

Ein Grund zu feiern: Fünf Jahre Implant expo®

Interview mit Stefan C. Werner, Geschäftsführer der youvivo GmbH.

Seit 2010 widmet sich die Implant expo® als dentale Fachmesse regelmäßig den neuesten Entwicklungen und aktuellen Fragestellungen im Bereich Implantologie.

Herr Werner, die Implant expo® feiert in diesem Jahr ihr fünfjähriges Jubiläum. Müssen Sie vor der ersten Messe in Hamburg im Jahr 2010 den Ausstellern erst erklären, was eine spezialisierte Fachmesse ist und warum es sinnvoll ist, hier präsent zu sein?

Werner: Eigentlich nicht. Wir hatten uns im Vorfeld viele Gedanken gemacht, wie man die üblichen Industrieausstellungen im Umfeld von Kongressen für Aussteller und Besucher,



- Stefan C. Werner

also für beide Seiten, attraktiver machen kann. Dabei kann man sich schnell auf den Punkt, das Was, wie so oft, die Qualität entscheidet, die Professionalisierung, die Fokussierung, die eigene Expertise, ein angenehmes Umfeld, ein besonderer Service, ein paar sympathische Extras, auch eine Preis Alleinstellungsmerkmal. All das macht Erfolg aus. Diese Bausteine der

Implant expo® sind aber auch die Storys, mit denen die Unternehmen sich im eigenen Bereich beschäftigen, und ebenso die Zahnärzte und Zahntechniker. Vielleicht passte deshalb von Anfang an alles so gut zusammen. Die Implant expo® hat ein Konzept, das uns besonders macht.

In Hamburg zeigte sich, dass es auch funktioniert. Die Aussteller waren begeistert, weil sie thematisch interessierte Besucher erwarten konnten. Die Besucher wiederum fanden es hilfreich, komprimiert zu einem Thema Innovationen vergleichen zu können.

Wie ging es nach dem Start weiter? Etwas „Neues“ zu schaffen heißt ja nicht, dass sich das dann auch nachhaltig durchsetzt.

Hamburg war ein herausragender Start für das Konzept, hat uns aber auch ein paar kleinere Herausforderungen mit auf den Weg gegeben. Der unschlagbare Vorteil der Implant expo®, Parallelangebot zum Kongress der DGI zu sein, birgt auch eine gewisse Eingänglichkeit: Ist ein Kongress fast schon überfüllt gebucht wie in Hamburg, erlebt auch die Messe einen enormen Besucherandrang. Variiert die Zahl der Kongressteilnehmer, spürt man das auch an den Messtständen. Das hat uns darin bestärkt,

der Implant expo® ein eigenes Profil zu geben. Ein Baustein ist die noch junge Implant expo® virtuell, das digitale „Rund-um-die-Uhr-und-rund-um-die-Welt-Angebot“ der spezialisierten Fachmesse. Anfangs war das Interesse der Besucher größer als das der Unternehmen bei diesem eher ungewöhnlichen Projekt, aber mittlerweile verbuchen wir eine wachsende Nachfrage. Bei Interessenten aus über 60 Ländern, wie die Zugriffsdaten zeigen, ist das auch kein Wunder.

Wie hat sich die Implant expo® in den letzten fünf Jahren entwickelt – hat sich der Ausstellerkreis verändert?

Natürlich verändert sich der Ausstellerkreis einer spezialisierten Fachmesse eher wenig. Wir feiern in diesem Jahr deshalb mit einigen Firmen zusammen fünfjähriges Jubiläum. Sie sind von Anfang an dabei und mit uns auch nach Bern gerüstet, als die Implant expo® die Gemein-

schaftstagen von SGI, DGI und DGI begleitete – auf einem reduzierten Platz. Hier konnten einige unserer Kernaussteller nicht dabei sein. Schön ist, dass sich das Angebot der Fachmesse dennoch weiterentwickelt und immer wieder auch neue Implantologie-relevante Themen dankkommen – was wir allerdings auch aktiv befördern. Und ganz großartig ist, darauf sind wir auch etwas stolz, dass die Messe inzwischen immer internationaler und auch eigenständiger wird. Wir verbuchen mittlerweile eine wachsende Anzahl an Ausstellern aus dem Ausland und jedes Jahr steigende Anmeldungen von Fachbesuchern aus der ganzen Welt. Ingeborgant zeigt sich, dass der Anteil der Besucher die ausschließlich zur Fachmesse kommen, ganz deutlich steigt. Nach dem ersten fünf Jahren hat die Implant expo® also einen Platz in der Dentalmasse erreicht, der nicht nur uns bedrückt. Wir freuen uns daher sehr auf die nächsten fünf! ☺



Neue Aspekte in der Implantologie?

Interview mit Prof. Dr. Frank Schwarz, Präsident des 28. DGI-Kongresses.

Der diesjährige Kongress der Deutschen Gesellschaft für Implantologie steht unter dem Motto „Was kommt, was bleibt? Implantologie ausgedacht“.

Herr Prof. Schwarz, der Kongress gibt den Besuchern reichlich Gelegenheit, sich über die unterschiedlichsten Aspekte – von der Implantatplanung über implantologische Versorgungskonzepte bis hin zu Komplikationen und Management zu informieren. Welche aktuellen Trends werden vorgestellt, und andere gefragt: Was kommt, was bleibt?

Prof. Dr. Schwarz: Die Trends sind im Vorfeld immer schwer auszumachen – hier werden wir nach dem Kongress Genauer wissen. Viele Kollegen haben das Gefühl, in der Implantologie sei bereits alles



- Prof. Dr. Frank Schwarz

dokumentiert und gesprochen – es gäbe keine neuen Aspekte. Das ist natürlich der Fall. Wir sind einerseits noch ein sehr junger Fach und andererseits bereits in der Endphase v.a. interdisziplinär aufgestellt. Da erweitert die Schnittfelder mit angrenzenden Fachbereichen aus der Zahnmedizin und Medizin ganz klar das Spektrum. Das ist Kernaspekt des Kongresses,

dass wir Bewährtes aus dem Prüfstand stellen und somit im Prinzip auch eine Neudeckung bisheriger Standards der Implantologie anstreben. Wo stehen wir heute in der Implantatplanung, wie weit sind die digitale Planung und v.a. auch die Umsetzung analog nach digital bereit gelungen und können wir das wirklich empfehlen. Es geht um die Fragestellungen der Einzelheiten, patientenspezifischer Risikofaktoren und inwieweit

sie das tägliche implantologische Indikationsspektrum beeinflussen. Welche Einflüsse haben neue Biomaterialien oder neue Implantatoberflächen?

Wir werden als besonderes Highlight im Rahmen des Kongresses eine revolutionäre Form der Augmentierung vorstellen, die Wulstmembran hat, die es werden auch hier ganz neue Standards und ganz neue Aspekte definiert. Diesen Kongress sollte man keinesfalls verpassen!

Titan vs. Keramik vs. Biopolymer – werden alle Materialien auch in Zukunft bestehen?

Bei der Frage nach Implantatmaterialien und dem zahnärztlichen Implantat wird Titan weiterhin die Vorzugsrolle einnehmen. Es geht vielmehr um die Problematik des zusammenhängenden Implantatanteils. Dort stellt sich die Frage nach Veränderung der Materialien umso mehr, d.h. wie ist das Weichgewebsteil zu stabilisieren, zu optimieren, und hier kann ein Wechsel durchaus sinnvoll sein. Das ist ein Aspekt, der auf dem Kongress ebenfalls diskutiert werden wird.

Implantate sind heute selbstverständlich. Wo geht Ihrer Ansicht nach die Entwicklung hin und sind etwa passgenaue Implantate aus dem 3D-Drucker die Zukunft?

Beim Kongress geht es primär um eine Standardbestimmung und weniger um die Erläuterung oder Bewertung von Technologien für die Zukunft. Wir wollen die stetige Entwicklung für den Praktiker ganz klar einleiten und ihm aufzeigen, welche Methoden sich bewährt haben und wo es Bedarf für eine Kurskorrektur gibt.

Ich sehe individualisierte Biomaterialien, auch unter dem derzeitigen Kostendruck, unter dem die Industrie steht, im Moment zwar unwirtschaftlich aus Patientensicht, aber aus dem Zeitpunkt heraus betrachtet derzeit eher noch in weiter Ferne.

In Deutschland werden pro Jahr bis zu 13 Millionen Zähne gezogen, das Potenzial für implantologisch zu versorgende Zahnlücken ist riesig. Wird hierzu nur zu wenig implantiert?

Deutschland ist in Europa Spitzenreiter, was Implantationen anbetrifft. Wahr ist aber auch, dass nur ein Bruchteil der entbehrenden Zahnflächen implantologisch versorgt wird und nach wie vor die konventionelle Versorgung an erster Stelle steht. Es gibt die Indikation mit Augenmaß zu überprüfen. Wir sehen aus implantologischer Sicht aber ein ganz großes Potenzial, mehr fehlende Zähne durch Implantate zu ersetzen. Auch das ist Teil des Kongresses: Standardbestimmung – für welche Indikation bieten heute Implantate einen relevanten Vorteil.

Die DGI feiert in diesem Jahr ihr 20jähriges Bestehen. Was wünschen Sie ihr für die Zukunft?

Ich wünsche der DGI weiterhin viel Erfolg, die „praktizierende Wissenschaft“ zum Nutzen ihrer Mitglieder und zum Wohl unserer Patienten zu fördern, wie es ihr in den letzten 20 Jahren so herausragend gut gelungen ist.

Wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch! ☺

MIT UNS SIND SIE BESSER AUFGESTELLT.

CAMLOG steht für Implantate und Prothetiklösungen in exzellenter Qualität und zu fairen Preisen. Neben einem praxisorientierten Produktportfolio mit den Marken CAMLOG®, CONELOG®, iSy® und DEDICAM® schätzen unsere Kunden vor allem die Menschen, mit denen sie zu tun haben. Die echte Partnerschaft auf Augenhöhe. Die volle Unterstützung in implantologischen und prothetischen Belangen. Und natürlich unser langjähriges Know-how, von dem Sie nicht nur in der täglichen Praxis, sondern auch im Rahmen eines erstklassigen Fortbildungsprogramms profitieren können. Wann stellen Sie sich besser auf? Mehr Infos auf www.camlog.de/besser-aufgestellt oder telefonisch unter **07044 9445-100**.



Zur Leistungs-
übersicht

CAMLOG
SYSTEM

CONELOG
SYSTEM

DEDICAM
PROSTHETICS



a perfect fit™

camlog