

„Der persönliche Kontakt macht Spaß“



„Die IDS bietet als das wichtigste dentale Großereignis der Welt die Gelegenheit, in kurzer Zeit sehr viele Gespräche mit Kunden zu führen oder sich einen umfangreichen Überblick über die neuesten Entwicklungen zu verschaffen. Für uns ist die Messe immer eine Gelegenheit, unsere wichtigen Beziehungen zu unseren Partnern auf der ganzen Welt zu vertiefen, weil wir auf-

bauend darauf unsere Produkte noch besser auf die Marktbefürfnisse hin entwickeln können. Außerdem macht der persönliche Kontakt viel Spaß. Trotz aller Anstrengungen in der Woche sind diese persönlichen Gespräche und Kontakte ein absolutes Highlight, das niemand von uns missen möchte! An Neuigkeiten haben wir rund um die digitalen Wertschöpfungs-

ketten ein attraktives Angebot, das durch neue Entwicklungen im Implantatbereich ergänzt wird. Implantatversorgungen spielen aufgrund ihres hohen Patientennutzens eine immer wichtigere Rolle – nicht nur für den Zahnarzt, das Labor und die Industrie, sondern auch im Rahmen der digitalen Wertschöpfungsketten, die unsere Branche revolutionieren.“

BEGO: Halle 10.2, Stand No29

„Die Automation wird weiter voranschreiten“



„Die Entwicklungstendenzen in der Zahntechnik werden weiter zu Zirkonoxid und somit in Richtung CAD/CAM-Technologie gehen. Dafür müssen jedoch auch kostengünstige und dennoch hochwer-

tige Materialien zur Verfügung stehen. Zudem werden sicherlich diverse Anbieter von Mundscannern auf den Markt kommen. Diese müssen sich jedoch erst noch am Markt bewähren. Die Automation

wird also auch im zahntechnischen Bereich weiter voranschreiten. Wir werden mit unserem neuen CAD/CAM-System auf der IDS 2009 interessante und informative Live-Demos durchführen.“

Bien Air Dental: Halle 10.1, Stand Ho50/Jo51

„made in Germany‘ wird in den Vordergrund rücken“ **camlog**

„Der Preisdruck wird steigen, der Wettbewerb unter den Zahnärzten und Zahntechnikern wird eine immer gewichtigere Rolle spielen und somit auch nicht zuletzt der Materialpreis – CAMLOG trägt dem seit Jahren mit transparenten, fairen Preisen und langjährigen Preisgarantien Rechnung. In rezessiven Konjunkturzyklen suchen die Menschen die Sicherheit und nicht das Risiko. Vielleicht wird eine Lehre aus den derzeitigen internationalen Unsicherheiten diejenige sein, dass z. B. das Label ‚made in Germany‘ mit

seinen Inhalten der Qualitäts-, Zuverlässigkeits- und Vertrauensanmutung wieder stärker in den Vordergrund rückt. Und nicht fälschlicher- und kurzsichtigerweise ausschließlich mit ‚teuer‘ assoziiert wird. Eine typische Milchmädchenrechnung, wie wir meinen. In der Prothetik wird es eine Rückbesinnung auf die qualitativ hochstehende, verlässliche Arbeit heimischer Zahntechniker geben. Und auch der Zahnarzt wird bestrebt sein, sein Angebot und seine Leistungen zu optimieren, um seinen Patienten die

größtmögliche Sicherheit bei einem als akzeptabel wahrgenommenen Preis-Leistungs-Verhältnis bieten zu können. Auf der IDS 2009 wird CAMLOG eine auf unser Implantatsystem bezogene neue Option präsentieren. Zudem werden wir neue Produkte im Bereich CAD/CAM und der schablonengeführten Implantologie vorstellen. Auch unsere umfassenden Dienstleistungen haben wir weiter ausgebaut, und auf der IDS werden wir als Resultat einer Brandingkampagne im neuen ‚Outfit‘ auftreten.“

CAMLOG Biotechnologies AG: Halle 11.3, Stand A010/B019