IDS 2011 übertrifft sich erneut selbst

1.956 Unternehmen aus 59 Ländern auf einer Fläche von 145.000 m² und 115.000 Besucher aus 148 Ländern – so die 34. IDS in Zahlen. Um unseren Lesern die Eindrücke einiger Aussteller weiterzugeben, hat die Redaktion des Dentalhygiene Journals Statements eingefangen, die die positive Stimmung während der Messewoche noch einmal widerspiegeln.

Autor Kristin Urban, Eva Kretzschmann/Leipzig

„Die IDS boomt“

Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa | *Chefredakteur des Dentalhygiene Journals*

Welchen Trend sehen Sie im Bereich der Dentalhygiene?
Digitalisierung, Prophylaxe und Ästhetik bildeten die Schwerpunktthemen der diesjährigen IDS. Digitale Abläufe und Techniken sind unbestritten weiter auf dem Vormarsch, und es ist zu erwarten, dass damit die Therapie noch effizienter und qualitativ hochwertiger werden wird. Mehrere Systeme sorgen für Verbesserungen bei Vorsorge, Diagnostik und Behandlung. Unter anderem konnten verbesserte Ultraschall-Systeme für die schmerzarme professionelle Prophylaxe vorgestellt werden; neue und effiziente Methoden für endodontische Behandlungen, vollkeramische Kronen- und Brückenmaterialien zur Verbesserung der Ästhetik, aber auch verbesserte Techniken zur digitalen Röntgendiagnostik zeigten die gesamte Kompetenz der dentalen Industrie, die viele Bereiche der klinischen Zahnmedizin auf eine neues, besseres Niveau heben wird.

Welches Resümee lässt sich ziehen?
Tatsächlich hat die diesjährige IDS ein weltweites Zeichen gesetzt und sich endgültig als Meilenstein in der globalen zahnmedizinischen Welt etabliert. Mit 66 Prozent der Aussteller und über 50.000 Besucher war der Anteil der Ausländer erfreulich hoch. Ohne Frage hat die diesjährige IDS erneut Maßstäbe gesetzt, die weltweit Beachtung fanden und die auch der lange beklagten wirtschaftlichen Krise zu trotzen scheint.

Mitbewerber-Interesse geweckt

Paul Poulios | *CEO der Dr. Ihde Dental AG, Schweiz*

Welche Neuigkeiten wurden zur 34. IDS präsentiert?
Wir haben auf der IDS erstmals dem deutschen Publikum unsere neuen Dentatrend-Desinfektionsprodukte vorgestellt, die sich dahingehend von unseren Wettbewerbern unterscheiden, dass unsere Kanister und Flaschen transparent und nicht blickdicht sind und ferner unsere Liquide nach dem Hygienefarbleitsystem (grün für Flächen, blau für Instrumente, pink für Haut/Hände und gelb für Sauganlagen und sonstige Bereiche) leicht eingefärbt sind. Ein echter Hingucker.

Die Resonanz ist also zufriedenstellend?
Mehr als das. Wir haben einen großen Response und Traffic am Stand feststellen dürfen und sind auch stolz darauf, dass auch sogar einige unserer Wettbewerber auf uns aufmerksam geworden sind.

Welche Pläne gibt es bis zur nächsten IDS?
Wir werden noch für so manche Überraschung mit unseren Neuprodukten sorgen, das ist garantiert. Mehr wird nicht verraten.

Zuspruch zur Prophylaxe ist weiterhin ungebrochen

Torsten Fremerey | *Geschäftsführer EMS Electro Medical Systems GmbH*

Wie lief die IDS 2011 für EMS? Was wurde vorgestellt?
In diesem Jahr haben wir unsere etablierten Innovationen für sich sprechen lassen. Unsere Jubiläumsangebote, insbesondere das Kombigerät Air-Flow Master Piezon und das Air-Flow handy DUO+, erfreuten sich großer Beliebtheit. Unser Air-Flow handy Perio gibt es seit der IDS nur noch im Gesamtpaket mit dem Air-Flow handy 2+. Damit trennen wir zwei Anwendungen ganz klar mit zwei Geräten. Das schafft deutlich mehr Transparenz und Indikationssicherheit. Im Rahmen unserer Aktivitäten zum 30-jährigen Firmenjubiläum stellten wir auch unsere Swiss Dental Academy nochmals verstärkt in den Vordergrund. Als großen Messeschwerpunkt boten wir, neben unseren traditionellen Prophylaxe-Live-Demos mit kompletter Praxiseinrichtung, auch Trainings-Live-Kurse an. Diese Kombination von Produktpräsentation und Anwendungswissen trug erheblich zum Erfolg bei.

Welcher Gesamteindruck lässt sich finden?
Zusammenfassend war es für uns die erfolgreichste IDS seit Gründung der EMS. Und das nicht nur wegen der hohen Publikumsfrequenz auf unserem Stand und den überragenden Verkaufszahlen. Die Loyalität zu unseren Handelspartnern zeigte sich in den unzähligen Einzelgesprächen und Besuchern an unserem Messestand.

Welchen Trend verfolgt die Prophylaxe Ihrer Meinung nach künftig?
30 Jahre EMS, das ist schon eine Riesenerfolgsgeschichte. Kontinuierliche Innovation und Qualität haben unsere Marktführerschaft bis heute optisch wahrnehmbar untermauert. Die IDS hat uns daher abermals motiviert und lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Der außerordentliche Zuspruch zur Prophylaxe ist weiterhin ungebrochen. Die professionelle Zahnreinigung gewinnt auch in anderen Bereichen wie der Implantatreinigung zunehmend an Bedeutung.

Imposante Fachmesse

Dr. Christina Steidle | *Professional & Academic Relation Manager D/A/CH P&G*

Wie war Ihr Gesamteindruck von der 34. IDS?
In erster Linie war ich aus zahnärztlicher Sicht beeindruckt. Nicht nur aufgrund der Größe der Messe, sondern besonders von den Innovationen (z.B. Biodentine = Dentinersatzmaterial) und immer mehr ausgeklügelten technischen Möglichkeiten, die die Zahnmedizin einfacher, besser und noch interessanter machen. Vor allem kommen sie dem Patienten entgegen und sorgen für mehr Komfort (Intraoralscanner anstatt Abformlöffel). Insgesamt ist die IDS eine imposante Fachmesse, die zeigt, wie viel Potenzial im Fachbereich der Zahnmedizin steckt!

Wohin geht der Trend Ihrer Meinung nach in der Dentalhygiene?
Auffallend ist, wie weit bereits die ursprünglich recht „handwerklich orientierte Zahnmedizin" und auch das Berufsfeld inzwischen computergesteuert sind. Es fasziniert mich, wie sehr wir uns heute schon auf hochtechnisierte Verfahren stützen und teilweise nur so den ausgesprochen hohen Level der geforderten Qualität halten können. Diese Entwicklung wird noch mehr Einzug halten und wir werden uns in kurzer Zeit schon wahrscheinlich all die zahnmedizinischen Fachgebiete, wie sie früher einmal waren, gar nicht mehr vorstellen können. Auch im Bereich der Mundpflege werden wir altbekannte Probleme mit immer intelligenteren, computergestützen und noch patientenorientierteren Lösungen angehen.

Welche Innovationen wurden bei Oral-B vorgestellt?
Die Zahnbürsten können noch so ausgefeilt und effektiv wie möglich sein, letztendlich ist es der Patient, der seine Mundhygiene richtig und regelmäßig ausführen muss. Hier setzt Oral-B an. Die neue Oral-B Triumph 5000 basiert auf der bewährten oszillierend-rotierend und pulsierenden Putztechnologie mit SmartGuide, sie bietet aber – und das ist neu – mit einem intelligenten Trainingssystem die Compliance des Patienten noch besser zu machen.

Die IDS als Prognoseinstrument für 2012

Wolfgang Dezor | *General Manager Germany TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH*

Welche Eindrücke hat die IDS 2011 hinterlassen?
Die IDS 2011 war für TePe ein voller Erfolg. Wir konnten viele zahnmedizinische Fachleute und Spezialisten aus aller Welt an unserem Stand begrüßen. Die IDS hat uns einmal mehr verdeutlicht, wie groß das Interesse an TePe ist – und dabei sprechen wir nicht nur von unseren Produkten, sondern von unserem Auftritt nach außen.

Welche Produktneuheiten wurden vorgestellt?
Wir haben auf der diesjährigen IDS unser neues Produkt, die TePe Angle™, vorgestellt. Sie ergänzt unsere Produktpalette von Interdentalbürsten, die eine große Auswahl an Größen, Griffen und Borsten bietet, um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Die ebenfalls kunststoffummantelte TePe Angle wurde entwickelt, um die tägliche Reinigung der Interdentalräume zu erleichtern. Besonders der schmale, gewinkelte Bürstenkopf, der die Reinigung im Molarenbereich – sowohl palatinal, lingual als auch bukkal – möglich macht, kam bei den IDS-Besuchern sehr gut an.

Was wird für das Unternehmen erwartet, welchen Stellenwert hat die IDS dabei?
Die IDS hat natürlich auch für uns einen sehr hohen Stellenwert. Sie ist für uns ein tolles und wichtiges Medium, um nicht nur direkte Feedbacks von unseren Kunden zu erhalten, sondern dient uns auch als Prognoseinstrument für das kommende Jahr. Die diesjährige hohe Besucherzahl an unserem Stand hat uns in unserer Arbeit bestätigt und lässt uns sehr positiv in die Zukunft schauen. Des Weiteren bietet uns die IDS die Möglichkeit, unsere Bekanntheit weiter zu steigern, Neukunden zu gewinnen sowie uns einem direkten Vergleich mit Mitbewerbern zu stellen. In diesem Hinblick sehen wir uns auch im internationalen Vergleich nach wie vor ganz vorne und möchten diese Position noch weiter ausbauen!

„Positiver Trend wird weiter anhalten“

Erwin Handel (re.) | *Geschäftsführer Storz am Mark GmbH*
und Martin Mazzeo (li.) | *Leiter Marketing & Produktmanagement Storz am Mark GmbH*

Was gab es zur IDS 2011 Neues aus dem Hause Stoma?
Stoma hat auf der IDS ein Produktsortiment vorgestellt, das dem aktuellen Stand der Zahnmedizin entspricht. Als Innovationen und Neuheiten zeigten wir für die Parodontalchirurgie „PESS“ (plastic esthetic surgery set), ein Instrumentenset, das in enger Kooperation mit Prof. Dr. Dr. Anton Sculean, M.S. speziell für Rezessionsdeckungen und die chirurgische Kronenverlängerung entstanden ist. Zur Instrumentenorganisation und -aufbereitung haben wir ein weiteres p.i.c.®-tray (protected instrument concept) in einer extra flachen Ausführung ins Portfolio mit aufgenommen. Ein neuer, in seiner Funktion offen und flexibel gestalteter Vestibulumhaken rundet unser Sortiment der Abhalter optimal ab.

Was ist künftig in puncto Produktentwicklung zu erwarten?
Natürlich planen wir auch in naher Zukunft weitere Neuheiten auf den Markt zu bringen. Hierbei setzen wir wie in der Vergangenheit auf die fruchtbare Kooperation mit namhaften Spezialisten und unser Netzwerk aus Impuls- und Ideengebern, das wir weiter fortführen und intensivieren werden.

Welche Ziele verfolgt Stoma für die nächste Zeit?
Den Prognosen zufolge ist der Dentalmarkt weiter im Aufwind, gleichwohl die Investitionsbereitschaft seitens der Zahnärzte nicht in dem Maße gegeben ist wie vorhergesagt. Parallel zum nationalen werden wir den internationalen Markt gleichermaßen im Fokus haben. Wir setzen auf globale Expansion und arbeiten intensiv an der Erschließung neuer Märkte. Die Kooperation mit unseren internationalen Vertriebspartnern wollen wir weiter vorantreiben und verschiedene zusätzliche Serviceleistungen anbieten.