

First-Class Implantologie im Dialog

Erfolgreicher Auftakt für

1. Internationales BEGO Implantologiesymposium in Dresden

Vom 22. bis 24. September fand im Hotel Atlantic an der Galopprennbahn BEGO's erstes internationales Implantologiesymposium statt. Hochkarätige Referenten der deutschen Implantologieszene berichteten aus der spannenden Welt der Implantologie und begeisterten über 100 Teilnehmer.

REDAKTION

„Ziel der Veranstaltung war es ‚Klasse statt Masse‘ nach Bremen zu holen“, so der Geschäftsführer der BEGO Implant Systems GmbH, Walter Esinger. Das ist laut Meinung von W. Esinger auch bestens gelungen. Die Veranstaltung sollte dabei weniger als „Promo-Veranstaltung“ für die Produkte und Leistungen der BEGO Implant Systems dienen, sondern inhaltlich dem Anspruch der Teilnehmer entsprechen. Laut Maike Wachendorf, Geschäftsleitungsassistentin bei der BEGO Implant Systems, zeigt das bereits vorliegende Feedback, dass dieser Anspruch erfüllt wurde. Die perfekt organisierte Veranstaltung wurde am Freitag, dem 22. September, durch die Eigentümer der BEGO, Herrn Joachim und Christoph Weiss, eröffnet. Bei strahlendem Wetter führte Walter Esinger durch das zweitägige Vortragsprogramm. Das Symposium wurde mit einem Golfturnier auf der Golfanlage des Golfclubs Achim bei Bremen am Sonntag sportlich beendet. In den Pausen wurde den Teilnehmern Gelegenheit gegeben, sich über die aktuelle Porsche-Reihe zu informieren. Die Veranstaltung wurde von der Bremer Porsche-Niederlassung mit drei Leihfahrzeugen unterstützt. „Wir haben uns über die Bereitstellung von Porsche-Testfahrzeugen sehr gefreut“, sagte W. Esinger. Der rege Andrang bei den Fahrzeugen gab den Organisatoren recht, Porsche-Autos passen in die Welt der zahnärztlichen Implantologie.

Zehn Top-Referenten berichteten in Bremen über den aktuellen Stand der Implantologie. Im ersten Vortrag berichtete der Präsident des BDIZ, Dr. Berger, Landshut, über die Verbandsarbeit in Europa und die Zukunft der Implantologie in Deutschland und der EU. Dr. Berger zeigte den Zuhörern eindrucksvoll auf, welche großen Aufgaben sich für Zahnärzte und implantologisch tätige Zahnärzte mit der Verabschiedung der Gesundheitsreform – wenn es denn dazu in absehbarer Zeit kommen wird – ergeben. Dr. Berger führte die Zuhörer souverän durch den Dschungel der Paragraphen und Auflagen, die eine moderne Zahnarztpraxis neben der Behandlung von Patienten zu bewältigen hat. In seinem Vortrag wurde deutlich, wie sich das Umfeld für Zahnärzte in Deutschland verändern wird, und welche Konsequenzen Ärzte daraus ziehen müssen. An den interessanten Vortrag von Dr. Berger schloss sich der Vortrag von Herrn Dr. F. E. Preusse aus Mölln an. Dr. Preusse berichtete eindrucksvoll über den Sinuslift mit simultaner Implantation bei einer Restknochenstärke unter



Thomas Schur mit Walter Esinger, einem der Geschäftsführer der BEGO Implant Systems GmbH (v. l.).

5 mm. Der Vortrag war gezeichnet von praxisgerechten Lösungen, die besonders von den Zuhörern mit eigener implantologisch ausgerichteter Praxis sehr begrüßt wurden. Dr. Preusse berichtete über sehr hohe Erfolgsraten bei der Implantologie mit BEGO SEMADOS®-Implantaten, die er hauptsächlich auf das Planungsvorgehen implantologischer Versorgung zurückführt.

Dipl.-Ing. Zipprich, Universität Frankfurt am Main, begeisterte die Zuhörer mit seinem Vortrag zur Bedeutung der Implantat-Prothetik-Verbindung für die Funktion implantatgetragener Suprakonstruktionen. Der Beitrag eröffnete den Zuhörern eine völlig neue Sichtweise auf die Komplexität einer implantologischen Versorgung. In dem Vortrag wurde deutlich, dass es entscheidende funktionelle Unterschiede zwischen den heute gängigen Implantatsystemen gibt, die ein Anwender bei der Auswahl eines Systems unbedingt berücksichtigen sollte. Dipl.-Ing. Zipprich zeigte eindrucksvoll auf, wo die Vorteile der Systeme mit Innenverbindung liegen und warum dem SEMADOS®-System bei der Systemauswahl eine besondere Beachtung geschenkt werden sollte.

Prof. Dr.-Ing. Flach, Koblenz, ergänzte perfekt den Vortrag von Herrn Dipl.-Ing. Zipprich, indem er eindrucksvoll aufzeigte, wie verschiedene namhafte Implantathersteller mit selektiver Werbung Systemeigenschaften herausstellen, die den unerfahrenen Kunden zum Kauf animieren sollen, aber einer technischen Überprüfung nicht