

# „Ein Problem haben nur die Anderen“

| Claudia Schellenberger



Ein Halbkreis von knapp fünfzehn Leuten bildet sich am IDS-BEGO-Stand um Karen Wünsche. Neben ihr steht ein Mitarbeiter des Bremer Unternehmens und stellt die neuesten Produkte vor. Noch ist es etwas unruhig in der Besuchergruppe, doch in dem Moment, als Karen Wünsche die Führung übernimmt, schauen alle gespannt auf ihre Gestik und Mimik. Karen Wünsche ist Gebärdendolmetscherin und ihre Kunden sind u. a. gehörlose Zahntechniker.



Um seinen gehörlosen Kunden einen besonderen Service anzubieten, engagierte BEGO, wie auch später DeguDent, André Thorwarth, selbst gehörlos und Zahntechniker. Er ist einer von 20 gehörlosen Zahntechnikermeistern in Deutschland. Das alleine ist schon eine Besonderheit. Dass er aber auch noch Laborinhaber ist und es neben ihm nur einen weiteren deutschlandweit gibt, ist noch herausragender. Oder auch nicht? „Ich empfinde meine Arbeit als etwas ganz normales; ungewöhnlich finden das nur die Hörenden“, meint Thorwarth und fährt fort: „Eigentlich eignet sich das Zahntechniker-Handwerk besonders gut für Gehörlose, denn der Beruf erfordert ein sehr gutes Vorstellungsvermögen und viel Kreativität.“ Auch die Technik bietet eine große Erleichterung für die Arbeit im Labor. Die meisten Maschinen sind mit visuellen Warnsignalen ausgestattet. Ist dies nicht der Fall, kann meist von akustisch auf visuell umgerüstet werden. „Das größte Problem stellt eigentlich die Kommunikation mit den Hörenden dar. Da gibt es häufig Missverständnisse“, so Thorwarth. „In meiner Lehrzeit wurde die Arbeit oft auf mich

abgeschoben, wodurch ich mich des Öffteren diskriminiert fühlte.“ Und auch heute sei es noch so, dass Gehörlose eine bessere Leistung bringen müssten, um mehr Akzeptanz zu finden und um bestehende Vorurteile aus dem Weg zu räumen. „Bis jetzt waren meine Kunden aber immer sehr zufrieden“, blickt Thorwarth zurück. Damit andere Gehörlose genauso selbstbewusst durch das Leben gehen können und bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, fördert er die Aus- und Weiterbildung, indem er z.B. zahn-technische Kurse organisiert. Sein Engagement zeigt sich auch in den Führungen auf der IDS. Mit Karen Wünsche, die außerdem an der Meisterschule Hamburg dolmetscht, arbeitet Thorwarth bereits seit 1990 zusammen. Das Ziel beider ist es, Gehörlose so gut wie möglich zu integrieren und ein paar Hürden des Alltags zu überwinden. „Dem Manko, dass es auf der IDS zwar einen Fremdsprachen-, jedoch keinen Gebärdendolmetscher gibt, wollen wir entgegenwirken“, betont Wünsche. „Zwar decken wir mit unserer Führung nur einen kleinen Teil ab, dennoch hilft es den Gehörlosen, sich nicht allzu ausgegrenzt zu fühlen.“ Wie jede

Sprache ist auch die Gebärdensprache ein offenes System und im stetigen Wandel. Schwierig wird es nur bei Produktnamen oder Firmenbezeichnungen. „Wir nennen nicht den Produktnamen, sondern das Material, wie bspw. Einbettmasse. Bestimmte Verfahren werden oft übergeneralisiert und somit auf schon vorhandene Vorgänge übertragen“, erläutert Thorwarth. So wird für das Scannen die gleiche Gebärde wie für das Kopieren verwendet. Firmennamen werden im Allgemeinen mit Fingeralphabet buchstabiert, wobei einige Firmen bereits eine eigene Gebärde haben. In Thorwarths Labor gibt es keine Kommunikationsschwierigkeiten. Er hat zwei gehörlose Angestellte und einen hörenden Zahntechniker, der u.a. die Telefonate übernimmt. Ansonsten läuft der Kontakt – dem Medienzeitalter sei Dank – über SMS, Fax, E-Mail oder Bildtelefon. Was ein gehörloser Zahntechniker einen hörenden Zahntechniker fragen würde? „Nichts“, antwortet André Thorwarth schmunzelnd. „Ich finde mein Leben ganz normal.“

## kontakt.

### Dental Thorwarth

Am Lagerfeld 3a, 27476 Cuxhaven  
 Tel.: 0 47 21/39 19-2 23  
 Fax: 0 47 21/39 19-2 24  
 Bildtelefon: 0 47 21/39 19-2 25  
 E-Mail: info@dental-thorwarth.de  
 www.dental-thorwarth.de

## BEB Zahntechnik® jetzt als Software: das elektronische Handbuch mit Planzeiten

Schnell & flexibel  
individualisieren  
und kalkulieren

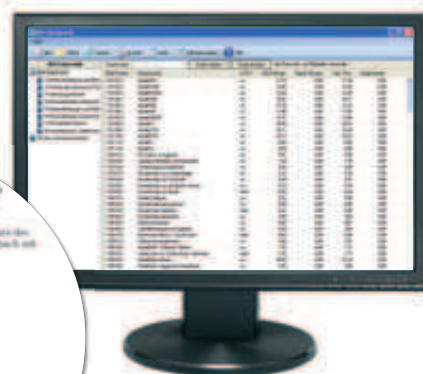
Die neu entwickelte Software BEB Zahntechnik® mit Planzeiten basiert auf den komplett überarbeiteten Leistungen des Zahntechniker-Handwerks mit den neuen, seit Januar 2009 geltenden Leistungsnummern und -bezeichnungen. Wesentlicher Bestandteil der Anwendung sind die derzeit 310 Zeitwerte, die den Leistungen hinterlegt sind. Zusätzlich werden zahlreiche BEB-Leistungsinhalte mit den einzelnen Prozessschritten beschrieben (nur in der Innungsversion).

Mit den Planzeiten und einem Kosten- und Kalkulationsmodul berechnen Sie schnell und einfach Einzelpreise für Leistungen. Vielfältige Druckmöglichkeiten sowie die Option, Leistungen und Preise zu exportieren, komplettieren das Softwarepaket.

Das flexible Programm ist für den modernen zahntechnischen Meisterbetrieb ein unverzichtbares Werkzeug!

Haben Sie Fragen zur BEB Zahntechnik®, nutzen Sie die INFO-Hotline des VDZI:

069-665586-22



Erstellen Sie Ihr persönliches  
Leistungsverzeichnis mit  
Preisliste auf Grundlage  
IHRER Kostenstrukturen  
und Planzeiten!

- ✓ Aus BEB-Leistungen ein individuelles Leistungsverzeichnis erstellen
- ✓ BEB-Leistungen inhaltlich an Ihren Betrieb anpassen und eigene Planzeiten hinterlegen
- ✓ Individuelle Preise kalkulieren & Kosten analysieren
- ✓ Betriebseigene Angebotspreise gestalten
- ✓ Preisüberprüfungen anhand konkreter Auftragsbeispiele
- ✓ Aus unterschiedlichsten Druckformaten für die betriebliche Praxis auswählen
- ✓ Daten einfach exportieren

### BESTELLUNG

Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH  
Gerbermühlstraße 9  
60594 Frankfurt am Main

Per Fax: 069-665586-33  
Per E-Mail: [bebzahntechnik@vdzi.de](mailto:bebzahntechnik@vdzi.de)

**Sonderversion für Innungsbetriebe**

Als Innungsmitglied bestelle ich die BEB Zahntechnik® Software-CD zum Sonderpreis von **149 €** (zzgl. MwSt. und Versand)

**inkl. Sommer-Update!** Das Sommer-Update 2009 enthält neue, ergänzende Planzeiten für weitere Bereiche der BEB Zahntechnik!

Ich bin kein Innungsmitglied und bestelle die BEB Zahntechnik® Software-CD zum Preis von 299€ (zzgl. MwSt. und Versand).

Labor/Firma \_\_\_\_\_

Name des Bestellers \_\_\_\_\_

Email-Adresse \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Ort/Datum

Unterschrift des Inhabers

inklusive  
Veneer Set\*

# Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



## Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch perfekter aussehen.

### Kursbeschreibung

1. Teil: Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil: Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwälle für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden.

Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin.

Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

### Termine 2009

- 16.05.09 Hamburg 09.00 – 15.00 Uhr • 22.05.09 Rostock 13.00 – 19.00 Uhr  
19.06.09 Lindau 13.00 – 19.00 Uhr • 05.09.09 Leipzig 09.00 – 15.00 Uhr  
18.09.09 Konstanz 13.00 – 19.00 Uhr • 10.10.09 München 09.00 – 15.00 Uhr  
24.10.09 Wiesbaden 09.00 – 15.00 Uhr • 07.11.09 Köln 09.00 – 15.00 Uhr  
14.11.09 Berlin 09.00 – 15.00 Uhr

### Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)

### Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • event@oemus-media.de

Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus-media.de](http://www.oemus-media.de)

Anmeldeformular per Fax an  
03 41/4 84 74-2 90  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

ZWL 2/09

Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009**

- 16. Mai 2009 Hamburg
- 22. Mai 2009 Rostock
- 19. Juni 2009 Lindau
- 05. September 2009 Leipzig
- 18. September 2009 Konstanz
- 10. Oktober 2009 München
- 24. Oktober 2009 Wiesbaden
- 07. November 2009 Köln
- 14. November 2009 Berlin

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

ja  nein  
Name/Vorname \_\_\_\_\_ DGKZ-Mitglied

Praxisstempel

E-Mail: \_\_\_\_\_

ja  nein  
Name/Vorname \_\_\_\_\_ DGKZ-Mitglied

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.  
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_