserte kieferorthopädische Behandlungen herzustellen. Inzwischen haben sich die Nitinol™ Bögen als unverzichtbar etabliert und sind aus keiner Praxis mehr wegzudenken.

Wieder steht die Kieferorthopädie vor einer Zeitenwende; heute ist es der Wandel zu stärkerer Digitalisierung der Verfahren und Abläufe. Solch ein Wandel braucht Zeit für die Umsetzung. Doch bei 3M Unitek wird die schon seit Langem vorbereitet. Unter anderem stellte das Unternehmen bei der DGKFO-Jahrestagung im September eine neue Generation des 3M™ True Definition Scanners vor. Bei der digitalen „Abdrucknahme“ im Behandlungsstuhl setzt er Maßstäbe in puncto sicherer Anwendung, Präzision und Wirtschaftlichkeit. Auf das, was das Unternehmen in den kommenden Jahren präsentieren wird, dürfen Behandler und Patienten gespannt sein. Mit großem Engagement nutzen nicht nur die Forscher und Entwickler des Global Players alle Ressourcen, stets das Leitbild vor Augen: Stärken, bereichern und verbessern.

KN Adresse

3M Unitek
Zweigniederlassung
der 3M Deutschland GmbH
Ohmstraße 3
86899 Landsberg am Lech
Tel.: 08191 9474-5000
Fax: 08191 9474-5099
3MUnitekGermany@mmm.com
www.3munitek.de

Beratung, die zu jeder Praxis passt

Ihr Praxisberater – Dienstleistungen aus einer Hand.

Seit Juli 2014 bietet die von Stephan Kielau gegründete Praxisberatung „Ihr Praxisberater e.K.“ ein umfassendes Leistungsspektrum für KFO-Praxen an. Als primärer Ansprechpartner unterstützt „Ihr Praxisberater“ Kieferorthopäden bei Neugründungen, räumlicher Modernisierung sowie struktureller oder personeller Neuausrichtung. Unterstützt werden Praxen insbesondere bei der Auswahl des passenden Personals, der Entwicklung einzelner Mitarbeiter und des Teams sowie der internen und externen Kommunikation. Weitere erfolgsrelevante Bereiche wie z.B. Marketing, Software, Abrechnung und Qualitätsmanagement werden

senden Anforderungen für die Praxis nutzen kann.

Stephan Kielau, Gründer und Inhaber von „Ihr Praxisberater e.K.“ hat seit 2002 für die Firma Ormco in verschiedensten Vertriebspositionen kieferorthopädische und zahnärztliche Praxen in Deutschland und 21 weiteren europäischen Ländern betreut. Als langjährige Führungskraft war er u. a. zuständig für Personalauswahl und -entwicklung von bis zu zehn Mitarbeitern. Diese umfangreichen Erfahrungen sowie die Zertifizierung als Insights MDI®-Berater sind in sein Unternehmen eingeflossen. Insights MDI® bietet jahrzehntelang erprobte, wissenschaftlich fundierte Persönlichkeitsdiagnostik-Instrumente zur Analyse von Verhaltenspräferenzen und persönlichen Werten. „Ihr Praxisberater“ unterstützt Sie ab sofort systematisch dabei, Ihre Praxis optimal zu positionieren und damit den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis zu steigern und langfristig zu sichern. Mehr zum Unternehmen, Konzept und Workshopangebot unter www.ihrpraxisberater.de



abgedeckt durch ein interdisziplinäres Spezialistennetzwerk mit langjähriger Erfahrung bei der Zusammenarbeit mit KFO-Praxen. Ihr Praxisberater bietet Personality-Workshops, die aufzeigen, wie selbst gute Teams mittels Optimierung der internen Kommunikation und Teamprozesse zu noch leistungsfähigeren Spitzenteams werden können. Das Team erfährt anhand praktischer Übungen, wie es die Unterschiedlichkeit jedes Einzelnen als Stärke für das gesamte Team und damit zur besseren Bewältigung der stetig wach-

KN Adresse

Ihr Praxisberater e.K.
Neuengammer Hausdeich 152
21039 Hamburg
Tel.: 040 24822664
Fax: 040 24822667
info@ihrpraxisberater.de
www.ihrpraxisberater.de

Gewinnerin ausgezeichnet

THE SMILE OF GERMANY Awarding zur DGKFO in München.

Im Rahmen der 87. Wissenschaftlichen Jahrestagung der DGKFO in München hat Align Techno-



„THE SMILE OF GERMANY 2014“ Alicia Werthmann mit Jurymitglied Peyman Amin (l.) sowie Dirk Wolter (General Manager Central Europe, Align Technology).

logy es sich nicht nehmen lassen, Alicia Werthmann als „THE SMILE OF GERMANY 2014“ auszuzeichnen. Am 12. September 2014 überreichten Jurymitglied Peyman Amin sowie Dirk Wolter (General Manager Central Europe) der glücklichen Gewinnerin den Scheck über die Gewinnsumme von 5.000 €. Durch die Kampagne und ihre Inhalte wie die eigens kreierte Foto-App, der Smile-Booth, den

Smile-Nights in Berlin und München und einer groß angelegten OOH-Kampagne stieg die Aufmerksamkeit für eine Behandlung durch nahezu unsichtbare Aligner nachhaltig. Mit den prominenten Markenbotschaftern Tanja Bültner und Peyman Amin gelang eine breite und crossmediale Berichterstattung, die weiterhin die Sinne für das Produkt Invisalign® schärfte. Die gleichzeitige Aktivierung von Konsumenten und Ärzten rundete die smarte und erfolgreiche Kampagne ab und steigerte so nachhaltig das Bewusstsein für gerade und schöne Zähne.

KN Adresse

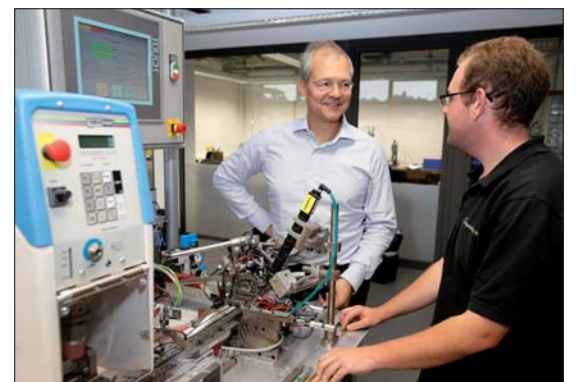
Align Technology GmbH
Am Wassermann 25
50829 Köln
Tel.: 0800 2524990
info@aligntech.com
www.aligntech.com

Neue Produktionsstätte offiziell eingeweiht

FORESTADENT feiert Inbetriebnahme seiner neuen hochmodernen Infrastruktur.



Mit rund neun Mio. Euro stellt FORESTADENTs neue hochmoderne Infrastruktur die bislang größte Investition der Firmengeschichte dar.



(Fotos: Ketterer, Pforzheimer Zeitung)

Nach rund anderthalb Jahren Bauzeit fand am 18. Juli 2014 die feierliche Einweihung der neuen FORESTADENT Produktionsstätte im Herzen Pforzheims statt. Der traditionsreiche Anbieter dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie begrüßte zu diesem Anlass neben seiner Belegschaft auch ehemalige Mitarbeiter des Unternehmens sowie Vertreter der lokalen Presse.

FORESTADENT Geschäftsführer Stefan Förster betonte in seiner Rede die Bedeutung dieses firmenhistorisch herausragenden Moments. Gleichzeitig verwies er darauf, dass man sich bei der Wahl des Standorts ganz bewusst für die Stadt Pforzheim entschieden habe. So wurden bei dem vierstöckigen, in energieoptimier-

ter Bauweise errichteten Neubau, der durch einen Gang mit dem Stammhaus in der Westlichen Karl-Friedrich-Straße 151 verbunden ist und sich somit ebenfalls mitten im Stadtzentrum befindet, keine Kosten oder bautechnischen Auflagen gescheut. Mit rund neun Millionen Euro stellt die neue hochmoderne Infrastruktur die bislang größte Investition in der über 100-jährigen Firmengeschichte dar.

Etwa 4.400 m² zusätzliche Fläche umfasst der Neubau, welcher ausschließlich die Fertigung beherbergt. So werden in dem bereits bezogenen Gebäude Keramik- sowie Metallbrackets hergestellt.

Mit der Vergrößerung der Räumlichkeiten werden aktuell auch das derzeit 210 Mitarbeiter um-

fassende FORESTADENT Team erweitert und neue Arbeitsplätze geschaffen. Das Unternehmen, welches seine hochpräzisen Qualitätsprodukte in mehr als 80 Ländern vertreibt und mit Zweigniederlassungen in den USA, Großbritannien, Frankreich und Spanien präsent ist, möchte somit das anhaltende Wachstum für die Zukunft absichern.

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-0
Fax: 07231 459-102
info@forestadent.com
www.forestadent.com

ANZEIGE

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

cosmetic dentistry beauty & science
3 2014

Veranstaltung
Das gestaltete Lächeln: Funktionelle und ästhetische Erwägungen
Hamburg – rot-weiß
11. Jahrestagung der DGKZ unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“

Wissensprojekt
Mobile Zahnmedizin in der Senegale
www.cd-magazine.de

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Unterschrift

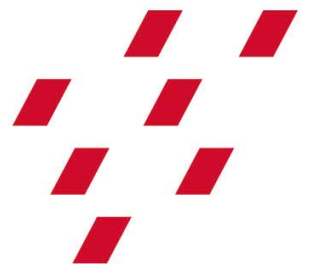
Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

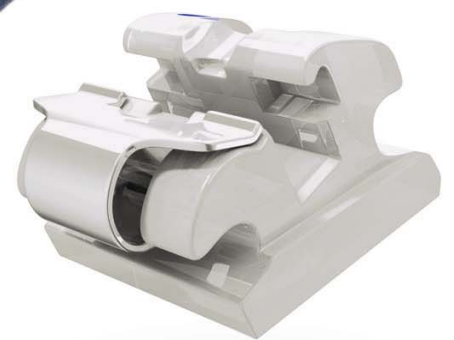
KN 11/14

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290, E-Mail: grasse@oemus-media.de





EXPERIENCE ceramic



Keramikbracket
Selbstligierend

GC Orthodontics Europe GmbH
Zentrale / Head Office
Harkortstraße 2
D-58339 Breckerfeld
Tel.: +(49)2338 801-888
Fax: +(49)2338 801-877
info-de@gcorthodontics.eu
www.gcorthodontics.eu

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

