



„Vor 20 Jahren gab es mehr Lust auf Zahntechnik und viel mehr Angefressene“

Internationale Diskussionsrunde bei Willi Geller in Zürich

„20 Jahre Zahntechnik: damals und heute. Und morgen?“ Unter diesem Motto fand vor kurzem eine internationale Expertenrunde bei Zahntechniker Willi Geller in der Schweiz statt. Der renommierte Keramikmeister hatte einige seiner Kollegen und Freunde anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums von Creation Willi Geller in sein Labor nach Zürich eingeladen, um mit ihnen über das Gestern und das Heute in der Zahntechnik zu diskutieren und gleichzeitig auch einen Blick in die Zukunft der Branche zu werfen. Mit von der Partie waren die Oral Designer und Zahntechnikmeister Joachim Maier vom Bodensee, Bertrand Thiévent aus der Schweiz, der gebürtige Iraner Shahab Esfarjani aus Idstein sowie, als jüngster im Bunde, Uwe Gehringer aus Österreich. Ob damals wirklich alles besser war und ob es morgen nur noch eine Zweiklassen-Zahntechnik geben wird, darüber haben sie mit der Fachjournalistin Marion Güntzel ausführlich während eines Interviews gesprochen.

Marion Güntzel: Meine Herren, lassen Sie uns einen großen Schritt zurück machen und dann einen Blick nach vorn werfen. Zunächst einmal: Wie haben Sie die vergangenen 20 Jahre als Zahntechniker erlebt? Wie haben Sie damals angefangen?

Willi Geller: Ich bin vor mehr als 20 Jahren ganz zufällig in die Keramik hineingeschliddert und damit auch zur Creation gekommen – nicht, weil ich das wollte, sondern weil man mir Aufträge gegeben hat. Ich hatte in Zürich damals einen guten Ruf und viele Kollegen kamen zu mir und wollten wissen, wie ich das mache. Das war für mich etwas ganz Besonderes, dass man mich nach meiner Meinung gefragt und nach mir verlangt hat. Das war eine schöne, eine ursprüngliche Zeit voller Ideen und Möglichkeiten.

Bertrand Thiévent: 20 Jahre Zahntechnik bedeuten für mich 20 Jahre Creation. Als ich 1987 die ersten Töpfchen



von Creation bekam, bin ich in die Keramik eingestiegen und auf Anhieb kam bei mir eine Krone heraus, die einem natürlichen Zahn bedeutend ähnlicher war als alle vorhergehenden Arbeiten! Da habe ich realisiert, dass es im Vergleich zu den damals marktüblichen Keramiksystemen auch noch etwas anderes gibt. Und seither ist es und war es und wird es sicherlich auch bleiben: Creation. Vor 20 Jahren gab es ein anderes Bewusstsein in der Zahntechnik. Es kam eine neue Sensibilität auf – und zwar für ästhetischen Zahnersatz und nicht mehr nur für Kronen und Brücken. Damals gab es sehr gute Leute, die sensibel gearbeitet haben; und deren heute 15 bis 18 Jahre alten Versorgungen sind immer noch überdurchschnittlich. Bedeutend viele Zahnärzte und Zahntechniker waren viel motivierter als heute; sie hatten einfach Lust auf Zahnmedizin und Zahntechnik. Und diese Lust geht in letzter Zeit immer mehr verloren. Kurz: Vor 20 Jahren gab es eine sehr spannende und schöne Bewegung und Veränderung in der Branche sowie genügend Nachwuchs.

Joachim Maier: Ja, in den vergangenen 20 Jahren hat sich wirklich vieles verändert, aber auch vereinfacht. So ist es am Handwerkstisch leichter geworden, im Hintergrund jedoch vielschichtiger. Ich habe vor fast genau zwei Jahrzehnten angefangen – mit Riegeltechnik und RSS-





Geschiebe! Ich bin froh, dass ich heute nur noch mit weißen, hellen Materialien arbeite und nicht mehr mit Metall. Meine Brücken haben am Anfang geschaukelt. Ich war der „Lötkönig“ im Labor. Präzise Gerüste macht die CAD/CAM-Maschine heute besser. Das ist für mich Fortschritt! Mir persönlich macht die Zahntechnik heute auch viel mehr Spaß als damals. Wobei ich immer wieder vor Zähnen stehe und mich frage: „Wie hat Gott die bloß gemacht?“ Wo ich heute bin, bin ich eigentlich nur durch das Mitwirken von Kollegen und weil es Menschen wie Willi Geller gibt, die zum Austausch bereit sind. Ich glaube, dass wir alle, die wir hier sitzen, mit dem Fuß auf der Säule stehen, die zum Beispiel Willi Geller oder Jan Langner heißt. Ich habe von allen irgendwo etwas gelernt und übernommen und so meinen eigenen Stil gefunden. Und die Generation nach uns wird auch wieder Säulen brauchen, auf denen sie stehen kann. Hier sind wir in der Pflicht.

Bertrand Thiévent: Vor 20 Jahren gab es viel mehr Angefressene als heute. Das war eher eine Pionierzeit, wo jeder gerne und enthusiastisch mitmachte, mitdachte und mitredete. Wir mussten auch so viel über Zähne reden, weil wir noch keine Ahnung hatten. Es gab ja kaum Informationen oder Anleitungen.

Willi Geller: Das stimmt. Die Informationsmöglichkeiten haben enorm zugenommen, wie die Computertechnik oder das umfangreiche Kurssystem. Auch die vielen Fachzeitschriften gab es damals noch nicht. Und wir haben derzeit sicher mehr begabte junge Leute als vor 20 Jahren. Die jungen Zahntechniker erstaunen mich manchmal mit ihrer Handfertigkeit. Was die heute schon mit Keramik zaubern können, das ist phänomenal!

Marion Güntzel: Herr Gehringer, Sie sind der jüngste Zahntechniker hier in der Runde. Sind Sie ein Angefressener, wie wir eben gehört haben?

Uwe Gehringer: Nein, sicherlich nicht. Ich habe vor 15 Jahren mit der Zahntechnik begonnen. Ich komme aus Österreich und meine Kollegen und ich reflektieren sehr viel über unsere Arbeit. Um motiviert zu bleiben, muss ich mich austauschen, nur so komme ich auf neue Ideen. Einen Zahn herzustellen, ist jedes Mal eine kleine Pionierarbeit. Wenn man einmal verstanden hat, um was es geht,



dann ist es immer wieder aufs Neue schwierig, einen wirklich naturidentischen Zahn zu kreieren. Man kann halt einen anderen Zahntechniker kopieren oder man hat es von sich aus geschafft, die Natur annähernd zu kopieren. Das macht es für mich immer noch und jedes Mal aufs Neue spannend.

Marion Güntzel: Wie wird die Zukunft aussehen? Wenn wir von Creation sprechen, sprechen wir sicherlich von Keramik der ersten Klasse. Es gibt jedoch noch weitere Klassen. Werden wir eine Zweiklassen-Zahntechnik bekommen? Oder haben wir sie gar schon?

Joachim Maier: Dass der mittlere Bereich, für den wir Deutschen eigentlich immer berühmt waren, in letzter Zeit immer mehr weg bricht, ist ein offenes Geheimnis. Übrig bleiben mittelfristig Kleinstlabore mit hohem Anspruch und sehr große Labore, die innerhalb von 10 Jahren sicherlich Geschichte sein werden, denn deren Aufträge werden nach China gehen.

Bertrand Thiévent: Selbst in der Schweiz bricht das mittlere Segment weg, vielleicht nicht ganz so schnell wie in Frankreich, wo bereits 30 Prozent der Zahntechnik nach China exportiert wird. Aber auch wir stellen fest, dass im Bereich Kundennähe und anspruchsvolle Ästhetik noch immer Bedarf besteht. Es gibt sogar ausländische Patienten, die extra zu uns in die Schweiz kommen, um hochwertig versorgt zu werden. Das mittlere Segment ist oft zu wenig gut und dabei zu teuer und dann bleibt einfach nur noch die Low Budget-Schiene, wie sie sich auch in der allgemeinen Medizin verstärkt. Das ist auch in der Schweiz so. Die Patienten haben nicht mehr so viel Geld, und da der Zahnarzt seine Marge behalten möchte, setzt er dann lieber eine günstigere, meist aber auch schlechtere Krone ein. Einige meiner Kunden schicken mir sogar nur noch die schwierigen Fälle, für die anderen, einfachen Arbeiten haben sie ein günstigeres und schnelleres Labor. Das setzt einen ganz schön unter Druck.

Shahab Esfarjani: Auch im Iran gibt es sehr wenig gute Labore. Warum? Weil hier zum Beispiel vor kurzem auf einem großen Kongress Vorträge über CAD/CAM und Mundscanner gehalten wurden – und alle waren begeistert und haben die Geräte gekauft. Ich möchte nicht wissen, wie die Kronen nachher aussehen. Aber





selbst in diesem kleinen Markt wird so etwas schon verlangt!

Marion Güntzel: Gibt es im Iran dann nur eine Klasse?

Shahab Esfarjani: Nein, es gibt sogar mehrere Klassen. Der Preis für eine Krone fängt bei unglaublichen acht Euro an und geht bis zu 150 Euro. Hier bestimmt der Zahnarzt, was der Zahntechniker verdient – das ist letztlich wie in Deutschland. Ich hatte vor zwei Jahren ein kleines Labor in Dubai. Und da der Zahntourismus dort alles kaputt gemacht hat, bin ich wieder in Deutschland gelandet und kämpfe auch oft gegen das Preisdumping an.

Marion Güntzel: Wie sieht die Situation in Österreich aus, Herr Gehringer?

Uwe Gehringer: Es herrscht meist ein starres Verhältnis zwischen Zahntechniker und Behandler – auch im anspruchsvollen Bereich. Es fehlt etwas am gegenseitigen Investieren von Herzblut und Leidenschaft für die tägliche Arbeit und somit auch für die Lösung im Sinne des Patienten. Es ist natürlich schwierig, einen Partner zu finden, der dasselbe Ziel mit derselben Grundhaltung verfolgt, wodurch man sich im gegenseitigen Wechselspiel weiterbringen kann. Ich bin wegen meiner Arbeit vor kurzem nach Deutschland gezogen, um mich hier weiterzuentwickeln.

Marion Güntzel: Sehen die Zahnärzte in Österreich die Qualität nicht? Muss man vielleicht früher ansetzen, evtl. beim Patienten?

Uwe Gehringer: Nein, ich denke nicht, dass die Zahnärzte in Österreich die Qualität nicht sehen, und ich denke auch nicht, dass wir in erster Linie beim Patienten ansetzen müssen. Jedoch die Annahme, dass es dem Patienten vornehmlich um die billigste Lösung geht, behindert häufig qualitative und nachhaltige Arbeit. Es gibt sehr gute Zahntechniker und sehr gute Arbeiten. Aber wenn zum Beispiel die Präparationsgrenze falsch angesetzt und das Zahnfleisch krank wird, halten die höchästhetischen Versorgungsen eben nur zwei Jahre. Und das ist deprimierend – für alle Beteiligten!

Marion Güntzel: Zahntechniker stehen häufig außerhalb des Beziehungsgeflechts „Zahnarzt/Patient“. Wie ist das bei Ihnen? Sehen Sie sich eher als Zulieferer oder als Partner bzw. Berater?

Bertrand Thiévent: Ich bin nicht nur Zulieferer; das ist das Schöne daran, wenn man 25 Jahre im Beruf ist. Am Anfang war ich auch „nur“ Zulieferer für den Zahnarzt. Später habe ich mich von vielen Kunden getrennt. Wenn ich nicht auf Augenhöhe mit ihnen kommunizieren kann, kann ich auch nicht mit ihnen arbeiten. Das immer noch verbreitete Herr/Knecht-Verhältnis ist nicht zum Aushalten.

Uwe Gehringer: Ich bin bewusst in eine etablierte Zahnarztpraxis gewechselt, um dort erstmals gleichberechtigt bzw. sogar als Berater tätig sein zu können. Ich arbeite nun in einem Münchner Praxislabor bei einem sehr engagierten Zahnarzt/Chirurgen-Duo, mit denen ich mich endlich partnerschaftlich austauschen kann.

Marion Güntzel: Mal Hand aufs Herz: Zu wie viel Prozent sehen Sie den Patienten nicht?

Shahab Esfarjani: 40 Prozent.

Willi Geller: 5 Prozent.

Bertrand Thiévent: Auch 5 Prozent.

Uwe Gehringer: In Österreich waren es 40 Prozent.

Joachim Maier: Ich sehe vielleicht ein Prozent nicht, wobei ich sicherlich auch eine andere Struktur habe.

Willi Geller: Ich habe angefangen, den Patienten zu sehen, als ich ein eigenes Labor hatte; das war vor bestimmt 35 Jahren.

Bertrand Thiévent: Hier hat Willi Geller den Zahntechnikern sicherlich den Weg geebnet bzw. das Feld vorgepflügt. Ich habe mich vor 15 Jahren entschieden, dass ich nie mehr in eine Praxis gehe, um eine Farbe auszuwählen. Und nun kommen eben fast alle zu mir. Zusätzlich helfen uns heute die digitale Fotografie und das Internet, um über größere Distanz miteinander zu kommunizieren.

Joachim Maier: Das ist aber auch eine Frage der Aufklärung. Wenn wir dem Zahnarzt Nutzen bringen, ist er meist für jede Veränderung bereit. Wir nehmen ihm ja Arbeit ab und nicht weg. Wenn er mir einen Patienten mit einer Einzelkrone schickt und ich ihm noch drei Veneers dazu verkaufe, schickt der Zahnarzt ihn bestimmt wieder zu mir.

Marion Güntzel: Apropos Verkaufen: Wie lernt ein junger Zahntechniker die direkte Kommunikation mit dem Patienten?

Bertrand Thiévent: Das Gespür, mit einem Patienten umzugehen und ihn persönlich zu beraten, ist nicht jedermanns Sache. Kompetenz, Lockerheit, Humor, Sensibilität, aber



auch Konzentration lassen sich nicht immer antrainieren; so wie es ja auch gute und schlechte Unternehmer, Verkäufer und Händler gibt.

Willi Geller: Ja, nicht jeder ist kompetent, offen zu kommunizieren. Gleichzeitig hat nicht jeder in seinem Labor ein Vorbild oder einen Meister, von dem er das lernen kann. Die Kommunikationsfähigkeit hat viel mit Individualität zu tun, aber auch mit der Kultur. So sind die Japaner zum Beispiel sehr verschlossen; wir im Westen gehen dagegen viel offener miteinander um.

Joachim Maier: Bei mir kommt jeder junge Zahntechniker sofort an den Patienten heran. Am Anfang tut er sich meist noch schwer und traut sich beispielsweise nicht, ihn direkt anzuschauen. Mit der Zeit wird er immer natürlicher im Umgang mit dem Patienten. Manche machen es am Schluss sogar besser als ich. Hier sind also die Meister gefragt. Sie müssen den Nachwuchs schulen.

Willi Geller: Ja, wir sollten unsere gelebte Erfahrung und unser Wissen an den Nachwuchs weitergeben. Dann kann dieser sie intuitiv kopieren und ergänzen und sie mit der eigenen Persönlichkeit verflechten. Und so werden die jungen Zahntechniker auch die nächsten 20 Jahre gerne und erfolgreich mit den Patienten, den Kunden und dem einzigartigen Werkstoff Keramik arbeiten.

Marion Güntzel: Meine Herren, vielen Dank für dieses interessante Gespräch.

Das Interview führte Marion Güntzel, Frechen