



Liebe Leserinnen und Leser,

die Internationale Dental-Schau IDS in Köln liegt nun schon einige Wochen zurück. Erwartungsgemäß war sie das internationale Großereignis der Dentalbranche überhaupt und im Vergleich zu den vorherigen Messen übertraf die IDS 2007 alle Rekorde. Die Zufriedenheit der Akteure war im Nachhinein allerorten zu vernehmen und wird von uns in unserem Nachbericht auf der Seite 30 auch noch einmal mit Daten und Fakten dokumentiert.

Kaum ist die IDS vorbei, kann sich die Branche, nach der traditionell ruhigen Sommerzeit, schon wieder auf einen heißen Herbst freuen. Die Fachdentalsaison 2007 startet im September in Düsseldorf und wird bis zum Abschluss Mitte November in Frankfurt am Main wie in jedem Jahr den deutschen Dentalmarkt bestimmen. Die Termine bis zur nächsten Ausgabe der dental business 3/07 finden Sie auf der letzten Seite.

Mit der dental business haben wir uns zum Anspruch gemacht, Sie über alle nationalen und internationalen marktrelevanten Themen zu informieren. Gerade in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs lohnt es sich wieder, einen Blick über die Grenzen des eigenen Landes hinaus zu riskieren und neue Investitions- und Geschäftsgelegenheiten ins Auge zu fassen. Deshalb werden wir in dieser und in den kommenden Ausgaben der dental business über die Dentalmärkte der Welt berichten. Den Anfang macht im vorliegenden Heft unser großer östlicher Nachbar Russland. Der russische Dentalmarkt ist riesig und weiter im Kommen. Um dort Fuß zu fassen, benötigt man die richtigen Informationen und Ansprechpartner. Lesen Sie in unserem „Dentalmarkt Spezial Russland“ über Situation und Besonderheiten der russischen Dentalbranche und erfahren Sie, worauf es beim Einstieg in das dortige Dentalgeschäft ankommt.

Freuen Sie sich außerdem auf einen Beitrag zum Thema Outsourcing oder interessante Ausführungen zum Thema „Wie hebe ich mich mit meinem Geschäft von der Masse ab?“. Mir bleibt an dieser Stelle nur Ihnen viel Vergnügen beim Lesen zu wünschen und Sie wie immer um Anregungen und Kritik zur aktuellen Ausgabe zu bitten.

Ihr Jürgen Isbaner,
Oemus Media AG
Mitglied des Vorstandes

Dear readers,

the International Dental Show in Cologne has closed its doors only a few weeks ago. As expected, the show was by far the biggest international dental event in 2007 and has broken its own records. The majority of the people involved with IDS have announced their complete satisfaction with the outcome. Our review on page 30 will substantiate this with new facts and figures.

Besides the traditional calm summer period, the dental business in Germany is already looking forward to a busy “hot” fall. The German dental trade show season, starting in September in Düsseldorf and ending by mid November in Frankfurt/Main, will once again define the German dental market. Please find the dates for all shows that will be take place between and the next upcoming dental business on the last page of this very edition.

Inside dental business we would like to inform you about all market relevant topics on a local and international scale. Even in times of economic upswing it can be worthwhile to look beyond our national borders and focus on new investments and business opportunities. Starting with this edition, we have, therefore, decided to give you an insight into different dental markets around the world. We will start with Russia—our biggest business partner in Eastern Europe. The dental market in this country is enormous and constantly growing. In order to start a successful business in Russia, you have to know how and where to get the right information and contacts. Our special report “Dental Market in Russia” will inform you about the current state and characteristics of the Russian dental business and what you have to consider before entering this market.

In addition, you may look forward to another interesting article on outsourcing as well as new facts on how do distinguish one’s business from the masses.

I wish you a pleasant reading experience and would be happy about your opinion on this latest edition of dental business.

Yours Sincerely,

Jürgen Isbaner
Oemus Media AG
Member of the leading board