

# Geballte Nachwuchs-Power aus Leipzig beim Gysi-Preis 2021

Ein Interview mit den Gewinner\*innen Laura Schumann, Mahmoud Al Jawabra und Paul Kirmße.

Gleich drei Auszubildende aus dem Labor Avantgarde Dentaltechnik GmbH in Leipzig konnten dieses Jahr die Jury des Gysi-Preises, dem bundesweiten Nachwuchswettbewerb des VDZI, überzeugen. Zweimal Gold und einmal Bronze im dritten und vierten Lehrjahr – ein herausragendes Ergebnis, das durch die schiere Ballung in nur einem Labor besonders bemerkenswert ist. Im Interview mit Laura, Mahmoud und Paul wird klar, dass der Zahntechniker-Nachwuchs in kompetenten Startlöchern steht.

**Abb. 1:** Gebündelter Erfolg aus dem Labor Avantgarde Dentaltechnik GmbH in Leipzig: Paul Kirmße (Gold im dritten Ausbildungsjahr), Laura Schumann (Gold im vierten Ausbildungsjahr) und Mahmoud Al Jawabra (Bronze im vierten Ausbildungsjahr). **Abb. 2:** Die Gewinnerarbeit von Paul Kirmße. **Abb. 3:** Die Gewinnerarbeit von Laura Schumann. **Abb. 4:** Die Gewinnerarbeit von Mahmoud Al Jawabra.

Fotos: © Privat



Herausforderung, die (für Azubis) nicht alltägliche Dinge abverlangt.

**Sie werden alle drei im gleichen Labor in Leipzig ausgebildet, die Ausbildung ist hier offensichtlich sehr erfolgreich. Worin liegt das Geheimnis?**

**Alle:** Auszubildende werden von Anfang bis Ende der Ausbildung und darüber hinaus gefördert. Wir werden zu zusätzlichen Kursen geschickt, wie z. B. zum Aufwackkurs bei Jochen Peters. In der Ausbildung wird viel Wert auf Qualität gelegt. Azubis werden nicht als „billige Arbeitskraft“, sondern als Zukunft angesehen. Durch das gute Betriebsklima haben wir Spaß bei der Arbeit. Die Ausbildung ist zudem in Teilbereiche untergliedert und alle Abteilungen (Arbeitsvorbereitung, Kunststoff, Metall, Keramik, CAD/CAM) werden Schritt für Schritt durchlaufen. Für die Anfertigung der Aufgabe für den Gysi-Preis wurden wir vier Wochen von der Produktion freigestellt.

**Welche beruflichen Ziele haben Sie sich nun gesteckt?**

**Laura:** Nach meiner erfolgreichen Übernahme als Gesellin möchte ich nun meine Fertigkeiten im Bereich der Verblendung mit Keramik schulen. Ein späterer Besuch der Meisterschule ist ebenfalls nicht ausgeschlossen.  
**Paul:** Mein berufliches Ziel ist es, die Ausbildung erfolgreich zu beenden und übernommen zu werden. Als Geselle dann viel Erfahrung sammeln und vielleicht auch irgendwann mal Zahntechnikmeister werden.  
**Mahmoud:** Mein berufliches Ziel ist der erfolgreiche Abschluss der Meisterschule.

**Vielen Dank für das Gespräch, und euch allen alles Gute!**

**S**ie waren alle drei sehr erfolgreich beim Gysi-Preis 2021, zweimal Gold und einmal Bronze. Wie fühlen Sie sich nun mit so einem Erfolg im Rücken?

**Laura:** Ich bin mit Stolz erfüllt und dankbar, am Wettbewerb teilgenommen zu haben. Ich freue mich sehr, natürlich auch für meine Kollegen!

**Paul:** Ich bin ebenfalls sehr erfreut, den Gysi-Preis in meinem Lehrjahr für mich entschieden zu haben, und bin glücklich, so eine Auszeichnung zu erhalten, die ich in Ehren halten und sehr wahrscheinlich einrahmen werde.

**Mahmoud:** Ich fühle mich stolz und glücklich, dass ich im vierten Lehr-

jahr solch eine gute Platzierung gemacht habe!

**Mit welchen Arbeiten haben Sie die Jury überzeugen können? Welche Herausforderungen waren besonders schwer zu „überbrücken“?**

**Laura und Mahmoud:** Wir hatten die Aufgabe, eine Kombinationsprothese anzufertigen. Von 13-23 war eine Verblendbrücke mit Geschieben an den 3ern zu erstellen. Vollgusskronen sind auf 17, 26 verblockt mit 27 (mit Fräsfläche für einen Schubverteilerarm). An 14 und 24 sind Kunststoffverblendungen zu sehen, und die restlichen Zähne wurden mit Kunststoffzähnen komplettiert. Diese

sind durch eine MOG-Basis verbunden. Die Arbeit wurde aus Hochgold angefertigt.

**Paul:** Ich habe eine Kombinationsprothese aus einer Kunststoffverblendeten hochgoldhaltigen Brücke von 13 bis 15 herstellen müssen, zudem eine Kunststoffverblendete Krone 23. Ebenfalls aus Hochgold sind die Vollgusskrone 26 und das Inlay 27. Obendrauf habe ich die Arbeit mit einer Modellgussprothese und die dazugehörigen Gussklammern, die Kunststoffzähne und das individualisierte Zahnfleisch vollendet und so die Jury überzeugen können. Besonders schwierig war die Modellherstellung. Allerdings war die gesamte Arbeit eine

## Umfrage: Mehrheit begrüßt ePA-Vorteile

Neun von zehn Deutschen sehen Mehrwert in schnell zugänglichen Notfalldaten.

ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58

www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

www.Goldankauf.ch



Alles an einem Ort, alles unter eigener Kontrolle. Die überwiegende Mehrheit der Deutschen (87,7 Prozent) sieht in der Einführung der elektronischen Patientenakte vor allem Vorteile: Notfalldaten sind schneller verfügbar, Vorerkrankungen auf einen Blick gespeichert und Medikamentenunverträglichkeiten schnell erkennbar. Weitere

84,1 Prozent erhoffen sich eine reduzierte Zettelwirtschaft. Das geht aus der repräsentativen Umfrage „Datapuls 2021“ des Praxis-WLAN- und Kommunikationsdienstleisters Socialwave aus München hervor, der in Zusammenarbeit mit dem Hamburger Marktforschungsinstitut Consumerfieldwork 1.005 Menschen über 18 Jahre zur Digitali-

sierung des Gesundheitswesens befragt hat. „Ein wesentlicher Gewinn der elektronischen Patientenakte ist der lokale Zugriff auf zentral gespeicherte Daten. Der Patient allein bestimmt aber, wer auf Befunde, Diagnosen, Therapiemaßnahmen und Behandlungsberichte zugreifen darf. Während Homeoffice und Homeschooling längst

von gemeinsamen Datenpools profitieren, erkennen die Menschen nun den möglichen Nutzen der Telemedizin. Diese muss jedoch noch technisch aufgeholt“, erklärt Felix Schönfelder, Geschäftsführer der Socialwave GmbH.

Quelle: Socialwave GmbH



**Jetzt neu!**

# DZR Kompetenzzentrum BEL/BEB, Zahntechnik

Bei uns erhalten Sie alles rund um die zahntechnische Abrechnung! Komplettübernahme oder Einzelrechnungserstellung, -prüfung inkl. Plausibilitätscheck, individuelle Beratung, DentalCarePaket für MDR (Medical Device Regulation), Formulare, Feedbackbögen, Handbücher zur zahntechnischen Abrechnung, Leistungsketten und vieles mehr.

Mehr Infos? Produktkatalog anfordern unter [02131 77685-5420](tel:02131776855420)  
oder online unter [www.dzr.de/produktkatalog](http://www.dzr.de/produktkatalog)



**DZR**

Deutsches  
Zahnärztliches  
Rechenzentrum