



# IDS 2011 übertrifft sich erneut selbst

1.956 Unternehmen aus 59 Ländern auf einer Fläche von 145.000 m<sup>2</sup> 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 Endodontie Journals Statements eingefangen, die die positive Stimmung während der Messewoche noch einmal widerspiegeln.



Kristin Urban, Eva Kretzschmann/Leipzig

## Beeindruckende Fachmesse

Dr. Christoph Zirkel | Generalsekretär der DGEEndo

### Welchen Eindruck hatten Sie von der diesjährigen IDS im Vergleich zu 2009?

Die diesjährige IDS mit ihren noch größeren, noch schöneren Standkonzepten war wieder einmal sehr beeindruckend. Ganz eindeutig konnte man den Einzug der CAD/CAM-Technologie beobachten und ich bin gespannt, wie sich diese bis zur IDS 2013 entwickelt haben wird. Insgesamt war eine sehr gute Stimmung zu erkennen.

### Was denken Sie, wo die Endodontie zur IDS 2013 steht?

Im Moment ist ja die Reziproktechnik auf dem Vormarsch. Ich denke, dass sich diese in den Praxen durchsetzen wird – verspricht sie doch Zeit- und Kostenersparnis sowie sichere Behandlungsergebnisse.

Ich wünsche mir auch, dass sich die PAD, also die Photoaktivierte Desinfektion, bis dahin weiterentwickelt.

### Welche Ziele verfolgt die DGEEndo im Jahr 2011 noch?

Die Deutsche Gesellschaft für Endodontie und die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) haben sich zur DGET – Deutsche Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie e.V. – zusammengeschlossen. Wir sind gespannt, welche Früchte dies tragen wird. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen möchte ich die Gelegenheit nutzen und sagen, dass wir uns sehr auf die Zusammenarbeit freuen.



## „Auswahl der Feilen wird immer besser“

Alexander Haid | Geschäftsführer i-dent GbR

### Was ist Ihr Resümee zur IDS 2011?

Am Stand von i-dent haben wir auf der IDS

2011 ein gesteigertes Interesse an guter Fachberatung und eine hohe Kaufbereitschaft festgestellt. Damit können wir von i-Dent mehr als zufrieden sein.

### Was wurde Neues präsentiert?

Unsere Neuheiten im Bereich Endodontie waren neue NiTi-Nadeln zum Einbringen von MTA-Zement für unser MAP System (MTA Gun-System) und unser schnur-

loses Abfüll- und Kondensiersystem für Guttapercha und Composite (Real Seal). Im Bereich Prothetik haben wir eine neue Darreichungsform von Retraktionsfäden durch das Short Cut System und das verbesserte Teilmatrizensystem mit NiTi Ringen (V3 System) präsentiert. Außerdem stellten wir unsere neuen Prophylaxe-Kurse „Fit für die Prophylaxe“ mit Annette Schmidt vor.

### Wohin geht der Trend in der Endodontie?

Ich denke, der Trend in der Endodontie geht in Richtung einer verbesserten und reduzierten Auswahl der Feilen für die maschinelle Aufbereitung, um den Behandlern die Arbeit zu erleichtern. Thermische Abfüll- und Kondensiersysteme werden sich weiter verbreiten.



## „Reziproktechnik wird deutliche Impulse geben“

Harald Schlepper | *Communication Manager VDW GmbH*

### Was war das Messehighlight bei VDW?

Die wichtigste Produktvorstellung war für uns ganz klar RECIPROC®. Dieses neue Konzept stellt die wohl bedeutendste Neuentwicklung seit der ersten Nutzung von Nickel-Titan-Instrumenten zur Aufbereitung von Wurzelkanälen dar. Anders als bei rotierenden NiTi-Systemen mit aufwendigen Instrumentensequenzen kann man mit RECIPROC® die vollständige Aufbereitung und Formung des Wurzelkanals mit einem einzigen Instrument durchführen: One File Endo. Diese starke Vereinfachung wird durch die neue reziproke Bewegung und das spezielle Instrumentendesign ermöglicht.

### Wie war die Besucherresonanz?

Wir hatten eine sehr gute Akzeptanz des neuen Konzeptes erwartet und sind deshalb mit einem stark erweiterten Team auf der IDS angetreten. Das Echo der Besucher war exzellent. Besonders die Reduktion auf ein Instrument pro Zahn und damit der Wegfall jeglicher Instrumentenwechsel wurde als großer Vorteil anerkannt. Bei Zahnärzten, die wenig oder keine Erfahrung mit rotieren-

den NiTi-Systemen hatten, war beim Ausprobieren die Überraschung, wie einfach eine Aufbereitung sein kann, besonders groß. Nie zuvor haben wir auf einer Messe so viele Fachberatungen durchgeführt und so viele Systeme verkauft.



### Welchen Trend sehen Sie für die Endodontie und was erwarten Sie für die Branche?

Die Reziproktechnik ist eine echte Innovation. Sie wird der Endodontie deutliche Impulse geben und den schon länger anhaltenden Trend zur geräteunterstützten Behandlung noch verstärken. Das gestiegene Patienteninteresse an der Erhaltung ihrer eigenen Zähne ist auch Motivation für die Zahnärzte, eine moderne Behandlungsmethode anzubieten. Die positiven Signale von der IDS lassen ein gutes Jahr erwarten, nicht nur für VDW und die Endodontie, sondern für die Dentalbranche insgesamt.



## „Unser Kernthema war Einfachheit“

Mathias Kraus | *Direktor Vertrieb Europa DENTSPLY DeTrey GmbH*

### Was wurde Neues präsentiert auf der IDS?

Wir haben auf der IDS 2011 mit dem Hochleistungs-Glasionomer-Füll-

lungsmaterial ChemFil™Rock eine neue Ära in der Glasionomertechnologie eingeläutet. ChemFil™Rock ermöglicht eine bis zu 25% höhere Festigkeit, ist frakturresistent und abrasionsbeständig für zuverlässige Seitenzahnfüllungen. Mit dem NiTi-Feilensystem WaveOne beginnt im Bereich der rotierenden Instrumente für die Endodontie eine neue Epoche. WaveOne arbeitet mit einer reziproken Bewegung. Dies ermöglicht die Aufbereitung des Wurzelkanals mit nur einer Feile und reduziert das Risiko des Einschraubens und Feilenbruchs. Als anderen wesentlichen Schwerpunkt präsentierten wir auf der IDS die Weiterentwicklung von SDR™ Smart Dentin Replacement. SDR™ ist das erste Kompositmaterial für den Seitenzahnbereich, das in der Bulk-Fülltechnik gelegt werden kann.

### Wie waren die Reaktionen auf diese neuen Produkte?

Die Reaktionen darauf waren phänomenal. Auf der IDS haben wir besonders mit SDR™ und WaveOne bereits an den ersten beiden Messtagen sehr viele Neukunden gewinnen können. Das Kernthema bei den Produkten von DENTSPLY DeTrey auf der IDS ist Einfachheit. Wir haben es mit SDR™ geschafft, die restaurative Therapie auf ein komplett neues Niveau zu heben und sie zu simplifizieren. Dasselbe findet jetzt in der Endodontie statt. Da Zahnärzte mit WaveOne mit nur einer Feile den kompletten Wurzelkanal aufbereiten können, gehen nun viele den Schritt in die Endodontie, die sich vorher gescheut haben.

### Welchen Gesamteindruck haben Sie mitgenommen?

An der IDS 2011 ist mir aufgefallen, dass die internationalen Besucher mehr geworden sind. Die meisten kommen sicher schwerpunktmäßig wegen Investitionsgütern auf die Messe, aber auch bei einem Materialanbieter, wie wir es sind, war der Zulauf sehr gut. Einzelne suchen uns gezielt, um uns ein positives Feedback über unsere Produkte zu geben, das ist etwas Einzigartiges.



## Erfolgreiche und vielseitige Präsentation

Jürgen-Richard Fleer | General Manager J. Morita Europe GmbH

### Wie lief die IDS für Morita?

Die IDS war ein großer Erfolg für Morita. Wir haben unsere Innovationskraft nahezu in allen Produktkategorien bestätigt: Vom neuen Endomotor TriAuto mini, dem neuen

Mikromotor Torx SS/SSR – mit der neuen Familie der Hand- und Winkelstücke TorqTech – über die faszinierenden Ultraminiturbinen Ultra M und Ultra E und dem Intraoralröntgensystem Veraview iX bis hin zur Premium-Behandlungseinheit Soaric haben wir gepunktet. Dass sich unsere Mitbewerber bei uns am Stand die Klinke in die Hand gegeben haben, ist wohl das beste Kompliment, das man erhalten kann.

### Gab es bei einem Produkt besonders großes Interesse?

Am besten kam die neue Behandlungseinheit Soaric bei unseren Standbesuchern an. Soaric wurde als Premium-Behandlungseinheit mit Fokus auf qualitätsorientierte Zahnheilkunde entwickelt und bietet wertvolle Unterstützung nicht nur bei Ergonomie und Hygiene. Insbesondere bei komplexen Behandlungspro-

zessen, wie der Endodontie, ist die Behandlungseinheit durch Erweiterungsmöglichkeiten und Schnittstellen für Operationsmikroskope der Firmen Carl Zeiss oder Leica eine echte Arbeitserleichterung. Der integrierbare Apex-Lokator bietet zudem zahlreiche Sicherheitsfunktionen und unterstützt visuell über das sogenannte „Relaxed View Interface“. Damit hat der Zahnarzt alle Instrumentenparameter entspannt im Blick. Mit dem EndoWave Hybrid-Konzept haben wir darüber hinaus Feilen geschaffen, die den Ablauf nicht nur sicherer gestalten, sondern ihn auch schneller machen, indem der Anwender nur drei Feilen zur Wurzelkanalaufbereitung benötigt.

### Welche Vorteile hat der Kunde mit der neuen Behandlungseinheit?

In einer durchschnittlichen Einzelpraxis dominieren die Personalkosten mit etwa 25 Prozent der Gesamtkosten. Für den Inhaber heißt das, dass er entweder das Personal intensiver in den Wertschöpfungsprozess einbinden oder Kosten durch sinnvolle Investitionen reduzieren muss. Die Ausstattung, die wir herstellen, muss also das Personal unterstützen und deren Effizienz steigern.

## Zähne langfristig erhalten

Marc Fehlmann | Chief Executive Officer Produits Dentaires SA

### Sind Sie zufrieden mit dem Verlauf der IDS?

Die IDS 2011 war für Produits Dentaires (PD) ein durchschlagender Erfolg. Nicht nur was die Frequentierung unseres Standes anbelangt, sondern besonders auch weil wir uns mit einem neuen Design erstmals einem internationalen Publikum vorstellen konnten. Für das „All-in-one“ Build up-Kit für einen einfachen und sicheren Stumpfaufbau, welches wir als Neuheit an der IDS präsentierten, haben wir sowohl von Zahnärzten als auch von unseren Vertriebspartnern sehr positives Feedback erhalten.

### Welche Rolle spielte die 34. IDS für Produits Dentaires?

Die diesjährige IDS war auch die geeignete Plattform, um unsere Zusammenarbeit mit DENTSPLY Maillefer für unser MAP System (Micro Apical Placement System) zu kommunizieren. Dieses System bietet eine einfache und sichere Lösung für den aktuellen Trend in der

Endodontie, Zähne langfristig zu erhalten, selbst bei hoffnungslosen Fällen. Durch die Entwicklung solcher Systeme und die kontinuierliche Weiterbildung der Fachzahnärzte werden wir auch in Zukunft einen positiven Trend in der Zahnerhaltung sehen. Dies wird maßgeblich unsere zukünftige Forschung und Entwicklung beeinflussen.

Einen unserer Grundsteine für zukünftige Entwicklungen konnten wir dank interessanter Diskussionen auf höchstem fachlichen Niveau mit internationalen Experten auf der IDS legen. Wir freuen uns bereits jetzt darauf, die Neuheiten, die aus diesen Diskussionen hervorgehen werden, auf der IDS 2013 einem breiten Fachpublikum vorzustellen. Ein herzliches Dankeschön an alle, die diese erfolgreiche IDS 2011 ermöglicht haben.





## „Die IDS 2011 ist ein Grund zu feiern“

Olaf Sauerbier | Geschäftsführer VOCO GmbH



### Welche Neuheiten wurden am Messestand präsentiert?

Wir haben auf der IDS schwerpunktmäßig vier Neuprodukte vorgestellt.

GrandioSO bzw. GrandioSO Flow wurden mit dem Ziel entwickelt, einen Kunststoff zu schaffen, der der Zahnschmelzsubstanz möglichst nahe kommt. Es ist uns gelungen, verschiedene physikalische Eigenschaften des Zahnes in GrandioSO abzubilden und gleichzeitig die Modellierbarkeit optimal zu gestalten und die Verarbeitungszeit zu verkürzen. Das auf der IDS vorgestellte mittelviskose Composite GrandioSO Flow wurde mit seinen zwölf verschiedenen Farben speziell an GrandioSO angepasst. Im Besonderen möchte ich die Farbe Weiß-Opak erwähnen. Dabei handelt es sich um das Material mit der höchsten Röntgenopazität, das man zurzeit kaufen kann. Das zweite Neuprodukt ist Quick Up, welches für einen starken Halt von Attachments bzw. Sekundärteilen in der Prothesenbasis sorgt und hohe Festigkeitswerte aufweist. Ein weiteres Produkt, das wir vorstellten, ist Cimara Zircon, ein Reparatursystem für Keramikres-

taurationen auf Zirkongerüsten. Weiterhin haben wir mit Curvy XL eine neue Größe unserer anatomisch geformten Interdentalkeile zur Versorgung des Interdentalbereiches präsentiert. Mit Rebilda Form bieten wir kleine Formhilfen für den adhäsiven Stumpfaufbau an.

### Wie war die Resonanz?

Die Neuprodukte wurden alle sehr gut angenommen, da wir Lösungen in Bereichen bieten, die als problematisch wahrgenommen werden. Die Besucher konnten bei uns am Stand alle Produkte ausprobieren und wurden speziell informiert. Jeder Schwerpunkt war bei der IDS 2011 erstmalig auf einer eigenen Produktinsel zu finden. Dieses Konzept wurde sehr gut angenommen, wir werden das in Zukunft so weiterführen. Besonders am vorletzten Messtag war sehr viel los, wir waren voll ausgelastet.

### Welches Resümee lässt sich ziehen?

Der Gesamteindruck der IDS 2011 war sehr gut. Sowohl die Zahnärzte als auch die Händler aus dem Ausland, die wir hier auf der Messe trafen, waren alle sehr positiv gestimmt. Wir haben erheblich mehr Verkäufe als während der IDS 2009 feststellen können.

## „Wir freuen uns schon auf die IDS 2013“

Dr. Brigitte Bartelt | Geschäftsführerin lege artis Pharma GmbH + Co KG

### Wie zufrieden sind Sie mit der IDS 2011?

Die IDS 2011 ist für uns außerordentlich gut verlaufen. Das bedeutet jedoch nicht, dass dies von uns ausschließlich an der Besucherzahl gemessen wird. Die Qualität der Gespräche mit den äußerst interessierten Fachbesuchern war ausgezeichnet. Das lag sicher auch an den neuen Produkten und Informationen, die wir vorgestellt haben – keine Produkte für jedermann, sondern für Spezialisten. Dazu gehören REMOT implant für die Prophylaxespezialistinnen und -spezialisten und ORBAT forte für die Fachleute, die sich mehr als nur ein Retraktionsmittel wünschen.

### Was fand besonders hohen Anklang?

Sehr viel Interesse fanden unsere Endo-Informationen, die wir in Form eines Spülprotokolls zur Verfügung stellen. In diesem Protokoll werden zu drei Hauptsituationen (Pulpitis, Nekrose und Revision), bei denen eine Aufbereitung des Wurzelkanals erforderlich ist, mögliche Vorgehensweisen schrittweise dargestellt. Zu jedem

Schritt finden Sie passende Endo-Produkte von uns wie zum Beispiel HISTOLITH NaOCl oder CALCI-NASE EDTA-Lösung.

### Was erwarten Sie für den Bereich Endodontie zukünftig?

Im Bereich Endodontie ist noch lange kein Stillstand eingetreten. Wir erwarten in Zukunft eine weitere Verbesserung der Ausbildung, Techniken, Instrumente und Materialien. Wir hatten Gelegenheit, dies und mehr mit vielen unserer Kunden aus dem In- und Ausland in anregenden persönlichen Gesprächen zu diskutieren, neue Geschäftsbeziehungen vorzubereiten und bestehende zu pflegen. Die IDS ist und bleibt eine hervorragende Plattform, um einem internationalen Publikum seine Produktneuheiten zu präsentieren. Wir freuen uns schon auf die 35. Internationale Dental-Schau 2013.





## Die IDS 2011 hatte Schlüsselcharakter

Ralph Münzer | Inhaber dental brains e.K.

### Was bedeutete die IDS 2011 für dental brains?

Die IDS 2011 bot für dental brains die ideale Plattform, sich erstmals offiziell dem internationalen dentalen Fachpublikum zu präsentieren. Den Rahmen hierfür bildete das neue healOzone X4 Ozongerät, für dessen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Business Development dental brains seit Sommer 2010 verantwortlich zeichnet. Eine sehr spannende Aufgabe für das noch junge Unternehmen.

Den Rahmen hierfür bildete das neue healOzone X4 Ozongerät, für dessen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Business Development dental brains seit Sommer 2010 verantwortlich zeichnet. Eine sehr spannende Aufgabe für das noch junge Unternehmen.

### Welche Resonanz haben Sie am Stand erfahren?

Die Resonanz am Messestand lag weit über unseren Erwartungen und dental brains konnte wertvolle neue nationale und internationale Kontakte knüpfen. Nach zehn Jahren in der Dentalbranche hatte diese IDS für mich persönlich einen Schlüsselcharakter und mich darin bestätigt, mit dental brains auf dem richtigen Weg zu sein.

### Was wurde auf der IDS 2011 präsentiert?

dental brains hat auf der IDS 2011 das neue healOzone X4 Ozongerät für die sichere Desinfektion im Rahmen der zahnärztlichen Therapie präsentiert, welches gegenüber seinem Vorgängermodell einen riesigen Entwicklungsschritt vollzogen hat. In einem extrem kurzen Zeitfenster haben wir es geschafft, das Produkt komplett neu zu entwickeln und den Anwendern eine benutzerfreundliche, effiziente und praxisgerechte Lösung anzubieten. Das Produkt ist beim dentalen Fachpublikum – Zahnärzten wie Fachhändlern – sehr gut angekommen. Sowohl bestehende Anwender des Vorgängermodells als auch neue Interessenten haben uns bestätigt, dass wir uns mit der sechsfach höheren Ozonkonzentration, dem neuen Design und dem deutlich reduzierten Listenpreis auf dem richtigen Weg befinden. Das sind natürlich erfreuliche Rückmeldungen nach der kurzen, sehr intensiven Entwicklungszeit. In Kombination mit den zahlreichen auf der IDS 2011 vorgestellten minimalinvasiven Diagnose- und Therapiemöglichkeiten bietet das healOzone X4 eine neue Qualität der Behandlung.

## Behandlungsvideos als Zuschauerermagnet

Dr. Stephan Gruner | Vertriebsleiter Deutschland, Österreich MICRO-MEGA

### Wie verlief die Messe für MICRO-MEGA?

Auf der IDS 2011 konnte sich MICRO-MEGA innerhalb der neuen Firmengruppe Sanavis Group auf einem großen, attraktiven Messestand präsentieren. Das Interesse der Besucher war groß, vor allem zogen die permanent laufenden Behandlungsvideos wie ein Magnet Zuschauer an den Stand. Die Kunden wurden an unserem Stand von Zahnärzten beraten, was von unserer Klientel ganz besonders positiv aufgenommen wurde. Die Beratungsgespräche konnten damit auf Augenhöhe geführt werden. Alles in allem war die IDS 2011 ein weiterer Schritt nach vorn.

### Was wurde während der IDS vorgestellt?

MICRO-MEGA konnte erstmals in Deutschland eine neue Familie von Endomotoren präsentieren, die den aktuellen Stand der Endodontie repräsentieren. Es handelt sich um Motoren mit bzw. ohne integrierte Längenmessung (Apex-Locator). Außerdem sind wir stolz, an unserem Motor EndoAce Torque den zurzeit

kleinsten Mikromotor der Welt zu betreiben. Dieser Motor ist eine wahre Arbeitserleichterung, da er nur 60 Gramm wiegt. Zudem konnten wir die Endofeilen-Familie Revo-S durch ein weiteres interessantes Mitglied vervollständigen: Revo-Condensor ist der einzige NiTi-Condensor zur thermomechanischen Obturation auf dem Markt. Revo-S Guttapercha-Tips und Papierspitzen komplettieren das Gesamtsystem Aufbereitung logisch und stellen die Grundlage für eine optimale, nachhaltige Aufbereitung dar.

Zudem konnten wir die Endofeilen-Familie Revo-S durch ein weiteres interessantes Mitglied vervollständigen: Revo-Condensor ist der einzige NiTi-Condensor zur thermomechanischen Obturation auf dem Markt. Revo-S Guttapercha-Tips und Papierspitzen komplettieren das Gesamtsystem Aufbereitung logisch und stellen die Grundlage für eine optimale, nachhaltige Aufbereitung dar.

Da wir im Anschluss an die IDS eine Anzeigenkampagne zu den Motoren schalten, kann man die Rückmeldungen – vor allem vor dem Hintergrund eines nicht ganz einfachen Wettbewerbes – als überaus zufriedenstellend bezeichnen.

