



„Die digitale Zukunft ist jetzt“ – Unter diesem Motto lud BEGO Implant Systems am 9. und 10. Februar zur vierten Global Conference in Dubai. Workshops am Freitag und Vorträge am Samstag deckten nahezu alle Aspekte der modernen Implantologie ab. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch die attraktive Lage des Austragungsortes, einem abenteuerlichen Beduinen-Dinner in der Wüste vor den Toren Dubais am Freitag und einem exklusiven Galadinner am Samstagabend im Tagungshotel.



## BEGO-Konferenz in Dubai – Die digitale Zukunft ist jetzt

Georg Isbaner

Über 500 Teilnehmer aus nahezu allen Teilen der Welt, hauptsächlich jedoch aus dem arabischen und asiatischen Raum, konnten sich in den Workshops und Vorträgen mit den neuesten digitalen implantologischen Technologien als auch mit dem State of the Art der Implantatchirurgie und -prothetik vertraut machen. So veranschaulichte Dr. Joost Brouwers in seinem Workshop die Vorteile des MultiPlus-Systems. Dieses bietet den BEGO Implant Systems-Anwendern einen Lösungsansatz, zahnlose Patienten mit eingeschränktem Knochenangebot durch die Umgehung anatomisch anspruchsvoller Regionen, wie Kieferhöhle und/oder Nerven bei der Implantation, vor allem der posterioren Implantate, vor aufwendigen

Augmentationen zu bewahren und somit effizient zu behandeln.

Dr. Gerd Körner gab sein umfassendes Wissen über Hart- und Weichgewebeschirurgie in der Implantologie weiter. Gerade im ästhetisch-kritischen Bereich der Frontzahnregion, die beispielsweise durch einen großen vertikalen Knochendefekt kompromittiert ist, empfiehlt Dr. Körner die Knochendistraktionstechnik mittels Distraktionsschraube. Es sei zwar ein größerer chirurgischer Eingriff als eine bloße Knochenaugmentation mit xenogenen oder synthetischen Knochenersatzmaterialien, doch kaum eine Technik eigne sich besser, um einen nachhaltigen Zugewinn an vertikaler Knochendimension zu erzielen als die Distraktion.

Dass die digitale Zukunft tatsächlich bereits eingesetzt zu haben scheint, verdeutlichte der Workshop von Dr. Jan Paulics und Krzysztof Adamus, beide von der Firma 3Shape, worin sie den kompletten digitalen Workflow praxis- und alltagstauglich darstellten. Gerade das Matchen der Daten des Intraoralscans mit denen des DVTs sei ein weiterer Zugewinn an Planungssicherheit und Präzision, der die komplett geführte Navigation des implantologischen Eingriffs zu einem unverzichtbaren Werkzeug mache.

Walter Esinger, Geschäftsführer BEGO Implant Systems, und Dr. Gholamreza Ghaznavi, wissenschaftlicher Leiter des Vortragsprogramms, eröffneten am Samstagmorgen die Vortragsreihe der



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

**Abb. 1:** Teamfoto mit Walter Esinger, Geschäftsführer BEGO Implant Systems (links). – **Abb. 2:** Bis zu 500 Teilnehmer kamen zur 4. BEGO Implant Systems Global Conference in Dubai 2018. – **Abb. 3:** Walter Esinger eröffnete die 4. Global Conference in Dubai. – **Abb. 4:** Prof. Dr. Stefan Fickl referierte über zeitgemäße implantologische Versorgungsprotokolle in der ästhetischen Frontzahnregion.

Konferenz. Den ersten Vortrag hielt Prof. Dr. Stefan Fickl über das Thema zeitgemäßer implantologischer Versorgungsprotokolle in der ästhetischen Frontzahnregion. So setzte er auf das BEGO Guide System, dessen Vorteile durch die komplette digitale Planung inklusive Bohrschablone und Chirurgieset besonders bei Sofortimplantationen zur Geltung kämen. Um beispielsweise eine bukkale Lamelle und die darüberliegende Gingiva im Frontzahnbereich nach Exzision oder Trauma vor dem Kollaps zu bewahren, empfiehlt Prof. Fickl, das Implantat möglichst weit palatinal zu positionieren und den vorhandenen bukkalen Knochen und die Gingiva mit langsam resorbierbarem Knochenersatzmaterial zu unterstützen. Außerdem sollte man laut Prof. Fickl bei einer verzögerten Implantation mindestens sofortige Socket und Ridge Preservation-Maßnahmen durchführen, um dem Volumenverlust der Exzisionsalveole entgegenzuwirken. Inzwischen gebe es genügend dieses Vorgehen unterstützende Daten aus der Literatur, so Prof. Fickl.

Hatte sich Prof. Fickl hauptsächlich auf parodontal- und implantatchirurgische Aspekte in seinem Vortrag konzentriert, erweiterte Prof. Dr. Florian Beuer das Programm um die prothetischen und materialkundlichen Möglichkeiten in der Implantologie.

Doch einen gänzlich anderen Punkt in der täglichen Arbeit mit den Patienten sprach Dr. Eduardo de la Torre an: Die emotionale und empathische Seite des Zahnärzterberufs sei mittlerweile der wichtigste Aspekt in der Patienten-

kommunikation, so Dr. de la Torre. Man müsse zunächst ein Vertrauensverhältnis zu den Patienten aufbauen, damit auch kompliziertere Therapieansätze von ihnen bis zum Ende mitgetragen werden. Dieses Vertrauen erreiche man u. a. mit der Hilfe des DSD – Digital Smile Designer, einer Planungssoftware, die zum einen ein virtuelles Mock-up erstellt und es direkt in das Patientenfoto hineinprojiziert. So wird dem Patienten virtuell ein Blick in die Zukunft ermöglicht, wie die finale prothetische Versorgung aussehen könnte. Zum anderen unterstützt das DSD-Konzept die Kommunikation zwischen Chirurg, Prothetiker und Zahntechniker. Zum Abschluss skizzierte Dr. Marc Thom, Global Senior Business Development Manager bei Sony, wie internetbasierte Technologien in naher Zukunft alle Bereiche des menschlichen Lebens umgestalten werden. So sei die automatisierte medizinische Versorgung durch Roboter mithilfe patientenindividueller Diagnostik und Therapie lediglich eine Frage des Wann und nicht des Ob. Er ermunterte alle Anwesenden, darüber nachzudenken, welche Bedeutung diese Entwicklung für die Zahnmedizin haben könne, damit man auf den Wandel, der seiner Ansicht nach kommen werde, vorbereitet sei.

#### Fazit

BEGO Implant Systems nutzt seine Ressourcen wie viele andere überaus erfolgreiche deutsche Mittelständler optimal: Es entwickelt seinen eigenen Fähigkeiten entsprechende Techno-

logien, Produkte und Dienstleistungen und geht mit anderen Innovationsmarkenführern von erfolgreichen dentalen Nischenprodukten (der Firmen 3Shape, exocad etc.) Kooperationen ein. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: BEGO kann seinen Kunden damit den kompletten, verifizierten digitalen und analogen Implantologie-Workflow anbieten, wie ihn sonst nur die Großen der Branche haben. Gleichzeitig minimiert man dabei das unternehmerische Risiko der ressourcenintensiven Forschungs- und Entwicklungsarbeit jenseits der eignen Kernkompetenz – auch wenn diese bei BEGO sehr weitreichend ist. Aber gerade die Eigenentwicklung digitaler Planungssoftware stellt nicht nur für ein mittelständisches Unternehmen ein nahezu unkalkulierbares Risiko dar. Darüber hinaus behält BEGO die schlanke und familiäre Unternehmenskultur mit hoher Mitarbeiterkompetenz bei, die vor allem in der Servicekommunikation mit dem Kunden ein wichtiges Erfolgskriterium ist. Mit der 4. Global Conference in Dubai konnte BEGO Implant Systems einmal mehr unter Beweis stellen, dass es ein zuverlässiger und versierter Partner der Zahnärztinnen und Zahnärzte ist.

#### Kontakt

#### **BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG**

Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
info@bego-implantology.com  
www.bego.com