



Das Profil

Firmenname: Linie Düsseldorf Dental

Gründungsdatum: Januar 2002

Inhaber: ZTM Hans-Jürgen Joit

Mitarbeiter: 5, davon 4 Gesellen/innen und 1 Meister

Auszubildende: keine

Mitgliedschaften: keine

Zertifikate: aus diversen Fortbildungskursen

Schwerpunkte: alle Disziplinen der festsitzenden und herausnehmbaren Prothetik

Adresse: Kaiserstraße 30a, 40479 Düsseldorf, Tel.: (0211) 404069, E-Mail: info@linie-duesseldorf.de,

Internet: www.linie-duesseldorf.de



Das Portrait

„Zahntechnik ist nicht schwierig, solange man nichts davon versteht.“ Dieser Satz aus dem Abstract zu seinem Referat auf der diesjährigen Fortbildungstagung in St. Moritz ist typisch für Hans-Jürgen Joit. Er sagt selbstbewusst seine Meinung. Dies allerdings auf dem Boden einer fundierten Ausbildung.

Seinen „Lehrmeister“ in Gnathologie und Technik fand Joit 1998, als er Mitarbeiter von Dieter Bölte in dessen Studio für Gnathologie wurde. Eine nicht geringe Hypothek, war dies doch der vormalige Arbeitsplatz vieler bekannter Namen, u. a. von Stefan Schunke. Von Axel Gütges, seinem Lieblingskollegen bei Bölte, konnte er sich so einige technische Raffinessen anschauen. Joit wurde Böltes 18. Meisterschüler und führt seit 2002, als sich Dieter Bölte ins Privatleben zurückzog, das Labor unter dem Namen Linie Düsseldorf Dental alleine weiter.

Zahlreiche Fortbildungskurse, u. a. bei Claude Sieber, Willi Geller, Enrico Steger, Christian Berg oder Uli Werder, schärften sein zahntechnisches Profil. Geprägt aber hat es Klaus Mütterthies. „Er hat mich in meiner philosophisch-zahntechnischen Sichtweise bestärkt und mich ständig motiviert. Die spielerische Eleganz, mit der er organische Symmetrie schafft, ist unerreich.“

Joit, Jahrgang 1966, ist ein zahntechnischer Überzeugungstäter. Ästhetik und Funktion sind die zwei Seiten derselben Medaille. Nicht „von der Stange“, sondern indikationsspezifisch perfekt versorgen, lautet folgerichtig



sein Credo. Er nennt es, Unikate nach ganzheitlichen Aspekten herstellen. Faule Kompromisse in Sachen Funktion oder Ästhetik gibt es nicht. Eine enge und frühzeitige Zusammenarbeit mit den Zahnärzten ist dafür nicht seine einzige Vorbedingung. „Taktvoll“ wird der Behandler an die Voraussetzungen für eine perfekte zahntechnische Arbeit herangeführt. Zudem ist eine Funktionsanalyse des Kiefergelenks als das „erste Gelenk der Wirbelsäule“ für ihn Pflicht.

Die Zeiten, als ihn – in den Worten von Klaus Mütterthies – beim Anblick seiner Arbeiten „Front- und Seitenzahndepressionen in 365 Altersstufen“ befielen, sind längst vorbei. Schon seit einigen Jahren ist Joit als gefragter Referent in Sachen Implantatprothetik und keramische Schichttechniken national und international unterwegs



und seine Kurse im laboreigenen Kursraum sind stark nachgefragt.

Musik – Joit spielt Gitarre und ist Frontmann in der Düsseldorfener Band „Bluesgerinsel“ – und Malerei sind seine weiteren Leidenschaften. Daraus entstand, neben etlichen Illustrationen zum Thema Zähne, auch der Cartoon „Graf Zahn“. Es ist die Geschichte vom Vampir mit der Kronenfraktur im oberen Dreier. Der Herr Graf entscheidet sich für eine vollkeramische, laborgefertigte Restauration seines Eckzahns. Inwieweit die perfekt ausfällt, lässt der Cartoon offen. Der Grund ist auf Joits dentoblog.de unter „Dental Historie“ nachzulesen. Der Abschnitt schließt mit dem Satz „... am Ende bin ich doch immer nur auf der Suche nach der perfekten, der unsichtbaren Krone ...“



Das Interview

Beruf oder Berufung: Was ist für Sie immer noch das Besondere an der Zahntechnik?

Gegenüber anderen Handwerksberufen, z. B. auf dem Bau oder in Werkstatthallen: Man hat es immer schön warm und die Toilette ist gepflegt. Das wirklich Besondere aber ist: Man gibt den Menschen ihr Lachen zurück!

Was sehen Sie als Ihre wichtigsten, berufsspezifischen Eigenschaften und Einstellungen?

Wirklich jede Situation individuell zu beurteilen und die Lösung unter Beachtung aller Parameter auszurichten. Für mich ist dabei der enge Kontakt zu Patienten und Behandlern wichtig. Jeder soll spüren, dass wir alles geben. So erhöht sich die Akzeptanz aller Beteiligten. Kompromisse beim Preis mache ich nur sehr ungern.

Vom Intraoralscan zum CAI (Computer Aided Impressioning): Bedrohung oder Chance, Auftragsverlust oder Verbesserungspotenzial? Wie gehen Sie mit der digitalen Prozesskette um?

Wie viel Zeit hat der Behandler denn zum Scannen? Solange der Scan eines Kiefers noch 45 Minuten dauert, der Abdruck aber nur fünf Minuten, wobei sich die Investitionssummen für beide Verfahren noch einmal „derelativieren“, mache ich mir lieber Gedanken um meine Fachkompetenz Zahntechnik und Dienstleister. Ich helfe dem Zahnarzt lieber, vor dem Patienten zu glänzen, indem ich ihn bei der Präparationsgeometrie (die kommt vor dem Abdruck) berate und seine Fertigkeiten vor dem Patienten lobe. Das gibt ihm die Chance, Teil eines größeren Ganzen zu sein, schließlich sind des Menschen Antrieb nach wie vor Emotionen. Noch ist die sinnvollste Investition Fortbildung, denn Wissen ist die Sohle unter den Schuhen des Fortschritts. Wenn die Scan-Technik jedoch ausgereift ist, werde ich meine fachkompetente Vorbereitungsabtei-





lung nutzen können, um über den Umsatz, den ich als aktiver Unternehmer dann in anderen Bereichen generiere, wieder Alleinstellungsmerkmale zu schaffen. Das Wissen um die komplexen Parameter, gepaart mit Intuition, als die Voraussetzung für Zahnersatz ohne Einschleifen, bekommen bisher nur menschliche Hirne hin.

Zahntechnik quo vadis? Wie sieht das künftige Berufsbild aus? Beschreiben Sie die Zukunft bitte in 20 Worten!

In den Worten von Victor Hugo: „Die Zukunft hat viele Namen. / Für die Schwachen ist sie das Unerreichbare. / Für die Furchtsamen ist sie das Unbekannte. / Für die Tapferen ist sie die Chance.“

Kunststoffe, Komposit, Keramik, NEM und Gold – was hat Zukunft?

Solange es noch keinen Kunststoff gibt, der wirklich dauerhaft und haltbar im Mund verbleibt und dabei noch verblendbar ist, mache ich meine Teleskope innen aus Zirkon und außen, wie eh und je, in hochgoldhaltiger Legierung. Bei festsitzendem Zahnersatz brauche ich kein Gold mehr. NEM würde ich mir niemals einbauen lassen und benutze es auch nicht.

Sind Praxislabore in Ihren Augen eher Wettbewerber oder Ergänzung?

Wenn der Techniker was kann, Wettbewerber. Ich war selbst lange Praxistechniker und habe dort viel gelernt. In Praxislaboren ist der Anreiz des Zahnarztes zu verkaufen größer. Hat er schlechte Mitarbeiter, ist es ein Verlustgeschäft. Insofern: Es gibt sicherlich Praxen, die mit guten Technikern guten Zahnersatz machen. Da kann ich mich auf den Kopf stellen und die Arbeit immer noch besser machen, der Behandler wird sie immer seinem Labor geben. Ich kann gut auf Praxislabore verzichten. Noch schändlicher sind die semiselbstständigen Teilhabergeschäfte, in denen sich Zahntechnikermeister als Geschäftsführer in zahnarztgeführten „gewerblichen“ Laboren einsetzen lassen. Hier geht es nie um Qualität, nur um Geld. Das sind unnatürliche Zusammenschlüsse, die Preisdumping zur Folge haben.



Sie haben einen Wunsch an die Industrie frei ...

Macht mir endlich mal ordentliche Ersatzzähne für den Seitenzahnbereich, die lange halten und eine schöne Morphologie haben.

... und einen an den Behandler!

Lass uns Kumpels sein und Spaß haben, dann wird der Alltag sonnig.



Welche Charaktereigenschaften schätzen Sie an anderen am meisten?

Humor und Loyalität.

Und von welchen Eigenschaften hätten Sie lieber mehr bzw. weniger?

Ich fühle mich okay, so wie ich bin. Ich lerne halt dazu.

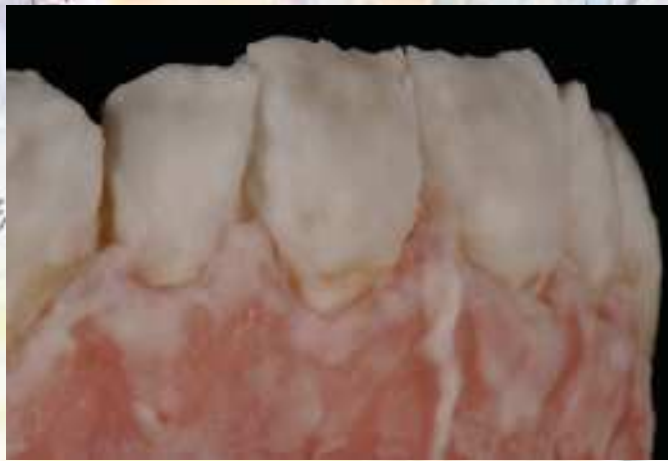


Welches Talent hätten Sie gerne?

Ich könnte gerne Jürgen Braunwarths Zauberkunststückchen. Ich würde auch gerne mit zwei Stunden Schlaf auskommen.

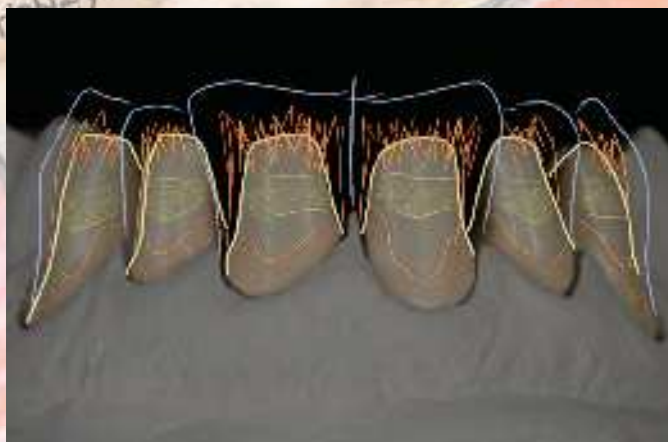
In welcher anderen Firma wären Sie mal gerne einen Monat lang Chef?

Rolling Stones Records. Dann würde ich mich selbst unter Vertrag nehmen und ordentlich im Studio meine Musik produzieren. Außerdem könnte ich mit Keith Richards um die Häuser ziehen.



Was halten Sie für die größte Erfindung der Menschheit?

Natürlich die Gitarre. Uralt und doch aktuell kann sie den Menschen tief in seiner Seele berühren.



Letzte Frage: Warum lesen Sie die QZ?

Die gut sortierten Beiträge haben ein sehr gutes Qualitätsniveau, es werden auch viele Beiträge ausländischer Kollegen gezeigt, was Hinweise auf die eigene Positionierung im weltweiten Standard geben kann. Extrem wichtig für mich ist es, Neuerungen mitzuverfolgen. Letztlich habe ich den Grundstock meiner Fähigkeiten lange vor meinem ersten Kurs allein durch das Durcharbeiten von Fachzeitschriften und vor allem Büchern gelegt. Gerade auch für die didaktische Vor- oder Nachbereitung meiner Mitarbeiter nutze ich stets die QZ. Jeden Monat reiße ich



die „Exzellente dentale Ästhetik“-Seite auf und schaue, wer da wieder mit einer hammermäßigen Arbeit vertreten ist. Aktuell arbeite ich gerade mal wieder den P. K. Thomas/Tateno von 1982 durch. Ich finde immer wieder Denkanstöße.

Der Profiler



Michael Mitteregger
Rosenwinkel 26
22607 Hamburg

E-Mail: michael.mitteregger@t-online.de