

Im Gespräch mit Enrico Steger

„Ich muss manuell können, was ich digital umsetze.“



Einen Roadshow-Abend mit Wohlfühl-Atmosphäre durften die Teilnehmer in Neu-Ulm erfahren.



Prettau® Bridge mit Frikionskäppchen aus Tecno Med Kunststoff auf vier Zirkonprimärteleskopen



Aus dem reichen Erfahrungsschatz von Enrico Steger schöpfen die Zuhörer immer wieder wertvolle Erkenntnisse für ihr eigenes (Berufs-)Leben.

Inhaltlich überzeugte die diesjährige Vortragstour von Enrico Steger mit einem spektakulären Prettau® Bridge Fall. Außerdem wurde die Herstellung von Totalprothesen und friktiven Teleskopprothesen ohne taktilen Scanner demonstriert. In Ulm nutzten wir die Gelegenheit zu einem persönlichen Gespräch mit dem Zirkonzahn-Chef über aktuelle Trends in der Zahntechnik und natürlich über Kommunikation per se...

Die Zirkonzahn-Roadshows sind jedes Jahr ein fester Bestandteil von Enrico Stegers Terminkalender: „Wir sind immer mit neuen Themen unterwegs und zeigen, welche Neuheiten wir realisieren konnten. Durch das Erleben gelingt das Verstehen, erlebt und verstanden werden Mensch und Funktion. Kein Bild oder Text kann das ersetzen. Deshalb sind unsere Roadshows so erfolgreich.“

Gemeinsam mit ZT Markus Michels bringt Enrico Steger dabei auch komplexes Wissen verständlich auf den Punkt – zum Beispiel wie friktive Sekundärteile aus Chrom-Cobalt auch ohne taktilen Scanner gefertigt werden können. Dazu werden die Primärkronen im Modellscanner (ARTI-Modell S300, S600 oder S900) eingescannt. Die erzielte Scanpräzision gewährleistet eine perfekte friktive Passung, womit taktile Scans überflüssig sind. Die Friktion wird entweder direkt in der Software definiert oder nach dem Fräsen durch Polieren der Innenfläche des Sekundärteils eingestellt. Dank der sehr glatt polierten Oberfläche gleiten Primär- und Sekundärteile perfekt aufeinander.

Teleskopprothesen sind eine „deutsche Spezialität“:

Die Teleskopprothese ist nach wie vor ein wichtiger Bestandteil der dentalen Angebotspalette, allerdings ein sehr deutscher Bestandteil, wie Enrico Steger erklärt: „Wer in der Meisterschule ihre komplexe Herstellung erlernt und dabei ihre Wertigkeit erfasst hat, kann sie auch verkaufen. Deshalb gibt es auch (fast nur) einen deutschen Markt für Teleskopkronen.“

Primär- und Sekundärkrone in einem Fertigungsschritt

Primärkronen kann sich Enrico Steger künftig in Stahl vorstellen, Sonderlösungen in Zirkon: „Bald werden wir Primärkrone und Sekundärkonstruktion inklusive Stahlplatte in einem Arbeitsgang erstellen. Normalerweise probiert man die Teleskopkronen ein, macht einen Sammelabdruck und arbeitet auf dem Modell weiter. Stattdessen werden wir von Kunststoff-Primärkäppchen einen Sammelabdruck erstellen, und auf dem entsprechend präzisen Modell fertigen wir Primär- und Sekundärteile gemeinsam.“

Digitale Prozesse spielen in der Dentalwelt inzwischen eine dominante Rolle.

Eine 10µ-genaue Präzision oder eine Anatomie-Auswahl aus Software-Bibliotheken mit perfekt kopierter Natur – was CAD/CAM-Soft- und Hardware inzwischen leisten, ist analog in dieser Qualität nicht mehr umsetzbar. Aber: Ich muss lernen, wie etwas manuell geht, um es dann digital zu realisieren. Man kann das tollste Architekturprogramm kaufen, aber ohne Sinn für Kunst und Raum entsteht kein schönes Haus. Maus und Software setzen nur das um, was der menschliche Sinn für naturnahe Zahngestaltung komponiert und dann mit den entsprechenden Hilfsmitteln adaptiert. Nur die Umstellung auf das digital denture Verfahren bei der Herstellung von Totalprothesen wird wohl nicht so rasch erfolgen, da noch viele Labors ihre klassische Technik nutzen.

Der Stellenwert der Totalprothetik: Die Argumentation entscheidet

Die Totalprothese ist nach wie vor eine Lösung – nicht die beste, aber eine gute: Bei limitierten finanziellen Möglichkeiten oder zu geringem Knochenangebot, bei einem Handicap oder wenn Lebensqualität ab einem bestimmten Alter einfach etwas anderes bedeutet als mit 40. Das Problem der Totalprothese: Sie ist zu billig. Deshalb ist sie ein Stiefkind, wofür man kein Geld ausgeben will. Keiner trägt mehr gestopfte Socken oder gekittete Brillengläser, aber Totalprothesen werden unendlich oft unterfüttert und repariert. Die Kaufentscheidung fällt entweder zugunsten von „Preis“ oder „Exklusivität“. Zahnärzte und Zahntechniker müssen sich entscheiden, mit welchem Produktmerkmal sie argumentieren wollen: Wer nur günstige Ware kauft, lässt zu, dass Importe den Markt überschwemmen. Man sollte dann aber auch wissen, welche Qualität dabei noch möglich ist. Ein halber Liter Olivenöl für 6 Euro kann nur noch aus Fett bestehen. Bei Lebensmitteln schadet Geiz genauso uns selbst wie in der Zahntechnik, wenn dann nur noch Großkonzerne in der Lage sind, die Preise zu realisieren und der Berufsstand als Handwerk untergeht.

Wer aber über den Wert des Zahnersatzes aufklärt und dem Patienten vermittelt, dass er das Bestmögliche im Mund hat, nutzt allen: Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Noch ein Beispiel dazu: Will man einen guten Wein genießen, müssen sich Geschichten im Kopf abspielen: Toskana, Tirol, Spanien... das ist Lebensgefühl. Würde aber der Weinhändler nichts über seine Weine erzählen – über Herkunft, Alter, Ernte und Geschmacksnuancen – dann würde den Kunden vielleicht nur der Alkoholgehalt interessieren. Das ist kulturlos.

Prothesenmaterial – fast unzerbrechlich

Unsere neuen Prothesenwerkstoffe (Denture Gingiva) sind im Grunde unzerbrechlich. Da sie nicht unterfütterbar sind, sollten sie bei Bedarf erneuert werden – dies gilt aber aus hygienischen Gründen grundsätzlich für jede Prothese ab 5 Jahren. Es gibt immer neue Materialien, die Interesse wecken. Aber erstens wird jedes neue Material im Laufe der Zeit zum Allerweltsprodukt und wenn es zweitens der Zahntechniker nicht schafft, dessen Wertigkeit zu kommunizieren, wird die handwerkliche Leistung auch mit den besten und teuersten Materialien nicht anerkannt.

3D-Drucker sind keine Geld-Drucker

Sicher hat auch der 3D-Drucker in der Zahnmedizin sinnvolle Einsatzgebiete, manches wird gedruckt nach dem Motto „leichter, schneller, besser“. Aber hohe Produktivität birgt auch die Gefahr eines Preisverfalls. Man sollte also die Erwartungen nicht zu hoch hängen: Eine Goldgrube sind 3D-Drucker meines Erachtens weder für Hersteller noch für Anwender.

Zirkonzahn nimmt es in die Hand

Enrico Steger nimmt nie den einfachen Weg: „Unternehmenswachstum und Angebotserweiterung mag durch Zukäufe einfacher erreichbar sein, aber meine Mitarbeiter sind gut, weil sie Herausforderungen meistern. Nicht umsonst ist unsere Südtiroler Fertigung so breit aufgestellt wie möglich: Implantate, Fräser, Werkstoffe, Verbrauchsmaterialien, Software, Platinen für die Maschinen fertigen wir selbst und sind daher auch bei neuen Anforderungen in der Lage, dem Kunden das Beste zu bieten. Unsere Produkte sind so gut wie möglich, aber nicht so günstig wie möglich – es sind keine Massenprodukte.“ Dabei ist Enrico Steger stets auf der Suche nach noch raffinierteren Lösungen: „weil es mir gefällt, nicht nicht, um einen 10-Jahres-Plan zu erfüllen. Ich muss es nicht jedem Recht machen, aber ich verdiene mein Geld mit meinem Unternehmen und indem ich nachhaltig wirtschaftet, stelle ich mich der Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden und Patienten.“

Also wir finden, dass das bislang sehr gut funktioniert hat, und sagen: Vielen Dank, Enrico Steger, für Ihre Worte!



Nicht nur gucken, auch anfassen durften die Teilnehmer das Fräsgerät M1 Wet Heavy Metal mit seinem außergewöhnlichen „Drei-Zinnen“-Design.