



Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)

„IM DREISPRUNG ZUR FUNDIERTEN INVESTITIONS-ENTSCHEIDUNG“

Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender

Es gibt unterschiedliche Strategien, eine Investitionsentscheidung zu treffen. Von einer zielführenden Variante las ich jüngst in der Dentalfachpresse: Eine digitale Ausrüstung soll angeschafft werden. 1. Schritt: Vergleich verschiedener Angebote auf der IDS in Köln. 2. Schritt: Abstimmung zwischen Zahnarztpraxis und Dentaldepot vor Ort. 3. Schritt: Erwerb desjenigen Systems, das am besten zur eigenen Praxis bzw. zum eigenen Labor passt.

Warum führt dieses Vorgehen zielsicher zur richtigen Entscheidung? Weil Unternehmen der Dentalindustrie dem Zahnarzt und dem Zahntechniker auf der IDS das weltweit größte Angebot an Verfahren und Produkten präsentieren – zum Ansehen, zum Begreifen, für eine umfassende Information. Im März nutzten mehr Besucher denn je diese Chance zum unmittelbaren Produkt- und Leistungsvergleich.

Wir zählten schließlich mehr als 155.000 Fachbesucher, und auch die Zahl der Aussteller und der Gesamtfläche sind gewachsen. Das spricht für die Qualität unseres

Messekonzepts. Hervorheben möchte ich die seit fast 100 Jahren konsequent internationale Ausrichtung der Dental-Schau. Als Verband der Deutschen Dental-Industrie begrüßen wir die hohe und im Anteil sogar noch steigende Beteiligung ausländischer Unternehmen. Denn wir möchten Zahnärzten und Zahntechnikern auf der IDS eine umfassende Industrieschau bieten und setzen dabei bewusst auf einen intensiven internationalen Wettbewerb. Er bringt die gesamte Branche voran. Die Mitgliedsunternehmen des VDDI, des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V., sind dafür gut gerüstet, stehen in vielen Bereichen anerkanntermaßen an der Weltspitze. Das hat sich in der Vergangenheit immer wieder gezeigt und sich auf der diesjährigen IDS erneut bestätigt.

Zu einem umfassenden Spiegel der Branche und unverzichtbaren Kommunikationstreff machten die Internationale Dental-Schau auch in diesem Jahr nicht zuletzt die Beteiligung wichtiger nationaler und internationaler Verbände wie der Bundeszahnärztekammer, des Verbands

Deutscher Zahntechniker-Innungen oder der FDI („Fédération Dentaire Internationale“). Eine wesentliche Rolle spielten außerdem die Vertreter des qualifizierten Dentalhandels, die zusätzlich zur eingangs angesprochenen Vor-Ort-Betreuung von Praxen und Laboren mit eigenen Messeständen Präsenz zeigten und den Besuchern mit Rat und Tat zur Seite standen. Gut angenommen haben sie auch die vielen kleinen und mittelgroßen Spezialangebote, wie etwa die „Generation Lounge“ und den „Career Day“. Sie boten insbesondere jüngeren Besuchern Orientierung für ihre persönliche Zukunft.

In diesem Sinne sind auch für die IDS der nächsten Jahre umfassende Information und maßgeschneiderte Angebote zwei Seiten einer Medaille. Mehr als 155.000 Besucher – über diesen enormen Zuspruch freue ich mich natürlich. Um die Erfolge fortzuschreiben, stellt für mich – wichtiger sogar als numerische Rekorde! – die Qualität von Ausstellern, Produkten und Rahmenprogramm das entscheidende Kriterium dar.

