

IDS-Innovationen 2009 – Laser im Trend

Von Abformung über Laser bis Zahnersatz

Mit mehr als 1.100 Präsentationen, Neuheiten und Weiterentwicklungen demonstrierte die 33. Internationale Dental-Schau in Köln vom 24. bis 28. März erneut ihr Potenzial als internationale Innovationsplattform. Dabei sind laut Dr. Martin Rickert (VDDI) drei Haupttrends auszumachen. Erstens: Natürliche Zähne werden durch frühe und umfassende Diagnostik und minimalinvasive Behandlungsmethoden so lange wie möglich erhalten. Zweitens: Wenn Zahnersatz nötig, soll er möglichst naturgetreu aussehen und höchste Ästhetik und Funktionalität bieten. Drittens: Die Digitalisierung und Vernetzung von Praxis und Labor steigert die Effizienz in der wirtschaftlichen Herstellung von Zahnersatz.

Redaktion

Digitale Abformung

Eine der größten Entwicklungen ist die Möglichkeit zur digitalen Abformung. Oral-Scanner ersparen dem Patienten den oftmals unangenehmen Biss in Abdruckmasse. Auch der gesamte Prozess von der Abformung bis zur Herstellung eines Kronen- oder Brückengerüsts ist jetzt voll digitalisiert. Freilich steht die Industrie damit erst am Anfang einer Entwicklung, denn größere Brücken und individuelle Anfertigungen bedürfen weiterhin der klassischen Vorgehensweise.

hängen. Neben der Diagnose von Karies und Gingivitis ist der Zahnarzt als Erster für das Erkennen von Mundhöhlenkrebs zuständig – und die Differenzialdiagnose ist oft nicht leicht. Ein neues Screening-Verfahren, das chemolumineszentes Licht und im zweiten Schritt die Anfärbung mit Toluidinblau kombiniert, ermöglicht nun eine präzisere Biopsie-Entnahme. Im Bereich der bildgebenden Verfahren bleibt digital „in“. Volumentomografen rücken preislich in einen Bereich, der für eine größere Anzahl von Praxen erschwinglich erscheint.

Karies bohrerlos bekämpfen – Mundkrebs früher erkennen

Immer deutlicher wird, wie sehr orale Erkrankungen mit allgemeinesundheitlichen Leiden zusammen-

Parodontologie und Prophylaxe

Ganz allgemein profitiert die häusliche Mundhygiene aktuell von fortgeschrittenen Zahnpasta-Formulierungen und „Upgrades“ bei Elektrozahnbürsten, die





immer besser mit dem Anwender zu kommunizieren vermögen (z.B. „visuelle Andruckkontrolle“). So optimiert der Patient seine Zahnputzgewohnheiten. Die professionelle Prophylaxe gewinnt daneben an Bedeutung – nicht zuletzt im Zusammenhang mit der Vermeidung von Periimplantitis. Für gut eingeführte Ultraschallgeräte stehen jetzt neue Piezospitzen zur Verfügung, um die Vibrationen der Scaler zu minimieren. Extrem leichte, tragbare Pulverstrahlgeräte machen auch längere Sitzungen mit wesentlich geringeren Ermüdungserscheinungen beim Behandler möglich. Vorteile verspricht daneben der neuartige Einsatz von Ozon.

Neue Füllungsmaterialien und Mikromotoren

Muss trotz aller Prophylaxe nach Kariesexkavation eine Kavität gefüllt werden, so stehen dafür seit Jahren so viele Materialvarianten zur Verfügung, dass mancher dieses Thema vor der IDS 2009 für ausgereizt hielt. Insbesondere kann der Lichtbrechungsindex des natürlichen Zahnschmelzes nun praktisch punktgenau reproduziert werden – zum Beispiel mit einem besser abgestimmten Zusammenspiel von Füllstoffen und patentierter Monomer-Matrix. Fließfähige Komposite lassen sich jetzt ohne Nachtropfen punktgenau und materialsparend applizieren. Und bei allen Arbeiten verbessern Winkelstücke mit integrierter LED-Leuchte die Sicht, wobei der Zahnarzt seinen Motor der Wahl verwenden kann. Miniaturisierte Mikromotoren ermöglichen dabei ein besonders ermüdungsarmes Arbeiten. Auch zur Befestigung von Füllungen gibt es Neues: Spezielle selbststützende Adhäsive können heute ganz auf HEMA verzichten und so das Allergierisiko für den Patienten weiter minimieren. Ohne separates Ätzen und Bon-

den lassen sich zunehmend auch indirekte Restaurationen langzeitstabil befestigen. Dank der Applikation aus der Doppelkammerspritze profitieren Zahnarzt beziehungsweise Patient von einer standardisierten Homogenität und mit verkürzten Anmisch- und Einbringzeiten.

Vollkeramik und CAD/CAM

Immer häufiger werden indirekte Restaurationen aus Vollkeramik hergestellt – und das ist jetzt noch attraktiver: Der Langzeitverbund zwischen Gerüst und Verblendung ist bei bestimmten Materialkombinationen noch sicherer geworden. Auch können Zahnarzt und Zahntechniker wesentlich virtuoser mit CAD/CAM umgehen: klassische Wachsmodellation, virtuelle Gerüstkonstruktion, Eigenfertigung, Auslagerung der Gerüsterstellung an befreundete Labors oder an die Industrie – vieles ist möglich. Das betrifft dabei nicht nur Zirkonoxid. Beispielsweise lassen sich verschraubbare Suprastrukturen für die Implantologie jetzt ohne Eigeninvestitionen in Nichtelegmetallen ordern. Speziell für das zahntechnische Labor steht ein neuartiger, optischer Hochgeschwindigkeits-Scanner zur Erstellung von Abformungsscans zur Verfügung. Und eine „Krone auf Knopfdruck“ fräst man dort heutzutage auch mit einem Tischgerät und 7-Achs-Strategie.

Trends in der Endodontie

Unter den verschiedenen Therapieverfahren wird zurzeit die Endodontie in besonderem Maße durch die demografische Entwicklung vorangetrieben. Mit der maschinellen Aufbereitung ist diese Behandlungsoption

für den Zahnarzt immer komfortabler geworden. Dieser Trend setzt sich in neuen Möglichkeiten zur effizienten Aufbereitung der Zugangskavität mit speziellen Endo-Ultraschall-Spitzen fort. Verfahren dazu sind die maschinelle (statt bisher manuelle) Präparation des Gleitpfades oder durch Endo-Motoren mit integriertem Apex Locator.

Implantologie boomt weiter

Lässt sich ein Zahn nicht mehr erhalten, stellt zunehmend die Implantologie eine mögliche Therapieoption dar. Ihr Einsatz wird dank digitaler Diagnostik und Navigations-Software für die Behandlungsplanung immer einfacher. In diesem Bereich kommt das zahntechnische Labor verstärkt ins Spiel – insbesondere bei der Herstellung prä-



ziser Bohrschablonen. Der Zahntechniker bereitet vor, der Zahnarzt passt an und fixiert. Bereits beim Arbeitsschritt „Abformung für die Implantologie“ kommt zusätzliche Hilfe: ein patentierter Folien-Kunststofflöffel zur Abdrucknahme in einer einzigen Sitzung – ohne separaten Termin zur Situationsabformung. Neue Instrumente für die Knochen- und Weichgewebsbearbeitung, eine Golddichtung, die den potenziell bakteriell kontaminierten Innenraum des Implantats schützt, praktische Wash-Trays und vieles mehr ergänzen die bisherige Ausstattung der implantologischen Praxis. Ein neuer semipermanenter Implantatzement auf Kunststoffbasis ermöglicht eine langzeitprovisorische Befestigung speziell von Suprakonstruktionen.



Kleingeräte für die Praxis

Die Voraussetzung für eine Top-Versorgung der Patienten ist natürlich, dass auch die Praxis selbst stets „auf Stand“ ist: mit funktionalen, hochwertigen und ästhetischen Behandlungseinheiten, leistungsfähigen Absaugeinrichtungen, mit trockener, ölfreier und hygienischer Druckluft und mit einer 1A-Hygiene – kurz: ein Arbeitsumfeld, in dem sich das Team und der Patient wohlfühlen.

Dentallaser – die kompakten und flexiblen sind im Kommen

Dentallaser werden auf dem deutschen Markt seit ca. 15 Jahren vertrieben. Trotz zahlreicher Anbieter und Vertriebsfirmen sowie einer bestehenden wissenschaftlichen Gesellschaft konnte sich der Laser entgegen dem internationalen Trend in Deutschland bisher nicht in der Breite durchsetzen. Man kann davon ausgehen, dass in Deutschland ca. fünf- bis sechstausend Laser platziert worden sind. Wie viele davon täglich im Einsatz sind, bleibt fraglich. Der Laser kann nichts, was nicht auch mit konventioneller Therapie erreichbar wäre. Aber, und das ist entscheidend, der Laser kann vieles einfacher, schneller und ist im Verhältnis von Aufwand und Ergebnis deutlich wirtschaftlicher. Hier liegt unter anderem in Zeiten des Kostendrucks eine Chance des Lasers. Der momentane Trend geht in Richtung der handlich-kompakten (Dioden-) Laser, aber auch zum flexiblen Kombilaser, der zwei Laserarten in sich vereint und damit höhere Einsatzmöglichkeiten für mehr Indikationen ermöglicht.



Was das technische Niveau und die Vielfalt ihrer Einsatzmöglichkeiten anbelangt, waren Dentallaser noch nie so gut wie heute. Es wäre daher außerordentlich schade, wenn sich der Laser nicht auch bei uns endlich durchsetzt. ■



IDS 2009: Laserzahnmedizin im Aufschwung

Prof. Dr. Norbert Gutknecht im IDS-Interview

Anlässlich der IDS 2009, der internationalen Leitmesse für Zahnärzte, Zahntechniker, die Dentalindustrie und natürlich auch für den Dentalfachhandel trafen wir am Stand der Oemus Media AG einen Vertreter der eigentlichen Zielgruppe dieser Messe, Herrn Prof. Dr. Norbert Gutknecht von der Universität Aachen.

Redaktion



■ **Wirtschaftlicher Abschwung weltweit – überall ist dies zu hören. Spüren Sie denn auch in der Dentalbranche inzwischen den wirtschaftlichen Abschwung?**

Ja, wenn man alleine nur mal in die Dentalbranche hineinhört, dann kommen natürlich die ein oder anderen Klagen, aber ich denke, in der Dentalbranche kann man es noch nicht in der Art und Weise spüren, wie man es vielleicht in anderen Industriezweigen sieht. Vor allen Dingen, wenn ich jetzt hier über die Messe gehe und die innovationsbereiten Technologien betrachte, dann sieht man eigentlich eine ganz andere Tendenz. Ich glaube, wir entwickeln gegen den im Moment verbreiteten Strom. Man sieht hier, dass Leute bereit sind, neu

zu investieren, dass Leute bereit sind, Nischen zu öffnen, besonders auch in speziellen Technologien in der Zahnheilkunde, und aus diesem Grunde habe ich den Eindruck, dass wir im Moment noch von diesem großen Supergau verschont geblieben sind.

Das klingt erstmal soweit positiv. Das Thema „Innovative Technologien“ ist natürlich ein wunderbarer Übergang zur Lasertechnologie. Sie gelten als ausgesuchter Spezialist auf diesem Gebiet und mit dem Lasermarkt, das wissen wir alle, ging es in der Vergangenheit mal ein bisschen hoch, dann wieder ein bisschen runter, aber er ist da – wie schaut es denn in diesem Marktsegment aus?



Prof. Dr. Norbert Gutknecht, Präsident der DGL und WFLD, live im Interview mit Dr. Torsten Hartmann bei ZWP online.

Also gerade in diesem Bereich sehe ich diese Entwicklung noch deutlicher. Wenn man ein, zwei Jahre zurückschaut, da hatten schon viele Kritiker der Lasertechnologie gesagt: „Ach, das war jetzt nur mal so eine Eintagsfliege, möglicherweise verläuft sich diese Sache wieder.“ Wenn wir heute über die Messe gehen, sehen wir, dass nicht nur die etablierten, schon über Jahre präsenten Laserhersteller da sind, sondern dass sehr viele neue gekommen sind. Vor allem sehr viele neue Hersteller aus Ländern, die vorher in diesem Markt überhaupt keine Rolle gespielt haben, z.B. aus China. Es ist also eine Entwicklung zu sehen, von der ich sagen muss, sie ist sehr positiv. Wir bewegen uns nicht nur aus dem Tal hinaus, sondern wir sind schon wieder auf dem aufsteigenden Ast angekommen. Speziell in diesem Bereich ist auch das Interesse an dieser Technologie stark zu sehen, denn gerade auch Hersteller, die sich normalerweise mit der Lasertechnologie gar nicht auseinandergesetzt haben, von ihrem Grundprinzip oder ihrem Grundprodukt her, haben heute schon Laser auf dem Stand.

Sie sind Präsident der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde (DGL) und derzeit auch Präsident der World Federation for Laser Dentistry (WFLD) – welchen Beitrag leisten denn beide Gesellschaften, sowohl die deutsche, aber auch die internationale im Bereich Aus- und Weiterbildung und Fortbildung im laserzahnmedizinischen Bereich?

Ich denke, ein Hauptaugenmerk dieser Gesellschaften, ob das die DGL ist oder die WFLD, die ja eine weltumspannende Organisation ist, in der eigentlich alle nationalen Gesellschaften vereint bzw. assoziiert sind, ist es, dass die Laserzahnheilkunde auf einen ethisch soliden Grund gestellt wird, die Ausbildung sich auf einer evidenzbasierten Laser Dentistry fortbewegt und dass man alle diese offshoots, ich darf das mal so sagen, wo jemand sich berufen fühlt, über eine Technologie eine Fortbildung/eine Ausbildung zu machen, ohne selbst eine fundierte Ausbildung in diesem Bereich gehabt zu haben, langsam überwindet. Gerade das hat uns in der Vergangenheit sehr viel Kritik

gebracht. Was unser Ziel in Deutschland ist und wie man auch in der Assoziation mit der DGZMK sehen kann – wir haben im letzten Jahr den Deutschen Zahnärztetag mitgetragen und mitgestaltet – ist es für uns wichtig, eine solide Ausbildung dem niedergelassenen Zahnarzt zu bieten, der diese Technologie während des Studiums nicht erlernen konnte. Da heißt, wir müssen an einem Punkt Null anfangen und die Zahnärzte ausbilden, damit sie kompetent für den Patienten ethisch vertretbar und natürlich auch vom therapeutischen Erfolg her führungsweisend behandeln können. Das Gleiche

gilt natürlich für die WFLD, das kann ich in einem Atemzug so sagen. Was wir hier in Deutschland vertreten, möchte ich auch weltweit in allen anderen Gesellschaften vertreten sehen.

Nun sind wir ja nicht zufällig am Stand der Oemus Media AG – Sie haben in Ihren Händen das neue internationale Laser-Magazin. Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Also ich muss sagen, ich bin sehr, sehr stolz darüber, denn gerade die WFLD hatte keine Hausmarke, kein Journal oder kein Magazin, in dem sich die Anwender wiederfinden konnten. Für uns war und ist es wichtig, dass dieses internationale Laser-Magazin nicht unbedingt eine hochwissenschaftliche Zeitschrift ist, das möchte ich betonen, dafür gibt es genügend andere Produkte im Markt. Für uns war es wichtig, hier dem Anwender aus Fallbeispielen, möglicherweise aus Zusammenfassungen von wissenschaftlichen Studien zu zeigen, dass der Laser nicht nur seine Berechtigung hat, sondern auch einen Vorteil in der Behandlung bietet. Auf der anderen Seite soll es dieses Magazin natürlich auch ermöglichen, dass sich der Anwender über neue Produkte informieren kann. Dass er nicht nur auf ein Produkt gepolt wird, sondern dass er frei entscheiden und sehen kann, es gibt ganz unterschiedliche Bereiche, sich aber auch Gesellschaften wiederfinden können, über ihre Kongresse und Fortbildungen, möglicherweise aber auch über neue Strategien und Ziele berichten können. Ich denke, in diesem Zusammenhang haben wir hier gemeinsam ein sehr interessantes Magazin herausgegeben. Die ersten Resonanzen, die ich jetzt schon gehört habe, sind sehr positiv. Warum? Weil wir gerade damit den Nerv der Zeit getroffen haben.

Vielen Dank, Herr Prof. Gutknecht, dass Sie sich Zeit genommen haben für uns. ■

Das ausführliche Interview finden Sie im Internet auf www.zwp-online.info.

Im Fokus der IDS: „Laserzahnmedizin“

■ Sie konnten es in meinem Editorial am Anfang dieser Ausgabe des Laser Journals bereits lesen: Die Resonanz auf die diesjährige IDS war allgemein hervorragend – auch was den Sektor der Dentallaser betrifft.

Durchgehend konnten alle Laserhersteller und -vertriebsfirmen ein sehr zufriedenes Resümee der IDS 2009 ziehen und über zahlreiche Verkäufe und Aufträge, die bereits während der weltgrößten Dentalmesse getätigt wurden, und nun über bereits abgeschlossene und noch laufende Folgeaufträge berichten.

Diese positive Stimmung hat sich auch auf die Laseranwender und an dieser Materie interessierte Kolleginnen und Kollegen übertragen. Menschentrauben an den Ständen der Laseranbieter waren eher die Regel als die Ausnahme, mitunter war schlicht und er-



greifend Geduld gefragt, um an die begehrten Gerätschaften heranzukommen. Dies alles ist Grund genug für uns, eine „laserspezifische“ IDS-Nachlese zu halten. Wir haben namhafte Persönlichkeiten aus dem Kreise der Dentallaserfamilie angesprochen und diese gebeten, ihre persönlichen Eindrücke von der IDS und weitergehend auch ihre Einschätzung des momentanen Zustandes der deutschen Laserzahnheilkunde zu formulieren.

Eines vorweg, das positive Stimmungsbild ist nicht zu übersehen, der allerorten geforderte „Ruck durch die Gesellschaft“ – hier funktioniert er, aber ich möchte nicht allzu viel vorwegnehmen... ■

Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau



Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona, im Gespräch zur IDS

Herr Fischer, welche Erwartungen hatten Sie zu Beginn der IDS und welchen Gesamteindruck konnten Sie am Ende der Messe für sich und Ihr Unternehmen mitnehmen?

Wir hatten bereits einen vielversprechenden Start am ersten Messtags der IDS. Auf dem Fachbesuchertag für Händler konnten wir einen enormen Besucherstrom auf unserem Stand verzeichnen. Dass sich das noch steigern lässt, durften wir an den weiteren vier Messtagen erfahren. Die IDS war für Sirona ein großer Erfolg. Die Resonanz und die Anzahl der qualifizierten Besucher sind positiv zu bewerten. Unser Erfolg auf der IDS hat uns bestätigt, dass hochwertige Produkte und Lösungen weiterhin nachgefragt werden.

Welche Produkte haben zu Ihren IDS-Highlights gehört und welches Feedback erhielten Sie von den Fachbesuchern auf die Präsentation Ihres Unternehmens?

Wie bereits in den vergangenen Jahren stellte Sirona wieder eine ganze Produktpalette an Neuerungen und Weiterentwicklungen auf der IDS vor. Die Fachbesucher haben starkes Interesse an dem Thema „Abdruckfreie Praxis“ und damit auch an unserem IDS-Highlight CEREC AC mit der CEREC Blue-

cam. In puncto Bedienkomfort ist unser neuer Diodenlaser SIROLaser Advance eine weitere Innovation. Er ist über die Navigation per Touchscreen intuitiv bedienbar. Dank der klar strukturierten Be-



nutzerführung kommt der Zahnarzt schnell zu den gewünschten Therapieprogrammen, die für die wichtigsten Laseranwendungen voreingestellt sind. Der SIROLaser steht damit vom Start weg für die Versorgung eines großen Anwendungsspektrums zur Verfügung: Parodontologie, Endodontie, Chirurgie oder Schmerztherapie. Auch bei der Versorgung mit einer CEREC-Krone kommt der SIROLaser zum Einsatz. Wenn die Präparationsgrenze sub-

gingival liegt, ermöglicht er dank der Koagulation der Gefäße eine blutungsfreie Abdrucknahme.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens und der Dentalbranche – speziell dem Lasermarkt – nach der IDS ein?

Bei Sirona investieren wir kontinuierlich in die Entwicklung und Verbesserung unserer Produkte und

Verfahren. So erforschen wir beispielsweise in Zusammenarbeit mit einer renommierten Universität und der Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung in einem mehrjährigen Projekt neue Methoden und Lösungen beim Einsatz von Hard Tissue Lasern. Mit der hervorragenden Resonanz auf unsere neuen Innovationen blicken wir dabei optimistisch in die Zukunft.



Olaf Schäfer, CTO von elexxion, im Gespräch zur IDS

Welche Erwartungen hatten Sie zu Beginn der IDS und welchen Gesamteindruck konnten Sie am Ende der Messe für sich und Ihr Unternehmen mitnehmen?

Für die elexxion gewinnt das internationale Geschäft von Jahr zu Jahr an Bedeutung. Von daher sind

wir sehr glücklich, dass die IDS uns hier eine hervorragende Möglichkeit bietet mit interessierten Kunden und Händlern aus der ganzen Welt in Kontakt zu treten. Trotz weltweiter Finanzkrise hatten wir den Eindruck, dass die Besucherzahlen gegenüber 2007 noch einmal deutlich gestiegen sind.

Welche Produkte haben zu Ihren IDS-Highlights gehört und welches Feedback erhielten Sie von den Fachbesuchern auf die Präsentation Ihres Unternehmens?

Auf sehr starke Resonanz stieß unser neues Einstiegsmodell claros nano. Er bietet trotz günstigem Einstiegspreis die höchste Schnittgeschwindigkeit in der Klasse der kompakten Diodenlaser, dazu ein attraktives Design und eine einfache, sichere Bedienung. Das haben uns die Besucher auch durchgehend so bestätigt. Sehr positiv angenommen wurde auch die Möglichkeit, unseren Hartgeweblaser live am Messestand auszuprobieren und sich ein eigenes Ur-

teil über die Schnittgeschwindigkeit und das Handling bilden zu können.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens und der Dentalbranche – speziell dem Lasermarkt – nach der IDS ein?

Wir sehen ein stetig steigendes Interesse an der Lasertechnik im Allgemeinen und besondere Wachstumschancen bei kompakten, preiswerten Diodenlasern für ausgewählte Indikationen. Daneben verzeichnen wir



für die Hartgeweblaser oder Kombinationlaser, wie unser elexxion Delos, weiterhin steigende Nachfrage. Dies liegt sicherlich auch an der technologischen Position der elexxion, die sich nicht nur auf eine Wellenlänge beschränkt, sondern im Prinzip jede Technologie anbieten kann, für die ein sinnvoller und wirtschaftlicher Einsatz darstellbar ist.

Gerold Lovato, Verkaufsleiter Hightech von KaVo, über seine Gedanken zur IDS

Welche Erwartungen hatten Sie zu Beginn der IDS und welchen Gesamteindruck konnten Sie am Ende der Messe für sich und Ihr Unternehmen mitnehmen?

Wir waren im Vorfeld zur IDS sehr gespannt, wie sich die Wirtschaftskrise auf den Verlauf der Messe auswirken würde. Unser Gesamteindruck nach der Messe ist durchweg positiv, die Besucher aus dem In- und Ausland waren sehr interessiert und begeistert von den Innovationen aus dem Laserbereich und haben dies durch viele Aufträge untermauert.

Welche Produkte haben zu Ihren IDS-Highlights gehört und welches Feedback erhielten Sie von den Fachbesuchern auf die Präsentation Ihres Unternehmens?

KaVo hat viele Innovationen auf dem Messestand präsentieren dürfen. Im Bereich Laser war dies der neue KaVo KEY Laser 3+, der durch sein patentiertes Feedbacksystem als einziger Laser als Monotherapie in der Parodontologie anerkannt ist und auch im Hart- und Weichgewebe sicher, schnell und exakt arbeitet. Den Nachweis geben über 250 Studien



ausschließlich für den KEY Laser. Das Feedback der Besucher auf den Messestand von KaVo war durchweg positiv, auch die Präsentationen der Referenten

aus Praxis und Wissenschaft wurden sehr gut angenommen.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens und der Dentalbranche – speziell dem Lasermarkt – nach der IDS ein?

Die IDS hat wichtige Impulse gegeben, die den Lasermarkt positiv beeinflussen werden. Die Lasertechnologie bietet so viele Vorteile zur konventionellen Behandlung, dass dies für den Patienten und für den Behandler einen klaren Fortschritt darstellt – dieser auch genutzt werden sollte.



Angela Thyzel, General Manager bei A.R.C. Laser, über ihre Gedanken zur IDS

Welche Erwartungen hatten Sie zu Beginn der IDS und welchen Gesamteindruck konnten Sie am Ende der Messe für sich und Ihr Unternehmen mitnehmen?

Neben dem direkten Verkauf am Stand waren uns vor allem auch die Akquise neuer Vertriebspartner sowie die Steigerung des Bekanntheitsgrades unseres Unternehmens wichtig. Unsere Erwartungen wurden dabei in jeder Hinsicht erfüllt. Die IDS hat sich für uns als gut frequentierte Messe mit interessierten und vorab informierten Kunden dargestellt.

Welche Produkte haben zu Ihren IDS-Highlights gehört und welches Feedback erhielten Sie von den Fachbesuchern auf die Präsentation Ihres Unternehmens?



Neben unserem bewährten FOX Laser haben wir ein Nachfolgegerät präsentiert, das ab Juli 2009 lieferbar sein wird. Neues TFT Touch Screen, Modifikationen in der Software sowie Extra-Zugang für Assistenten für die LLT sind nur einige Highlights des neuen Gerätes. Vor allem fand unser

patentiertes Laserskalpell „Jazz“ großen Anklang. Blutloses Schneiden, keine Nekrose und schnelle Wundheilung sind unschlagbare Vorteile gerade im Dentalbereich. Neu ist auch unser grüner Laser, für Zahnärzte, die bereits Erfahrung mit dem Argon Laser haben, eine super Alternative. Wir haben unsere Produktpalette ausgebaut und sind begeistert über die gute Resonanz.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens und der Dentalbranche – speziell dem Lasermarkt – nach der IDS ein?

Bereits seit drei Jahren sehen wir ein stetiges Wachstum im Bereich Dentallaser weltweit. Gerade die kleine Diode ist vielseitig einsetzbar und für viele Praxen zum Alltag geworden. Unsere Qualität hat sich bewährt, „made in Germany“ ist nach wie vor ein gutes Verkaufsargument. Unsere Diode ist am längsten auf dem Markt, gerade in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit haben wir uns hier einen guten Namen aufgebaut. Dies ist der Grundstein für unseren stetigen Wachstum. Immer weiterzuentwickeln ist unser Grundsatz seit 35 Jahren im medizinischen Laserbereich. Unsere Anwender und deren Feedback fordern uns stetig zu Neuerungen und Weiterentwicklungen. Dies lässt uns positiv in die Zukunft blicken und gerade der große Zuspruch auf der IDS hat unsere Firmenpolitik bestätigt.

