



01 Wir achten auf ein Markenzeichen/Erscheinungsbild in den sozialen Medien. Unsere Posts versehen wir daher immer mit der Überschrift „News from our Laboratory“ und „Highfield Design“. Auf diese Art und Weise machen wir regelmäßig national und international auf uns aufmerksam.

Norbert Wichnalek kommentiert die Veränderungen des Berufsbilds – zweiter Teil

ZAHNTECHNIK IM WANDEL

Ein Beitrag von Norbert Wichnalek, Augsburg/Deutschland

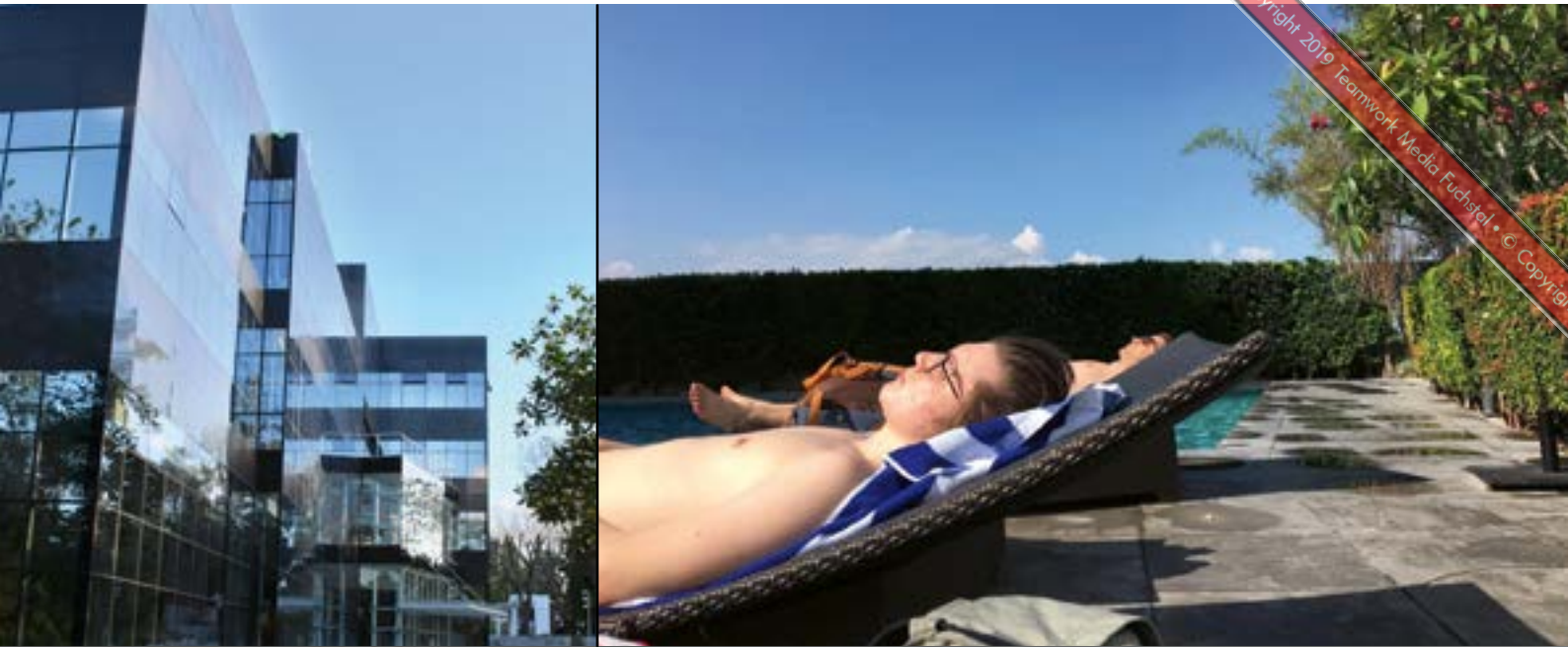
Die Losung „Zahntechnik im Wandel“ bot den Anlass für Norbert Wichnalek, diese Artikelreihe zu verfassen. Der Slogan erschien ihm so abgedroschen, dass er ihn einfach nicht mehr losließ. Schließlich produzierte er seinen eigenen „Senf“ dazu. Dabei herausgekommen ist eine Trilogie in vier Akten – ein vermeintlicher Dreiteiler, der in vier Ausgaben der dental dialogue erscheint. Allen, die jetzt denken, drei und vier, wie passt das zusammen, entgegnet Norbert Wichnalek: „Die Branche übertreibt doch eh oft maßlos. Warum also keine Trilogie in vier Akten?“ Im zweiten Teil widmet er sich den Themen „Globalisierung“, „Social Media“ und „Dentale Animation“.

KONTAKT

▪ Norbert Wichnalek
Hochfeldstraße 62
86159 Augsburg

Fon +49 821 571212
Fax +49 821 5892553

info@wichnalek-dl.de
www.wichnalek-dl.de



02 Seit Jahren unser Fortbildungsgeheimtipp in Südostasien: Das „Manila International Training Center“ von Novadent Dentaltechnik (li.). Und das Schöne: Nach einer fundierten Fortbildung darf und soll man auch mal Freizeit genießen und die Seele baumeln lassen können.

**„Sobald du merkst, dass du dich im Kreis drehst, ist es an der Zeit, aus der Reihe zu tanzen!“
(unbekannter Autor)**

Unsere Welt ist im Wandel – global. Und selbst unser zahntechnisches Universum ist davon nicht ausgeschlossen. Fast alle dentalen Kanäle zeichnen alle möglichen zahntechnischen Zukunftsszenarien. Die Bilder reichen von der Apokalypse bis hin zum Paradies. Da mich viele dieser Szenarien selbst beschäftigen, wollte auch ich meine Gedanken zu diesem Thema kundtun. Es ist Freitag. Nach einer wohltuenden Massage und einigen Saunagängen kann ich das ganz entspannt und frei im Kopf im Ruheraum eines Wellnessparks tun. Das ist mein Ort. Hier kommen mir neue Ideen, und Projekte können gedeihen. Ich nenne das meine „Freitagsfortbildung“, Block und Stift sind immer mit dabei. Was ich damit auch ausdrücken will, das ist, dass wir uns diese Zeit nehmen können müssen. Ich habe bei mir im Labor Strukturen etabliert, die es mir erlauben, dass ich diese „Freitagsfortbildung“ wahrnehmen und genießen kann. Meiner kleinen Wellnessinsel ist also diese „nackte Wahrheit“ zu verdanken. Das sind

meine Gedanken zu all diesen sich ständig wandelnden Wandlungsthemen. Und natürlich leuchten manche dieser Gedanken auch auf dem von mir und meinem Team eingeschlagenen Weg – einen Weg, den ich in dieser Trilogie in vier Akten in Ansätzen vorstellen möchte.

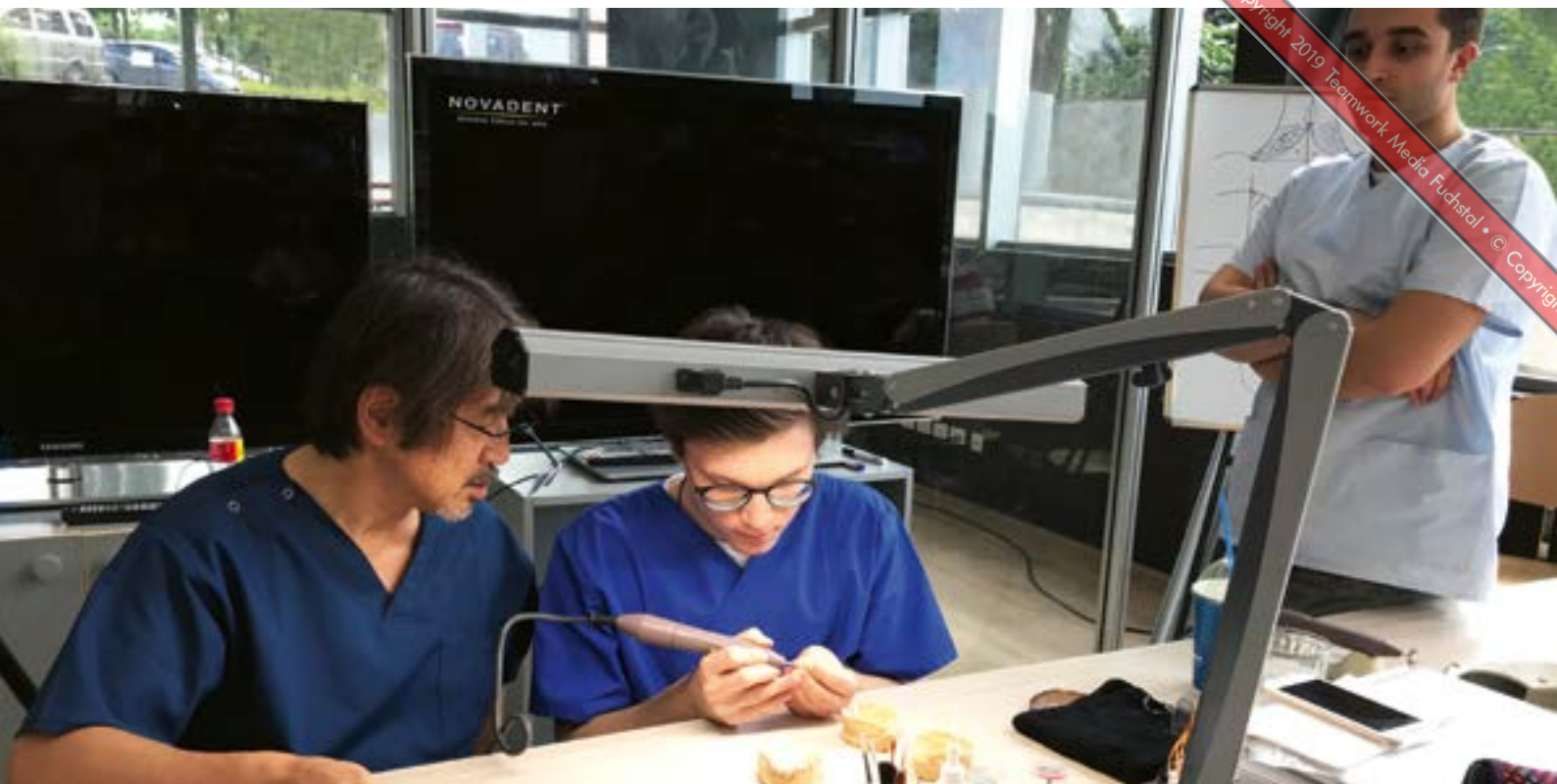
Positive Globalisierung

Digitalisierung und Globalisierung haben die Zahntechnik/-medizin-Branche zum Positiven verändert. Der „goldene Käfig“ ist jetzt offen, oder vielmehr: Er existiert nicht mehr. Daher muss man sich als freier Unternehmer heute unabhängig von irgendwelchen Verbänden und Organisationen auf dem globalen Markt behaupten, seinen Platz, seine Nische, seine Klientel finden. Eventuell auch wie eine Marke agieren. Das „Kronenmachen“ ist doch ein globales Phänomen. Die lapidare Aussage, Arbeiten aus dem Ausland sind qualitativ nicht optimal, ist wahrscheinlich für viele nur eine hilflose Ausrede dafür, wenn einem die Argumente ausgehen, warum die Arbeitsaufträge ausbleiben. Die Energie und die Gedanken, die sich manche etwa zu dem Thema Zahnersatz aus dem Ausland, Praxislabor, Industrie und vielem mehr machen, sollte

man lieber in die Entwicklung des eigenen Unternehmens stecken. Das bedeutet zwar Arbeit, aber wer hat gesagt, dass es nicht anstrengend wird ...

Es ist doch schön, wenn Mitbürger, die sich so manchen Zahnersatz nicht leisten können, die Möglichkeit bekommen, sich auch optimal versorgen zu lassen. Ich kann mir zum Beispiel auch so manches nicht leisten, aber so ist es nun mal im Leben.

Wir stellen in unserem Labor oft Zahnersatz für das Ausland her; ist ja per se auch nichts Schlimmes. Wir sind auch sehr oft im Ausland auf Fortbildungen und schauen weit über unseren Tellerrand hinaus. Das ist doch das Schöne an der Globalisierung. Man muss und kann im neuen zahntechnischen Zeitalter die Perspektive wechseln. Allein mit „Präzision“ und „künstlerischem Zahnersatz“ kann man heute nicht mehr punkten und keinen mehr beeindrucken. Es wird und darf doch automatisch vorausgesetzt werden, dass man das als Fachmann beherrscht und garantiert – und zwar im gewerblichen Labor wie auch im Praxislabor. Das wäre, als ob der Installateur, der mir mein Bad neu gestaltet, etwas von präzisen Rohrverbindungssystemen oder besonderen Rohrverlegungstechniken erzählt. Für mich als



03 Intensivtraining unserer damaligen Azubis Lukas Wichnalek (Mitte) und Arbnor Saraci mit und bei Shoji Sasaki (li.) im „Manila International Training Center“. Sasaki ist Leiter des „Osaka Ceramic Training Center Miyazaki Branch“ und gibt regelmäßig Kurse in Manila.

Kunde wären das unnötige Informationen, weil ich das voraussetze. Denn da er den Auftrag bekommen hat, gehe ich davon aus, dass er sein Handwerk beherrscht. Ich werde bei der Terminvereinbarung von meinem Installateur auch nicht in einer Werkstatt mit Maschinen und Werkstattgeruch empfangen, sondern in einem Ausstellungsraum/Showroom, also in einem ansprechenden Ambiente, einem Ambiente, in dem meine Wünsche diskutiert werden/meinem Anliegen Gehör geschenkt wird. Ich wollte ja schließlich keine schnöde Nasszelle, sondern ein Wohlfühlbad. Bei dem Gespräch standen nicht die technischen Details im Vordergrund, sondern der Wohlfühlnutzen für mich. Und es spielen auch keine Preisvorgaben irgendwelcher Verbände eine Rolle.

Der freie und offene Umgang mit Menschen und deren Emotionen auf einer ethischen und moralischen Basis ist heute in allen Bereichen gefragt und nötiger denn je. Wir Zahntechniker vermarkten im wahrsten Sinne des Wortes fast identische Produkte. Der Schwerpunkt muss daher also auf der

„Identität meines Produktes“ liegen. Aus der „No-Name-Krone“ muss ein Markenprodukt werden. Sie muss zu „meiner Krone“ werden. Wenn Sie sich, liebe Leser, etwas Gutes gönnen wollen, was bevorzugen Sie (wenn Sie nicht gerade spartanisch, asketisch oder selbstkasteiend eingestellt sind)? Geben Sie sich mit irgendetwas zufrieden, oder soll es doch „das Besondere“ sein? Marken oder Brands verbinden viele mit Giganten wie beispielsweise Mercedes, Nike et cetera. Das Wort „Marke“ ist vielleicht für gestandene Handwerker etwas irreführend. Man könnte es mit dem „guten Ruf“ vergleichen. Somit sollte man nicht nur an seinem Produkt, sondern auch an seinem Ruf arbeiten. Dazu habe ich einmal einen passenden Spruch gelesen, den ich an dieser Stelle mit Ihnen teilen möchte: „Die Marke ist, was die Leute hinter deinem Rücken sagen.“ Also, geben wir unserem Zahnersatz, unserer Krone ein Gesicht. Gesicht = Zufriedenheit = Vertrauen. Denn sobald man sich mit anderen vergleicht, hat man bereits verloren. Seien wir doch einfach wir selbst.

Extrem adipöse Jugendliche laufen mit Markenschuhe von Sportidolen herum und haben somit ein „gutes Gefühl“, obwohl ihr Bewegungsmuster oft nur wenig mit dem ihrer Schuhidole zu tun hat. Auch der Markenunterwäschemarkt boomt nach dem Motto „nur das Beste darunter tragen, damit fühlt man sich wohler ...“. Wie wohl muss sich ein Mensch denn mit „Marken-Zähnen“ fühlen, wenn er beim Blick in den Spiegel sein neues Lächeln sieht? Megacool! Die logische Schlussfolgerung: Diese Investition an mich selbst hat sich gelohnt.

Social Media

Eine interessante Plattform für unsere Branche sind die sozialen Medien. Dort findet man unter anderen die Robin Hoods und Che Guevaras der Branche, die notorischen „Immer-daneben-Kommentierer“, zahn-technische Propheten, zahntechnische Nostradamusse, dentale Pseudowissenschaftler, Genies der dentalen Ferngutmachten, Neuerfinder von alten Sachen und



04 Intensivtraining am anderen Ende der Welt zum „All-on-4-Konzept“ mit MDT Werner Sauer, bei Smile Design in Brisbane/Australien. Dort profitierten wir von den Erfahrungen, die der Referent anhand von über 3000 All-on-4-Zirkonoxid-Restaurationen gesammelt hat. Man lernt direkt vom Praktiker.

Theorien, dentale Lebensberater, Dentalhobbypolitiker am „Stammtischbildschirm“, dentale Kämpfer gegen Zahnersatz aus dem Ausland/Praxislabor/Industrie/freie Preisgestaltung und je nach Lust und Laune und Tagesverfassung gegen dies und jedes. Man findet dort aber auch dentale Mitläufer, sogenannte „Alles-Liker“ die vom Mittagessen zu Hund und Katz bis hin zur Krone alles liken, aber auch die notorischen anonymen „Allesbeschimpfer“. All diese haben in den sozialen Medien, im Netz ihr zu Hause gefunden. In manchen Gruppen ist sogar „kollegiale Zensur erlaubt“, so bleibt man unter sich in seinem eigenen kleinen begrenzten „Dentaluniversum“.

Die sozialen Medien bieten neben diesen Randerscheinungen aber auch einen kollektiven, interaktiven, fachlichen und internationalen Austausch. Für viele Zahntechniker auch Impulsgeber und Motivator, denn man kann dort so manches von internationalen Kollegen lernen. Auch unser Labor zeigt in den sozialen Medien regelmäßige Präsenz. Als „Selbstdarsteller“ sehen auch international

Interessierte unsere Arbeit nach dem Motto: „News from our Laboratory. Highfield Design“. Das hat uns zu hervorragenden Kontakten im In- und Ausland verholfen, sprich konkret zu Aufträgen, Kursen und Vorträgen. Ein Tipp für dental Interessierte/Junkies: „Offline ist das neue Bio“.

Dentale Animation

Hier in Deutschland sind wir mit unserem Laborteam nur noch ganz selten bei Kongressen und größeren Veranstaltungen anzutreffen – wenn, dann schon eher im Ausland. Bei vielen dieser Veranstaltungen hat es den Anschein, als lüden sich die „dentalen Gladiatoren“ gegenseitig in die Arenen ein. Im Hintergrund stehen ihre Sponsoren. Die auf den Bühnen gezeigten, oft perfekten und makellosen Animationen sind in vielen Fällen praxisfremd. Fehler oder sogar Misserfolge kennen diese „Gladiatoren der Neuzeit“ im Gegensatz zum Fußvolk scheinbar nicht (zumindest nicht in der Area). Allerdings ist es doch gerade das Fußvolk, das das Ganze mit

seiner immerwährenden Präsenz finanziert. Es wäre wünschenswert, wenn die dort gezeigten Arbeiten auch mal nach einigen Jahren in Gebrauch präsentiert werden würden. Interessant wären auch Darbietungen in der Arena, die auch Fehler und Misserfolge enthalten, (also das, was so mancher aus dem Fußvolk ja auch hat und kennt), Vorträge, in denen Fehler, aber auch deren Lösung gezeigt würden. Ehrliche Zeitangaben für die präsentierten Darbietungen wären auch interessant ... Doch sind diese Zeitangaben dann auch marktrealistisch? Oder nur show-relevant? Ich würde mir also Veranstaltungen wünschen, die zu etwa 30 % Technikmisserfolge und deren Behebung behandeln – der Rest darf dann gerne Dentalshow sein. Davon hätte jeder was. Das Gleiche sollte auch für Kurse gelten. Wie oft werden in Kursen Arbeiten angefertigt, die bis ins letzte Detail gut choreografiert und immer und immer wieder mit dem Sparring-Partner „Phantommodell“ trainiert wurden – ja, wenn da mal nichts Gutes dabei herauskommt.



05 Über soziale Medien ergeben sich immer wieder interessante, neue Möglichkeiten. So auch ein Vortrag auf Sumatra/Indonesien, den ich im August 2017 halten durfte. Nicht nur die fachliche Erfahrung war besonders, auch die Landschaft war atemberaubend ...



06 – 08 Unser Credo seit über sechs Jahren bei fertigen Arbeiten: so rein wie Implantate, denn Implantate sind für die Reinheit die beste Messlatte. Wir sind die Pioniere der Plasma-Anwendung in der Zahntechnik.



09 Wir waren an der Entwicklung dieser Plasmaanlage (Hersteller Diener Plasma) für den Dentalbereich beteiligt. Das heißt, unsere Ideen sind mit in das Produkt eingeflossen. Es ermöglicht uns „Plasma-Reinigung per Knopfdruck.“

Epilog

Und schon ruft wieder ein neuer „Aufguss“ im Wellnesspark. Ich muss also für heute Schluss machen. Doch kein Verdruss, denn eine neue Folge meiner „Freitagsfortbildung“ folgt in der nächsten Ausgabe der dental dialogue. Das nächste Mal widme ich mich dem Themenkomplex „Mensch und Maschinen“. Liebe Kollegen, bleiben Sie wachsam! Es wäre doch schlimm und langweilig, wenn wir die wahren Herausforderungen verschlafen würden. Kollegiale Grüße aus Augsburg.

Ihr Norbert Wichnalek

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

- Ich als Autor übernehme keinerlei Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität, Korrektheit oder Qualität der bereitgestellten Leseinformationen. Gegen mich gerichtete Haftungsansprüche, die sich auf Schäden ideeller oder materieller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Leseinformationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen. Alle Leseinformationen sind freibleibend und unverbindlich. Sie geben

lediglich meine aktuelle ganz persönliche Meinung und Sicht der Dinge wieder, die sich in Zukunft eventuell auch ändern könnten. Ich als Autor behalte mir ausdrücklich vor, Teile des Artikels oder den gesamten Artikel ohne gesonderte Ankündigung zu ergänzen, zu verändern, zu löschen oder den Artikel zeitweise oder endgültig einzustellen.

WERDEGANG

Norbert Wichnalek absolvierte seine Gesellenprüfung 1987 in München. Seine Meisterprüfung schloss er 1993 ebenfalls in München ab. 1994 gründete er sein eigenes Dentallabor in Augsburg, das er 1996 um ein Schulungslabor erweiterte. Von 1996 bis 2014 war Norbert Wichnalek zusätzlich als Lehrer für Fachpraxis Zahntechnik an der Berufsschule 2 in Augsburg tätig. Ab 2012 befasste er sich intensiv mit der Plasmatechnologie und war somit Vorreiter und Mitentwickler, was den Einsatz dieses Verfahrens in der Zahntechnik betrifft. Norbert Wichnalek kann auf über 100 Fachpublikationen und zahlreiche Vorträge im In- und Ausland zurückblicken. Er entwickelte sehr viele zahntechnische Produkte und Arbeitstechniken. Sein Laborschwerpunkt liegt auf Zahnersatz, der im Einklang mit dem Menschen steht. Dazu zählten metallfreier Zahnersatz sowie der Einsatz der Plasmatechnologie. Weitere Standbeine sind die Dental fotografie und Schulungen. Seit 2012 ist er für das Curriculum Umwelt-ZahnTechnik der DeGUZ (Deutsche Gesellschaft für Umwelt-ZahnMedizin) als Referent tätig.

