

Ideenschmiede im Allgäu

# Cooler Catwalk

Längst ist Ztm. Udo Kreibich weit über das Allgäu hinaus bekannt. Als Laborchef, Business-Coach bekannter Dentalfirmen, Praxen und Labors – und als Veranstalter des beliebten Zahngipfels in Kempten. Der Zahngipfel, der im März stattfand, lockte 320 Fortbildungswillige ins idyllische Voralpenland. Wir wollten wissen, weshalb der Kemptener so erfolgreich ist.

**dl:** Wie kam es zum Zahngipfel?

**Udo Kreibich:** Die Idee entstand 2002. Wir haben ein neues Produkt verarbeitet. Es handelte sich um eine neuartige Keramik, welche die Einhaltung eines strengen Protokolls erforderte. Insbesondere die Art des Einsetzens spielte hierbei eine entscheidende Rolle. Bei einem Zahnarztkunden gab es mit dieser Keramik eine hohe Misserfolgsrate. Mein Kunde und ich überlegten, ob der Fehler im Bereich der Praxis oder des Labors entstand. Offenbar gab es im Bereich Keramik viele unbeantwortete

Fragen und jede Menge Schulungsbedarf. So war es letztlich diese Ungewissheit, die mich anspornte, einen Kongress mit 20 Experten ins Leben zu rufen, die hier die besten Antworten zur Vollkeramik gaben.

**dl:** Welches Konzept steckt hinter der Veranstaltung?

**Udo Kreibich:** Es ist eine freundschaftliche Bühne, die dem Knowhow-Transfer dient. Jeder Titel eines Vortrags ist als Frage formuliert und der Referent beantwortet diese in zwanzig Minuten. Wir sind von Anfang an mutig neue Wege gegangen und führten als erster Veranstalter Kurzvorträge ein. Statt der üblichen ein- bis eineinhalbstündigen Vorträge gaben wir unseren Referenten nur zwanzig Minuten Redezeit. Zur Orientierung der Vortragenden gibt es eine Ampel. Nach 17 Minuten schaltet sie auf Gelb, drei Minuten später erscheint ein rotes Signal und die Bühne muss freigegeben werden. Dieses System erlaubt es uns, mehr Referenten einzuladen. Es entsteht eine hohe Dynamik und die Fortbildung ist insgesamt lebendiger. Die Teilnehmer wissen, dass wir sehr experimentierfreudig sind und immer wieder Neues ausprobieren. Die Referenten schätzen außerdem die professionelle Betreuung durch die KAD, die Eventagentur meiner Frau. Sie veranstaltet mit ihrem Team ganzjährig große Events für namhafte Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Die Meinung unserer Teilnehmer ist uns sehr wichtig, daher befragen wir diese während des Events, wie wir uns noch verbessern können. Während der Veranstaltung fangen wir die Stimmen der Teilneh-





▲ „Schaulaufen“ der Großen der Branche

mer per Video ein, um authentische Eindrücke festzuhalten.

**dl:** Weshalb ist der Zahngipfel so erfolgreich?

**Udo Kreibich:** Wir bieten immer wieder völlig neue Ansätze. Dieses Mal gab es zum Beispiel einen Catwalk, auf dem die Referenten während ihres Vortrags auf- und abliefen. Wir bekamen äußerst positives Feedback, denn hierdurch waren die Referenten ganz nah am Publikum, mitten im Geschehen. Da es kein Rednerpult gab, hatten die Teilnehmer freie Sicht auf die Referenten und konnten ihre Gestik studieren – und sogar ihre Schuhe sehen (lacht). Dieses wichtige Detail haben wir selbstverständlich sofort auf unserer Facebook-Seite gepostet. Nicht nur der Catwalk war ein Wagnis, eine weitere Herausforderung war die parlamentarische Bestuhlung. Das Auditorium saß im Halbkreis um den Catwalk und

konnte von jedem Sitzplatz aus die Vorträge ohne Sichtbeeinträchtigung verfolgen. Zusätzlich zur großen Leinwand gab es noch zwei große Leinwände auf jeder Seite. Aber bei aller Kreativität gilt es vor allem zuerst an die Sicherheit zu denken, denn es müssen die Fluchtwege gesichert und der Brandschutz beachtet werden. Auch die technische Umsetzung erforderte neue Strategien: Da die Referenten nicht an einem Standpunkt verharren sollten, bekamen sie ein iPad, auf welchem sie ihre Präsentation dabei hatten. Ein weiteres Highlight war die Fotobox. Sie bot den Teilnehmern die Chance zu Schnappschüssen vor einer idyllischen Bergkulisse. Das sorgte für Spaß und tolle Erinnerungen.

**dl:** Sie sind systemischer Business Coach. Was vermitteln Sie in den Kursen ihrer Firma Ceratissimo?

**Udo Kreibich:** Ich entwickle Konzepte für Unternehmen im Gesundheitswesen. Dank meiner Erfahrung in der Dentalbranche schneidere ich die Konzepte individuell auf die Betriebe zu. Konkret zeige ich Zahnarztpraxen die Anforderungen an eine moderne Praxisführung auf. Auch die Ausbildung im Praxislabor und die extreme Nähe zwi-

» Eine freundschaftliche Bühne, die dem Knowhow-Transfer dient «

schen Zahnarzt und Patient sind wichtige Themenfelder. Ich rate den Behandlern beispielsweise zu speziellen Beratungsnachmittagen. Es bietet entscheidende Vorteile, die Fälle vorzubesprechen und einen Fragenkatalog zu entwickeln. Außerdem vermittele ich eine Art „Gehirngerechte Sprache“, die jeder Patient

versteht. Ich berate auch Dentallabors bzw. bringe Labor und Praxis einander näher.

**dl:** Was verbirgt sich hinter Clean Language und Symbolic Modelling?

**Udo Kreibich:** Diese beiden Techniken helfen beruflich und privat. Sie kombi-

nieren verschiedene bereits bekannte Methoden und Philosophien, beispielsweise die Ansätze der lösungsorientierten Therapie, Gestalttherapie, Metaphernarbeit, Systemischen Beratung und der Neurolinguistischen Programmierung. Wichtig ist die klientenzentrierte Gesprächsführung. Im Praxis- oder Laboralltag lassen sich die Wünsche des Patienten durch klare, cleane Fragen abrufen. Aus diesen Wünschen entwickelt das Team die beste Lösung für den Patient.

**dl:** Wie entwickelt man sein Potential als Unternehmer?

**Udo Kreibich:** Ich setze mich seit Jahren mit dieser Thematik auseinander. Es gibt viele Studien, welche die Wirksamkeit bestimmter Methoden belegen, beispielsweise aus dem Bereich der Neurowissenschaft. Wir sind heute arm an Musen, dabei helfen uns diese, inspiriert zu sein. Die Generation Y hat erkannt, dass die Arbeit nicht lediglich dem Geldverdienen dient, sondern sinnstiftend sein sollte. Die Arbeit sollte uns fordern, aber die Generation Y will nicht mehr zehn, zwölf Stunden täglich arbeiten. Namhafte Firmen haben Probleme, Fachleute anzuwerben und anspruchsvolle Positionen zu besetzen. Bei der Beratung dieser Firmen stelle ich oftmals fest, dass ein Problem bereits im Aufbau der Firmenstruktur liegt. Sie stellen sich nicht auf potentielle Bewerber der Generation Y



» „A zünftige Gaudi“: Die Fotobox mit „boarischen“ Requisiten





▲ Die Referentschuhe waren ein Renner auf Facebook – nicht nur bei Fashionistas

ein. Als Unternehmer muss ich mich selbst reflektieren: Was habe ich? Was gebe ich? Für wen bin ich interessant?

**dl:** Fortbildung, Coaching, Zahntechnik – wie bleiben Sie in Balance?

**Udo Kreibich:** Genau dieser Mix gibt mir Kraft. Wertvoll ist für mich auch die Zeit mit meiner Familie. Außerdem bin ich bei jeder Tätigkeit im Hier und Jetzt. Ich wende die Technik der hypnETHIK an. Durch Meditation, Entspannungstraining und Programmieren entwickelt man bei dieser Methode Ziele und wird sich über Lebensthe-

» Die Teilnehmer wissen, dass wir sehr experimentierfreudig sind «

men klar. Oftmals wende ich als Coach zunächst die „Steuermann-technik“ an: Meist weiß der Klient nämlich nur, was er nicht will – daraus erarbeiten wir, was er will und steuern dieses Ziel an. Diese Klarheit und Fokussierung ermöglicht es uns, die eigenen Ressourcen zu aktivieren und zu einem zielorientierten Handeln zu gelangen. Mithilfe der hypnETHIK kann ich mich auch sehr gut entspannen. Am Anfang muss man diese Technik einüben, täglich etwa zehn Minuten. Jeder entwickelt für sich seinen „Happy Place“. Ich vereinbare mit mir selbst zwei Termine pro Tag. Von meinem Handy lasse ich mich an diese Termine erinnern und bin dann drei Sekunden ganz bei mir selbst – mit allen Sinnen und tanke Kraft an meinem „Happy Place“. Imaginär selbstverständlich ■



## MODERNSTE TECHNOLOGIE FÜR IHRE PROTHESE



**Reitern, Locatoren®**  
Stege mit unterschiedlichen Halteelementen.

## CREATECH EXCELLENCE

Createch Excellence ist unser **Lösungsangebot**, das sich an **Zahntechniker** auf der Suche nach hochtechnologisch innovativen Produkten richtet.

Wir verwenden Materialien wie Medizinisches Titan Grad 5 und Chrom-Kobalt die nach den UNE-EN-ISO Normen zertifiziert sind.

Createch Medical, GmbH  
Grimmerweg, 6 82008 Unterhaching, Deutschland  
T. +49(0)89-61465983 - [info@createchmedical.com](mailto:info@createchmedical.com)  
[www.createchmedical.com](http://www.createchmedical.com)