



„Der Dentalhandel – ein bedeutender Partner im Wandel unserer Branche“

Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des VDDI-Vorstandes

■ Die Internationale Dental-Schau (IDS) hat in diesem Jahr ihr kontinuierliches Wachstum fortgesetzt – mit einem kleinen Extra-Plus obendrauf. 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern entsprechen 6 Prozent mehr als bei der IDS vor zwei Jahren. Auch die Zahl der Aussteller hat um 5,3 Prozent auf 2.058 Unternehmen zugelegt. Mit diesen Zuwachsraten liegen wir im Vergleich mit anderen Branchen, aber auch innerhalb der Medizintechnik in der Spitzengruppe.

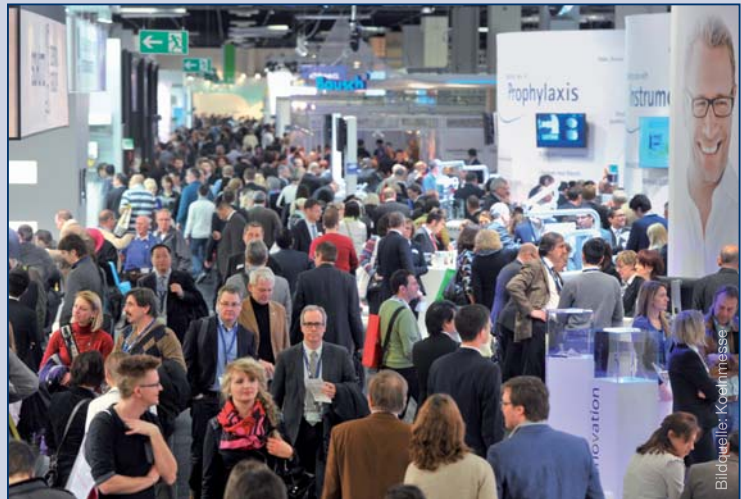
Auch konnte die IDS ihren Charakter als internationale Leitmesse nochmals stärken: Fast die Hälfte der Besucher und gut zwei Drittel der ausstellenden Unternehmen kamen aus dem Ausland. Die weltweite Anziehungskraft der Messe wächst eindrucksvoll.

Insbesondere aufgrund der hohen Internationalität und der ausgeprägten Entscheidungskompetenz der Fachbesucher rechnen wir mit positiven Auswirkungen auf das weitere Geschäftsjahr und einer nachhaltigen Entwicklung auf dem nationalen und den internationalen Gesundheitsmärkten.

Die Basis für diese Erfolge stellt das hohe fachliche Niveau dar. Nach meinem Eindruck stehen für die Messebesucher nach wie vor digitale Technologien und CAD/CAM-Fertigung im Mittelpunkt des Interesses. Denn sie haben den Alltag des zahnärztlichen und, tendenziell sogar noch stärker, des zahntechnischen Teams nachhaltig verändert – insbesondere über die vergangenen zehn Jahre. In einem rasanten Wandel schätzen es alle Marktteilnehmer, mit der IDS alle zwei Jahre einen festen Orientierungspunkt zu haben.

Allein Fertigungsoptionen für Zahnersatz haben sich seit dem Jahrtausendwechsel vervielfacht: direkt in der Praxis herstellen („chairside“) oder im eigenen Labor („labside“) oder in einem Kooperationslabor bzw. Fertigungszentrum oder bei einem industriellen Netzwerkservice („outsourcing“). Die Entscheidung fällt je nach dem individuellen Fall. Schon bei der Erfassung der klinischen Situation im Mund kommen immer häufiger digitale Technologien in Form von Oralscannern als Alternative zur klassischen analogen Abformung zum Zuge.

In der Entwicklungshistorie der verwendeten digitalen Verfahren finden sich zunächst geschlossene Systeme. Unternehmen X bot für seinen Werkstoff W eine Bearbeitungsmaschine M und eine Software S. Wenn die IDS 2013 für



mich einen wesentlichen Trend aufgezeigt hat, so diesen: Geschlossene Systeme wachsen zusammen. Der Werkstoff W lässt sich jetzt auch mit der Maschine M1 eines Wettbewerbers bearbeiten, und diese wiederum über die Fremd-Software S2 steuern. Dies eröffnet enorme Optimierungspotenziale – sowohl klinisch als auch wirtschaftlich.

Diese Potenziale muss man als Zahnarzt oder Zahntechniker allerdings auch auszuschöpfen wissen. An dieser Stelle nimmt der qualifizierte Fachhandel eine wichtige Vermittlerrolle ein. Denn er ist, wenn ich das einmal etwas salopp formulieren darf, „sehr nah an der Praxis bzw. am Labor dran“. Er kennt die fachlichen und technischen Schwerpunkte sowie die einzelnen Teams. Damit ist der Dentalhandel der Ansprechpartner Nr.1, wenn es darum geht, die richtige digitale Nutzlast für den Aufbruch oder die Weiterreise in die Dental-Welten der Zukunft zusammenzustellen. – Dies gilt analog auch für andere Disziplinen innerhalb der Zahnheilkunde, ob es sich um die Endodontie, die Kieferorthopädie, die Laserzahnheilkunde handelt; diese Aufzählung ließe sich noch lange fortsetzen.

Die IDS bot für ihre Besucher eine optimale Informationsgrundlage. Nach meinen Informationen dürften 85 Prozent von ihnen im Anschluss an die Messe unmittelbar an Investitionsentscheidungen beteiligt sein. Wie diese im Einzelnen ausfallen, darauf bin ich selbst gespannt – und freue mich jetzt schon auf die kommende Internationale Dental-Schau vom 10. bis zum 14. März 2015.

Auf Wiedersehen in zwei Jahren in Köln! <<