

IDS setzt Erfolgskurs fort

Mehr als 1.900 Anbieter aus über 55 Ländern, ein fachliches Rahmenprogramm und zahlreiche Services für Aussteller und Besucher bietet die IDS 2013 in Köln.



Bilder: IDS 2011. © Koelnmesse GmbH

■ Zur 35. Auflage der Internationalen Dental-Schau (IDS) – 90 Jahre, nachdem die erste IDS in Deutschland stattfand – deuten alle Anzeichen darauf hin, dass sie auch in diesem Jahr ihren beeindruckenden Erfolgskurs fortsetzt. Vom 12. bis 16. März 2013 werden zur weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik mehr als 1.900 Unternehmen aus über 55 Ländern in Köln erwartet.

Damit ist auf der IDS die gesamte Dentalbranche inklusive aller internationalen Marktführer in einer einzigartigen Angebotsbreite und -tiefe vertreten: angefangen beim zahnärztlichen Bereich, über den zahntechnischen Bereich sowie Infektionsschutz und Wartung, bis hin zu Dienst-

leistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationsmitteln. Das breit gefächerte und weltumspannende Angebot gibt den Besuchern die Möglichkeit, sich einen umfassenden Überblick über die Produktinnovationen, Dienstleistungen und aktuellen Trends der globalen Dentalindustrie zu verschaffen.

Dealer's Day & fachliches Rahmenprogramm

Konzeptionell fokussiert sich die Veranstaltung weiterhin auf das Business und die Produktinformation an den Ständen der Aussteller. Beibehalten wird daher die bewährte Regelung, dass sich der erste Messtag als sogenannter Dealer's Day auf

den Dentalfachhandel und die Importeure konzentriert. Fest im Programm der IDS verankert ist mittlerweile die Speaker's Corner in Halle 3.1. Dort präsentieren IDS-Aussteller an allen Messtagen neue Produktinformationen, Dienstleistungen und Verfahrenstechniken. Referenten berichten von den neuesten Ergebnissen aus Wissenschaft und Forschung.

IDS-App & Online-Services

Um den Messebesuch optimal zu planen, stehen den Besuchern zahlreiche digitale Services zur Verfügung. So steht das Update der eigenen IDS-App für iPhone, Blackberry und weitere Betriebssysteme über die IDS-Website www.ids-cologne.de zum

kostenlosen Download bereit. Diese App beinhaltet den Messekatalog und ein Navigationssystem für mobile Endgeräte. Dadurch führt die App die Besucher zielsicher durch die Hallen und zu den gewünschten Messeständen. Zu den digitalen Services zählt auch das Business-Matchmaking 365. Dahinter verbirgt sich eine Kommunikations- und Businessplattform, die es Besuchern und Ausstellern ermöglicht, schon vor Beginn der IDS, aber auch noch danach, in direkten Kontakt miteinander zu treten.

Auch Anreise, Aufenthalt und Messticket können dank zahlreicher Online-Services schnell und unkompliziert über die IDS-Website gebucht werden.

Die IDS findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) und durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln. ◀◀

Quelle: Koelnmesse GmbH

Facebook-Fanseite zur IDS 2013

Werden Sie jetzt Fan der (inoffiziellen) facebook-Seite zur IDS 2013 und bleiben Sie immer über aktuelle Neuigkeiten der größten Dentalmesse informiert: www.facebook.com/pages/Today-at-IDS-2013-See-you-in-Cologne/204273442930756 Auch ZWP online berichtet tagtäglich live über alle Neuigkeiten rund um das Messereschehen. Wer sich gerne vorab informieren möchte, kann dies über die neue IDS-Rubrik tun: www.zwp-online.info/de/zwp-thema/35-internationale-dental-schau-ids

Quelle: www.zwp-online.info

Aufklären, beraten und begeistern

Begeisterung in der Zahnarztpraxis? Wohl kaum, mögen manche denken ...

■ Nicht nur eine erfolgreich verlaufene Behandlung ist entscheidend für einen glücklichen Patienten. Genauso wichtig ist das Gesamtbild der Praxisbesuche. Fühlt sich der Patient ernst genommen oder nur als einer von vielen? Werden Ängste und Wünsche berücksichtigt oder fehlt dafür die Zeit? Eigentlich ist es

ja auch gar nicht so schwer, ein angenehmes Gefühl zu vermitteln. Alles beginnt mit einem freundlichen Lächeln und einer netten Begrüßung – auch am Telefon. Hier können schon schlecht gelaunte Patienten „entwaffnet“ werden.

Erfolgreicher Patientenbesuch

Ein Patient wird bei der Recherche im Internet auf die Webseite einer Zahnarztpraxis aufmerksam, kommt nach der angenehmen Terminabsprache in die Praxis und wird beim Empfang freundlich begrüßt. Die Wartezeit sollte sicherlich nicht zu lange sein, doch auch hier lässt sich mit einem Kaffee oder einem Glas Wasser jeglicher Unmut im Keim ersticken. Beruhigende, nicht aufdringliche Musik sowie ein angenehmer Raumduft schaffen Wohlfühlatmosphäre. Der Kunde kommt in der Folge möglichst entspannt ins Sprechzimmer und auch hier wird er in Augenhöhe begrüßt. Es erfolgt die Untersuchung und natürlich die Bera-

tung und Aufklärung. Hier sollte auf alle Ängste, Fragen und Unwissenheiten des Patienten Rücksicht genommen und mit der nötigen Ruhe kommuniziert werden. Ist dies geschehen, erhält der Patient Informationsmaterial. Hier bietet es sich an, Flyer, Broschüren oder sogar einen Ratgeber persönlich zu überreichen und mitzugeben, damit der Patient zu Hause alles noch einmal in Ruhe nachlesen kann.

Je nach Behandlung sollten mögliche Alternativen erläutert, Vor- und Nachteile aufgezeigt und Raum für die Entscheidung gelassen werden. Bei der Verabschiedung müssen ebenfalls positive Emotionen geweckt werden. Freundliche Worte wirken auch hier Wunder. ◀◀



ANZEIGE

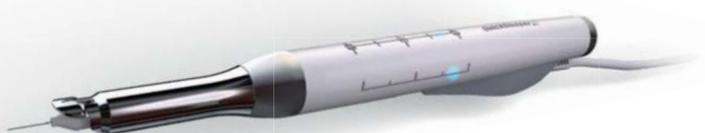
Während der IDS Messe 2013 Halle 11.2, Stand L052

Die beste mandibulare Molaranästhesie überhaupt!

Injizieren Sie sehr nahe der Apizes, um eine garantierte und unübertreffbare Wirkung zu erzielen.

Sofortwirkende, schmerzlose Anästhesie, sogar bei Pulpitis...

Entdecken Sie das **QuickSleeper⁴** Konzept



DENTAL HI TEC

www.dentalhitec.com

15 JAHRE INNOVATION IN DER DENTALEN ANÄSTHESIE

nexilis marketing shop

Christoph H. Köhler
Pfeilstraße 2, 13156 Berlin, Tel.: 030 39202451
info@nexilis-marketing.de
www.nexilis-marketing-shop.de

