

Dental-Jubiläum: Fünf Jahre Da Vinci Creativ



Erste Klasse in der Brotfabrik

Bei den Da Vincis ist alles ein bisschen anders. Sie haben sogar die Regeln die Rechtschreibung außer Kraft gesetzt: Majesthetik heißt die Produktlinie der beiden kreativen Zahntechniker Achim Ludwig und Massimiliano Trombin, die seit fünf Jahren in ihrem Meckenheimer Dentallabor auch Fortbildungskurse und Workshops veranstalten. Zu diesem Jubiläum von Da Vinci Creativ luden sie Praxisteams aus der Region ein. Motto: fortbilden und feiern. Und weil die Gastgeber keine gewöhnlichen Locations bevorzugen, war der Veranstaltungsort die Bonner „Brotfabrik“.

Im diesem Ambiente mit seinem ganz besonderen Charme erfuhren die Zahnmediziner und deren Helferinnen Grundlegendes zu patientenorientierter Zahnheilkunde, hatten Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und genossen bei flotter Musik Kaltes und Warmes vom Büffet. Zu schreiben, es hätte eine Bombenstimmung geherrscht, wäre makaber, hätte doch tatsächlich eine Bombendrohung für das nahegelegene Postgebäude die ganze Veranstaltung beinahe gekippt. Aber schließlich entpuppte sich das Ganze als schlechter Scherz. Fehlalarm. Die Veranstalter konnten aufatmen. Nix passiert. Um so mehr passierte im Kinosaal

der Brotfabrik. Dr. Michael Cramer, tougher Zahnarzt aus Overath, schrieb seinen Kollegen und deren Mitarbeiterinnen einiges ins Stammbuch. Unter dem Stichwort „Erste Klasse beim Zahnarzt“ stellte er sein Konzept der patientenorientierten Zahnheilkunde vor.

„Bei aller Ethik“, so stellte der Zahnmediziner fest, „der Patient ist auch unser Kunde.“ Ein Behandlung, so Cramer, sollte deshalb nicht mit großer Funktionsanalyse, montierten Modellen und Röntgenstatus im Behandlungsstuhl beginnen, sondern mit der Anamnese, den Wünschen des Patienten, mit der Vorstellung des Praxiskonzepts, in stressfreier Atmosphäre und zwar im Büro – auf gleicher Augenhöhe! Der erste Teil einer Behandlung sollte vor allem im Zuhören bestehen.“

Der Referent sagte Grundlegendes zum Praxismarketing: „Geld für Zähne sind keine ‚Kosten‘, sondern ‚Investitionen‘“; er plädierte für mehr Privatleistungen – BEMA buchstabiert er so „Bitte endlich mehr Abdingungen!“ und gab Tipps für die Praxisor-



Die Gastgeber, Massimiliano Trombin, links, und Achim Ludwig, rechts, mit ihrem Gastreferenten Dr. Michael Cramer. Für die Da-Vinci-Damen gab's Blumen für die tolle Organisation der Veranstaltung.

ganisation und den Umgang mit dem Kunden/Patienten. Oberstes Gebot: Freundlichkeit und individuelle Betreuung. Das ist absolutes „Muss“ in einer Praxis, die keine „Ikea-Zähne“ bieten will. Perfekte Behandlung und perfekte Betreuung bedingen aber auch perfekte Arbeitsabläufe und motivierte Mitarbeiter. Das heißt: Ohne regelmäßige Fortbildung, gute Kommunikation, Teambesprechungen geht gar nichts. Lohn dafür: eine Umgebung, in der gern und gut gearbeitet wird, in der es kaum Krankheitsausfälle gibt und eine gute Stimmung herrscht.

Und Stichwort Zahntechnik: „Keine Labor-Vergewaltigung!“ appelliert Dr. Cramer an seine Kollegen. „Stimmen Sie die Termine genau ab, lassen Sie dem Dentallabor Zeit. Pflegen Sie einen ehrlichen und offenen Umgang mit ihren Zahn Technikern.“ Diesen gesteht der zahnärztliche Refe-

rent einen „ganz wesentlichen Anteil am Gesamtkunstwerk“ zu – die beiden Gastgeber werden es beruhigt und gern zur Kenntnis genommen haben. Nach so viel Wissensvermittlung war abends Relaxen angesagt. Fachlicher und weniger fachlicher Small-talk, gutes Essen und Trinken. Die Da Vincis, die sich bei allem harten Tagesgeschäft ihre erfrischend natürliche Jungenhaftigkeit bewahrt haben (und sich auch hoffentlich noch in Zukunft bewahren) erwiesen sich einmal mehr als gute Gastgeber. Hat Spaß gemacht. Danke! *bs*

Ausschreibung 2004

AGC-Förderpreis für Galvanoforming

Der AGC Club e.V. vergibt alljährlich einen Förderpreis, um innovative Ideen, Methoden und Konzepte sowie klinische Anwendungen oder wissenschaftlicher Studien zur Anwendung von Galvanoforming in der Zahnheilkunde zu würdigen. Dieser AGC Club-Förderpreis wird auch wieder für 2004 öffentlich ausgeschrieben. Zielgruppen sind vor allem Zahnärzte, Zahn techniker und Wissenschaftler.

Über die Preisvergabe entscheidet die Jury; der Preis in Höhe von 1.500 Euro beinhaltet zusätzlich die Einladung zum Fortbildungsprogramm der AGC Club-Jahrestagung 2004. Die Jury berücksichtigt auch Falldokumentationen, die in enger Beziehung zum Galvanoforming in der Zahnmedizin stehen.

Bewerbungen und Vorschläge Dritter müssen dem AGC Club e.V. zusammen mit einem Lebenslauf bis zum 1. Juli 2004 zugehen an das AGC Clubsekretariat.

Kontaktadresse: AGC Club e.V., Postfach 100130, 75101 Pforzheim.

picodent
esthetic-gum
 Transparentes Vorwallsilikon für die Verarbeitung lichtpolymerisierender Materialien
 Telefon 0 22 67 - 65 80 0
 Telefax 0 22 67 - 65 80 30
 www.picodent.de