

# „Ich bin überzeugt, dass die Besucher Nützliches für sich finden werden.“

Am 11. und 12. Mai 2012 will die Wiener Internationale Dentalausstellung vermitteln, was eine moderne, bessere Zahnheilkunde aus der Dentalindustrie heraus den Ordinationen an Unterstützung geboten werden kann. Matthias Kaufmann, Präsident des Österreichischen Dentalverbandes (ODV), im Interview mit Mag. Jeannette Enders, *Dental Tribune*.



Die WID in der Messe Wien konnte sich als die bedeutendste Informationsplattform für Zahnärzte/-innen und Zahntechniker/-innen in Österreich etablieren. Am 11. und 12. Mai 2012 wird sie abermals Neues und Bewährtes aus der Zahnmedizin und -technik präsentieren.

Der neue Präsident des Österreichischen Dentalverbandes (ODV), Matthias Kaufmann, fasst im Interview die aktuellen Entwicklungsziele und seine Erwartungen an die heurige WID zusammen.

**Jeannette Enders: Herr Kaufmann: Letztes Jahr sah der ODV mit großer Zuversicht auf die Organisation der diesjährigen WID am 11. und 12. Mai 2012. Was erhoffen Sie sich aus den Erfahrungen der WID 2011, aber auch aufgrund der Erwartungen von Zahnärzten/-innen und Zahntechni-**

**kern/-innen für eine erfolgreich verlaufende Dentalmesse 2012?**

**Matthias Kaufmann:** Unsere Aufgabe als Veranstalter der WID ist es, möglichst optimale Rahmenbedingungen zu schaffen, um Ausstellern und Besuchern eine reibungslose und angenehme Kommunikation zu ermöglichen. Für den ODV ist die WID daher dann ein Erfolg, wenn die Teilnehmer ein sehr breites Spektrum an Firmen vorfinden, um sich mit bestehenden Geschäftspartnern auszutauschen, aber auch um neue Produkte und Dienstleistungen kennenzulernen. Gerade auf Messen bieten Handel und Industrie attraktive Angebote, die es zu nutzen gilt.

**Wird es Änderungen zu 2011 geben? Welche?**

Ja, die OCMR, also die ARGE für orale Chirurgie, Medizin und Radio-

logie, veranstaltet am Freitag die Workshops ihrer Jahrestagung in Kooperation mit der WID in unmittelbarer Nähe der Ausstellung. Am Ausstellungskonzept selbst soll sich nichts ändern.

**Welche Entwicklungsziele streben Sie – als Präsident des ODV – an?**

Wir erarbeiten gerade ein Konzept für eine Weiterentwicklung der WID dahingehend, dass wir versuchen wollen, den Anwendern unsere Produkte und Services noch praxisgerechter näherzubringen. Das soll in Form von Workshops und Kurzvorträgen passieren, wo auch in Kooperation mit verschiedenen Fachgesellschaften Opinion Leader aus der Wissenschaft, praktische Anwender und Vertreter der Industrie ihre Erfahrungen und Expertise darstellen werden. Von der Praxis für die Praxis, natürlich

auch mit den entsprechenden Produkt-Empfehlungen.

**Wie läuft aus Sicht der Dentalindustrie die Konjunktur momentan? Wie ist die Geschäftsentwicklung heuer im ersten Quartal?**

Die Stimmung im Markt ist positiv, Handel und Industrie sind mit dem Geschäft im 1. Quartal generell zufrieden.

**Internationale Entwicklungen spiegeln die Zunahme von Gemeinschaftspraxen wider. Ist dieser Trend auch in Österreich zu verzeichnen?**

Eine Zunahme von Gemeinschaftspraxen würde ich in Österreich nicht sehen. Vielmehr geht der Trend sehr stark in Richtung Spezialisierung und damit natürlich zu einer Zusammenarbeit mehrerer Kollegen der jeweiligen Fachrichtungen.

**CAD/CAM-Technologien, viele neue Verfahren und Systeme in der Implantologie, 3-D-Röntgen, aber auch Fortschritte im Bereich der Karies-Diagnostik oder der Parodontitis-Früherkennung sowie biokompatible und bioaktive Dentinersatzmaterialien standen auf der WID 2011 im Vordergrund der Firmenpräsentationen. Setzen sich diese Trends auch heuer fort?**

Die aktuellen Trends in den von Ihnen genannten Bereichen sind unverändert und derzeit sicherlich die Driver mit den größten Entwicklungen. Das bedeutet aber auch Veränderungen für den Markt, sowohl bei den Anwendern in der Zusammenarbeit von Zahnmedizin und Technik als auch bei Handel und Industrie, deren Mitarbeiter immer mehr von Produktpräsentatoren zu Beratern bei der optimalen Anpassung der Workflows in Ordination und Labor werden.

**Darf man über Innovationen gespannt sein?**

Die WID ist natürlich keine IDS, die von den Unternehmen gerne genutzt wird, um ihre Entwicklungen der Öffentlichkeit zu präsentieren. Ich

bin aber überzeugt, dass die Besucher Nützliches für sich finden werden.

**Welche gesellschaftlichen Angebote werden die Gäste heuer erwarten?**

Im Vordergrund muss die Fachinformation stehen, aber daneben darf



Matthias Kaufmann, Präsident Österreichischer Dentalverband.

auch das Vergnügen nicht zu kurz kommen. Der ODV lädt auch heuer wieder zur Degustation in die Vinothek. Seit Jahren wird dieses Angebot geschätzt und zu Gesprächen mit Geschäftspartnern, Freunden und Kollegen genutzt. Am Freitagabend wird heuer die WID gerockt. „The Show must go on“ – lassen Sie sich

die außergewöhnlichen Musikdarbietungen einer hervorragenden Coverband nicht entgehen. ◀◀

ANZEIGE

**Zeitsprind!**  
**Impregum Penta Soft Quick**

**Abformung in Bestzeit!**

- 33% schneller als Impregum Penta Soft.
- Fertig abgeformt in maximal 4 Minuten (Abbindung ab Mischbeginn)
- Ideal für Kronen und kleinere Arbeiten
- Erstklassige Detailwiedergabe dank herausragender initialer Hydrophilie

**3M ESPE**

**Impregum™ Penta™**  
Polyether Abformmaterial

**www.3MESPE.at**

3M Österreich GmbH · Brunner Feldestraße 63 · 2380 Perchtoldsdorf ·  
Telefon: 01-86686-321/-434 · dental-at@mm.com · www.3MESPE.at  
© 2012, 3M. Alle Rechte vorbehalten. 06/2012

## today IMPRESSUM

**Verlag:** OEMUS MEDIA AG,  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-0, Fax: +49 341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de, www.oemus.com

**Verleger:** Torsten Oemus

**Verlagsleitung:**  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

**Chefredaktion:**  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V. i. S. d. P.)  
isbaner@oemus-media.de

**Redaktionsleitung:**  
Jeannette Enders (je), M.A.  
j.enders@oemus-media.de

**Anzeigenverkauf/Verkaufsleitung:**  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
hiller@oemus-media.de

**Produktionsleitung:** Gernot Meyer

**Layout/Satz:** Matteo Arena

today erscheint während der WID Wiener Internationale Dentalausstellung, 11.–12. Mai 2012.

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.



IPS e.max®

DIE WELT SPRICHT e.max.



DIE WISSENSCHAFT\* EBENSO.

**10 JAHRE KLINISCHE BESTÄTIGUNG.\***  
**96.8 % ERFOLGSRATE.\***  
**40 MIO. RESTAURATIONEN.\*\***  
**1 BEWÄHRTES SYSTEM:**  
**IPS e.max**



\* Der IPS e.max Scientific Report Vol. 01 (2001–2011) ist jetzt verfügbar unter: [www.ivoclarvivadent.com/science\\_d](http://www.ivoclarvivadent.com/science_d)

all ceramic  
all you need

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 | FL-9494 Schaan | Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

ivoclar  
vivadent®  
passion vision innovation

Von links: G. Ubassy, Zahntechniker, Frankreich | M. Roberts, Zahntechniker, USA | M. Temperani, Zahntechniker, Italien | D. Hornbrook, Zahnarzt, USA | O. Brix, Zahntechniker, Deutschland | U. Brodbeck, Zahnarzt, Schweiz | G. Gürel, Zahnarzt, Türkei | C. Coachman, Zahnarzt, Zahntechniker, Brasilien | A. Shepperson, Zahnärztin, Neuseeland | A. Bruguera, Zahntechniker, Spanien | S. Kataoka, Zahntechniker, Japan | S. Kina, Zahnarzt, Brasilien

\*\* Basierend auf Verkaufsmengen.