

Er nimmt eine klare Ausnahmestellung in der ITI-Landschaft (International Team for Implantology) ein: Prof. Dr. habil. Joachim Hermann. Am dritten Juli-Wochenende veranstaltete er ein Symposium anlässlich der Eröffnung seiner neuen Filderstädter Praxisräume.

Dr. Georg Bach
[Infos zum Autor]



Prof. Dr. Joachim Hermann
[Infos zur Person]



Praxiseröffnung von Prof. Dr. habil. Joachim Hermann

Dr. Georg Bach

Ja, er ist schon ein „Besessener“, wie ihn Prof. Dr. Dr. Franz Härle einst in einer Podiumsdiskussion bezeichnete – und zwar besessen von der Idee einer patientenorientierten und maximal qualitätsorientierten Implantologie.

Bemerkenswert ist auch seine wissenschaftliche Karriere, deren erster Höhepunkt die Verleihung des André Schroeder-Forschungspreises im Jahre 1997 an den damals jungen Joachim Hermann, den alle liebevoll „Joe“ nennen, darstellte. Umfangreiche Forschungsaufenthalte in San Antonio (Texas, USA), gefolgt von langjährigen wissenschaftlichen Arbeiten an der Universität Greifswald runden den Erfolg Hermans ab und führten zu seiner Habilitation.

Das ist aber nur eine Facette des charmanten Schwaben. Im Vordergrund steht für ihn immer das Zwischenmenschliche: Patienten, Mitarbeiter, Kollegen und vor allem seine Familie. Und so war es nicht verwunderlich, dass viele Weggefährten nach Filderstadt fanden, um ihm bei diesem wichtigen Ereignis zur Seite zu stehen.

Wissenschaftliches Programm

Nach den Einführungsworten von Ulrike Vogt, Regionalleitung Württemberg des TÜV Süd, führte Prof. Dr. habil. Hermann in das Tagungsthema ein: Das Ziel des Symposiums war ambitioniert – es ging um die Zukunft der Implantologie.



Holger Haderer, Geschäftsführer Straumann GmbH, mit Prof. Dr. Joachim Hermann und Dr. Karl-Otto Walz (v. l. n. r.).

Den Auftaktbeitrag steuerte Holger Haderer, Geschäftsführer Straumann GmbH, mit dem Thema „Implantologie – Quo vadis?“ bei. Wer hier einen typischen Vortrag eines Implantatherstellers mit üblicher Vorstellung des Produktportfolios erwartet hätte, der sah sich getäuscht. Und bei aller Besinnung auf die Geschichte des Unternehmens und auf die damit verbundenen Implantatlösungen – Straumann ist längst kein klassisches Implantatunternehmen mehr. Was geblieben ist,

ist der strikte Wille, selbstständig zu bleiben, weiterhin den „driver seat“ einzunehmen, wie Haderer es nannte. Mit dieser Vision hat sich Straumann in den vergangenen Jahren unglaublich weiterentwickelt, nicht nur was den Marktwert als börsennotiertes Unternehmen betrifft. Und so wurde aus einem schweizerisch-deutschen Implantathersteller ein globaler dentaler Voll-dienstleister. Zahlreiche Akquisitionen führten zu einer deutlichen Erweiterung und Aufwertung des Straumann-

Portfolios – bis hin zu dem neuen Geschäftsfeld kieferorthopädischer Anwendungen.

Dr. Karl-Otto Walz, Facharzt für Anästhesie und Chef von Anästhesie Team Süd, stellte sein Konzept einer „Narkose – schmerzfrei/sicher/schonend“ vor. In seinem klar strukturierten Vortrag vermochte Walz die Schmerzausschaltung durch Narkose als patientenschonende Alternative zu konventionellen Anästhesieformen darzustellen, die für den Operateur zudem die Vorteile einer signifikant niedrigeren intraoperativen Blutung und verringerten postoperativen Schwellung birgt. Dies, so Walz, führe zu einem deutlichen Anstieg ambulanter Operationen mit Narkose. Zudem können Behandlungszeiten um bis zu 50 Prozent, im Vergleich zu konventionellem Vorgehen, verkürzt werden.

Anschließend ergriff Hermann wieder das Mikrofon und sprach über seine Königsdisziplin Guided Bone Regeneration. Hier kehrte Hermann zu sei-

nen Wurzeln zurück, denn er erlebte seine prägenden frühen Jahre in der Parodontologischen Abteilung der Universität Basel bei Prof. Dr. Klaus H. Rateitschak (†). Gleich zu Beginn seiner Ausführungen gab er ein klares Statement: Hermann sieht die Verwendung bovinen Materials, welches viele Jahre den Goldstandard darstellte, zwischenzeitlich als überholt an. Er sieht die Zukunft klar in der Verwendung von körpereigenen Materialien sowie synthetischen Materialien. Hervorragend dokumentierte Fallbeispiele untermauerten das Credo des Neu-Filderstädters: „Entscheidend ist die Biologie und die gänzliche orale Entzündungsfreiheit. Gelingt es, die parodontalpathogenen Keime im Munde zu eliminieren, dann steht einer unkompliziert verlaufenden Implantatversorgung nichts mehr im Weg.“ Hier gibt sich der ansonsten sehr liberale Hermann nicht kompromissbereit – das (von ihm wesentlich mitentwickelte) Perio-Healing-Concept ist ein Muss. Ein weiteres klares Statement

betrifft die unbedingte Erfordernis einer 3D-Diagnostik bei geplanten Implantaten im Seitenzahnbereich. Abschließend ein Blick in die Zukunft, hier lautet Hermanns Vision: „Immediate implant placement and immediate loading!“ Seine facettenreichen Tätigkeiten haben Prof. Hermann in den letzten Jahrzehnten an einigen Stellen Präsenz zeigen und auch „Hunderte von Träumen verwirklichen lassen“, wie Hermann in seinem Einführungswort erwähnte. Wenn man ihn nun glücklich durch seine Praxis laufen sieht, dann merkt man: Joe Hermann ist angekommen.

Kontakt

Praxisklinik ProfessorHermann

Volmarstraße 16
70794 Filderstadt-Bernhausen
Tel.: 0711 701946
info@professorhermann.com
www.professorhermann.com

ANZEIGE

ABOSERVICE

ceramic implants – international
magazine of ceramic implant
technology

Interdisziplinär und nah am Markt



BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Fax: **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Magazine bequem im günstigen Abonnement:

- ceramic implants – international magazine of ceramic implant technology 2 x jährlich 30,- €*
 implants – international magazine of oral implantology 4 x jährlich 44,- €*
* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

E-Mail

Unterschrift

Stempel

LU 7+8/19