



Marion Güntzel

Team-Kongress unter Freunden zwischen Lichtkunst und Industriekultur

VERANSTALTUNG Inspirierend und motivierend im Team: Circa 120 Zahntechniker und einige Zahnärzte erlebten Mitte April ein mitreißendes Miteinander im Landschaftspark Nord in Duisburg. Nach den großen Erfolgen der beiden Get-together-Events 2013 und 2014 begeisterte auch das „3. Get-together unter Freunden“ von Creation Willi Geller Deutschland. Das Kolloquium bot sechs sensationelle Vorträge in der spektakulären Kulisse der Gebläsehalle. Vincent Fehmer, Jürgen Mehrhof, Walter Gebhard, Stefan Picha mit Dr. Martin Gollner sowie Björn Roland und Simon Schömer referierten zwischen stählernen Pumprohren und Turbinen und wurden dabei von Hans-Joachim Lotz, Zahntechniker und Moderator mit Leidenschaft, begleitet.

Nach der Begrüßung durch die Geschäftsführerin von Creation Willi Geller Deutschland, Annette Mildner, und einer kurzen Einstimmung von Hans-Joachim Lotz eröffnete Björn Roland den Kongress. Der Zahntechnikermeister aus Klein-Winternheim zeigte in Duisburg ein Potpourri unterschiedlich gelöster Patientenfälle und erläuterte dabei, was sich allein innerhalb von acht Jahren bei der Implantatplanung geändert hat.

Was ihn zu Höchstleistungen antreibt? Roland: „Die Überzeugung, dass Qualität nur in einem eingespielten Kompetenzteam entstehen kann. Wenn die Vorarbeit und die Chemie stimmen, ist es egal, ob der Zahnarzt um die Ecke oder im Ausland sitzt.“

So arbeitet der Zahntechniker seit vielen Jahren mit Behandlern unter anderem in Dänemark und in der Türkei zusammen. Sein Fazit: „Meine Erfahrung zeigt, dass man das Thema Aus-

landszahnersatz auch durchaus umdrehen kann.“

Auch für Walter Gebhard, der laut Moderator Lotz „eigentlich schon immer da war“, ist der transdisziplinäre Ansatz der Schlüssel zum Erfolg. Er ging in Duisburg der Frage nach, inwieweit sich ein Techniker in den Behandlungsprozess einbringen sollte. Anhand diverser Fallbeispiele erläuterte der Oraldesigner aus Zürich, wie Zahntechniker im direkten Patienten-

kontakt eine individuelle Rekonstruktion erarbeiten können – losgelöst vom Modell und in enger interdisziplinärer Zusammenarbeit.

Sein Erfolgsrezept: Dem Patienten zu hören, mindestens zwei Minuten lang, ohne selbst etwas zu sagen. Diese direkte Auseinandersetzung bringe zwar ein gehöriges Maß an Verantwortung mit sich, es gäbe jedoch keine Software, die eine individuelle Ästhetik lösen könne. Gebhard: „Bei aller Digitalisierung – der Patient ist nicht virtuell. Biologische Probleme lassen sich nicht rein mathematisch lösen.“

Schömer: „Betet nicht die Asche an, schürt euer Feuer!“

Nach der Mittagspause ging es mit einem besonderen Kurzvortrag weiter: Simon Schömer vom Niederrhein, 23 Jahre jung und seit 1.095 Tagen Zahntechniker mit Leidenschaft, sprach über seinen Werdegang: „Nach meiner Ausbildung wusste ich immer noch nicht, wie Zähne aussehen; ich habe Harry-Potter-Blitze in die Oberflächen geritzt, ohne zu wissen, warum. Ich wollte Antworten!“ Die fand er unter anderem im japanischen Osaka Ceramic Training Center, wo er die Kunst des Zähneschnitzens erlernt hat. Seitdem schnitzt Schömer immer wieder Zähne aus Gipsblöcken heraus, „denn das hilft mir, die Form natürlicher Zähne zu analysieren, mich besser zu konzentrieren und mit Licht zu arbeiten.“



Abb. oben: Das Referententeam mit Annette Mildner.

Abb. unten: In der Kulisse der Gebläsehalle in Duisburg fand der diesjährige Team-Kongress statt.

Sein Abschlussapell: „Gebt eure Begeisterung und eure Leidenschaft weiter! Schürt euer inneres Feuer und betet nicht die Asche an!“ – Tosender Applaus im Publikum. Auch der Moderator war beeindruckt und entließ

Schömer mit den Worten: „Wenn junge Leute mit so viel Liebe an die Sache herangehen, sehe ich der zahntechnischen Zukunft mit Freude entgegen.“

Auch der nachfolgende Redner, Vincent Fehmer, war sichtlich ergriffen: „So viele Emotionen auf einem Haufen, das gibt schwitzige Hände.“ In seinem Vortrag „Minimalinvasive Zahnmedizin: Fluch oder Segen für die Zahntechnik?“ ging es um alte Maximen und neue Methoden und um biologische Indikationen und Limitationen. Fehmer: „Früher haben wir Kronen und Brücken hergestellt, heute ergänzen wir Rekonstruktionen.“ Der leitende Zahntechnikermeister an der CUMD Genf präsentierte diverse Veneer-Fälle und stellte den Teilnehmern einen Entscheidungsbaum zur Auswahl des im jeweiligen Fall indizierten Materials und Präparations-typs vor.

Ob klassische, zirkuläre oder okklusale Veneers: Je weniger präparierte Zahnsubstanz, desto besser, so der Oral-designer. Gerade jungen Patienten sollte eine langfristig orientierte Versorgung angeboten werden: „Ein Overlay lässt sich ersetzen, eine Präparation ist nicht reversibel!“





Abb. oben: Der Kongress wurde zum fachlichen Austausch genutzt. Abb. unten: Auch das leibliche Wohl kam nicht zu kurz.

Mehrhof: „Zahntechniker haben viel mehr zu bieten!“

Als nächster Referent betrat Jürgen Mehrhof, „der Daniel Düsentrieb der Zahntechnik“ (Lotz) die Bühne. Der Berliner Oraldesigner, der mit Oralchirurgin Prof. Dr. Katja Nelson ein erfolgreiches Team für komplexe Implantatversorgungen bildet, erklärte: „Wir Zahntechniker sind nicht nur Dienstleister, wir haben viel mehr zu bieten! Nur der intensive Austausch zwischen Zahntechniker und Behandler macht den entscheidenden Unterschied für den langfristigen Erfolg aus.“

Anhand technisch perfekt ausgeführter Patientenfälle zeigte Mehrhof grundlegende Aspekte der Planung und Umsetzung von Implantatversorgungen. Ihm zur Seite stand der „virtuelle Franz“, mit dem er die Fälle durchspielte, um für die jeweilige Situation die ideale Implantatposition („Weniger Implantate sind manchmal mehr!“) zu finden.

Um glatte Übergänge bei festsitzenden Implantatversorgungen zu erhalten, bevorzugt er individuelle, rechteckig geformte Abutments, denn so könnten Mundhygiene und Tragekomfort erhöht werden. Und der Schlusskommentar von Franz? „Digital ist gar nicht so schlecht.“

Einen krönenden Schlusspunkt setzten Zahntechnikermeister Stefan Picha (Fürth) und Oralchirurg Dr. Martin Gollner (Bayreuth), die in ihrem Vortrag „Tut Ein Anderer Machen – oder was bedeutet Teamarbeit?!“ über Kommu-

nikation im Team diskutierten. In einem kurzen Dialog zeigten sie, dass vermeintlich klare Aussagen beim anderen unklar ankommen können. Picha: „Bevor man sich missversteht, sollte man lieber nachfragen.“ Für ein besseres Verständnis fährt der Zahntechniker drei- bis viermal im Monat zu seinem fränkischen Teamkollegen, dem der direkte Austausch ebenfalls sehr wichtig ist: „Ich möchte das Vertrauen des Patienten nicht verlieren, dafür brauche ich den Zahntechniker.“



Das eingespielte Team zeigte gemeinsam gelöste Fälle und diskutierte dabei lebhaft über phonetische, ästhetische und funktionelle Aspekte – ein mitreißender Team-Vortrag!

Alles in allem zeigte das 3. Get-together von Creation einmal mehr, wie wichtig das Miteinander im Team für den prophetischen Erfolg ist. Unter der engagierten Moderation von Hans-Joachim Lotz gaben großartige Teamplayer persönliche Einblicke in die ästhetische Zahnkunst, die nur gemeinsam individuell gelingen kann. Viel Applaus vom sichtlich begeisterten Publikum für so viel Leidenschaft, Authentizität und Enthusiasmus.

INFORMATION

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
 Harkortstraße 2
 58339 Breckerfeld
 Tel.: 02338 801900
 office@creation-willigeller.de
 www.creation-willigeller.de

Infos zur Autorin



ABOSERVICE

Frischer Wind für
Ihr Labor



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



Bestellformular

ABOSERVICE || Per Post oder per Fax versenden!

Andreas Grasse | E-Mail: grasse@oemus-media.de

Fax: 0341 48474-290

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

JA, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikation(en) bequem im preisgünstigen Abonnement:

Zeitschrift	jährliche Erscheinung	Preis
<input type="checkbox"/> ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6-mal	36,00 €*
<input type="checkbox"/> digital dentistry	4-mal	44,00 €*
<input type="checkbox"/> ZT Zahntechnik Zeitung	11-mal	55,00 €*

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/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. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift