

Ein Grund zu feiern: Fünf Jahre Implant expo®

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

Seit 2010 wird 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. Müsst 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, attraktiv machen kann. Dabei kamen wir schnell auf den Punkt, dass, 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 Stichworte, mit denen die Unternehmen sich im eigenen Bereich beschäftigen, und ebenso die Zahnärzte und Zahnchirurgen. Vielleicht passt deshalb von Anfang an alles so gut zusammen. Die Implant expo® hat ein Konzept, das sie 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 verglichen 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 Empfindlichkeit: Ist ein Kongress fast schon überfüllt gebucht wie in Hamburg, erlebt auch die Messe einen enormen Besucherandrang. Variiert die Zahl der Kongressbesucher, spürt man das auch an den Messtendenzen. Das hat uns darin bestärkt,

der Implant expo® ein eigenes Profil 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 verbrauchen wir eine wachsende Nachfrage. Bei Interessenten aus über 60 Ländern, wie die Zugriffszahlen zeigen, ist das auch kein Wunder.

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

Naturngemäß 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 gereist, als die Implant expo® die Gemein-

schaftstagung von SGI, OGI und DGI begleitete – auf extrem 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 vertuschen mittlerweile eine wachsende Anzahl an Ausstellern vom Ausland und jedes Jahr steigende Anmeldeschlangen von Fachbesuchern aus der ganzen Welt. Insgesamt 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 Dentalbranche erreicht, der nicht nur uns beschränkt. 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 neu gedacht“.

Herr Prof. Schwarz, der Kongress gibt den Besuchern reichlich Gelegenheit, sich über die unterschiedlichsten Aspekte – von der Implantatplanung über Implantationskonzepte bis hin zu Komplikationen und Management zu informieren. Welche aktuellen Trends werden vorgestellt, oder anders 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 mitnichten der Fall. Wir sind einerseits noch ein sehr junger Fach und andererseits heute in der Eigenleistung v.a. interdisziplinär aufgestellt. Da erweitert die Schnittstelle mit angrenzenden Fachbereichen aus der Zahnmedizin und Medizin ganz klar das Spektrum. Das ist Kernaspekt des Kongresses,

dass wir Bewährtes auf den 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 bisher gelungen und können wir das wirklich empfehlen. Es geht um die Fragestellungen der Einzelheiten, patientenspezifischer Risikofaktoren und inwieweit

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

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

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

Bei der Frage nach Implantatmaterialien und dem zahnärztlichen Implantat wird Titan weiterhin die Vorreiterrolle einnehmen. Es geht vielmehr um die Problematik des transkutanen Implantatansatzes. Dort stellt sich die Frage nach Verankerung der Materialien umso mehr, d.h. wie ist das Weichgewebinterface zu stabilisieren, zu optimieren, und hier kann ein Wechselwechsel 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 Standortbestimmung und weniger um die Evaluation oder Bewertung von Technologien für die Zukunft. Wir wollen die jetzige Entwicklung für den Praktiker ganz klar einordnen und ihm aufzeigen, welche Methoden sich bewährt haben und wo es Bedarf für eine Kursänderung gibt.

Ich sehe individualisierte Biomaterialien, auch unter dem derzeitigen Kostendruck, unter der Industrie steht, im Moment zwar winstenschwer 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 implantologische zu versorgende Zahnflächen ist riesig. Wird hierzu in Zukunft wenig implantiert?

Deutschland ist in Europa Spitzenreiter, was Implantatzahlen anbelangt. Wahr ist aber auch, dass nur ein Bruchteil der entstehenden 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: Standortbestimmung – 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