

# „Die DGZI verkörpert Tradition und Dynamik“

Anfang Oktober 2010 hat die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) ihr 40-jähriges Bestehen gefeiert – eine Erfolgsgeschichte, die automatisch die Frage nach der Zukunft aufwirft. DGZI-Präsident Dr. Friedhelm Heinemann gibt im Interview einen Ausblick auf die zukünftige Entwicklung der Implantologie und seiner Fachgesellschaft.

Dr. Marion Marschall/Bonn

■ **Herr Dr. Heinemann, wie viele Mitglieder haben die DGZI vor 40 Jahren gegründet, wie viele waren es noch vor fünf Jahren, und wie viele sind es heute?**

Sieben Kollegen haben die Gesellschaft anfänglich gegründet. Allein in den letzten fünf Jahren konnten wir rund 1.000 neue Kollegen für eine DGZI-Mitgliedschaft begeistern und zählen heute knapp 4.000 Mitglieder – mit steigender Tendenz.

**Einerseits schrumpft unsere Bevölkerung insgesamt, andererseits steigt der Anteil der Senioren – was bedeutet das für die zahnärztliche Implantologie, und wie geht die DGZI darauf ein?**

Die vollständige Beantwortung dieser Frage ist eigentlich zu komplex, um dies in ein oder zwei Sätzen darzustellen, aber ich versuche einige Aspekte herauszugreifen: Unsere immer älter werdende Gesamtbevölkerung ist im sogenannten dritten Lebensabschnitt aber auch immer gesünder und verliert im Durchschnitt die Zähne später. Die Implantologie spielt dann beim Ersatz dieser Zähne eine immer größere Rolle. Zudem erwarten immer mehr ältere Mitbürgerinnen und Mitbürger eine gute Kaufunktion und Ästhetik. Die DGZI hat dies ja schon lange erkannt und in der Fortbildung durch ein entsprechendes Wahlmodul „Geroprothetik“ im Curriculum Implantologie umgesetzt.

**Wie steht es denn eigentlich um das Verhältnis zu den anderen Fachgesellschaften und Berufsverbänden? Zuweilen konnte man den Eindruck gewinnen, dass die MKG-Chirurgen die dentale Implantologie zu einem Gebiet für reine Spezialisten machen und die implantierenden Zahnärzte – bis auf die Oralchirurgen – aus diesem Segment hinausdrängen wollten. Empfinden Sie das zuweilen auch so?**

Das sind Grabenkämpfe von gestern, und diese sind zudem juristisch abschließend geklärt! Die Implantologie ist eine zahnärztliche Tätigkeit, die somit von Zahnärzten, Oralchirurgen und doppelapprobierten Kolleginnen und Kollegen gleichermaßen betrieben wird. Zudem darf ich darauf hinweisen, dass wir seit langer Zeit sehr erfolgreich sowohl mit dem Berufsverband Deutscher Oralchirurgen (BDO) als auch mit der Deutschen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (DG/MKG) zusammenarbeiten. Die große Harmonie zeigt auch, dass die Präsidenten der Deutschen Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich (DGI), DG/MKG und des BDO mit der DGZI ihr 40-jähriges Jubiläum gefeiert haben. Dies wurde auch vom anwesenden Präsidenten der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Peter Engel, betont.



Dr. Friedhelm Heinemann

**Wo positionieren Sie sich als DGZI im Konzert der angesprochenen Fachgesellschaften und Berufsverbände, und wie sollte sich der implantierende Zahnarzt positionieren?**

Die DGZI hat seit ihrer Gründung vor 40 Jahren stets den niedergelassenen Kollegen in den Mittelpunkt des Interesses gestellt, das war die letzten vier Jahrzehnte so, und das bleibt auch so. Außerdem werden wir nicht müde, die Bedeutung der Implantatprothetik als der eigentlichen Zielstellung unseres Bemühens zu betonen. In diesem Zusammenhang pflegen wir sehr bewusst unsere Kooperationen mit der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Prothetik und Biomaterialien (DGPro) und der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie (ADT) und haben außerdem bereits 2005 unsere sehr erfolgreiche Fortbildungsreihe Implantatprothetik gestartet. Weiterhin ist die DGZI zweifelsohne die implantologische Fachgesellschaft mit den meisten internationalen Kooperationspartnern von USA bis Japan, die historisch gewachsen sind und in der Zukunft weiterhin ausgebaut werden sollen.

**Wie profitieren die implantologisch tätigen Behandler denn konkret von einer DGZI-Mitgliedschaft?**

Die DGZI verkörpert Tradition und Dynamik. Dies spiegelt sich auch in unserem Angebot für die Mitglieder wider. Die DGZI bietet mit ihrem Curriculum den Goldstandard in der Ausbildung. Dieses anerkannte Programm unterliegt einer kontinuierlichen Qualitätskontrolle und bietet durch Wahl- und Pflichtmodule eine sehr hohe Flexibilität für den Kollegen. Er kann somit Schwerpunkte bereits bei der Ausbildung vertiefen. Dabei handelt es sich um ein Alleinstellungsmerkmal der DGZI. Wir unterstützen unsere Mitglieder auch im Bereich Marketing: Jedes von ihnen erhält kostenlos eine eigene Homepage. Eine qualitativ hochwertige und informative Öffentlichkeitsarbeit – beispielsweise durch Beiträge in Zeitungen, Zeitschriften oder im Rundfunk und auf Internetportalen –

runden dieses Angebot ab. Und um auf Ihre Frage nach der Positionierung einer Praxis zurückzukommen: Mit diesem Gesamtpaket kann sich das DGZI-Mitglied eine hohe Qualifikation erarbeiten und diese gegenüber dem Patienten auch professionell darstellen.

**Wie sieht die Zukunft Ihrer Fortbildungen und des Tätigkeitsschwerpunkts Implantologie generell aus?**

Durch das Bausteinprinzip mit fünf Pflicht- und zusätzlichen Wahlmodulen können kurzfristig neue Fortbildungsinhalte in die bewährten Kurse integriert werden. Mit unseren bewährten und nachgefragten, aber auch mit den neuen, sehr aktuellen Modulen bietet die DGZI wiederum ein Premiumprodukt an, das – wie alle Vorgänger auch – gut von unseren Mitgliedern angenommen werden wird. Unser Ziel ist die umfassende Qualifizierung unserer Mitglieder, hier scheuen wir keinen Aufwand!

**Auf dem 40. Internationalen Jahreskongress der DGZI war auch ein Grußwort der DGI zu hören. Diese implantologische Gesellschaft schickte sich jüngst an, neue Leitlinien für das Fachgebiet erarbeiten zu wollen. Wie ist es eigentlich um das Verhältnis Ihrer Gesellschaften bestellt? Konkurrieren Sie darum, wer den Takt vorgibt, oder haben DGZI und DGI eine unterschiedliche Ausrichtung, sodass Sie sich nicht ins Gehege kommen?**

DGI und DGZI sind natürlich einerseits Wettbewerber, andererseits arbeiten wir hervorragend bei zahlreichen

wichtigen Projekten zusammen. Die Leitlinienkonferenz, aber vor allem auch die Konsensuskonferenz, deren Sprecher die DGZI in Person des Kollegen Dr. Roland Hille zurzeit stellt, seien in diesem Zusammenhang besonders erwähnt. Beide Fachgesellschaften sind erfolgreich und beide wachsen, den bestehenden Wettbewerb sehe ich für die Kollegen und die Entwicklung beider Gesellschaften eher positiv.

Bei Kooperationen unter und mit Fachgesellschaften sehen wir generell ein großes Potenzial. Nicht umsonst leiten Referenten der DGPro und der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde (DGL) bereits heute Module unseres Fortbildungsangebotes.

**Anlässlich des Jubiläums der DGZI haben Sie auch Ihr Internet-Angebot für Patienten ausgeweitet. Unter [www.dgzi-info.de](http://www.dgzi-info.de) können diese jetzt online Fragen rund um die implantologische Versorgung stellen. Wie weit reichen diese Fragen und wie funktioniert das im Alltag?**

Ich darf erwähnen, dass die DGZI die erste implantologische Fachgesellschaft ist, die diese Möglichkeit bietet. Prinzipiell erhält dort jeder Patient zu allen Fragen eine kompetente Auskunft, und zwar direkt von einem unserer Vorstandsmitglieder. ■

Erstveröffentlichung in DZW – Die ZahnarztWoche, Ausgabe 41/10, Seite 3, Gekürzter Nachdruck mit freundlicher Genehmigung von Redaktion und Verlag.

ANZEIGE

# MOBILE PRAXISLÖSUNGEN

## Gerätewagen für Implantologie, Endodontie und Chirurgie.

### DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK.

- Arbeitsplatte: Melamin beschichtet, auf Wunsch auch in corian® oder Glas, hier richten wir uns ganz nach Ihren Wünschen.
  - Schublade mit optionalen Einlagen.
  - Voll ausziehbare Einlegeböden.
  - Seitlich angebrachte Normschienen.
  - Glastür aus ESG-Sicherheitsglas 270° schwenkbar mit magnetischer Arretierung.
  - Gerätewagen fahrbar, auf 4 Rollen 360° drehbar.
  - Integrierte 3-fach Steckdose, mit automatischem Kabelauflöser.
  - Grosse Auswahl an passend sterilen Einweg-Abdecktüchern.
  - Lieferbar in allen RAL Farben.
  - Umfangreiches Zubehör erhältlich.
- u.v.m.



### AKTIONSPREIS

€ 1.950.00

€ **1.790.00**

Unverbindliche Preisempfehlung  
Preis zzgl. 19% MwSt.

**DEMED**  
Dental Medizintechnik

DEMED Dental Medizintechnik e.K.  
Schmalkalder Straße 1/1 · 71334 Waiblingen  
Tel.: +49 (0) 7151 - 27 07 60 · Fax: +49 (0) 7151 - 27 07 61  
info@demed-online.de · [www.demed-online.de](http://www.demed-online.de)

Fordern Sie jetzt unsere Informationsbroschüre an!