

# Wissen und Können zusammengeführt

Wer diese beiden einmal gemeinsam bei einem Vortrag erlebt hat, weiß: Dr. Helmut G. Steveling und José de San José González sind ein eingespieltes Team. Seit Jahren arbeiten der Fachzahnarzt für Oralchirurgie und der Zahntechnikermeister zusammen – und setzen dabei auf ihr gutes Teamwork. Denn González ist überzeugt: Dank des regelmäßigen Austausches über die individuellen Behandlungsfälle erzielen sie optimale Ergebnisse. Warum der Zahntechniker heutzutage eine ganz wichtige Verantwortung für das Gelingen implantatprothetischer Versorgung trägt, und welche digitalen Technologien den Workflow zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor erheblich erleichtern, darüber haben wir mit dem Referentenduo gesprochen.



Bildergalerie  
1. ATLANTIS Experten-  
kreis in Meißen



Arbeiten seit Jahren zusammen: Dr. Helmut G. Steveling (links) und José de San José González setzen auf gutes Teamwork für optimale Behandlungsergebnisse.

*Herr Dr. Steveling, kürzlich haben Sie auf dem 1. ATLANTIS Expertenkreis in Meißen gemeinsam mit Herrn González referiert – und gezeigt, was echtes Teamwork ausmacht. Warum legen Sie darauf so großen Wert?*

Zum Erreichen möglichst naturidentischer Restaurationen verwende ich seit fünf Jahren ausschließlich individuelle CAD/CAM-Abutments, entweder aus Titan oder aus Zirkondioxid. Die Gestaltung dieser Abutments beginnt di-

rekt über der Oberkante des Implantats, also im Bereich des Weichgewebes. Um dort eine für das ästhetische und funktionelle Ergebnis günstige Formgebung zu erzielen, ist eine genaue Absprache zwischen Zahnarzt und Zahntechniker unabdingbar. Das bedeutet letztendlich, dass der Zahntechniker sich immer mehr mit der „Biologie“ der Mundhöhle auseinandersetzen muss, da gerade der Bereich des Weichgewebes für die langfristig angestrebte

Ästhetik eine zentrale Rolle spielt und die Kenntnisse darüber für das Ergebnis maßgebend sind.

*Der Austausch zwischen Ihnen beiden ist rege! Ist die Kommunikation zwischen Behandler und ZTM einer der Schlüsselfaktoren, wenn es darum geht, optimale Ergebnisse zu erzielen?*

**Dr. Steveling:** Kommunikation ist sehr wichtig, aber nicht alles. Daneben brauchen wir natürlich auch biologisch akzeptierte Materialien und entsprechende Verarbeitungstechniken, denn schließlich setzen wir den Patienten ein Medizinprodukt ein.

**Herr González:** Genau deshalb ist Kommunikation ja so wichtig, denn jeder ist ein Experte auf seinem Gebiet. Nehmen wir etwa das Beispiel der Werkstoffkunde. Diese unterliegt aktuell einem Wandel – das macht es umso schwieriger für den Behandler, sich hierbei mit allen Details auszukennen. Daher sehe ich es als meine Aufgabe, Herrn Dr. Steveling in solchen Fragen beratend zur Seite stehen.

*Dabei hat man vielfach das Gefühl, dass der Zahntechniker immer aktiver in die Behandlungsplanung und Patientenberatung einsteigt.*

**Dr. Steveling:** Das ist prinzipiell richtig. Zwischen unseren jeweiligen Arbeitsstätten liegen allerdings gut 120 Kilometer. Da ist es günstig, wenn man

**Wichtig ist, dass man eine gemeinsame Schnittstelle definiert, wir also voneinander wissen, wie wir einen Fall gemeinsam angehen möchten.** Dann ist es auch möglich, dass ich als Zahntechniker – in Absprache mit dem Behandler – beratend tätig werde.

sich auf beiden Seiten mit den Problemen und Arbeitsabläufen auskennt und heutige Kommunikationsmöglichkeiten zum Austausch nutzt.

**Herr González:** Egal, ob 120 Kilometer zwischen uns liegen oder der Behandler um die Ecke ist: Wichtig ist, dass man eine gemeinsame Schnittstelle definiert, wir also voneinander wissen, wie wir einen Fall gemeinsam angehen möchten. Dann ist es auch möglich, dass ich als Zahntechniker – in Absprache mit dem Behandler – beratend tätig werde.

*Zusätzlich vertrauen Sie auf digitale Technologien – welche Vorteile sehen Sie in der Arbeit damit?*

**Herr González:** Digitale Technologien bieten mir große Vorteile hinsichtlich der Reproduzierbarkeit von Arbeiten, denn Computer kennen keine Kompromisse – was etwa den Fertigungsprozess von passgenauen Abutments erheblich sicherer macht. Am Ende des Tages kommt es aber auf die Mischung an, das heißt: Ich als Zahntechniker bin eher auf manuelles Arbeiten eingestellt und brauche grundsätzlich auch weiterhin mein analoges Verständnis, um Arbeiten optimal digital umsetzen zu können.

*Gibt es Patientenfälle, die Sie ohne die Anwendung des ATLANTIS-Konzepts gar nicht hätten lösen können?*

**Dr. Steveling:** Das lässt sich so nicht sagen, aber der zeitliche Aufwand ist ohne diese Technologien viel größer und ich muss dann auf Materialien der zweiten oder dritten Wahl zurückgreifen. Außerdem fehlt mir die Gewährleistung von der Industrie.

**Herr González:** Ich denke, es gibt Fälle, die man zwar hätte lösen können – aber nur mit Kompromissen!

*Dennoch gibt es immer noch viele potenzielle Anwender, die Angst haben, sich mit solchen neuen Technologien*

*auseinanderzusetzen. Was sagen Sie denen?*

**Herr González:** Man kann sich digitalen Technologien heutzutage nicht mehr verschließen, von daher mein Appell: „Habt den Mut, beschäftigt Euch damit!“ Selbst bei Fehlern, die man macht, greift das System regulierend ein. Zudem bedeutet der Einstieg bei ATLANTIS keine zusätzlichen Kosten.

**Dr. Steveling:** Während meines Berufslebens habe ich einige neue Technologien ausprobiert. Das habe ich immer bei den Fällen gemacht, die ich mit den „alten“ Technologien sicher hätte lösen können. Etwas Neues in den Fällen zu probieren, die man bis dato nicht lösen konnte, ist sicherlich nicht der richtige Weg. Man braucht aber auch die grundsätzliche Bereitschaft, seine eigenen Arbeitsabläufe zu ändern und zum Beispiel an materialspezifische Eigenschaften anzupassen. Gerade bei der prothetischen Versorgung von Implantaten sind die vorgegebenen Behandlungsprotokolle einzuhalten. Das ist keine Bastelarbeit.

*Welche Chancen ergeben sich für Ihr Unternehmen?*

**Herr González:** Indem ich etwa die Herstellung der Abutments mit ATLANTIS auslagere, ergibt sich für mich als Zahntechniker ein völlig neues Geschäftsmodell. Ich werde zum Unternehmer, denn der Zeitgewinn steigert meine Produktivität und damit meine Profitabilität – und das im Gesamten, da ich systemunabhängig bin.

*Noch eine Frage zum Schluss: Was kann ATLANTIS, was andere Systeme heute so nicht können, und weshalb ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, einzusteigen?*

**Dr. Steveling:** Für mich zählt neben der hohen Präzision der Abutments auch die Wahlmöglichkeit zwischen Titan, GoldHue und verschieden ein-

gefärbtem Zirkondioxid. Dass für die Nutzung dieser Technologie keinerlei Investitionskosten anfallen und die webbasierte Nutzung rund um die Uhr möglich ist, interessiert wohl mehr das zahntechnische Labor.

**Herr González:** Das stimmt! Aber vor allem zählt für mich die immer gleichbleibende Qualität der Produkte. Und die Einfachheit des Systems: Eine Bestellung kostet mich gerade mal fünf Minuten. Das sind Aspekte, die ATLANTIS für mich einzigartig machen.

*Wir danken für das Gespräch.*



DENTSPLY Implants  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### DENTSPLY Implants

DENTSPLY IH GmbH

Tel.: 0621 4302-006

E-Mail: [implants-de-info@dentsply.com](mailto:implants-de-info@dentsply.com)

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

### Dr. Helmut Steveling

Implantarium Gernsbach

Bleichstr. 6–8

76593 Gernsbach

Tel.: 07224 659121

### José de San José González

González Zahntechnik

Hauptstr. 4c

69469 Weinheim

Tel.: 06201 340012