



Dr. Martin Rickert
Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)

Mit vollen Auftragsbüchern nach Hause

Auch wenn die Zeiten schwerer geworden sind, die Dentalbranche steckt den Kopf nicht in den Sand, sondern informierte sich auf der IDS über neue Möglichkeiten, wie den geänderten Rahmenbedingungen die Stirn zu bieten ist. Dabei hat die Zahl der Aussteller erneut zugenommen, um 4,5 Prozent, und die im Vergleich zur letzten IDS nochmals um 6,9 Prozent gewachsene Besucherzahl in den Kölner Messehallen mag den einen oder anderen vielleicht sogar überrascht haben. Auf jeden Fall hat diese Messe insgesamt das positive Signal gesetzt, auf das viele gewartet haben: Die IDS ist weiterhin auf Wachstumskurs, und mit ihr kann die Dentalbranche guten Mutes in die Zukunft schauen. Denn unabhängig von der aktuellen Krise besteht der Wunsch vieler Patienten nach Mundgesundheit und Ästhetik weiter fort, und der eine oder andere mag vielleicht sogar lieber jetzt weitblickend in Zahnersatz investieren, als sein Geld bei den Banken auf die hohe Kante zu legen. So lautet denn auch das Resümee, das man guten Gewissens von der IDS ziehen kann: Die Messe schließt, und die Aussteller sind durchweg mit ihren Geschäften zufrieden bis sehr zufrieden und gehen mit vollen Auftragsbüchern nach Hause. Die Dentalbranche scheint sich als ein stabiler Faktor in einem unruhigen Umfeld zu beweisen. Unter schwierigen Rahmenbedingungen ist es ein Gebot der Vernunft, ins eigene Unternehmen zu investieren und damit die eigene Zukunft auf ein sicheres Fundament zu stellen. Es waren vor allem Fragen nach Behandlungsmethoden zum Zahnerhalt und Zahnersatz, die die Besucher in Köln interessierten. Darüber hinaus stellte die Digitalisierung von Praxis und Labor auch ein großes Thema dar. Sie erlaubt es den Laboren, modulare Konzepte anzubieten, die alle Anforderungen der Patienten von zweckmäßig und preisorientiert bis High-End und ästhetisch äußerst wertvoll flexibel erfüllen können. Diese Zeichen der Zeit haben viele Labore erkannt, sie investieren gezielt digital.

Aber natürlich ist die Situation auch bei den Laboren durchgewachsen – während sich der eine schon mit Blick auf die Zukunft neu ausgerichtet und vielleicht sogar schon digital etabliert hat, haben andere diesen Schritt noch vor sich. Doch er lohnt sich! Mit CAD/CAM können Zahnarzt und Zahntechniker wesentlich virtuoser planen: klassische Wachsmodellation, virtuelle Gerüstkonstruktion, Eigenfertigung, Auslagerung der Gerüsterstellung an befreundete Labore oder an die Industrie – vieles ist damit möglich. Sich hier die richtige Scheibe vom Kuchen abzuschneiden, ist eine echte Herausforderung an das zahntechnische Labor. Die Entscheidung hängt selbstverständlich von der augenblicklichen Positionierung des einzelnen Betriebs und von seinen Zukunftsplanungen ab. Wer den Markt heute richtig einschätzt und jetzt gezielt investiert, wird aber schon morgen die Nase vorn haben. Wohin die Reise möglicherweise führt, mag man im Bereich der Implantologie daran erkennen, dass sich das zahntechnische Labor verstärkt ins Spiel bringen kann, zum Beispiel mit der Herstellung präziser Bohrschablonen. Der Zahntechniker bereitet vor, der Zahnarzt passt an und fixiert. Zudem gibt es auch Fortschritte im Bereich der klassischen Zahntechnik: neue Verblendkeramiken sorgen bei Ausschöpfen aller ästhetischen Möglichkeiten für eine wesentlich effizientere Schichtung. Aus allem zusammen ergeben sich für die Dentalbranche bei langfristig insgesamt guten Wachstumschancen genug Möglichkeiten, auch die eigene Zukunft engagiert anzugehen und solide zu meistern. Das wünscht und in diesem Sinne grüßt Sie herzlichst

Ihr Dr. Martin Rickert
Vorsitzender des Vorstandes des
Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)