

Die Trends der IDS 2003



Meetingpoints gab es bei allen Ausstellern.



Präsentationen fanden reges Interesse.



Fachgespräche mit den Kunden bei DeguDent.



Zahn-Check-Aktion bei EMS.

Alle Beteiligten waren sich einig: Die IDS 2003 war eine einzigartige Begegnungsstätte der Dentalbranche. Messebesucher aus der ganzen Welt kamen nach Köln, um sich über Produktinnovationen, neue Techniken und Verfahren zu informieren. Zum 30. Mal fand die IDS statt und blickt auf 80 Jahre Erfolgsgeschichte zurück.

► Franziska Männe-Wickborn

Aus mehr als 130 Ländern der Welt kamen 63.000 Besucher nach Köln, um die wichtigste Messe der Dentalbranche – die Internationale Dental-Schau 2003 – mitzerleben. Zahlen, die für Erfolg sprechen, selbst in Zeiten weltpolitischer Krisen und einer angespannten Wirtschaftslage. Knapp ein Viertel aller Messebesucher kam aus dem Ausland. Die IDS war so international wie nie zuvor.

Während vor der Messe sich bei zahlreichen Ausstellern noch die Erwartungen hinsichtlich der IDS in Grenzen hielten, war das Resümee nach fünf Messetagen eindeutig: die meisten Aussteller sahen ihre Erwartungen deutlich übertroffen. Zahlreiche deutsche Aussteller konnten gute Exportabschlüsse erzielen. Besonders zu spüren war die gestiegene Nachfrage aus den aufstrebenden osteuropäischen Ländern, allen voran Russland und die Ukraine. Auch die Märkte in Fernost wuchsen wieder. Speziell der Wachstumsmarkt China war gut vertreten. Viele Besuchergruppen kamen aus dem Reich der Mitte. Trotz gesundheitspolitisch nicht optimaler Rahmenbedingungen war auch bei den deutschen Fachbesuchern keine Demotivation zu spüren. Das Interesse an fortschrittlichen Arbeitsmitteln und Werkstoffen ist trotz fehlender Planungssicherheit ungebrochen. Im Bereich der Investitionsgüter war daher eine positive Grundstimmung zu verzeichnen. Intensive Gespräche

und gezielte Anfragen lassen auf ein zufriedenesstellendes Nachmessegeschäft schließen.

Das Wohl des Patienten

Ein wichtiger Erfolgsfaktor der IDS 2003 war die Patientenfreundlichkeit. Neben Aufklärung und Verbesserung der Beraterleistungen stand vor allem die Behandlung im Mittelpunkt. Mit zunehmender Kostenübernahme des Patienten für die zahnmedizinischen Leistungen muss der Zahnarzt seine Aufmerksamkeit auf bestmögliche Methoden und Materialien legen. Das spiegelte sich im zunehmenden Angebot an minimalinvasiven Instrumenten und Geräten wider. Ebenfalls im Sinne des Patienten auf der IDS vorgestellt: Verbesserte Diagnose- und Prophylaxemethoden sowie leistungsfähige Intraoralkameras oder digitales Röntgen mit reduzierter Strahlenbelastung.

Trendentwicklung Implantologie

Die einzelnen Trends im Bereich Zahnmedizin waren auch Messetrends: Die fortgeschrittenen Implantologen zeigten ein großes Informationsbedürfnis, um dem Patienten mit dem festsitzenden Zahnersatz etwas zu bieten, das dem Original in Aussehen und Haltbarkeit nahe kommt. Das Angebot an Implantatsystemen hat auch auf dieser IDS zugenommen. Die neuen Implantate zielen