



## IDS 2017: Interessantes für Praktiker, Technik-Freaks und Unentschlossene

# Die dentale Zukunft zum Anfassen

Sie haben das iPhone 7 schon? Und sind begeistert von den neuen technischen Features? Dann wäre vielleicht auch ein Intraoralscanner der neuesten Generation etwas für Sie! Oder gar ein 3D-Drucker für die Praxis? Sie wollen keine Brückentechnik und warten lieber auf echte Neuheiten? Oder setzen Sie auf bewährte Techniken und verbesserte Systeme? Und wenn Sie sich informieren möchten, dann lieber persönlich, ohne Internet-Anschluss? Egal, ob Sie ein Technik-Freak oder Newbie, ein Praktiker oder ein Skeptiker sind: Auf der diesjährigen IDS findet garantiert jeder sein persönliches Messehighlight – ob Revolution, Evolution oder nur ein vorübergehender Hype.

Die Hersteller von Medizinprodukten und Geräten für die Zahnmedizin und Zahntechnik gehören zu den Innovations- und Wachstumstreibern der Zukunftsbranche Gesundheitswesen. Alle zwei Jahre präsentiert die Industrie auf der Internationalen Dental-Schau in Köln das komplette Spektrum

### Kein Bonus Heft?

Fehlt das **Bonus Heft zur IDS** in Ihrer Ausgabe? Kein Problem! Holen Sie sich Ihr persönliches Exemplar einfach direkt bei Springer Medizin auf der IDS ab. Sie finden uns in Halle 10.1, G 54.



an Produkten, Geräten und Dienstleistungen für eine moderne Zahnarztpraxis – von kleinen Bedarfs- und Verbrauchsmaterialien, Instrumenten, Werkstoffen und Implantaten zu multifunktionellen Behandlungseinheiten bis hin zum kompletten „Workflow“ der Patientenbehandlung.

In diesem Jahr werden etwa 2.300 Unternehmen aus rund 60 Ländern erwartet, zwei Drittel aus dem Ausland. Und weil die Fachleitmesse der Dentalbranche immer weiter wächst, wird 2017 neben den Messehallen 2, 3, 4, 10 und 11 eine weitere Ebene in Halle 5 geöffnet – auch damit sich die vom Veranstalter dieses Jahr angepeilten 150.000 Besucher nicht zu beeengt durch die Gänge drängeln müssen.

### „Es ist die Begeisterung, die die IDS besonders macht“

Und warum sollte man die IDS besuchen? Das gesamte Spektrum an zahnmedizinischen Produkten und Dienstleistungen ließe sich auch bequem Zuhause anschauen – ob virtuell-interaktiv am Computer, in Hochglanzbroschüren der Industrie, beim Fachhändler des Vertrauens oder in Fachzeitschriften, die derzeit mit IDS-Neuheiten, -Angeboten und -Anzeigen gespickt sind. Warum also der Aufwand?

„Es ist diese Begeisterung, die die IDS so besonders macht.“ So die Worte von Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) während einer Pressekonferenz im Vorfeld der Messe. Und es stimmt: Die Stimmung auf der IDS ist eine ganz besondere. Man trifft sich unter Seinesgleichen. Nirgendwo sonst erhält der Zahnarzt so komprimiert und konkurrenzlos neue Impulse für seine Praxis und persönliche Tipps vom Profi. So bildet der direkte Erfahrungsaustausch unter Kollegen auch seit jeher einen Schwerpunkt der Vorführungen und Live-Präsentationen auf der Messe. Allein dieser Wissensaustausch und der Motivationsschub, mit dem man nach der Messe zurück in seinen Praxisalltag fährt, sind schon ein guter Grund, nach Köln zu fahren.

### IDS-Investitionen müssen gut gerechnet sein

Sie möchten sich auf der IDS aber nicht nur austauschen und Kollegen beim Demonstrieren zuschauen? Sie suchen etwas Bestimmtes, Neues für Ihre Praxis? Dann sollten Sie sich spätestens am Messeingang fragen: Wer bin ich? Was kann ich? Wo will ich hin? Und was wird von mir erwartet?

Genau diese Fragen sollte man sich laut Dr. Rickert stellen, wenn man sich in Köln nach Neuheiten für die eigene Praxis umschauen möchte. Denn „jeder Zahnarzt sollte wirtschaftlich, aus eigener Kraft in der Lage sein, als Unternehmer zum Wohl des Patienten investieren zu können“. Kurz: Innovationen müssen gut gerechnet sein! Gerade die vielgepriesene Digitalisierung (das Trendthema der IDS seit Jahren) erfordert unternehmerische Planung und „spitzes Rechnen“.

Wer in eine Behandlungseinheit, ein digitales 3D-Röntgengerät oder ein modernes CAD/CAM-Gerät investieren möchte, sollte vorher den Nutzen für sich abwägen. Denn entscheidend für den Erfolg einer Investition ist, dass sie wirtschaftlich tragbar ist. Das wissen auch Industrie und Fachhandel, die auf der IDS neben den neuesten Produkten auch gleich Tipps zur Integration, Finanzierung, zum Leasing, zu Amortisationszeiten

### IDS-STECKBRIEF

#### WER?

37. Internationale Dental-Schau

#### WAS?

Internationale Leitmesse der Dentalbranche

#### WO?

Messegelände in Köln-Deutz

Hallen: 2, 3, 4, 5.1, 10 und 11

Eingänge: Ost, West und Süd (ICE-Bahnhof Köln Messe/Deutz)

#### WANN?

21. - 25. März 2017 (Dienstag bis Samstag)

Fachhändlertag: 21. März,

Fachbesuchertage: 22. bis 25. März

Öffnungszeiten: 9.00 bis 18.00 Uhr

#### WIE?

Onlineregistrierung: [www.ids-cologne.de](http://www.ids-cologne.de)

Tageskarte: 17 Euro (Tageskasse)/13 Euro (Online-Shop)

2-Tages-Karte: 21,50 Euro/17 Euro

Dauerkarte: 27 Euro/21 Euro

Fachschüler: 8,50 Euro/7,50 Euro

etc. geben. Und wo könnte man neue Geräte, Technologien und Angebote besser diskutieren und vergleichen als auf der weltgrößten Dentalmesse?

### Dentale Innovationsbörse zeigt und setzt Trends

Und welche Neuheiten werden auf der IDS 2017 nun gezeigt? Nachfolgend einige Ausblicke:

#### Digitale Verfahren

- ▶ Einsatzmöglichkeiten des 3D-Drucks in Labor und Praxis
- ▶ Moderne Mund- und Gesichtsscanner
- ▶ Patientenindividuelle Knochenblöcke in GS bzw. GBR
- ▶ 3D-Diagnostik in Endodontie und Kieferorthopädie

#### Ästhetik

- ▶ Moderne Komposit- und (Hybrid-)Keramiksysteme
- ▶ Voreingefärbte Zirkonoxidrohlinge
- ▶ Infiltrationsverfahren, Maltechnik, Schichttechnik
- ▶ Wirtschaftliche Fertigungsoptionen
- ▶ Hochleistungskunststoff PEEK



## Rund um den Zahn

Spezialinstrumente für Zahnärzte



### Parodontologie

- ▶ Genetische und mikrobiologische Diagnostik
- ▶ Schmelz-Matrix-Proteine (SMP), resorbierbare Membranen und Knochenersatzmaterialien
- ▶ Laser-Anwendungen

### Praxishygiene

- ▶ Schnelldesinfektion mit universell einsetzbaren Wischtüchern
- ▶ Manuelle Reinigung und vollviruzide Desinfektion mit Aktivsauerstoffgranulaten
- ▶ Integration der Praxishygiene in QM-Systeme

### Implantologie

- ▶ Ein- und zweiteilige Keramikimplantate aus Zirkonoxid
- ▶ Kunststoffimplantate aus PEEK
- ▶ Spezielle Implantatgrößen und -formen
- ▶ Mikrobiologische Diagnostik
- ▶ Autologe Transplantate und allogener Knochenersatz

### Endodontie

- ▶ Manuelle und maschinelle Aufbereitung mit immer weniger Instrumenten
- ▶ Individuelle Lupenbrillen
- ▶ Elektrometrische Wurzelkanalbestimmung
- ▶ Minimalinvasive, mikrochirurgische Therapiekonzepte

Ob schneller, größer, kürzer, günstiger oder weiter: Letztlich dienen alle Neuerungen, Verbesserungen und Erweiterungen dem Ziel, den Arbeitsplatz in der Zahnarztpraxis und damit die zahnmedizinische Versorgungsmöglichkeit für den Patienten zu verbessern. Und eine auf dem modernsten Stand geführte Zahnarztpraxis gehört heute zu den wichtigsten Trümpfen in einem erfolgreichen Wettbewerb um den Patienten.

In diesem Sinne ist die Dentalindustrie mit ihren immer wieder neuen Innovationen kein Fluch, sondern ein Segen für die Zahnarztpraxis. Auf der IDS kann sich jeder ein Bild von diesen Innovationen machen, Hand anlegen, ausprobieren und vergleichen und sich dann gegebenenfalls für eine passgenaue Investition in die Zukunft entscheiden.

5 Fragen an Lutz Müller, Präsident Bundesverband Dentalhandel und Inhaber von Deppe Dental

## Tolle Angebote ohne CE-Zeichen? Finger weg!

**DFZ: Herr Müller, ist der Fachhandel noch der wichtigste Partner für die Zahnärzte?**



Lutz Müller: Insgesamt auf jeden Fall. Gerade in Zeiten des digitalen Wandels kommt es auf eine umfassende Beratung an. Das kann der Fachhandel besser als jeder andere. Die Welt wird immer komplizierter. Das gilt für den technischen Fortschritt in der Praxis genauso wie für die rechtlichen Vorgaben wie bei-

spielsweise in der Hygiene. Gerade die Integration und Vernetzung aller Details zu einem reibungslosen Ganzen ist die Herausforderung. Unsere Erfahrung zeigt, dass es für den Zahnarzt zeit- und kostengünstiger ist, sich direkt an den Fachhandel zu wenden.

**DFZ: Warum sollte man auf der IDS die Fachhandelstände besuchen?**

Müller: Die Messe ist sehr groß und hat dementsprechend viele Aussteller. Da ist es nicht immer einfach, die für einen interes-



## ANZEIGE

santesten Firmen herauszufiltern. Hier kann der Fachhandel als erste Anlaufstelle hilfreich sein und einen individuell passenden Überblick bzw. Rundgang zusammenstellen. Wir weisen dabei auch auf die Bedeutung des CE-Zeichens hin; ohne das Konformitätszeichen darf der Zahnarzt ein Gerät nicht in Betrieb nehmen! Das wird im Eifer des Messegeschäfts leicht übersehen.

**DFZ: Passiert es, dass sich Zahnärzte erst beim Handel informieren und dann online oder bei nichteuropäischen Händlern bestellen?**

Müller: Ja, immer wieder mal. Gerade auf der IDS ist das Angebot nichteuropäischer Hersteller sehr groß. Und mancher Preis scheint auf den ersten Blick verlockend. So kann es passieren, dass der Käufer erst später erkennt, dass das CE-Zeichen fehlt.

Ein Beispiel: Eine Polymerisationslampe, die bei uns zwischen 500 und 600 Euro kostet, gibt es auf der IDS ähnlich aussehend schon für 99 Euro. Aber wer übernimmt die Reparatur, wenn das Gerät nach einem halben Jahr kaputt ist? Wenn es kein CE-Zeichen hat, können wir es

nicht reparieren. Der Zahnarzt darf es zwar kaufen; wenn etwas passiert, muss er aber dafür haften. Wenn ich es ihm verkaufe, haften ich dafür.

**DFZ: Welche Bedeutung hat der Fachhandel in Zeiten des verstärkten Onlinegeschäfts?**

Müller: Nach wie vor eine große. Wir alle kennen das Onlinegeschäft ja auch als Verbraucher. Wenn es jedoch um Beratung und Service geht, sind wir letztlich wieder offline. Das gilt für die Praxis genauso. Um einen Marktüberblick zu erhalten, das individuell passende Gerät zu finden und es in die Praxis zu integrieren, dafür braucht es Experten. Die gibt es beim Fachhandel.

**DFZ: Was sind für Sie die Top-Themen der diesjährigen IDS?**

Müller: Die digitale Abdrucknahme, hier wird es dieses Jahr bei vielen Anbietern knallen. Ich habe auf der ADF (Association Dentaire Française) in Paris tolle Mundscanner gesehen. Auch der 3D-Drucker wird für die Zahnärzte immer interessanter. Ihn wird es bald schon für unter 20.000 Euro geben!

Dr. Jürgen Eberlein, ehemaliger idm-, FIDE- und VDDI-Präsident, über „40 Jahre IDS“

## Draußen die Zahnärzte, drinnen die Industrie

**DFZ: Dr. Eberlein, erinnern Sie sich noch an Ihre erste IDS?**



Dr. Jürgen Eberlein: Ja, 1977 in Düsseldorf. Damals fand sie noch alle drei Jahre statt. Viele Zahnärzte hatten sich beschwert, dass sie die IDS nicht mehr an einem Tag schaffen würden, sie sei zu groß geworden. So mussten alle Aussteller drei Jahre später ihre Standflächen um 20% reduzieren. Eine gute Idee, aber einige Firmen meldeten zu ihrem verkleinerten

Hauptstand dann noch ihre Niederlassungen mit eigenen Ständen an...

42.000 Fachbesucher aus 100 Ländern kamen damals nach Hamburg; auf der IDS vor zwei Jahren waren es fast 100.000 mehr! Das zeigt, wie stark sich die Messe in vier Jahrzehnten vergrößert hat.

**DFZ: Gab es damals noch mehr Regeln für Aussteller?**

Eberlein: Die Einhaltung der maximalen Standhöhe von 2,50 m wurde restriktiv gehandhabt. Alles, was einen Zentimeter darüber hinausging, wurde quasi abgeschnitten. Einige Firmen mussten als Strafmaßnahme sogar die doppelte Standmiete zahlen. Auch die Gestaltung des Firmennamens wurde vorgegeben.



Heute ist vieles lockerer. Zweistöckig darf auf der IDS aber nach wie vor keiner bauen.

#### DFZ: Sahen die Standkonzepte vor 40 Jahren anders aus?

Eberlein: Während früher versucht wurde, konkurrierende Firmen nicht in der Nähe zu platzieren, sind heute beispielsweise die meisten Implantatfirmen in einer Halle vertreten. Konkurrenz belebt das Geschäft und verkürzt dem Besucher die Wege!

Auch die Stände haben sich verändert. Vor 40 Jahren hieß es: Draußen stehen die Zahnärzte, drinnen die Industrie! Die Verkaufsstellen waren wie Barrieren. Heute sind die Stände viel offener; man möchte die Besucher hineinziehen und zum Verweilen einladen. Wellnessstände wären früher nicht denkbar gewesen.

#### DFZ: Ging es damals mehr ums Verkaufen?

Eberlein: Ja, im Vergleich zu amerikanischen Messen werden in Köln weniger Abschlüsse getätigt – gerade im Bereich der Ver-

brauchsmaterialien. Hier möchte die Industrie Neues zeigen, aber vor allem gut informieren. Im Equipment-Bereich werden zur IDS gezielt Neuheiten präsentiert und demonstriert. Die IDS ist vor allem eine Innovationsbörse – nicht nur für die Anwender, auch für die Industrie.

#### DFZ: Was waren die IDS-Highlights der vergangenen 40 Jahre?

Eberlein: Die Lichthärtung in der Füllungstherapie war in den 1970ern ein Dauerthema, heute ist das selbstverständlich. Dann standen die Prophylaxe- und Präventionskonzepte im Messerfokus; später folgten die Zunahme der Implantate und die Verbesserung der Implantattechnik. Heute dreht sich alles um die Digitalisierung. Sie wird uns noch lange beschäftigen, denn die Etablierung neuer Techniken dauert erfahrungsgemäß bis zur nächsten Zahnärztergeneration. Vieles hört sich zunächst fantastisch an, ist in der Praxis aber noch nicht effizient. Nach der IDS werden wir mehr wissen!

1933



© Kalo Dental GmbH

1951



© Kalo Dental GmbH

1955



© VITA Zahnfabrik

IDS-Nostalgie: Messestände der Dentalindustrie vor mehr als 60 Jahren.

Ein Blick über den rheinischen Gläserrand

## Auf ein Kölsch nach der Messe?

Leben und leben lassen – diese Maxime gilt für den Kölner wie für die Zugereisten der Domstadt. Kaum eine deutsche Metropole geht so tolerant mit Ihres-, Seines- und Anderesgleichen um wie die rheinländischen Jecken; selbstverständlich auch im Kulinarischen! Hier gibt es Shrimps- neben Schaschlikbuden, bekannte Gourmetpaläste neben Geheimtipp-Italienern. Nicht zu vergessen: An jeder zweiten Ecke döhnt der Drehspeiß. Die Kölner lieben es multikulti. Nur beim Bier kennen sie keinen Blick über den Gläserrand.

Was dem Bazi sein Weißbier ist dem Kölner sein Kölsch: Hell, öbergärig und gut bekömmlich, weswegen man gerne auch eins mehr trinken darf. Da es schnell verschalt, sollte man es zügig austrinken. Aber Vorsicht: Leere Gläser werden in Köln automatisch durch volle ersetzt!



© Björn Wylezich / stock.adobe.com

Unter den rheinischen Trinkkumpanen gibt es fortwährend Streit darüber, welche der mehr als 20 Sorten die leckerste ist. Serviert werden sie alle in schmalen 0,2 Liter fassenden Gläsern – von Einheimischen liebevoll „Stangen“ genannt.

### Wer früh kommt, kann auch mehr Früh trinken

Zu einem Besuch in der Domstadt gehört also auch unbedingt der Besuch eines der vielen Traditionsbrauhäuser. Alle aufzuzählen würde hier den Rahmen sprengen; aber ähnlich wie beim Kölsch gibt es auch bei den Schwemmen klare Favoriten:

In der Altstadt liegt direkt am Dom das Früh am Dom. Riesig groß und immer proppenvoll wartet es mit kölschen Deftigkeiten wie „Hämmche“ (Eisbein), Rheinischer Sauerbraten und „Halve Hahn“ (Käsebrötchen!) auf. Ansonsten gilt hier: Wer früh kommt, kann mehr Früh trinken. Ebenso beliebt ist das Brauhaus zur Malzmühle, das seit mehr als 150 Jahren seinen angestammten Platz in der Kölner Altstadt hat. In dem urigen Schankraum mit Beichtstuhl („Thekenschaaf“) wurden schon Bill Clinton und Konrad Adenauer mit einem frisch gezapften Mühlen Kölsch gesehen.

### Brauhausweisheit: Kölsch ist nichts für Waschlappen!

Lecker, locker und zünftig geht es auch im Päßgen im Friesenviertel zu. Hier pflegen die Köbesse (Warnung: Nenne einen Kölner Bierkellner nie Ober, sonst könnte es sein, dass Du auf dem Trockenen sitzen bleibst!) noch die grantige Art, die die Blauröcke berühmt gemacht hat. Im Päßgen soll einer schon mal einem Gast einen Waschlappen zum bestellten Wasser serviert haben – in einem echten Brauhaus trinkt man eben nur Kölsch!

Oder man hält nach anderen kölschen Leckereien auf der „Fodderkaat“ Ausschau. In Peters Brauhaus, Kölns jüngstem Braustübl, werden all die rheinischen Kalorienbomben wie „Himmel un Ääd“ (Apfel-Kartoffelbrei mit Blutwurst) und Speckpfannkuchen serviert, die für einen feuchtfrohlichen Abend als Unterlage unerlässlich sind.

Wer nun immer noch nicht weiß, wie er den Messeabend rumkriegen soll, dem sei gesagt: In Köln gibt es garantiert an

jeder Ecke einen Köbes, der sein Kölsch loswerden will – und nach der fünften Stange erscheinen sie einem auch nicht mehr so grantig...



© Ilse Schilling-rosen



Marion Güntzel

Freie Journalistin

Marion Güntzel ist seit 20 Jahren in der Dentalbranche zu Hause. Als gelernte Redakteurin verfasst sie fachlich fundierte und frisch formulierte „Texte mit Biss“ – sowohl für Fachzeitschriften als auch für internationale Dentalfirmen. Sie war einige Jahre als Chefin vom Dienst für Die Zahnarzt Woche (DZW) und anschließend u.a. als Chefredakteurin für die Dental Zeitung tätig. Seit 2002 ist sie als selbstständige Fachautorin und Texterin mit Sitz in Frechen bei Köln unterwegs.

[www.texte-mit-biss.de](http://www.texte-mit-biss.de)

**IDS** Live vor Ort  
Halle 10.1 Stand A030  
**2017**

**EURONDA**



## Thermodesinfektor Eurosafe 60

- ▶ **Validierbar**  
Entspricht den Anforderungen der DIN EN ISO 15883
- ▶ **Variabel**  
Einfache Anpassung an Ihr Hygienemanagement
- ▶ **Ökonomisch**  
Kurze Laufzeit und sparsamer Wasserverbrauch

