

# Konzentration auf das Wesentliche: Mensch und Individualität

ZTM Haristos Girinis aus Nagold über die Digitalisierung und die sich ändernde Rolle der Zahntechnik

Haristos Girinis ist Zahntechniker aus Leidenschaft. In seinem Labor in Nagold fertigt er hochwertigen individuellen Zahnersatz – diszipliniert und nahezu kompromisslos. Im Gespräch mit Annett Kieschnick

redet er über Zahntechnik, neue Technologien, Patientenkontakt, Wünsche und Visionen. Er spricht über das sich wandelnde Berufsbild und den Wert des Handwerks.



„Ich mache mir die Digitalisierung zunutze und lasse mich nicht von der Digitalisierung benutzen.“



### Herr Girinis, wie viel Digitalisierung braucht die Zahntechnik?

**Haristos Girinis:** So wenig wie möglich und so viel wie nötig. Wie viel nötig ist, entscheidet jeder Zahntechniker für sich. Für mich sind digitale Technologien einfach nur Werkzeuge im zahntechnischen Repertoire. Ich mache mir die Digitalisierung zunutze und lasse mich nicht von der Digitalisierung benutzen.

Die Entscheidung, wie viel Digitalisierung jedes Labor für nötig hält, hängt von vielen Aspekten ab. Dazu gehören

zum Beispiel wirtschaftliche und qualitative Faktoren. Spezialisiert man sich darauf, wirtschaftlich-effizient eine breite Masse an Zahnersatz abzudecken, dann sind automatisierte Fertigungsmethoden eine wichtige Basis. Digitale Prozesse können Sicherheit in der Prozesskette bieten. Zahntechnik ist doch viel mehr als „nur“ die reine Fertigung. Unsere Arbeit ist komplex und kann in vielen Bereichen nicht durch Daten und Algorithmen ersetzt werden. Konzeptionelles Denken ist gefragt und das basiert auf dem Grund-

lagenwissen von Funktion, Phonetik, Statik, Ästhetik und so weiter.

Wir dürfen nicht vergessen, dass wir im Bereich der Einzelanfertigung arbeiten. Jeder Fall ist anders und stellt uns vor andere Herausforderungen. In meinem Alltag als spezialisierter Zahntechniker brauche ich trotz digitaler Techniken vorwiegend meine analoge Kompetenz. Denn ich muss ja nach wie vor einen Konstruktionsvorschlag analog erstellen und zum Beispiel im zahnlosen Kiefer, also in einen „leeren Raum“, den funk-



**Abb. 1a und b** Arbeitsbeispiel von Haristos Girinis: implantatprothetische Restauration im Frontzahngebiet. Bei solchen Restaurationen setzt Haristos Girinis – wenn überhaupt – nur für Teilschritte digitale Technologien ein. Der Rest ist Handwerk. Dabei gilt für ihn der Grundsatz: Die Form macht die Krone zum Zahn und nicht die Farbe.



**Abb. 2** Arbeitsbeispiel von Haristos Girinis und Dr. Alexander Walter von der Zahnarztpraxis Dr. Goppert & Kollegen in Stuttgart nach minimalster Präparation und Non-Prep-Veneer an Zahn 22.

tionellen ästhetischen Zahnersatz integrieren. In vielen Bereichen arbeite ich manuell viel schneller und effizienter als mit digitalen Technologien.

Natürlich nutze ich moderne Techniken, sie bieten in manchen Arbeitsschritten einfach mehr Prozesssicherheit und ermöglichen Materialvielfalt. Aber ich wäge genau ab, wann die Digitalisierung echte Vorteile bringt. Maßstab ist hier der qualitative Anspruch! Qualität in der Funktion, Qualität in der Ästhetik, Qualität in der Kommunikation. Qualität hat viele Gesichter und ist auch eine subjektive Wahrnehmung; aber wenn wir ehrlich sind, ist doch Qualität eindeutig definierbar. Abgerechnet wird zum Schluss und es entscheidet die Qualität des Produktes, also des Zahnersatzes.

**Wie stehen Sie zu dem oft brisant diskutierten Thema „Patientenkontakt“?**

**Haristos Girinis:** Bei uns dreht sich alles um den Menschen. Es geht nicht um das Modell oder die CAD-Datei, sondern um den Patienten! Natürlich kann der Zahntechniker theoretisch eine Konstruktion

ohne Patientenkontakt erstellen. Digitale Fotos, virtuelle Einproben und was es sonst noch so gibt – die Digitalisierung bietet ja viele Optionen. Praktisch kann allerdings eine Software die dynamischen, ästhetischen und multifunktionellen Faktoren nicht annähernd widerspiegeln. Wie wirkt der Zahnersatz im Mund und wie fühlt er sich für den Patienten an? Den Konstruktionsvorschlag kann ich als Zahntechniker nur direkt im oralen Umfeld beurteilen. Parameter sind unter anderem Farbe, Größe, Breite, Lachen, Sprechen, Lippendynamik, Lautbildung und so weiter.

Erst wenn diese individuellen Aspekte ermittelt sind, können digitale Technologien zum Einsatz kommen – wenn sie bei dem jeweiligen Fall dienlich sind. Der Computer errechnet das Gerüst, ausgehend vom Konstruktionsvorschlag und den entsprechenden Designkriterien. Das macht die Software sehr viel besser und schneller als ich. Als erstes ist aber der Patientenkontakt für den Zahntechniker in den meisten Situationen wichtig. Virtuelle Einproben sind ja nur abstrakte Konstrukte. Entscheidend ist doch die Dynamik des Wesens.

**Provokant gefragt: Wie viel Zahntechnik braucht die Zahnmedizin?**

**Haristos Girinis:** \*Lacht\*.... Das war kürzlich ein Vortragsthema auf einem Kongress. Meine klare Antwort: Mehr denn je, liebe Freundinnen und Freunde in der Zahnmedizin! Mehr denn je, liebe Kolleginnen und Kollegen in der Zahntechnik! Mehr denn je, liebe Dentalindustrie! Aus meiner Sicht ist hochwertige Zahnersatzkunde ohne einen gut ausgebildeten Zahntechniker nicht möglich; alles andere wäre Augenwischerei. Beziehen wir uns auf die Planung einer Restauration. Vier Augen sehen mehr als zwei. Es ist in den meisten Indikationen unentbehrlich, dass der Zahntechniker VOR Behandlungsbeginn einbezogen wird. Viele Zahnärzte schätzen es, wenn der Zahntechniker die Situation technisch beurteilt. Wir achten auf andere Kriterien als der Zahnarzt; die Summe ist das Ganze.

Oftmals mache ich die Erfahrung, dass Patienten nicht umfassend über alle Möglichkeiten der Zahntechnik aufgeklärt sind und der zu fertigende Zahnersatz nicht optimal ausgereizt werden



**INTERVIEW**

„Der Zahntechniker muss von Anfang an – vor jeder invasiven Maßnahme – einbezogen werden. Vorher!“

kann. Hier sind wir als Zahntechniker gefragt; im Sinne des Patienten und automatisch auch des Zahnarztes, sprich der Praxis. Zu wenig beratene Patienten können aus vielen Gründen das befriedigende Ergebnis gefährden. Denken wir an uns selbst, zum Beispiel beim Auto-kauf: Wir möchten gut und umfassend beraten werden, um dann letztlich selbst zu entscheiden, was wir kaufen und in was wir investieren. Schon bei der Information über die Möglichkeiten eines Zahnersatzes fängt der Patient an, sich mit seinen neuen Zähnen zu identifizieren. Letztlich gibt es für die Praxis nichts Besseres als der zufriedene Patient, der sich mit seinem neuen Zahnersatz und damit auch mit der Praxis identifiziert. Zahntechniker werden zum Imagebildner der Praxis. Das ist ein Mehrwert, den immer mehr Zahnärzte erkennen und nutzen. Deshalb muss der Zahntechniker von Anfang an – vor jeder invasiven Maßnahme – einbezogen werden.

**Wie beurteilen Sie die Sichtbarkeit der Zahntechnik in der Öffentlichkeit?**

**Haristos Girinis:** Es ist ja nach wie vor so, dass der Patient die Zahnarztpraxis konsultiert, wenn er einen Zahnersatz benötigt. Oftmals wissen Patienten gar nicht, dass es da noch einen Zahntechniker gibt. Das ist immer noch das große Problem unserer Branche; wir brauchen viel mehr Präsenz in der Gesellschaft. Viele Patienten wissen nicht einmal, dass sie freie Laborwahl haben. „Da müssen wir erstmal das Labor fragen...“. Wie oft hören Patienten diesen distanzierten Satz vonseiten der Zahnarztpraxis. Warum diese Distanz? Wir arbeiten als Partner zusammen und sollten dem Patienten dementsprechend als Team gegenübertreten.

Es ist ein berufs- und gesundheitspolitisches Thema, dem wir uns stellen sollten. Was wäre, wenn der Weg zum Zahnersatz über das Labor führt? Nach Absprache

mit dem Zahnarzt erläutern wir dem Patienten prosthetische Möglichkeiten und Alternativen, die wir als Team für den Ersatz der Zähne anbieten können. Unsere Arbeit im Labor wird dadurch – vielleicht – etwas zeitaufwendiger und anspruchsvoller, aber dem ist ein ausgebildeter Zahntechniker gewachsen. Wir bieten unsere Leistung dem Patienten selbst an und informieren dazu. Selbstverständlich liegt die Entscheidung über die medizinische Machbarkeit ausschließlich beim Zahnarzt.

### Welche Visionen braucht also die Zahntechnik?

**Haristos Girinis:** Da gibt es verschiedene Blickwinkel. Eine Vision der zahntechnischen Zukunft wird uns häufig vonseiten der Industrie gemalt. Für meine Vision möchte ich historisch zurückblicken. Betrachten wir zum Beispiel unsere Generation und die Persönlichkeiten, von denen wir Zahntechnik gelernt haben. Wir sind groß geworden mit Leuten wie Prof. Gutowski, Rainer Semisch, Willi Geller, Klaus Müterthies, Jan Langner und vielen weiteren. Diese Menschen haben meine und die moderne Zahntechnik insgesamt geprägt.

Ich bin sehr, sehr dankbar dafür, der Generation anzugehören, die von diesen Altmeistern das Handwerk der Zahntechnik lernen durfte. Natürlich gehört die Digitalisierung zur Entwicklung dazu, aber wir dürfen nicht vergessen, dass das analoge Wissen und das Verständnis für das Ganze durchs Digitale verloren gehen. Und was wird aus den Menschen, den Zahntechnikern? Sie verlieren Kompetenz. Das wird nachhaltig Auswirkungen auf die Qualität von Zahnersatz haben. Wir brauchen das analoge Wissen, um digital gut arbeiten zu können. Die Digitalisierung darf nicht unsere Arbeit ersetzen, sondern soll Prozesse verbessern bzw. ergänzen. „Das brauchst du nicht mehr“ ist der falsche Ansatz, denn irgendwann braucht es DICH nicht mehr.

Und wenn wir schon bei Visionen sind: Das Konstrukt der Abhängigkeit vom Zahnarzt, beispielsweise wenn es darum geht, Patienten zu informieren oder die Rechnung zu legen, gibt es in keinem anderen Handwerksberuf, nur bei uns. Meine Visionen sind eine unabhängige Zahntechnik und der Endkundenkontakt, also der direkte Patientenkontakt. Ich sehe uns, den Zahnarzt und den Zahntechniker, als Kollegen und als gleichrangige Partner, die an ein und derselben „Baustelle“ arbeiten. Es geht eben nur zusammen und miteinander. Unser beider Auftraggeber ist der Patient. Es wäre schön, wenn wir als Zahntechniker nach außen stärker auftreten würden. Reden wir darüber, wie gut wir sind und was wir alles leisten und leisten können. Wir sind die Spezialisten und Experten für qualitativ hochwertigen Zahnersatz und wir sollten auch darüber sprechen – in der Öffentlichkeit und in der Branche. Es geht nicht um Selbstdarstellung, sondern um die Qualität der prosthetischen Zahnmedizin und damit um die nachhaltige Zufriedenheit des Patienten und um sein Wohlbefinden.

Interview: Annett Kieschnick,  
freie Fachautorin, Berlin