



Handfeste Argumente für die IDS 2015

Mehrwert und Beratung sind den Zahnärzten mehr Wert als das eigentliche Produkt

Internationale Fachmessen laden zum Blick über den nationalen Tellerrand ein. Sie breiten vor den Besuchern Neues, Bewährtes und Verbessertes aus. Auch wenn viele Produkte heute per App bestellt oder per Live-Stream angeschaut werden können, die handfesten Eindrücke, die man von einer Messe mitnimmt, können sie nicht ersetzen. So boomt auch die Internationale Dental-Schau (IDS) als weltgrößte Informations-Umschlagbörse ihrer Branche seit Jahrzehnten. Mehr als 125.000 Besucher wurden vor zwei Jahren gezählt. Auch die IDS 2015 wird nächste Woche wieder alle Besucher- und Aussteller-Rekorde brechen. Die IDS wächst und wächst... das war schon immer so, das wird auch in diesem Jahr wieder so sein. Aber warum eigentlich?

Mehr als 2.100 Firmen aus 56 Ländern rund um den Globus werden vom 10. bis 14. März 2015 zur größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik erwartet – wieder ein Rekord! Mit 150.000 Quadratmetern ist auch ihre Ausstellungsfläche wieder rekordverdächtig: 2015 wird erstmals auch die Halle 2.1 belegt. Da mehr als 70 Prozent der Aussteller aus dem Ausland nach Köln kommen, gibt es auch hier einen Zuwachs um zwei Prozent im Vergleich zu 2013. Was ist so faszinierend an der IDS, dass so viele Besucher und Aussteller je-

des Mal der Einladung der drei Veranstalter (Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie, Verband der Deutschen Dental-Industrie und Kölnmesse) folgen?

IDS-Steckbrief

Wer

36. Internationale Dental-Schau

Was

Internationale Leitmesse der Dentalbranche

Wo

Messegelände in Köln-Deutz

Hallen: 2, 3, 4, 10 und 11

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

Wann

10. - 14. März 2015 (Dienstag bis Samstag)

Fachhändlertag: 10. März

Fachbesuchertage: 11. – 14. März

Öffnungszeiten: 9.00 bis 18.00 Uhr

Wie

Onlineregistrierung: www.ids-cologne.de

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

2-Tageskarte: 21,50 Euro/17 Euro

Dauerkarte: 27 Euro/21 Euro

Studenten: 8,50 Euro/7,50 Euro

Auf der IDS ist man nicht allein mit seinen Erfahrungen

Für die Dentalindustrie ist die IDS eines der wichtigsten Instrumente in ihrem Marketing-Mix. Über Werbung in Fachzeitschriften und mit Direct Mailings werden Zahnärzte und Zahntechniker regelmäßig über Neuheiten informiert. Im Internet stehen stets aktuelle Produkt- und Firmen-Fakten bereit. Aber die IDS hat wie alle großen Fachmessen etwas, das sich nicht im Internet erfahren oder in Medien nachlesen lässt: Sie ist im wahrsten Sinne des Wortes „angreifbar“.

Alle Produkte lassen sich anfassen, ausprobieren und miteinander vergleichen – wie in einem riesigen Warenhaus. Ganz wichtig: Man konsumiert diese Informationen nicht allein, sondern kann sich mit anderen austauschen, sich überzeugen und sich von Neuem für seinen Beruf begeistern und inspirieren lassen. Auf der IDS geht es nicht nur um Preise und Fakten, es geht vielmehr um persönliche Erfahrungen und Sinneseindrücke.

„Education, Information and Entertainment“

So ist die IDS nicht nur eine Informationsplattform, sondern vor allem ein Kommunikations-Event, das haben die vergangenen Messen zunehmend gezeigt. Ständen früher die Produkte mit ihren technischen Details im Vordergrund und die Aussteller abwartend hinter den Messeständen, geht es heute um „Education, Information and Entertainment“. Die Messestände laden sowohl zur Information und Kommunikation als auch zum Verweilen und Ausruhen ein (Getränke inklusive); hier gibt es eine Lounge, dort Massagesessel; renommierte Zahnärzte demonstrieren hier, erfahrene Uni-Professoren referieren dort etc.

Die Erwartungshaltung der Zahnärzte ist gestiegen. Sie wollen nicht nur informiert, sie wollen auch begeistert werden. Durch zunehmenden Konkurrenzdruck, das Gefühl, immer weniger Zeit zu haben, ein Übermaß an Informationsmöglichkeiten und weil es immer schwieriger wird, Produkte nach objektiven Kriterien auszuwählen, werden persönliche Beratung und Erfahrungsaustausch immer wichtiger.

Das hat auch eine Umfrage von Simon-Kucher & Partners, die während der europäischen IDS-Pressekonferenz Anfang Dezember 2014 in Bergisch-Gladbach vorgestellt wurde, gezeigt. Die Unternehmensberater aus München haben die Erwartungen von Anwendern und Dentalindustrie miteinander verglichen und festgestellt: Zahnärzte schätzen den persönlichen Kontakt und die Beratung vom Fachhandel und den Herstellern, besonders bei neuen Produkten.

Karin Laupheimer (Direktorin im Medical Technology Competence Center der Firma) während der Pressekonferenz: „Zahnärzte spüren einen immer stärker werdenden Druck zur Profitabilität. Auch wenn viele überzeugt sind, dass sie das, was sie machen, gut machen, sehen sie doch, dass sie profitabler werden müssen – jedoch nicht zu Ungunsten der Qualität. Sie erwarten von der Industrie daher auch eine Beratung über Möglichkeiten zur Kostenoptimierung und Differenzierung.“

Was heißt das für die aktuelle IDS? Intensive Gespräche und vertrauensbildende Maßnahmen im persönlichen Kontakt werden immer wertvoller; und der Mehrwert eines Produkts ist für den Zahnarzt mehr Wert als das eigentliche Produkt. Er entscheidet über den Erfolg. Und daran wird sich auch der Erfolg der IDS-Aussteller messen lassen.

Hier steht eine Anzeige.





IDS-Messebesucher: das (un-)bekannte Wesen?

„Jede Jeck ist anders“

Messen sind zum Messen da, zum Vergleichen und Anfassen, zum Entdecken, aber auch zum Wiederfinden. Jeder Besucher setzt dabei andere Prioritäten. Die einen möchten in möglichst wenig Zeit möglichst viele Informationen aufnehmen, die anderen wollen ihr Netzwerk pflegen und ausbauen oder sich mit Kollegen austauschen, wiederum andere möchten möglichst viel in vollen Tüten mit nach Hause nehmen. Die IDS hat zum Glück für jeden etwas im Programm.

In Köln heißt es „Jede Jeck ist anders“; das gilt auch für die IDS! Jeder Messebesucher hat seine eigenen Vorlieben und Wünsche. Schauen wir uns das IDS-Publikum genauer an, lässt es sich in sechs Besuchertypen einteilen (wobei jeder Typ durchaus ein persönliches Quäntchen von einem oder mehreren anderen in sich tragen kann). Im Anschluss an jede Spezies gibt es eine kleine, garantiert unvollständige Auswahl an „Typ-Tipps“.

Spezialist

Diese Gruppe besteht vornehmlich aus Zahnärzten, die sich auf Implantologie, Kieferorthopädie oder Oralchirurgie spezialisiert haben. Sie möchten sich über neueste Trends und Verfahren in ihrem Bereich informieren. Auf ihrem Programm: Vorträge, Live-OPs, Demonstrationen und fachwissenschaftlicher Austausch. Nicht selten geben die Spezialisten ihre Erfahrung an den Firmenständen an Kollegen weiter.

Typ-Tipps

- ▶ Speaker's Corner – diverse Vorträge zur Implantologie (Halle 3.1; Programm unter Events: www.ids-cologne.de)
- ▶ Hands-on-Workshops (Dentsply Village; Halle 11.2, Stand K30/M39)
- ▶ Chirurgiegeräte-Demonstrationen (Acteon; Halle 10.1, Stand N60/O69)

- ▶ Vorträge von Dr. Pedro Peña (Implant Direct; Halle 10.1, Stand J20/K29)

Praktiker

Diese Spezies ist praktisch veranlagt. Sie plant ihren Besuch im Vorfeld, informiert sich auf den Hersteller-Webseiten, macht Termine aus und möchte vor allem eins: möglichst viel anfassen, ausprobieren und vergleichen. Der Praktiker überlässt nichts dem Zufall, er weiß vorher, wo er hingehen wird, was ihn interessiert und dass er sich praktischerweise mit anderen austauschen möchte.

Typ-Tipps

- ▶ Matchmaking 365 – Kommunikationsplattform für Aussteller und Besucher (Details unter Ausstellersuche: www.ids-cologne.de)
- ▶ Zahnputzstationen (Philips; Halle 11.3, Stand G10; besser vorher anmelden unter: philips.ids@philips.com)
- ▶ 10./11./12. März, 17-20 Uhr: „IDS-Know-how-Tour“ – Führung durch renommierte Kölner Praxen (Anmeldung unter Events: www.ids-cologne.de)
- ▶ 13. März, 11-16 Uhr: Dentista-Fachberatung: „Praxis, Schwangerschaft und Familien-/Rechtsberatung“ (BZÄK; Halle 11.2, Stand: O50/P59)

Flaneur

Der Flaneur hat Zeit. Er schlendert an den Ständen vorbei, blättert in Broschüren oder nimmt einen Imbiss im Gastro-Bereich ein (beliebt: die Messebockwurst). Er bleibt immer mal wieder bei Demonstrationen stehen, spricht mit Kollegen und lässt sich inspirieren. Kurz: Der Flaneur genießt entspannt die IDS-Atmosphäre, ist gesellig und nimmt am Ende so manchen Tipp mit nach Hause.



Schon weg?

Fehlt das Bonus-Heft in Ihrer Ausgabe?

Kein Problem! Holen Sie sich Ihr persönliches Heft am IDS-Stand von Springer Medizin (Halle 10.1, Stand G54) oder am FVDZ-Stand (Passage 10/11) ab.

Typ-Tipps

- ▶ Barbecue-Grill (Messeboulevard, an Halle 10)
- ▶ 11./12. März, 18-19.30 Uhr: „Happy Hour“ mit Musik und belgischem Bier (GC Europe; Halle 11.2, Stand: N10/O19)
- ▶ 12. März, 12 Uhr: Empfang zum 30. Jubiläum der Aktion Zahnfreundlich (BZÄK; Halle 11.2, Stand O50/P59)
- ▶ 12. März, 13-19 Uhr: Fachvorträge und Party mit Live-Musik (Zahnärztlicher Fach-Verlag; Halle 11.2, Stand N48/O49)

Trendsetter

Der Trendsetter weiß genau, was „in“ ist: Er setzt auf digitale Vernetzung. Und so zieht es ihn vor allem an die Messestände der Technologieführer. Er ist ein Technik-Freak, freut sich über das High-Speed-Internet über WLAN auf der Messe und hat sich längst die IDS-App der Kölnmesse heruntergeladen.

Typ-Tipps

- ▶ IDS-App (Details unter Ausstellersuche: www.ids-cologne.de)
- ▶ Carestream: Kleinster DVT und „CS Solutions“ (Halle 10.2, Stand T40/U49)
- ▶ Henry Schein: Digital vernetzt mit „Connect Dental“ (Halle 10.2, Stand: M48/N49)
- ▶ Planmeca: Software – das digitale Herzstück (Halle 11.1, Stand G10/H11)
- ▶ Sirona: „Restorations and more“ (Halle 10.2, Stand O10/P29)
- ▶ Straumann: Dental Wings Scanner im Netzwerk (Halle 4.2, Stand G80/K89)

Jäger

Er jagt nach Goodies. Als erfahrener Jäger und Sammler weiß er, in welcher Halle die meisten Consumer-Firmen ausstellen (Halle 11.3) und wo der Zeitschriftenstand mit den Freixemplaren ist (Passage 10/11). Er informiert sich vor Ort, welche Fir-

ma die schönsten Tüten und besten Werbegeschenke hat. Ausgestattet mit Bonusheften der Verlage und Gewinn-Coupons der Firmen hat er sich vorab eine Route erstellt.

Typ-Tipps

Gewinnspiele

- ▶ DMG verlost 1 Materialpaket im Wert von 2015 Euro (Gewinncode unter: www.dmg-dental.com/ids2015)
- ▶ medentis verlost am 14. März (12 Uhr) 2 Helene-Fischer-Konzertkarten (Halle 3.2, Stand C20/E39)
- ▶ „Orotol-Goldregen“: IDS-Sonderverlosung (Dürr, Halle 10.1, Stand F30/G39)

Tourist

Der Tourist ist nicht nur wegen der IDS in Köln, er möchte sich auch das ein oder andere in der Domstadt anschauen. Vielleicht ist er auch nur mitgekommen, weil sein Partner ein Praktiker oder Trendsetter ist? Er hat sich online über alle „kölschen“ Highlights informiert.

Typ-Tipps

- ▶ www.koeln.de – alte Sehenswürdigkeiten und neue Ausflugstipps
- ▶ www.stadt-koeln.de – Touristinformationen von A bis Z
- ▶ www.museenkoeln.de – 2D- und 3D-Kunst
- ▶ www.theaterszene-koeln.de – Theater-Szene

Fazit

Ob Spezialist, Flaneur, Praktiker, Trendsetter oder Jäger: Die IDS ist für alle da – und damit auch für Sie! In diesem Sinne: Viel Spaß beim Stöbern und Suchen nach dem für Sie interessantesten Highlight dieses IDS-Jahres.

Vier Fragen an Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin Kölnmesse

Die Branche trifft sich in Köln

DFZ: Frau Hamma, was macht Messebesucher glücklich?



Hamma: Sie erwarten ein breitgefächertes, globales Angebot mit Innovationen und Inspiration für ihre Arbeit. Ein weiterer Schlüssel zum Glück ist der Eventcharakter: Als internationale Leitmesse bietet die IDS die einmalige Chance, Kollegen aus aller Welt zu treffen, Meinungen auszutauschen und Netzwerke zu knüpfen. Das vermittelt dem Besucher das Gefühl, „die

Branche trifft sich und ich muss dabei sein“. Glücklich macht ihn also, wenn der Inhalt der Messe hält, was die Verpackung vorher versprochen hat – genau das ist bei der IDS der Fall.

DFZ: Gibt es ein Rahmenprogramm abseits der Industriestände?

Hamma: Ja. Das erfolgreiche Konzept der „Speaker's Corner“ wird fortgeführt. IDS-Premiere feiert der „Career Day“ am 14. März, der die Nachwuchsförderung praktisch aufgreift. Und mit den „Know-how-Touren“ haben wir eine weitere Neuheit im Gepäck. Abgerundet wird das Angebot durch das Fachpro-

gramm von Bundeszahnärztekammer und dem Verband der Deutschen Zahntechniker-Innungen.

DFZ: Wo bekommt man kurzfristig noch ein Hotelzimmer?

Hamma: Die Kölnmesse kooperiert mit ca. 120 Partnerhotels in Köln und Umgebung. Rund 90.000 Betten können über die IDS-Homepage gebucht werden. Sollte jemand kurzfristig ein Zimmer benötigen, lohnt sich ein Blick ins Kölner Umland oder in die Nachbarstädte, wo zum Teil große Preisspielräume.

DFZ: Wie sicher kann ein Besucher sein, dass er keine Plagiate zu sehen bekommt?

Hamma: Wir haben bereits vor einigen Jahren die Initiative „No Copy! Pro Original“ gegen Produktpiraterie ins Leben gerufen, mit der wir die Aussteller im Kampf gegen Plagiateure unterstützen und die Besucher gleichzeitig schützen. Es gibt einen Messe-Counter, der als Anlaufstelle bei Fragen zu Schutzrechtsverletzungen dient.

M. Güntzel, Freie Journalistin

Nachgefragt: Was erwarten Sie von der IDS?

Neue Produkte in die Hand nehmen, Preise vergleichen



Warum ich die IDS besuche? Um neue Entwicklungen und Therapieansätze in Augenschein, aber auch direkt in die Hand zu nehmen. Dadurch kann ich deren eventuellen Nutzen für mich besser einschätzen. Ich möchte mich über Vorteile und Preise einzelner Produkte informieren und sie miteinander vergleichen. Mich interessieren vor allem die Themenbereiche CAD/CAM, Laser

und Röntgen; daher werde ich auf jeden Fall zu den Messeständen von Elexxion, Biolase, Planmeca und Sirona gehen.

In diesem Jahr bin ich zum 4. Mal dabei – aber nicht nur passiv als Besucher, sondern auch wieder aktiv als Referent. So halte ich als Laserspezialist Vorträge am Biolase-Stand und stehe auch bei klinischen Fragen beratend zur Seite.

Dr. Ralf Borchers, M.Sc., Bünde

Auf der Suche nach schwarzer und bunter Zahnseide



Die IDS ist ein fester Bestandteil in meinem dentalen Veranstaltungskalender! 2015 werde ich zum 3. Mal in Folge mit meiner ehemaligen Uniklinikkollegin dabei sein.

Auf dem Plan stehen u.a.: neue Prophylaxeprodukte entdecken, Bestellungen vornehmen und nette Gespräche mit alten und neuen Kontakten führen. Wir möchten das Oral-B-Fortbildungsprogramm, die Messestände von Acteon, KaVo und Dentaldepot Bauer besuchen und uns speziell über die Themen Implantatreinigung, Mundtrockenheit bei Chemotherapie sowie Prophylaxe informieren.

Was wir gerne finden würden: schwarze Zahnseide/ID-Bürstchen (damit der Patient Plaque besser sehen kann), bunte Zahnseide/Flosser für Kinder, Handzahnbürsten mit visueller Andruckkontrolle oder mit Indikatorborsten, die den notwendigen Austausch nach 6 bis 8 Wochen anzeigen etc.

DH Sabrina Dogan, Mauer

In welchem Stuhl fühlt sich mein Patient wohl?



Dieses Jahr gehe ich mit meinem Kollegen zur IDS. Wir möchten uns fit für die nächsten Jahre machen und unsere Praxisräume neu gestalten. Vorher werden wir eine „Einkaufsliste“ machen, uns aber auch freuen, wenn uns die Industrie unerwartet neue Ideen liefert. Unsere Anlaufstellen: große Depots und Hersteller von Einheiten, aber auch kleinere, spezialisierte Händler.

Kleinigkeiten machen oft den Unterschied aus, ob ein Patient sich wohl fühlt oder nicht. Ich möchte mich in die Einheiten setzen und mir vorstellen, wie es ihm geht, wenn er sich während einer dreistündigen Behandlung nicht bewegen darf. In Köln stehen alle Stühle nebeneinander; ich muss mich nur hineinsetzen und vergleichen!

Von der IDS erhoffe ich mir perfekte Vergleichsmöglichkeiten und eine definitive Bestell-Entscheidung, aber auch besondere Messekonditionen.

Dr. Alexa von Gienanth, Düsseldorf

Weiterentwicklungen von Anfang an nutzen



Ich zähle bestimmt schon zu den „alten IDS-Hasen“, denn ich bin seit meinem Studienbeginn 1990 regelmäßig auf der Messe. Ich möchte mich auf den neuesten Stand der Zahnheilkunde bringen – auf internationalem Niveau! Es gibt stets Neuheiten, die von den Herstellern erst zur IDS präsentiert werden. Durch den Messebesuch habe ich die Möglichkeit, Weiterentwicklungen erprobter Materialien von Anfang an zu nutzen.

Aufgrund meiner Spezialisierung auf Implantologie, Piezo-chirurgie und DVT liegt mein Fokus natürlich in diesem Bereich; aber auch kleinere Händler und Messestände sind einen Besuch wert, um ggf. ein Highlight zu finden.

Die Messe ist so riesig und das Angebot so überwältigend, daher bin ich gleich mehrere Tage da. In der Regel besuche ich die Messe mit meinem Team, um den Willen steter Weiterbildung auch bei ihm zu festigen.

Dr. Andreas Kurrek, Düsseldorf

Ich freue mich auf neuen Input und neue Kontakte!



Ich werde dieses Jahr zum 8. Mal dabei sein. Ich treffe dort Kollegen, kann mich austauschen, erweitere mein Netzwerk und erfahre viele neue Dinge und Entwicklungen in der Zahntechnik und Zahnmedizin. Motiviert und mit neuem Input starte ich dann nach der Messe wieder durch.

In diesem Jahr arbeite ich auch wieder am Ivoclar-Stand. Ich werde dort live mit SR Nexco-Flask und Nexco Composite demonstrieren. Zusätzlich möchte ich noch einen Tag für mich über die Messe gehen, um mich u.a. über neue Produkte im fräsbaren Kunststoffbereich, über Composite und Neuheiten in der Scan-Technik zu informieren.

Im Moment gibt es noch kein spezielles Produkt, was ich mir unbedingt anschauen möchte. Da ich aber mein Keramik-System verändern werde, werde ich mir bei Creation Willi Geller die Zirkon-Verblendkeramik Creation ZI-CT ansehen.

ZTM Annette von Hajmasy, Köln



Marion Güntzel

Freie Journalistin und Texterin

Marion Güntzel ist seit fast 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