

**IDS
2017**

Vorberichterstattung



©koelnmesse

PATIENTEN WOLLEN WISSEN, WAS GUT FÜR SIE IST

Antworten gibt es auf der Internationalen Dental-Schau 2017: Trends und Produkte fürs Team

Soll ich oder soll ich nicht hin? Lohnt sich das für unser Team? Und was ist wirklich interessant? Die Internationale Dental-Schau (IDS) ist seit Jahrzehnten die größte Informationsumschlagsbörse der Dentalbranche. Jedes Jahr wächst ihre Ausstellungsfläche, noch mehr Hersteller aus noch mehr Ländern stellen aus; so kommt 2017 wieder eine neue Halle hinzu. Knapp 140.000 Besucher kamen vor zwei Jahren nach Köln, und in diesem Jahr sollen es noch mehr werden. 2015 waren 15 % der Besucher zahnmedizinische Fachangestellte und Zahnhygienikerinnen – also immerhin 21.000 Personen. Kann die IDS doch mehr als verbesserte Pasten in neuen Tuben oder elektrische Zahnbürsten mit zusätzlichen Motivations-Tools? Ja, sie kann!

Marion Güntzel

Freie Journalistin und Texterin, Frechen

Prophylaxe – auch eine Frage des Wissens

„Welche Zahnpasta empfehlen Sie mir?“
– „Wie viel Fluorid braucht mein Kind?“
– „Sind Handzahnbürsten genauso gut wie elektrische Modelle?“ Je aufgeklärter die Patienten sind, desto mehr fragen sie nach. Sie sehen Werbung über Produkte zur Tiefenreinigung und lesen in Frauenzeitschriften über das „Home-Bleaching“. Das

Wort Erosion bedeutet für viele nicht mehr nur einen Gesteinsabtrag im Gebirge.

Patienten wollen wissen, was gut für sie ist, und sind bereit, in ihre Gesundheit zu investieren: 120 Mio. € gaben sie im vergangenen Jahr für Interdentalbürsten aus, 38,5 Mio. € für Zahnseide. Umso wichtiger ist es, dass das Praxisteam „up to dent“ ist

und auf Patientenfragen fundiert antworten kann.

Laut einer Studie des Marktforschungsunternehmens GfK wird bereits jedes vierte Gespräch, in dem eine Empfehlung von einer Prophylaxeassistentin ausgesprochen wird, vom Patienten initiiert. Das Praxispersonal sollte sich also mit neu-

en Mundpflegeprodukten und beliebten Marken auskennen und sie am besten auch selber ausprobiert haben. Wo kann man das besser als auf der IDS? Allein mehr als 500 Firmen präsentieren dort Zahn- und Mundhygieneartikel zum Anschauen, Informieren und Ausprobieren.

Parodontitis – den Keimen auf den Grund gehen

Die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) hat gezeigt: Die Zahngesundheit hat sich in den vergangenen Jahren deutlich gebessert, dennoch ist mehr als jeder zweite jüngere Erwachsene von einer Parodontitis betroffen. Und der Behandlungsbedarf wird steigen, denn die Menschen werden immer älter und haben einen immer höheren Pflegebedarf.

So wird neben der häuslichen Mundhygiene durch den Patienten das professionelle Biofilmmangement durch das Team immer wichtiger. Das weiß auch die Industrie, die auf der IDS eine Vielzahl an verbesserten Instrumenten für die Handkürrettage, aber auch moderne Schall-, Ultraschall- und Pulverstrahlgeräte sowie Airscaler zeigen wird. Für eine fundierte Diagnostik kann man sich über Intraoralkameras, kameragestützte Fluoreszenz- und Infrarotverfahren sowie über

analoge und digitale Röntgensysteme informieren. Ebenfalls im Messesfokus: molekularbiologische und biochemische Diagnostiksysteme, mit denen sich pathogene Keime erfassen und individuelle Risiken analysieren lassen.

Gut aufbereitete Informationen und Instrumente

Nicht nur die Hersteller von zahnärztlichen Instrumenten, Behandlungseinheiten sowie Desinfektions- und Sterilisationsgeräten haben die Hygiene fest im Blick, auch in den Praxen steht sie verstärkt auf dem Prüfstein. Das Stichwort lautet: Praxisbegehung! Im Internet und bei den Zahnärztekammern gibt es Hygienepläne und Checklisten, auf Facebook gibt es Informations- und Diskussionsgruppen über die gefürchtete Prüfung, und selbstverständlich gibt es auch auf der IDS aktuelle Konzepte und Produktinnovationen zum regelkonformen Hygienemanagement. Vorgestellt werden in diesem Jahr u. a. universelle Wischtücher, die auch auf empfindlichen Touchscreens und Tastaturen für hygienische Sauberkeit sorgen, sowie neue Kaltvernebelungssysteme zur Flächen- und pflegende Gele zur Händedesinfektion. Auch ein Besuch bei den IDS-Ständen der Berufsverbände und beim Fachhandel liefert sicher den ein oder anderen guten Hinweis, wie das „Hygieneteam“

noch sicherer mit bestehenden und neuen Regelungen umgehen kann.

Digitale Zahnheilkunde schafft neue Betätigungsfelder

Ob elektronische Tools für Elektrozahnbürsten oder Apps zur Überprüfung des Putzverhaltens: Die digitalen Welten sind längst ins Badezimmer des Patienten eingezogen. Auch in der Praxis blinkt und piept es gehörig. Dabei eröffnen die digitalen Technologien nicht nur neue diagnostische Möglichkeiten und prothetische Fertigungstechniken, sie schaffen auch neue Behandlungsfelder für das Team! Der Zahnarzt ist froh, wenn er Leistungen abgeben kann, und die digitale Zahnheilkunde liefert ihm viele Möglichkeiten zur „Delegation unter Aufsicht“.

In einigen Zahnärztekammern werden bereits Ausbildungsrichtlinien für die „Prothetikfachkraft“ diskutiert. Dentalindustrie und Akademien bieten Schulungen zur „zertifizierten CAD/CAM-Assistentin“ an – ein interessantes Weiterbildungsfeld für die Helferin! Wer sich für Bits und Bytes, CAD und CAM sowie STL-Datenaustausch interessiert, dem bietet die IDS eine wahre digitale Fundgrube an Informationen.

Motivation erhalten und weitergeben

Wer selbst motiviert ist, reißt auch andere eher vom Hocker bzw. in den Behandlungsstuhl. Die IDS schüttet alle zwei Jahre ein Füllhorn an frischen Ideen, neuen Ansätzen und Verbesserungsmöglichkeiten aus. Nirgendwo sonst erhält man so viele Impulse und praxisrelevante Tipps wie hier. So steht der direkte Erfahrungsaustausch mit Herstellern, Kolleginnen und dem Fachhandel bei den meisten Besuchern auch im Vordergrund. Hier darf man ausgiebig Fragen stellen, Produkte testen und jedes noch so kleine Patientenproblem diskutieren! Kurz: Wer von der IDS nicht mit einem großen Motivationschub im prall gefüllten Rucksack nach Hause kommt, muss wohl irgendwo in den Messehallen etwas falsch verstanden oder gemacht haben.



© Koelnmesse

Auf der IDS gibt es viel zu sehen und auszuprobieren.



IDS-CHECKLISTE

Im Schnitt verweilt ein Besucher 1,57 Tage auf der IDS. Das hört sich nach viel an. Die Zeit geht bei einer Ausstellungsfläche von 160.000 m² (etwa 21 Fußballfelder) und rund 2.300 Ausstellern jedoch schnell vorbei. Eine gute Planung ist der halbe Messebesuch! Die nachfolgende Checkliste fasst die wichtigsten Planungspunkte zusammen:

1. Rechtzeitig buchen

Kümmern Sie sich am besten online um Messtickets (www.ids-cologne.de), dann umgehen Sie lange Warteschlangen. Planen Sie rechtzeitig die An- und Abreise plus evtl. Übernachtung! Der Online-Auftritt von IDS/KölnMesse bietet u.a. alles zum Hin-, Unter- und Wegkommen.

2. Ziele festlegen

Um das Maximum aus dem Besuch herauszuholen, fragen Sie sich, was Sie sehen und mitnehmen möchten:

- Was interessiert mich?
- Was möchte ich wissen und wo gibt es Informationen dazu?
- Welche Firmen möchte ich besuchen, welche Produkte testen?
- Will ich allein oder im Team gehen?
- Wer im Team interessiert sich für welche Themen und kann für die anderen Informationen mitnehmen?
- Was finden die Zahnärzte für unsere Praxis interessant?

3. Termine ausmachen

Damit Sie nicht umsonst zum Stand gehen oder lange auf Ihren Ansprechpartner warten müssen, vereinbaren Sie rechtzeitig Messetermine – fragen Sie sich vorher:

- Mit wem will ich mich treffen?
- Wen möchte ich persönlich kennenlernen?
- Welchen Kontakt möchte ich intensivieren?

Mithilfe von Matchmaking 365, einer Online-Kommunikationsplattform für Aussteller und Besucher, können Sie Kontakt zu Firmen aufnehmen, Fragen stellen und Termine absprechen.

4. Themenroute und Standbesuche festlegen

Planen Sie Ihre Marschroute mit grobem Zeitplan. Informationen zu Ausstellern und Neuheiten finden Sie hier:

- IDS-App (für iOS und Android)
- Messekatalog (beim Veranstalter bestellbar)
- Hallenplan (in Fachzeitschriften)
- Fachhandel (gute erste Anlaufstelle)

Planen Sie freie Zeitblöcke für Unvorhergesehenes oder einen Snack ein, und machen Sie ein Teamtreffen aus, um sich gegenseitig zu informieren und auszutauschen.

Tipp der Redaktion:

Gutscheine aus dem beiliegenden Bonus Heft zur IDS einlösen



5. Begleitveranstaltungen planen

Überlegen Sie, welche Events Sie besuchen möchten:

- Welche Vorträge in der Speaker's Corner sind interessant?
- Wer bietet Aktionen, Live-Demos und Zahnputzstationen am Stand? Wo kann ich mich evtl. vorher anmelden?
- Wer präsentiert sich am 25. März beim Career Day?

6. Gedächtnisstützen

Bei so vielen Informationen verliert man schnell den Überblick. Notieren Sie sich ab und an, was Sie interessant fanden. Oder nutzen Sie Ihr Smartphone mit Memofunktion!

7. Nachbereitung im Team

Besprechen Sie Ihre Messeindrücke im Team:

- Was hat mich beeindruckt?
- Gibt es Produkte/Verfahren, die ich testen möchte?
- Welche Vereinbarungen wurden getroffen?
- Welche Kontakte wurden geknüpft?

Von einer gemeinsamen Nachbereitung profitiert die ganze Praxis (auch diejenigen, die nicht dabei waren).



© bbfilm - Fotolia