



Rückblick auf die größte IDS aller Zeiten

Keine Revolutionen, aber viele Neuheiten zur digitalen Verzahnung

Es kam, wie es kommen musste: Es waren noch mehr Besucher und Aussteller aus noch mehr Ländern da, es gab noch mehr millimeterkleine und tonnenschwere Neuheiten sowie analoge und digitale Schnittstellen. Auch die Ausstellungsfläche war so groß wie nie zuvor. Eigentlich alles wie immer, eigentlich langweilig. Oder? Was hatte die 36. Internationale Dental-Schau (IDS) 2015 den rund 138.500 Besuchern aus 151 Ländern in diesem Jahr zu bieten? Was hat die Spezialisten besonders erfreut, die Praktiker praktisch angezogen und die Trendsetter digital begeistert?

Nachfolgend eine kleine Auswahl an IDS-Neuheiten für zahnmedizinische Spezialisten, Trendsetter und Praktiker, die garantiert keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt – bei rund 2.200 Ausstellern ist das gar nicht möglich.

Digitale Welten liegen im Trend der Trendsetter

„We connect dental“ hieß es bei Henry Schein, „Connect for success“ bei Ivoclar Vivadent, W&H und GC titelten beide „Get connected“, Oral-B sprach von „Zukunft verbindet“, Bego von „Miteinander zum Erfolg“ und Dürr wollte die digitale Praxis

„stärker vernetzen“. Kurz: Die 36. IDS stand ganz im Zeichen der intelligenten Vernetzung! Nicht einzelne Lösungen standen im Vordergrund, sondern der gesamte digitale Workflow von der Diagnose zur Therapieplanung zum Intraoralscan bis zur digitalen Fertigung. In der Kurzfassung heißt das: vom Zahnarzt zum Labor und wieder zurück.

Vorgestellt wurden neue Software-Tools zur digitalen Vernetzung der Praxisgeräte (Dürr) und für CEREC-Anwendungen (Sirona), 3D-Drucker zur Fertigung von Abformlöffeln, Bohrschablonen und Schnarcherschienen (Dentona, Shera, Bego...) ►

IDS-Häppchen von der dentalen Leitmesse „Wo ist der Ausgang Süd?“

Gute Frage: Die Top-Frage am Info-Counter der Kölnmesse war nicht die nach den Toiletten oder der Garderobe – sondern: „Wo ist der Ausgang Süd?“ Auch nach Lanyards sowie nach Oral-B und Elmex wurde häufiger gefragt.

Gut verhandelt: Russisch war die Sprache, die die neun Verhandlungs-Dolmetscherinnen der Kölnmesse am häufigsten übersetzen mussten, gefolgt von Italienisch und Spanisch.

Gut behütet: Das beliebteste Souvenir der IDS: der goldene Glitzerhut von Dürr Dental! 5.000 Stück wurden ausgegeben (3.000 in den ersten beiden Tagen, danach wurde erst täglich, dann stündlich rationiert).

Gut gezuckert: Mars, Snickers und Kaugummis wurden an den Kiosken am liebsten gekauft bzw. gekaut – Hauptsache mit viel kariogenem Zucker, was sogar die Verkäuferinnen erstaunte.

Schlecht gelüftet: Frischluft war Mangelware auf der IDS, selbst draußen auf der Piazza herrschte durch die vielen Pausenraucher permanent Sauerstoffmangel, dabei gab es 14 Raucherbereiche.

Gut befestigt: Der beliebteste Kaufartikel im Copy-Shop am Südausgang: der Tacker (irgendwie mussten die Visitenkarten ja an die Bestellzettel befestigt werden!). Auf Rang 2 und 3 der Einkaufsliste: Zahnbürsten und Zahnpasta...?

Gut gefeiert: 41 IDS-Standpartys wurden bei der Kölnmesse angemeldet – die beliebteste war die „Happy Hour“ von GC (mit belgischem Weißbier und Brezeln), die in diesem Jahr bereits zum achten Mal stattfand.

und diverse Intraoralscanner (IOS), die ohne Puder auskommen und die, so Prof. Dr. Bernd Wöstmann auf der IDS, „alle in der gleichen Liga spielen“. So lässt sich mit einem modernen Gerät ein Kieferscan in knapp fünf Minuten vornehmen und via Cloud an das Labor übermitteln. Viele IOS-Anbieter haben in Köln gezeigt, dass die Handstücke kleiner und leichter und ihre Abformgenauigkeiten größer geworden sind. Wenn sie nun noch integrierbar sind, steht der freien Fahrt auf der digitalen Datenautobahn nichts mehr im Weg.

Apropos Vernetzung: KaVo hat einen neuen CAD/CAM-Ansatz für die Praxis entwickelt. Wurde die Zahnsituation digital abgeformt, vereinfacht der „Remote Design Service“ der Firma den Konstruktionsprozess, indem ein Techniker die Restauration des Zahnersatzes für die Praxis übernimmt. Erhältlich ist der neue Service im vierten Quartal.

Total digital: Auch eine komplette Totalprothese lässt sich nun digital in einem Schritt (in 80 Minuten) im Labor fertigen; das bringt auch der Praxis Zeitersparnis, denn mit dem Verfahren von Merz Dental (kürzlich von Shofu übernommen) sind nur noch zwei Patientensitzungen anstelle von fünf notwendig.

Innovative Technologien und Materialien für Spezialisten

Nehmen Implantate heute einen immer größer werdenden Stellenwert in der Praxis ein, werden ihre Durchmesser immer kleiner. Durch die digital gesteuerten bildgebenden Verfahren schreitet auch die Implantologie immer weiter voran. Kombiniert man zum Beispiel 3D-Röntgenbilder mit Scan-Daten der klinischen Situation, lässt sich die Therapie besser und präziser planen – bis zur passgenauen Bohrschablone (immerhin ist „fast richtig“ nicht perfekt oder wie ein Implantathersteller dazu anzeigt: „Hänsel & Bretel?“).

Shofu, GC und Vita stellten in Köln neue kaukraftabsorbierende CAD/CAM-Hybridkeramikrohlinge für implantatgetragenen Zahnersatz vor; eine Besonderheit der Blanks aus der Zahnfabrik: Sie sind mit einer Schnittstelle für eine Klebe-/Titanbasis ausgestattet und somit für nahezu alle Systeme offen.

Zahnerhalt vor Zahnersatz: Auch für die Endodontie werden

digitale Techniken immer interessanter. Während die 3D-Informationen die Diagnostik erleichtern und die Behandlungsentscheidung verbessern, bietet eine iOS-App neue Steuerungsmöglichkeiten via Tablet. So lässt sich mit dem iPad der neue kabellose Endo-Motor (Dentsply) steuern, das Drehmoment in Echtzeit aufzeichnen und der Patient aufklären.

Gänzlich analog verknüpft ein neues Halteelement von Heraeus Kulzer herausnehmbaren Zahnersatz mit Implantaten. Durch seine glatte Oberfläche ist der angulierte Zirkoniumdioxidaufbau auf der verschraubten Titanbasis langlebig und hygienisch – für einen besseren Halt und ein geringeres Periimplantitisrisiko.

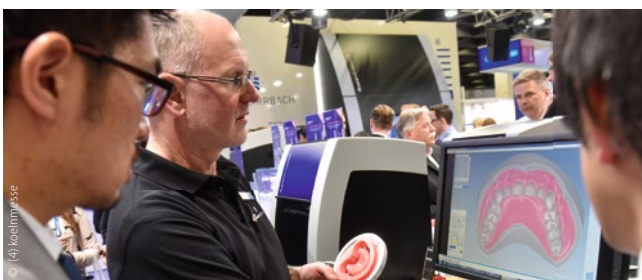
Einfach praktisch: smarte Dinge für Praktiker und Patienten

Weitere Neuheiten, die in Köln gezeigt wurden und die dem Praktiker eine leichtere und sicherere Anwendung versprechen:

- ▶ ein Instrument, das Mundspiegel und Absaugkanüle vereint (Cleverdent),
- ▶ ein elastischer Silikonschutz für den Approximalbereich (DMG),
- ▶ der laut Hersteller erste selbstätzende Glaskeramik-Primer, der zugleich ätzt und silanisiert (Ivoclar Vivadent),
- ▶ ein plastischer Retraktionsfaden in Kapselform, der innerhalb von ein bis zwei Minuten wirkt, aber bis zu zwölf Minuten im Sulkus belassen werden kann (Acteon Group).

In der präventiven Zahnheilkunde gilt es nicht nur, potenzielle Risikofaktoren frühzeitig nachzuweisen und zu beseitigen, sondern auch den Patienten zur Mundhygiene zu motivieren. Auch hier hat die Industrie moderne (digitale) Hilfsmittel im Programm: So ermöglicht ein neues Gerät von Philips mit einem speziellen Düsenkopf und einem Dreifach-Sprühstoß eine sanfte und gründliche Approximalraumreinigung mit einer bis zu 99,9-prozentigen Biofilmentfernung.

Auch Oral-B setzt auf digitale Vernetzung und hat ein modernes Prophylaxe-Spielzeug für das Badezimmer eingeführt. Hierfür wird eine elektrische Zahnbürste mit einer Smartpho-



Ankommen, schauen, staunen und ausprobieren: Die IDS begeisterte in diesem Jahr mehr als 138.500 Fachbesucher.

ne-App vernetzt. Durch die gespeicherten Daten kann der Patient seine Mundhygiene verbessern und der Zahnarzt das Putzverhalten seines Patienten überprüfen und mit ihm besprechen.

Neben technischen Spielereien fürs Bad gibt es auch in der Füllungstherapie immer noch Spielraum für Neuheiten und Verbesserungen. So hat GC eine neue „Material-Generation für alle Generationen“ vorgestellt, denn das glasionomerbasierte System ermöglicht eine Füllungstherapie für alle Altersstufen. Der Grund: Das Material haftet sowohl an jungen als auch an alten Zahnoberflächen – seine solide, gegenüber dem feuchten Milieu unempfindliche Befestigung macht es möglich.

Echte Innovationen? Sie haben es in der Hand!

Ob Spezialist, Trendsetter oder Praktiker: Zahnärzte erwarten von der Industrie, dass sie auf Messen immer wieder neue Produkt- und Service-Innovationen präsentiert bekommen; eben Dinge, die die Arbeit noch sicherer und effizienter und den Patienten noch attraktiver machen bzw. ihn auf lange Sicht (mund-)gesund erhalten. Eine innovative Zahnheilkunde sollte

jedoch nicht produkt- oder gerätelastig sein, sie sollte vielmehr den Menschen in den Vordergrund stellen. Wenn ein neuartiges Reinigungsgerät 99 Prozent des Belags entfernen kann und ein Füllungsmaterial Inkrementstärken von bis zu 5 mm ermöglicht: Sind das Innovationen? Wenn der Patient das Produkt nicht regelmäßig anwendet und der Zahnarzt das Material nicht richtig aushärtet, sind alle Innovationen nichts wert. Hier tun Aufklärung und Instruktion not – ob beim Patienten oder beim Anwender. Auch hierfür hat die IDS einiges (Digitales) gezeigt.

Ob sich eine Innovation auf Dauer etabliert (oder eine Dentalfirma „schon wieder die Absaugung neu erfunden“ hat), haben letztlich die Anwender in der Hand – buchstäblich. Was sich in der Praxis langfristig als sinnvoll oder unsinnig, als Verbesserung oder als echte Innovation erweist, wird die Praxis zeigen. Und damit sind Sie gefragt! Vielleicht sind die diesjährigen Neuheiten bis zur nächsten IDS schon aus Ihrer Praxis verschwunden, oder sie erleben in zwei Jahren bereits die nächste Generation. Spätestens am ersten Messtag (21. März 2017) werden wir wissen, wie innovativ diese IDS wirklich war!

Nachruf auf die 36. Internationale Dental-Schau

Die IDS ist tot – es lebe die IDS!

Wir waren eben noch dabei, uns in Halle 10.1 unsere Gewinnchancen auf einen Goldregen zu sichern, da ertönte der Kölnmesse-Jingle und die 36. Internationale Dental-Schau ging in Köln zu Ende – nach einem erfüllten, prallen Messeleben mit vielen guten Gesprächen, interessanten Demonstrationen und Präsentationen und vollen Auftragsbüchern.

Auch wenn wir alle mit dem Schlussakkord nach fünf Tagen gerechnet hatten, so erschütterte uns die endgültige Nachricht doch maßlos. Wir hatten noch so viel vor, wollten noch so viele Innovationen sehen und testen, so vieles fragen, anfassen, vergleichen und bewerten und uns über so vieles austauschen!

Die 36. IDS war extrem beliebt. Sie hatte viele Anhänger und Fans. Die Veranstalterzahlen sprechen für sich: Mit 138.500 Besuchern aus 151 Ländern und 2.201 Ausstellern brach sie alle Rekorde! Sie war größer als alle anderen, besser besucht als alle anderen, internationaler als alle anderen, aber leider nicht länger als alle anderen ihrer Vorgängerinnen.

Ihre rheinische Frohnatur nahm uns alle mit!

So trauern wir mit allen Besuchern um eine wirklich schöne und inspirierende Fachmesse. Überall in den Hallen war ihre positive (Gesprächs-)Stimmung zu spüren. Sie war nicht politisch, brisant oder scharfzüngig, aber ihre rheinische Frohnatur nahm alle auf ihrem Gang durch die Hallen mit. Von morgens bis abends wurde gefachsimpelt, diskutiert und verhandelt. Freunde und Preise gedrückt, Stände bestückt, Tüten gefüllt und Bestelllisten geschrieben.

Die 36. IDS war on- wie offline sehr mitteilend, ihre Kommunikationskanäle glühten; es wurde geappt, geliked und ge-

downloaded. Sie teilte ihre Bandbreite an Informationen gerne mit jedem und allen und stets über offene Schnittstellen. Sie war es, die die Dentalfamilie noch enger bzw. digitaler zusammenschließen ließ. Ihr Schlagwort lautete: „Connect!“

War es zu viel Digitales oder zu wenig Sauerstoff?

Ob zu viel Digitales an den Ständen, zu viel Lachgas oder zu wenig Sauerstoff in den oft verstopften Hauptverkehrs-Schlagadern: Der 36. IDS war es leider nur fünf Tage vergönnt, ihre Besucher zu motivieren und zu begeistern. Es erfüllt uns mit großer Trauer, dass wir uns viel zu früh von ihr verabschieden mussten.

Viele schöne und schmackhafte Erlebnisse werden uns in Erinnerung bleiben: die vielen Berliner in Köln (am Flussfischstand), der frisch gepresste Saft in der Farbe der gleichnamigen Dentalfirma, das opaleszente Melonen-Bleaching zum Mitnehmen, Mundhygieneartikel mit Chili- oder Tabakgeschmack, aber auch die Kamera, die scharf auf Zähne ist, der Infrarot-Brennofen, der neuerdings telefonieren kann und die Apple-App, die uns dazu verführt, unser Smartphone zum Zähneputzen mit ins Bad zu nehmen... Uns bleiben die vielen praktischen Anregungen und digitalen Ideen, die wir nun in unseren Alltag integrieren werden; so wird der mintfrische Geist der 36. IDS jeden Tag weiterleben!

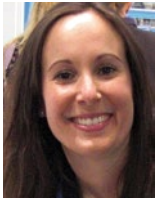
Kurz: Eine großartige Messe ist von uns gegangen. Wer sie besucht hat und sich durch ihre Gänge geschoben hat, weiß, was wir verloren haben. Wir trauern mit all denen, die sich ebenfalls schweren Herzens von ihr trennen konnten; freuen uns aber auch schon jetzt darauf, ihre Nachfolgerin, die 37. IDS, vom 21. bis zum 25. März 2017 kennenzulernen.

Die IDS ist tot, es lebe die IDS! Darauf ein Schlückchen Mundwasser!

M. Güntzel, Freie Journalistin

Nachgefragt: Wie war es auf der IDS 2015?

Schwarze Zahnpasta mit Tabakgeschmack...



Mein Highlight war die proDente-Preisverleihung, denn ich habe einen Sonderpreis für mein Engagement zur Integration des TerraCycle-Konzepts in den Praxisalltag bekommen. Hierbei geht es um ein internationales Recycling- und Upcycling-Unternehmen, das schwer recycelbare Materialien (wie benutzte Zahnpflegeartikel) sammelt und daraus neue, umweltfreundliche Produkte herstellt.

Ansonsten habe ich einiges gefunden, was ich finden wollte: Zahnseide in Orange und Gelb, aber auch in Schwarz – mit Chiligeschmack! Eher geschmacklos im Sinne der Zahnheilkunde ist für mich eine Zahncreme mit Tabakgeschmack aus Russland. Meiner Meinung nach ist sie für die Dentalprophylaxe ungeeignet, immerhin betreiben wir auch Raucherentwöhnung in den Praxen! Eine Handzahnbürste mit Indikatorborsten, die den notwendigen Austausch anzeigt, habe ich leider nicht finden können.

DH Sabrina Dogan, Mauer

Wir können die Digitalisierung nicht aufhalten



Ich fand die IDS sehr eindrucksvoll. Ich habe das Gefühl, dass der Implantatbereich immer noch wächst, in manchen Hallen gab es fast nur Implantathersteller.

Dass meine Live-Demonstration mit Komposit so gut angekommen ist, hat mich gefreut. Gerade dieses Material ist ein schwieriges Thema für Zahntechniker, die meist lieber mit dem

Keramikpinsel arbeiten.

Fasziniert haben mich die neuen 3D-Drucker. Ich kann mir vorstellen, dass es einfacher ist, Provisorien zu drucken als zu fräsen. Wir können die Digitalisierung nicht aufhalten. Unsere Fachkompetenz wird dennoch weiterhin gefragt sein; irgendjemand muss die Computer ja füttern und bedienen!

Interessant fand ich ein lichthärtendes, hochtransparentes Komposit für die Tiefziehschienteknik; das habe ich mir bestellt.

ZTM Annette von Hajmasy, Köln

Keine Neuheiten, aber mehr Laserinteressierte



Ein Highlight habe ich nicht entdeckt; in einigen Bereichen gab es zarte Verbesserungen, manches ist schicker oder leichter anzuwenden, aber etwas wirklich Neues war nicht dabei – auch nicht bei den Lasern. Morita hat ein neues Gerät vorgestellt, das aber eigentlich ein Altmodell ist, denn außerhalb Europas gibt es das schon länger. Bei den Lasern gibt es kaum Unterschiede.

Neuheiten beschränken sich auf Kleinigkeiten – nichts, was mich überzeugen könnte, derzeit ein neues Modell zu kaufen.

Bei meinen Demonstrationen habe ich mitbekommen, dass viele Besucher mit Herz dabei waren. Sie waren interessierter als vor zwei Jahren und sind nicht nur vorbeigerauscht. Sie haben sich gezielt informiert und nachgefragt.

Bestellt habe ich mir sehr gute Handinstrumente, die mit dem Messerabatt deutlich günstiger waren.

Dr. Ralf Borchers, M.Sc., Bünde

Alles, wie es bleibt!



Ich habe auf der IDS bemerkt, dass der Trend zur Spezialisierung bzw. zur Qualitätsausrichtung weiter voranschreitet. Eine Zeitlang wurde in der Implantologie befürchtet, dass die günstigen Anbieter den Markt desavouieren. Das sehe ich nicht mehr. Die Anwender setzen vielmehr verstärkt auf Qualität – nicht zuletzt deshalb, weil sie durch frühere Misserfolge gelernt haben. Es geht nicht mehr um den Preiskampf nach unten, sondern um Qualität zum vernünftigen Preis. Interessant finde ich den Einsatz von PEEK-Kunststoff für Abutments. Die nächsten Jahre werden zeigen, was im Mund daraus wird. Neuheiten lösen manchmal eine Welle aus, auf die später eine böse Gegenwelle folgt. Ich halte lieber an gut funktionierenden Dingen fest. Never change a winning team! Was ich von der Messe mitnehme? Alles, wie es bleibt! Die IDS hat mir gezeigt, dass ich das, was ich tue, gut mache. Sie hat mich bestätigt.

Dr. Andreas Kurrek, Düsseldorf

Es hat sich gelohnt, sich gezielt weniger anzuschauen



Mein Eindruck? Überwältigend und facettenreich, zum Teil auch ein ästhetischer Standgenuss: KaVo mit einer halbrunden, hellblauen Wand oder DeguDent, wo Keramikpartikel auf einem Display wie Schnee herunterfielen und zu galoppierenden Pferden wurden – toll!

Wir sind mit einer Einkaufsliste zur IDS gekommen, haben vieles ausprobiert und verglichen und wissen nun, was wir bestellen werden. Fazit: Es hat sich gelohnt – auch, dass wir mit unserem Team da waren und uns gemeinsam beratschlagt haben.

Dr. Alexa von Giananth, Düsseldorf

Nach langem Probesitzen haben wir uns für eine Spezialvariante einer Einheit entschieden. Wir konnten viele Details klären – zum Beispiel, dass sich mit einem speziellen Kabel auch eine systemfremde Kamera anschließen lässt.

Neu für uns war, dass man mit modernen Röntgengeräten auch im Bereich der Schlafapnoe Diagnostik betreiben kann – ein zukunftssträchtiges Thema!

Wir haben zwar weniger gesehen, waren dafür aber effektiver. Es bringt eben mehr, sich gezielt weniger anzuschauen.

Dr. Thorsten Pletz, Düsseldorf



www.texte-mit-biss.de

Marion Güntzel

Freie Journalistin und Texterin