



# IDS 2015: Schweizer Aussteller sind höchst zufrieden

Neuheiten überzeugten die Fachbesucher und bescherten den Unternehmen volle Auftragsbücher.

Die Internationale Dental-Schau 2015 liess viele der über 80 beteiligten Schweizer Firmen ein überaus positives Fazit ziehen. Hervorgehoben wurden von ihnen neben dem gros-

sen Andrang eines fachkundigen Publikums vor allem auch die interessanten Gespräche sowohl mit Besuchern als auch mit Firmenvertretern anderer Unternehmen.

Das hohe Niveau der vorgestellten Neuerungen und die Dimension der dentalen Leitmesse beeindruckte Aussteller und Besucher gleichermaßen. Umfangreiche Geschäfte

wurden angebahnt und abgeschlossen. Auf Nachfrage versicherte ein Grossteil der Unternehmen, auch unmittelbar nach der IDS noch Messe- rabatte anzubieten.

Nach der IDS ist vor der IDS – und so haben viele IDSler die 37. Internationale Dental-Schau vom 21. bis 25. März 2017 schon fest in ihrer Planung verankert.

## International und digitalisiert

Die CAMLOG Gruppe blickt mit gesundem Optimismus in die Zukunft.

CAMLOG wird weiter „international investieren“. Momentan liegt das Schwergewicht des Anbieters von Komplettsystemen und Produkten für die dentale Implantologie noch in Europa, „was sich aber ab April mit dem Launch von CAMLOG in China ändern wird“. Zukunftsträchtige Worte welche an der CAMLOG-Presskonferenz anlässlich der IDS gesprochen wurden.

Dr. René Willi, CAMLOG, äusserte sich voller Begeisterung über die dentale Leitmesse: „Die diesjährige IDS hat sich wieder selbst übertroffen und mit den offiziellen Eintrittszahlen sowie den anwesenden Ausstellern ihren Platz als grösste Dentschau behauptet. Aufgefallen ist auch, dass die Messe immer internationaler wird und – speziell auf unserem Gebiet – dass auch dieses Jahr wieder viele neue Implantatfirmen am Start waren. Ebenso war offensichtlich, dass die Themen Digitalisierung und automatische Prozessabläufe topaktuell sind. Wir reden hier nicht mehr nur von CAD/CAM-Lösungen, die die Abläufe im zahntechnischen Labor erleichtern, sondern von der gesamten Digitalisierung aller Prozessabläufe zwischen Patient, Zahnarztpraxis und Labor, wie



dies zum Beispiel unser Mutterhaus Henry Schein mit ConnectDental anbietet. Wir von CAMLOG sind mit DEDICAM in Deutschland hier sehr gut aufgestellt.“

Das Gros der Aussteller zog eine positive Messebilanz, so auch Dr. Willi: „Wir sind sehr zufrieden. Einmal mehr

laden, die zahlreiche Kunden und Partner anzog.“

Nach dem besonderen Highlight während der fünf Messtage befragt, antwortete Dr. Willi: „Für mich persönlich gab es gleich mehrere Highlights. Herausheben möchte ich jedoch die ‚Mit uns sind sie besser aufgestellt‘-Kampagne, welche zwar für den deutschen Markt kreiert wurde, aber auf der IDS klar gezeigt hat, dass dies firmenintern auch länderübergreifend zutrifft. Es hat richtig Spass gemacht, zu sehen, wie das CAMLOG-Team, aber auch jeder Einzelne, motiviert, tatkräftig und ergebnisorientiert aufgetreten ist; das ist der Spirit, der CAMLOG auszeichnet.“

„Wie anlässlich unserer Pressekonferenz kommuniziert“, so Dr. Will auf die Frage nach den kommenden Projekten, „gehören umfassende Lösungen im digitalen Bereich zu den Kernkompetenzen bei CAMLOG, die wir weiter ausbauen wollen. In Deutschland und Österreich sind wir dank DEDICAM bereits ein verlässlicher Partner für den digitalen Workflow und bieten CAD/CAM-gefertigte Prothetiklösungen aus einer Hand. Auch werden wir die Internationalisierung weiter vorantreiben.“

konnten wir in diesen Messtagen durch hervorragende Angebote und die gute Betreuung unserer Kunden durch unser Team ausserordentliche Umsätze verzeichnen. Dank unserer Standinfrastruktur vor Ort hatten wir die Möglichkeiten, Besprechungen abzuhalten und viele 1:1-Gespräche zu führen. Ebenso freuten wir uns, zum ersten Mal zu einer Standparty einzu-

## Zähneputzen für alle

Bei den auf der IDS anwesenden Curaden-Mitarbeitern herrschte Begeisterung pur.



Und sie war auch da, die Breitschmid Gruppe mit Sitz in Kriens/LU, mit folgenden Firmen: Curaden Dentaldepot für Praxis- und Laborausstattung, Curaden IT Solutions, Curaden Academy für Aus- und Fortbildung und die Curaden International AG mit ihren Marken Curaprox und Swiss Smile.

Fragt man Valérie Henzen, Curaden-Messeorganisatorin, nach den Gründen für die gute Stimmung an den Messestränden, so resümiert sie: „Viele fröhliche Leute, alle neugierig und interessiert. Alle wollten wissen, was wir da an unserem Stand zu zeigen haben.“ Zum Beispiel die neue Curaprox-Zahnpaste Black Is White, eine Whitening-Zahnpaste ohne Bleich- oder Schmirgelmittel, jedoch mit Aktivkohle und deshalb schwarz. „Wir hatten Lavabos aufgestellt, so haben alle gleich testen können. Es standen Zahnärzte und DHs da und putzten sich die Zähne, und alle strahlten.“

„Wichtig waren uns auch die neuen Bürstenköpfe und die neue Generation unserer Curaprox-Schallzahnbürste Hydrosonic“, sagt Verkaufsleiter Eberhard Körn. Auch da Zufriedenheit: „Die neuen Köpfe, die einen entwickelt mit Prof. Dr. Ulrich P. Saxer, die anderen mit Jiri Sedelmayer, kamen an. Besonders der Interdental-



Aufsatz.“ Die neue Generation der Hydrosonic mit ihren Aufsätzen kommt im Sommer auf den Markt; die Zahnpaste Black Is White im Mai.

Auch Curaden-Chef Ueli Breitschmid äussert sich positiv: „Die IDS hat sich wirklich gelohnt. Wir mit unseren Vorlieben für Farbe sind sehr gut angekommen. Und was man alles entdecken konnte: Ein 3-D-Röntgen, das nur ganz wenig Strahlung benötigt. Und dieser super kleine intraorale 3-D-Scanner, der sich sogar direkt in die neuen IDEM-Stühle einbauen lässt.“

Wer die Highlights der IDS noch live erleben möchte: Curaden lädt am Samstag, 18. April, zur IDS-Nachlese „Wunderwelt IDS“ ins Stage One nach Zürich. „Mit Maurice Lacroix als Special Guest und klasse Angeboten“, so Philipp Achermann von Curaden. Die Platzzahl ist beschränkt.

Informationen unter: [www.curaden-dentaldepot.ch](http://www.curaden-dentaldepot.ch)

## Hauptaugenmerk Anwenderschulung

Permanent ausgebuchte Workshops bei FKG trugen zum Erfolg des IDS-Auftritts bei.



Für das 1931 gegründete Schweizer Unternehmen FKG Dentaire SA, ein Vorreiter bei der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Dentalprodukten für Zahnärzte, Endodontie-Spezialisten und zahntechnische Labore, ist die Teilnahme an der Internationalen Dental-Schau seit vielen Jahren Pflicht und Freude zugleich.

Für das Unternehmen aus dem Schweizerischen La Chaux-de-Fonds war die IDS 2015 ein voller Erfolg. Zwei Schwerpunkte lagen im Fokus von FKG: Die Produktgruppe Biokeramik

mit TOTAL FILL BC Sealer und RRM Root Repair Materialien sowie natürlich der weltweite Launch von XP-endo Finisher, eine echte Revolution im Hinblick auf NiTi-Instrumente.

XP-Endo finisher, selbst nur ISO 25 mit Null-Konizität, verformt sich beim Einführen in den Wurzelkanal so stark, dass es anfangs bis ISO 600 die



Kanalwände reinigen kann – ohne dabei Dentin zu entfernen!

Am Stand von FKG gab es stündlich Workshops durch Prof. Dr. Martin Trope (USA, Foto), Dr. Gilberto Debelian (Norwegen), Prof. Dr. Roger Rebeiz (Libanon) und Klaus Lauterbach (Deutschland), die alle voll ausgebucht waren. Patricia Borloz, Marketing Director bei FKG,

sagte: „Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen der IDS, da wir nicht nur viele FKG-Partner treffen, sondern dank der Workshops auch viele Zahnärzte erreichen konnten. Nun geht es darum, die Anwender gut zu schulen, damit sie mit XP-endo Finisher und TOTAL FILL die besten klinischen Ergebnisse erzielen können.“

Für weitere Informationen bezüglich XP-endo Finisher einfach FKG Dentaire auf Facebook besuchen oder [www.ftcdental.ch](http://www.ftcdental.ch), FKG-Partner in der Schweiz, kontaktieren.



## Gute Abschlüsse

**Dank der vielen neugewonnenen Kontakte wird die Marke *paro*® weiter weltweit bekannt.**

Bei der Esro AG trifft Zahnpflege auf Schweizer Innovation. Das Resultat ist ein Prophylaxe-System mit zahlreichen Artikeln in den Bereichen Zahn- und Mundpflege, Zahnbürsten und Zahnzwischenraumpflege.



Auch für Patrick Sutter, teilhabender Geschäftsführer der Esro AG, war die IDS ein grosser Erfolg. „Als Schweizer KMU und Produzent des *paro*® Prophylaxe-Systems ist es enorm wichtig, eine solche internationale Plattform zu haben. Die fünf Tage erlaubten uns, in kurzer Zeit wichtige internationale Kontakte zu pflegen und auch Gespräche mit neuen Vertragspartnern zu führen. Die Qualität der Gespräche und auch die Abschlüsse, welche direkt an der Messe getätigt wurden, waren über unseren Erwartungen. Erfolg-

reich waren v.a. auch die neuen Produkte, wie die SLS-freie Aminfluorid Kinderzahnpaste, die bewährte parosonic Schallzahnbürste mit integrierter Interdentalpflege sowie die feinen Interdentalbürsten.“

Auch mit dem Feedback der Messebesucher war Patrick Sutter zufrieden: „Als besonderes Highlight und auch als Wertschätzung unserer Arbeit war die verstärkte Wiedererkennung der Marke *paro*® und deren Produkte einzuordnen. Seit gut zweieinhalb Jahren führen wir das seit 1969 bestehende Traditionsunternehmen Esro AG und haben in Innovation, Qualität und vor allem in den Standort Schweiz und unsere Produktion in Kilchberg/ZH investiert. Dieser Fakt wird nicht nur von Schweizer Anwendern geschätzt. In der Zeit der Globalisierung ist das Wissen um die Herkunft der Produkte und wer dahintersteht immer wichtiger. Dieses Bedürfnis haben wir besonders herausgespürt.“

Über die künftigen Projekte befragt, antwortete Patrick Sutter: „Wir werden die Produktion an unserem Schweizer Standort ausbauen, Innovationen vorantreiben und neue Produkte lancieren. Parallel dazu werden wir dank der vielen neugewonnenen Kontakte die Marke *paro*® weiter in die Welt hinaustragen.“ DT

## Der zuverlässige Partner

**Mehr Aussteller und Besucher sowie gute Geschäftsabschlüsse – KALADENT ist sehr zufrieden.**

Um in der Schweiz tätige Zahnärzte auch in Zukunft mit hoher Kompetenz beraten und mit besten Produkten versorgen zu können, waren Rätö Beltrame, Leiter Marketing & Verkauf bei KALADENT, und sein Team auf der IDS in Köln aktiv.

Seine Eindrücke zur IDS 2015 bündeln sich in einem Satz: „Es war eine IDS der Superlative.“ Ein grosses Thema an der Internationalen Dental-Schau war, so Rätö Beltrame, „... die softwaretechnische Integration. Man findet nicht das EINE neue Gerät an der IDS, was irgendetwas spektakulär Neues kann. Vernetzung war eines der grossen Themen, sowohl zwischen Praxis und Labor – Stichwort ‚digitaler Abdruck‘ und dentale CAD/CAM-Systeme als auch hinsichtlich Fernwartung der Geräte und Verwaltung der Patientendaten.“

Mit dem Verlauf der IDS für KALADENT zeigt sich Rätö Beltrame sehr zufrieden. „Aus Sicht der Schweiz führten wir vor allem Herstellergespräche. Wir haben zudem viele Kunden getroffen, das war sehr wichtig für uns. Unsere Aufgabe ist es, für die Schweizer Kunden Neuigkeiten aufzuzeigen und die Schweizer, die nicht bei der IDS in Köln waren, darüber zu informieren.“

Dazu diente auch die Ausstellung „IDS-Highlights Schweiz“ am 28. März in Zürich, bei der KALADENT zusammen mit den wichtigsten Herstellern der Branche die Neuheiten der diesjährigen IDS präsentierte.

Zu den beeindruckenden Innovationen befragt, sagt Rätö Beltrame: „Vom Zahnarzt wird zunehmend gefordert, bei der Instrumentenaufbereitung



auf professionelle Geräte im Hygienebereich zurückzugreifen. MELAG und Aesculap bringen neue Tray-Systeme auf den Markt, die es dem Zahnarzt erleichtern, den heutigen Anforderungen im Hygienebereich durch ein geschlossenes Hygienesystem gerecht zu werden. Beachtenswert war zudem, CEREC meets Invisalign®, das Sirona seine kieferorthopädische Produktpalette durch die Integration der digitalen Abformung für Invisalign® erweitert. Ferner zeigte GC mit Aada IOS einen puderfreien Intraoralscanner, der sich durch ein kleines und leichtes Handstück auszeichnet. Intraorales Scannen gehört zu den interessantesten Neuerungen in der modernen zahnärztlichen Prothetik.“

„Den Kunden zu ermöglichen, ihre Investigationsgüter und Verbrauchsmaterialien in der Schweiz zu fairen und guten Konditionen zu kaufen und mit Top-Dienstleistungen aufzuwarten – das ist unser Anspruch“, so Rätö Beltrame abschliessend. DT

## Ein Blick zurück und zwei nach vorn

**IDS-Resümee von Harald Schlepper, Urgestein und ehemaliger Communication Manager von VDW.**

Wieder einmal haben wir die grösste IDS aller Zeiten erlebt. Es ist fast schon eine Selbstverständlichkeit, dass alle zwei Jahre neue Rekorde aufgestellt werden. Kann sich heute noch jemand vorstellen, dass bis Mitte der 1990er-Jahre die gesamte IDS in nur einer



Halle, auf den zwei Ebenen der Halle 10, ausreichend Platz hatte?

Die IDS ist für uns ein hervorragendes Podium zur Präsentation moderner Produkte für die Endodontie vor einem ausgeprägt internationalen Publikum. Mit dem Verlauf der Messe waren wir sehr zufrieden, das Interesse

an Endodontie ist beeindruckend. VDW hat zwei neue Produkte vorgestellt: VDW.CONNECT Drive™ ist ein Endoantrieb, der durch eine App vom iPad mini aus per Bluetooth gesteuert wird. Der Motor ist in ein kabelloses Handstück eingebaut und benötigt ausser dem Ein/Aus-Schalter keine weiteren Bedienungselemente. Der volle Funktionsumfang für reziproke und rotierende Aufbereitungssysteme wird durch die App bereitgestellt. Die Aufbereitung mit RECIPROC® ist auch mit direkter Steuerung am Handstück ohne iPad möglich. Das innovative Konzept begleitet den Nutzer in die Zukunft, denn VDW.CONNECT ist updatefähig und modular um Funktionen und Services erweiterbar. EDDY™ ist eine Polyamidspitze, die mit Schallaktivierung per Airscaler zur Aktivierung der Spülflüssigkeit im Kanal eingesetzt wird. Die akustischen Strömungen wirken im Zusammenspiel

mit Kavitationseffekten und bewirken eine effiziente Reinigung des komplexen Kanalsystems und Entfernung von Debris.

Diese Neuheiten werden nun in der Schweiz auf allen IDS-Nachlesen und auch auf dem SSO-Kongress Montreux im Mai gezeigt.

Ein weiteres Highlight am Stand von VDW waren die mehrfach täglich durchgeführten Workshops mit den renommierten Endo-Spezialisten Priv.-Doz. Dr. David Sonntag, Düsseldorf, und Dr. Christoph Kaaden, München. Unter den Teilnehmern der Workshops waren auch von Fachhändlern organisierte Gruppen von Zahnärzten aus der Schweiz.

Zur IDS ist ein grosses Projekt im Internet gestartet, das nun zügig ausgebaut wird: [www.vdwuser.net](http://www.vdwuser.net). Es handelt sich um eine Community, in der Spezialisten, Allgemeinzahnärzte und Studenten ihre Erfahrungen in dem komplexen Feld der Endodontie austauschen und Problemlösungen finden können. DT

## Seit 50 Jahren im Dienste des Patienten

**„Innovation aus Tradition“ – so das Motto von Nobel Biocare auch zur IDS 2015.**

Vor 50 Jahren wurde der erste Patient mit Zahnimplantaten aus Titan behandelt. Prof. Dr. Per-Ingvar Brånemark hat mit seiner bahnbrechenden Entdeckung der Osseointegration die Weichen für eine neue Ära in der Zahnmedizin und für Nobel Biocare gestellt.

Getreu ihres Mottos stellte Nobel Biocare bei der diesjährigen IDS neue Produkte und Lösungen für die Behandlung u. a. für zahnlose Patienten vor. Insbesondere für den posterioren Bereich wurden wesentliche Neuerungen gezeigt.

Thomas Stahl, Leiter Marketing und Produktmanagement D-A-CH bei Nobel Biocare, sah im digitalen Workflow das zentrale Thema für Premium-Unternehmen aus dem Bereich Implantologie und CAD/CAM. „Die Besuchsfrequenz war bis Freitag sehr gut, der Samstag lag unter den Erwartungen“, so Stahl in einem Rückblick auf die vergan-

genen Messetage. Auf die Frage nach den Ergebnissen der Gespräche zur IDS sagte er: „Wir sind sehr zufrieden, unsere Neuheiten haben voll eingeschlagen. Neben unserer Jubiläumsaktion zu unserer Membrane creos xeno.protect haben wir vor allem mit der Weltpremiere unseres neuen Implantatsystems NobelParallel CC für grosse Nachfrage bei uns am Stand gesorgt.“

Zu den besonderen Höhepunkten während der fünf Messetage zählte Stahl neben der eigentlichen Produktvorstellung die Präsentation Nobel Biocares kompletter, zementfreier Lösung für den Seitenzahnbereich mit Implantaten, und das alles aus einer Hand. „Neben dem Implantat bieten wir hier eine voll konturierte Zirkonoxidkrone, welche sogar bei Bedarf mit einem Winkel von bis zu 25° verschraubt wird. Die



Zirkonoxidkrone wird auf dem Adapter über mechanische Retention befestigt.“

Für die Zeit nach der IDS stellt sich das Unternehmen weiteren Herausforderungen. Thomas Stahl: „Wir wollen als Systemanbieter den Zahnarzt vor allem im Bereich der Dienstleistungen weiter unterstützen, damit er mit unseren hochwertigen Produkten noch mehr Patienten besser behandeln kann.“ DT

## Keramikimplantate immer gefragter

**Das Schweizer Unternehmen SDS plant bereits für die IDS 2017.**

Das von dem Keramikpionier und Implantologen Dr. Karl Ulrich Volz gegründete Schweizer Unternehmen Swiss Dental Solution steht für einzigartige Keramik-Kompetenz, langjährige Expertise und überragende Behandlungserfolge mit Fokus auf Ästhetik, Gesundheit und Langlebigkeit.



Dr. Volz über seine Messeindrücke: „Die IDS ist und bleibt für mich das absolute Highlight. Da es praktisch kein wissenschaftliches Rahmenprogramm gibt, findet sehr viel mehr auf den Messständen statt. 2015 war ein sehr gutes Jahr: die Kollegen kamen an den Stand mit dem festen Plan, sich ein Keramikimplantat-System zuzulegen und fragten lediglich nach den Unterschieden unserer Produkte zu denen der Mitbewerber. Vor zwei Jahren noch kamen die Besucher mehr zufällig vorbei und die Reaktion lautete eher: „Interessant! Und wie verhält sich das im Vergleich zu Titanimplantaten?“ Nach den Highlights der fünf Messetage befragt, antwortet Dr. Volz: „Kommunikation stand für uns im Mittelpunkt. Wir haben in diesem Jahr extrem viele Gespräche ge-

führt und Kontakte hergestellt, v. a. mit Implantologen, welche nachhaltig Interesse zeigen.“

Die nächsten Aufgaben für Dr. Volz und sein Team formuliert er wie folgt: „Wir wollen nun die gute Vorlage sauber abarbeiten und unseren eingeschlagenen Weg ausbauen: Innovationsführerschaft mit einem spannenden Premiumprodukt und einem höchst kompetenten Team. Für die IDS 2017 werden wir die Standfläche wieder verdoppeln, um mit dem Wachstum Schritt halten zu können. Fokus ist dabei neben einem perfekten Produkt die weitere Entwicklung von Lösungsansätzen für die Implantologen. Beispielsweise unsere BTP- (Biological Treatment Protocol-) Infusion, welche die Einnahme von Antibiotika komplett überflüssig macht.“ DT