

„Die Internationalisierung schafft eine Atmosphäre der Weltoffenheit“

Vom 22. bis zum 26. März ist es wieder soweit: Die Internationale Dental-Schau lädt nach Köln ein. Mag. Daniel Zimmermann, DTI, und Mag. Jeannette Enders, DT Germany, sprachen über die Messe mit Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V., und Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH.

Die Anmeldungen für die kommende Auflage der Internationalen Dental-Schau in Köln, der weltweit größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik, laufen auf Hochtouren. Wie viele Aussteller und Besucher/-innen erwartet heuer die Koelnmesse nach der überaus erfolgreichen IDS 2009?

Oliver P. Kuhrt: Wir erwarten rund 1.900 Anbieter aus über 55 Ländern. Aufgrund des ausgezeichneten Zuspruchs aufseiten der Aussteller rechnen wir damit, dass wir – hiermit meine ich sowohl die Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI), den VDDI als auch die Koelnmesse – auch auf Besucherseite an den Erfolg der Vorveranstaltung anknüpfen können, als mehr als 100.000 Besucher nach Köln kamen.

Viele Hersteller haben angekündigt, neue Produkte bereits im Vorfeld der IDS auf den Markt zu bringen. Wird dies Auswirkungen auf die Besucherzahlen haben?

Dr. Martin Rickert: Davon gehe ich nicht aus, denn die IDS ist und bleibt das Innovationsschaufenster für die weltweite Dentalbranche. Wir haben es bei Innovationen in der Dentalwelt mit sehr komplexen Lösungen und Anwendungen zu tun, die weit über den Neuigkeitswert von anderen Produkten, etwa der Konsumgüterindustrie, hinausgehen. Innovationen für Ordination und Labor verlieren ihren Reiz für die Anwender ja nicht dadurch, dass sie schon einmal vorgestellt wurden. Die eigene unternehmerische Entscheidung, ob und wie ich ein neues Verfahren in meinen Betrieb eingliedern kann, macht eine intensive Auseinandersetzung mit dem Produkt erforderlich. Den umfassendsten Überblick über Innovationen gewinnen Zahnärzte und Zahntechniker mit Sicherheit auf der IDS 2011.

Asiatische Hersteller waren zuletzt prominent vertreten. Werden für 2011 neue Länderbeteiligungen erwartet?

Kuhrt: Nach aktuellem Stand der Dinge kommen keine weiteren Län-

derbeteiligungen hinzu. Zu den stärksten Beteiligungen zählen nach Deutschland Italien, die USA, die Republik Korea und die Schweiz. Aber selbstverständlich werden wir im März 2011 auch wieder Unternehmen aus Ländern wie zum Beispiel Argentinien, Australien, Brasilien, Bulgarien, China, Japan, Israel, Pakistan, Russland, Spanien oder Taiwan in Köln begrüßen können.

Auf der IDS 2009 standen eindeutig Implantlösungen und zunehmend auch CAD/CAM-Fertigungstechniken im Vordergrund. Wird sich diese Entwicklung heuer fortsetzen?

Rickert: Für 2011 sehen wir eine Fülle von Neuerungen und Trends. Ein Haupttrend ist nach wie vor die Digitalisierung. Von der Abdrucknahme mit Oralscannern bis zur frästechnischen Bearbeitung verschiedener Werkstoffe schreitet sie weiter voran. Die Implantologie erweist sich seit vielen Jahren als Boom-Segment. Im laufenden Jahr rücken durchmesserreduzierte und kurze Implantate in den Vordergrund. Selbst stark geschädigte Zähne lassen sich aber oft noch viele Jahre erhalten. Im Bereich der Endodontie bleibt die Reinigung des Wurzelkanals nach wie vor ein Dauerbrenner. Ein größerer Trend ist bei den neuen Geschäftsmodellen zu beobachten, hier wird vor allem die Zusammenarbeit zwischen Laboren, Zentralfertigern und Industrieunternehmen immer vielfältiger. Heute kann das Ein-Mann-Labor mit den richtigen Konzepten dasselbe Portfolio anbieten wie ein Großbetrieb. Die digitale Röntgentechnologie wiederum beflügelt spezielle Diagnostikzentren, die auch der kleineren Ordination das gesamte Spektrum zur Verfügung stellen.

Bei welchen Ausstellergruppen haben Sie den höchsten Zuwachs zu verzeichnen?

Kuhrt: Wir verzeichnen in vielen Angebotsbereichen der IDS Zuwächse. Das ist sicherlich teilweise auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass zahlreiche Aussteller in den letzten Jahren ihre Angebotspalette erweitert bezie-

hungsweise um zukunftssträchtige Produktgruppen ergänzt haben. Besonders hervorzuheben sind dabei die Angebotsbereiche Implantologie, Prophylaxe, Zahn- und Mundhygiene, Zahnästhetik und CAD/CAM. Aber auch bei Ausstattung und Ausrüstung zahnärztlicher Funktionsbereiche sowie Zahntechnik-Funktionssysteme sind spürbare Zuwächse zu verzeichnen.

Die bundesweit zu verzeichnende Belebung der gewerblichen Wirtschaft ist anhaltend. Trifft dies auch für den Dentalsektor und damit für das Messegeschäft zu?

Rickert: Das bisherige Nachfrageverhalten der Patienten bestätigt, dass die Bereitschaft der Menschen, ihre



Dr. Martin Rickert sprach Ende 2010 über die anstehende IDS.

eigene Gesundheit wieder herstellen zu lassen, nicht nachhaltig negativ durch die schwierigen wirtschaftlichen Umstände beeinflusst wurde. Die Menschen wissen, Investitionen in Gesundheit sind Investitionen in die eigene Lebensqualität, sie sind letztendlich Investitionen in die eigene Zukunft.

Der amerikanische Dentalmarkt hat durch die Rezession einen deutlichen Dämpfer erhalten. Wird die IDS dadurch ihre Stellung als bedeutendste globale Leitmesse ausbauen können?

Rickert: Die Bedeutung der IDS und ihre unbestrittene Spitzenstellung als globale Leitmesse ist das Ergebnis einer kontinuierlichen und seit Jahren zielgerichteten Messestrategie der deutschen Dental-Industrie und un-

seres Partners Koelnmesse. Die hohe Internationalisierung bei Ausstellern und Besuchern schafft eine Atmosphäre der Weltoffenheit, die die IDS zum internationalen und zum vollständigsten Dentalmarktplatz gemacht hat und die sie unabhängig von temporären oder regionalen Wirtschaftsentwicklungen macht.

Durch die Flächenvergrößerungen wurde den Ausstellern und Besuchern 2009 ein höheres Maß an Aufenthaltsqualität geboten. Mehr Raum schaffen für Information und Kommunikation auf den Ständen lautete vor zwei Jahren das Motto. Was ist 2011 zu erwarten?

Kuhrt: Zusätzlich zu den Hallen 3, 4, 10 und 11 wird erstmals auch die Halle



Oliver P. Kuhrt rechnet mit über 100.000 Besucher/-innen.

2 und damit eine Bruttoausstellungsfläche von 143.000 Quadratmetern belegt. Dadurch grenzen alle Messehallen nahtlos aneinander und sind auf kürzestem Weg über die zur IDS 2011 geöffneten Eingänge Süd, Ost und West erreichbar, um die Besucherströme möglichst gleichmäßig zu lenken.

Ausstellern, Besuchern und Besucherinnen wird zur IDS 2011 ein besonderer Flug- und Bahn-Service geboten. Können Sie uns diesen Service kurz erläutern?

Kuhrt: Erstmals ist Lufthansa die offizielle Airline der IDS 2011, die den Besuchern aus über 250 internationalen Städten in 100 Ländern exklusive Sonderkonditionen anbietet. Zusätzlich zu den ermäßigten Flugtickets der Lufthansa können auch Bahnreisende

mit vergünstigten Zugtickets der Deutschen Bahn zur Internationalen Dental-Schau reisen. Beide Reiseangebote sind über die Website der IDS unter www.ids-cologne.de buchbar. Dort sind auch alle Detailinformationen rund um diese Services sowie um Anreise und Aufenthalt zu finden.

Gibt es weitere Neuerungen im Angebot an Werbe- und Pressearbeit, an Dienstleistungen und Service für Aussteller sowie Fachbesucher für die IDS 2011?

Kuhrt: Neu ist, dass die IDS ein eigenes, kostenloses App für iPhone, Blackberry und weitere Betriebssysteme anbietet. Diese beinhaltet einen Katalog und ein innovatives Navigationssystem für mobile Endgeräte und führt die Besucher dadurch zielsicher durch die Hallen und zu den entsprechenden Messeständen. Darüber hinaus bieten die App Informationen zu den Gastronomieangeboten und dem Rahmenprogramm der Veranstaltung. So können die Besucher unterwegs oder in den Messehallen jederzeit auf wichtige Informationen der IDS zugreifen. Außerdem werden Bilder der Veranstaltung erstmals nicht nur auf der Website der IDS, sondern auch auf der Online-Plattform „flickr“ unter einem eigenen IDS-Account zu finden sein. Last but not least verfügt die Neuheitendatenbank der IDS über verbesserte Suchfunktionen, um Journalisten und Besuchern das Aufspüren spannender Innovationen noch weiter zu erleichtern.

Bleibt es auch heuer bei der Regelung, dass die Messe am ersten Tag, also am 22. März 2011, ausschließlich dem Dentalfachhandel und den Importeuren offen steht und so die Möglichkeit zu ungestörten Verkaufsverhandlungen bietet?

Rickert: Die Regelung hat sich nach allem, was wir aus Kreisen der Aussteller und der internationalen Dentalfachhändler hören, bewährt. Der Handel schätzt es sehr, wenn die Fachleute auf den Ausstellerständen uneingeschränkt für Verhandlungen und Geschäftskontakte zur Verfügung stehen. **DT**

ANZEIGE

Dental Tribune Study Club – Das Online-Portal für zahnärztliche Fortbildung

Der Dental Tribune Study Club ist ein umfassendes internationales Web-Portal für die zahnärztliche Fortbildung. Dabei werden Online-Seminare als interaktive Live-Vorträge oder Aufzeichnung sowie Mitschnitte von Vorträgen auf internationalen Kongressen einem weltweiten Fachpublikum unkompliziert zugänglich gemacht.

Der Dental Tribune Study Club ermöglicht, fördert und vereinfacht den globalen Know-how-Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis.

Der Dental Tribune Study Club verfügt darüber hinaus über eine stetig wachsende Datenbank mit internationalen wissenschaftlichen Studien, Fachartikeln und Anwenderberichten zu allen aktuellen Themen der Zahnmedizin.

Die Vorteile der Online-Fortbildung im Dental Tribune Study Club

- ✓ Effiziente Fortbildung
- ✓ Keine teuren Reise- und Hotelkosten
- ✓ Keine Praxisausfallzeiten
- ✓ Fortbildung überall und jederzeit
- ✓ Austausch mit Experten und Kollegen problemlos möglich
- ✓ Zugang zum DT Study Club-Archiv

KOSTENLOS ANMELDEN UNTER WWW.DTSTUDYCLUB.DE

Für mehr Informationen wenden Sie sich bitte an Lars Hoffmann, l.hoffmann@dtstudyclub.com oder +49 (0)341 48474-132. Sie können natürlich unsere Internetseite www.DTStudyClub.de jederzeit gerne besuchen.