

**IDS 2017:**

Digital und 3-D für  
bessere Diagnostik  
und Therapien

**IDS-Fazit:**

Höheres Tempo  
in Praxis und Labor

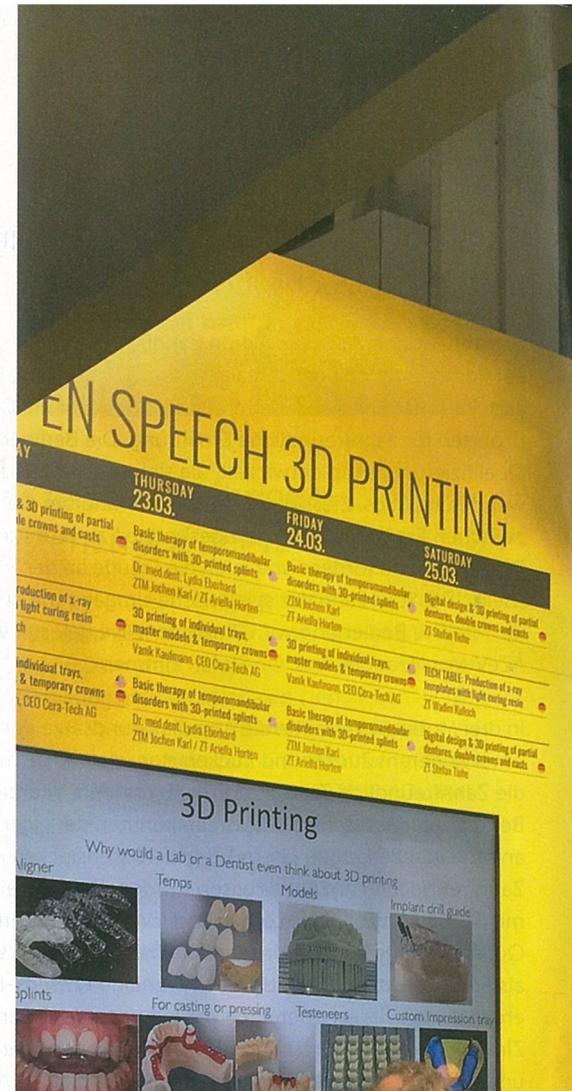
**Unterwegs auf der IDS:**

„Scannst du schon oder  
formst du noch ab?“



**Autorin Dr. Ulrike Oßwald-Dame  
schildert ihre Eindrücke von der  
IDS 2017**

**„Scannst du  
schon oder  
formst du  
noch ab?“**



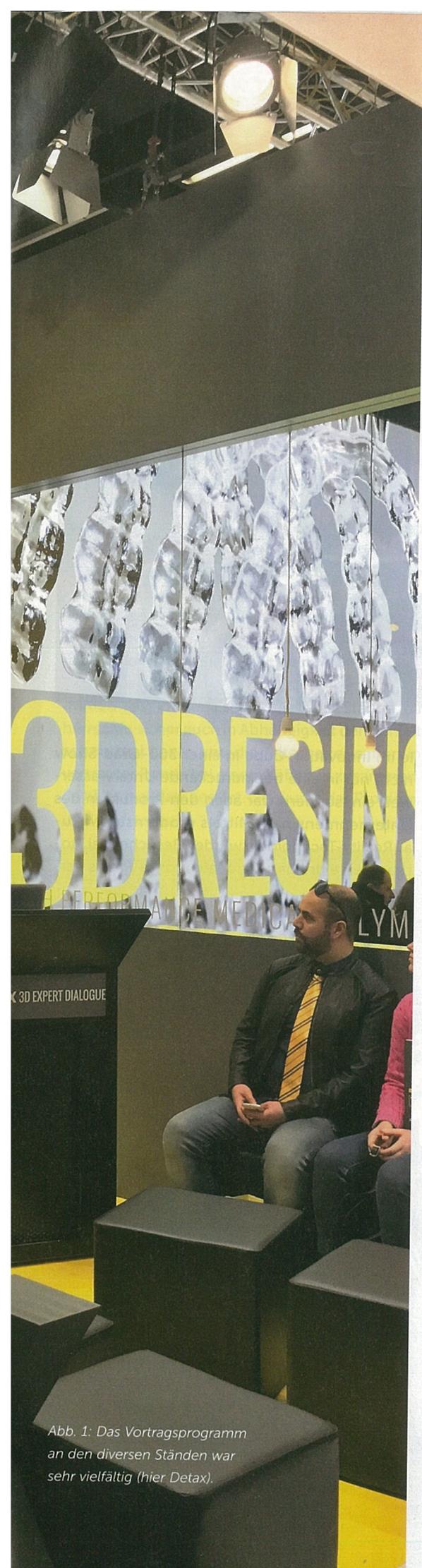


Abb. 1: Das Vortragsprogramm an den diversen Ständen war sehr vielfältig (hier Detax).

Und auch am Eingang wurde es zu den Stoßzeiten eng: Die im Zeichen der Zeit neu eingeführten (manchmal leider auch nur halbherzig umgesetzten) Sicherheitskontrollen führten zum Stau des Besucherandrangs. Als Besucher fiel die Internationalität des Fachpublikums schnell ins Auge. Subjektiv betraf das gerade die asiatischen Fachbesucher.

Die asiatischen Aussteller wiederum waren das Thema einen Tag nach Messeeröffnung und schafften es damit auf Platz eins der Radionachrichten vom WDR und in die Zeitungen wie den lokal ansässigen „Kölner Stadt Anzeiger“. Kontrolleure der Bezirksregierung monierten die betriebsbereiten Röntgengeräte ohne Schutzausrüstung und ohne Betriebsgenehmigung am Stand der betroffenen Unternehmen. Den Ausstellern wurde deshalb nicht nur der Betrieb ihrer Geräte vor Ort untersagt, sondern es wurden auch die Akkus der mobilen Röntgengeräte beschlagnahmt. Ob mit den Röntgengeräten in der Art einer Röntgenkamera bereits Röntgenaufnahmen durchgeführt worden waren, ist nicht bekannt.

Nach wie vor bestimmen Kooperationen das Bild. So gehen beispielsweise Philips und EMS eine Partnerschaft ein, um Prophylaxe weiter voranzutreiben, GC verkündete die Kooperation mit Rapid Shape, einem Hersteller leistungsstarker 3-D-Drucksysteme, ebenso wie Straumann die Vertriebsvereinbarungen mit 3Shape und Rapid Shape bekannt machte, und OT Medical kooperiert mit Keystone Dental (beide Implantatsystemanbieter). Nobel Biocare und KaVo Kerr, beide inzwischen zur Danaher Dental Group gehörend, kündigten eine gemeinsame digitale Plattform (DTX Studio) an, die als offenes System Diagnostik und Behandlung für Zahnarztpraxen verbindet.

Wer mit wem – diese Frage ist natürlich dann interessant, wenn man bei einem Gerätekauf wissen muss, mit welchem System und Herstellungsverfahren der verschiedenen Anbieter Kompatibilität und Datenaustausch bestehen. Und so ist es nicht verwunderlich, dass die Nachricht „Cerec 4.5 wird ein offenes System“ aus dem Hause Dentsply Sirona schnell ein Thema auf den Gängen wurde.

Digitalisierung galt im Vorfeld als einer der Trends in Köln. Das bestätigte sich eindrucksvoll, und so scheint kein (großes) Unternehmen mehr um die Erweiterung dieses Geschäftsbereichs herumzukommen. Hier steht Zahnärzten nun eine große Zahl von Anbietern gegenüber, bei deren Fülle von Informationen und dem jeweiligen Herstel-



Dr. Ulrike Oswald-Dame

Foto: privat

Abb. 2: Live-Behandlung  
– Bleaching am Stand  
von Ultradent Products



leranspruch, das überzeugendste Angebot zu haben, es gilt, Übersicht zu wahren. Scannst du schon oder formst du noch ab? Diese Frage könnte etwa dem vielfältigen IDS-Angebot zur digitalen Abformung entsprechen. Obwohl im Jahr 2016 Berichten zufolge nur rund fünf bis zehn Prozent der Zahnärzte ein intraorales Scansystem nutzten [1], scheint fast jedes namhafte Dentalunternehmen in seinem Programm einen Intraoralscanner zu führen. Damit tummeln sich inzwischen so viele Angebote auf dem Markt, dass man auf der Suche nach dem für einen selbst passenden Gerät ins Detail gehen musste, um die Unterschiede zu erkennen.

Ausnahmen sind das neue tabletbasierte Produkt (3M), das beim Wechsel der Behandlungsräume oder der Praxis mitgenommen werden kann, und die kabellose Version des *Trios* von 3Shape – hier fällt der Unterschied direkt ins Auge. Die Umsetzung der Digitalisierung in entsprechende Produkte zeigte sich unter anderem auch in den entsprechenden Softwareangeboten, im digitalen Röntgen und in der Bildverarbeitung, in neuen Materialien für CAD/CAM und im 3-D-Druck. Ein Hersteller präsentierte seine digitalen Systeme live in einem Truck, der für die IDS nach Köln geholt wurde und im Anschluss weiterhin durch Deutschland tour.

Einen spannenden und unterhaltsamen Einblick in die neue digitale Realität konnte man in unterschiedlicher Weise gleich an mehreren Ständen erleben. Bei Komet Dental lud das Virtual Dentality Game mit passender Brille quasi ins Spielzimmer – mit zwei konsolenartigen Bedienelementen bewaffnet, konnte man unter anderem Karies und Zahnstein entfernen – ein Gefühl zwischen Wii, Playstation und virtuellem 3-D. Bei Straumann dagegen tauchte man mittels VR-Bril-

le im Innovation Cube in einer 360-Grad-Show nicht nur in eine beeindruckende Unterwasserwelt ein, sondern war auch den Produkten des Unternehmens nah. Mittels modernster Virtual-Reality-Technologie wurden Besucher bei Morita in eine dreidimensionale Morita-Praxis versetzt.

Nach wie vor trendy im Messegeschäft ganz allgemein ist die Verschmelzung von Messen und Kongressen (hier bei der IDS sollte man eher von Fortbildung sprechen): Messen werden durch ein Podium erweitert, im Gegenzug kommt kaum ein Kongress mehr ohne begleitende Ausstellung aus. So setzten die Firmen auch in Köln auf Fortbildung und Kommunikation. Das zeigte sich etwa im Angebot der Speakers' Corner – dieses Jahr an neuer Stelle – oder in den Kurzvorträgen an den diversen Ständen (Abb. 1). Bei den im Schnitt 20-minütigen Standvorträgen war es oft unruhig, da viele Besucher nur kurz stehenblieben oder eine der Sitzgelegenheiten nutzten, um eine kleine Pause einzulegen und den weiteren Gang durch die Halle zu planen, aber nicht beim Vortrag in voller Länge blieben, schade.

Dass Patienten eher in die Praxis als auf die Dentalschau gehören, war vor ein paar Jahren noch keine Selbstverständlichkeit – Live-OPs, wir erinnern uns an die Implantationen, bestimmten eine Zeitlang das Bild. Heute arbeiten die Hersteller bei ihren Vorführungen vermehrt an Phantomköpfen und zeigen auf großen Bildschirmen

Filmsequenzen aus Operationen, wobei es die Live-Behandlung wie zum Beispiel Bleaching oder auch die Anwendung von Cerec am Patienten auf der Bühne weiterhin gab (Abb. 2).

Will man wissen, was in Köln los war, kommt man natürlich auch nicht um die Aktionen und Attraktionen im Messegeschehen herum, die seit ihrem Auftreten immer wieder kontrovers diskutiert werden. Während die einen die Auflockerung des Messerundganges dieser Art begrüßen, stören sich die anderen an solchen Aktionen. In der Tat ziehen solche Events die Besucher an, wie die Zahnputz-Challenge mit Barbara Schöneberger am Stand von Oral-B zeigte. Aber es gab im Vergleich zu früheren IDS weniger (spektakuläre) Aktionen – oder um mit dem Kölner zu sprechen, es wurde gar nicht so viel Gedöns gemacht. Man wird ja eh nicht dazu gezwungen, zuzugucken und (etwa bei den Gewinnspielen) mitzumachen. Das Standpersonal jedenfalls war immer und überall unermüdlich bemüht, dem Informationssuchenden entsprechende Auskünfte zu geben. Immer? Fast immer. Es gab vereinzelt Stände, da herrschte sicher auch in Abhängigkeit der Uhrzeit schon mal Leere und die Mitarbeiter saßen in vertrauter Runde bei einem Kaffchen zusammen, da hätte man fast gestört. Oft wurde das Problem,

weniger Publikumsmagnet oder eine unbekanntere Firma zu sein, aber sehr gut gelöst: Die Mitarbeiter fingen auf dem Gang oder am Rand des Stands die Vorbeigehenden direkt ab, „Haben Sie mal zwei Minuten Zeit?“, „Darf ich Ihnen unser Produkt einmal vorstellen?“, „Interessieren Sie sich für ...?“, „Kennen Sie ...?“ – mit diesen Fragen war man schnell und erfolgreich im Gespräch.

Auch dank attraktiver Messerabatte füllten sich die Auftragsbücher der Hersteller gut. Erstaunlich, in welcher Höhe der bekannte zehn bis 15 Prozent Messerabbatt an einigen Ständen überboten wurde. So habe ich einen Kollegen getroffen, der sich enorm darüber geärgert hat, dass er ein defektes Gerät erst ein paar Tage vor der IDS neu geordert hatte. Viele Unternehmen bieten im Übrigen ihre Messerabatte auch jetzt noch an; das Datum 30. April 2017 ist in diesem Zusammenhang als Deadline nicht unüblich.

Unübersehbar waren die Besucher(innen), die die Messe nach kostenlosen Proben und Präsenten abgrasten und mit vielen und dicken Tüten bewaffnet durch die Gänge zogen. Vor mir eine Dame, die an einem Stand vorbeiging, eine bunte festere Tüte, fast Tasche, ohne zu fragen vom Ständer nahm und zu ihren Kolleginnen sagte: „Schaut mal, wie schön diese Tüte ist, hab ich mir da gerade genommen.“ Die Tasche wurde mit „Ohs“ und „Ahs“ bewundert und weiter ging es. Überhaupt, das Abgrasen nach Präsenten und Mitbringenseln konnte ausufern, hier wurden Bonbons beim Vorübergehen aus einem Glas genommen, dort eine Tüte Popcorn, Flip-Flops, Stoff-

Abb. 3: Auch bei Philips musste man sich in die Schlange der Wartenden einreihen.





**Web-Tipp**

Die IDS-Trends auf einen Blick: smart, klein, schnell. Hier geht's zum Video [bit.ly/2nExPu2](http://bit.ly/2nExPu2).



Abb. 4: Dekoration eines Dentschau-fensters des dahinter befindlichen Anbieters von Auslandszahnersatz

tierchen, eine personalisierte Zahnbürstehülle, die am Glücksrad gewonnene Tasse, ein Umhängebbeutel – alles wanderte in die immer pralleren Tüten, und der Betrachter fragte sich (zu Recht oder Unrecht sei dahingestellt), ob der Messebesuch dem Informationsgewinn oder eher dem Sammeln von Produkten und Geschenken gewidmet war. Frech ist, wenn man nach kostenlosen Proben fragt und, wenn es keine gibt, schimpfend durch den Gang läuft.

Bei den Herstellern von Zahn- und Mundpflegeprodukten knüpfte man das Verschicken der Taschen mit den beliebten Give-aways geschickt an eine kleine Schulung. Bei Oral-B etwa erfuhr man in einem 15-minütigen Vortrag Wissenswertes über das Zahnputzverhalten und die innovative Putztechnologie, die sich das Unternehmen auf die Fahne schreibt. Es wurde nicht nur erläutert, dass „rund besser reinigt“ und deshalb auch der Stand von Oral-B rund ist, sondern auch, dass die meisten Patienten ohne System und deshalb 80 Prozent der Patienten nicht gründlich genug putzen. Während die durchschnittliche Putzdauer mit 47 Sekunden angegeben wird, erhöhe sich diese bei Anwendung der neuen *Genius 9000* in Kombination mit entsprechender App auf gemessene durchschnittliche 2:27 Minuten. Anschließend wurde probegeputzt und mit dem dann ausgeteilten Chip der Tausch in eine Tüte mit Zahnpastatuben und Bürstenköpfen möglich, gleichzeitig ging pro Testputzer ein Euro von Oral-B an „Wir helfen Kindern“ von RTL. Wer bei GSK im Vortragsraum eine 10-minütige interaktive Präsentation über Mundhygiene und Lösungsansätze des herstellereigenen Produktportfolios wahrnahm und sich anschließend an einem

3-minütigen Quiz beteiligte, der erhielt die ersehnte Tasche mit Produktproben und weiteren Informationen. Auch bei Philips wurde fleißig geputzt: Für den Test der neuen Schallzahnbürste *Sonicare HealthyWhite+* standen die Besucher weit mehr als 60 Minuten an (Abb. 3). Wer sich bei der Registrierung zum Test als Fachperson beziehungsweise Personal ausweisen konnte, der durfte anschließend auch ein Exemplar mit nach Hause nehmen – jetzt wartet das Unternehmen auf den zurückgesendeten ausgefüllten Fragebogen zum Drei-Wochen-Test, der die Beschenkten dazu berechtigen soll, die Zahnbürste zu behalten.

Selfies beziehungsweise Fotomöglichkeiten wurden an vielen Ecken fleißig genutzt, mit Servatius Saubere Zahn bei ProDente, bei Abrechnungshero Marie (DZW) oder auch beim Kameralächeln für Meridol (CP Gaba) etc. Ob das dazu passt, dass auch Stars und „normale“ Patienten in den sozialen Netzwerken immer wieder gerne Selfies vom Zahnarztstuhl schicken? Über so vieles ließe sich diskutieren, wie zum Beispiel über eher ungewöhnlich arrangierte Dentschaulenster (Abb. 4) oder die Frage, warum der Dresscode eines Standpersonals Hot Pants vorschreibt und die Damen im Gang in langen Kleidern schreiten müssen (Abb. 5)? In jedem Fall Ziel erreicht – man





Abb. 5: Auffallen in Orange

Fotos: Oßwald-Dame

sieht es und man spricht (wie hier) darüber. Und zum Schluss eines anstrengenden Messtags nahmen auch viele Gäste an den zum Teil schon legendären Standpartys teil. Auch bereits tagsüber beim Rundgang luden verschiedene Hersteller zur entspannenden Kaffeepause ein.

Ich selber habe viele Dinge gesehen, von denen ich meine, dass sie den Praxisalltag einfacher machen können und eine wirkliche Bereicherung sind, wenn sie sich in der Praxis so bewähren, wie sie sich präsentieren. Eine davon ist eine neue Matrize für endständige Zähne (Walser), *Occlusense*, ein digitales System zur Kaudruck-Kontrolle (Bausch), die komplett im Einkomponentenverfahren hergestellte Interdentalbürste *Scrub* (Pheneo), lustig, aber nicht unbedingt notwendig die bunten *Zooby*-Einweg-Prophy-Winkelstücke dekoriert mit Tieren vom Alligator bis zum Zebra (Mikrobrush International), der *Gemini 810 + 980 Dual*-Wellenlängen-Diodenlaser (Ultradent Products), eine Turbine mit einstellbarer Drehzahl und konstanter Abtragleistung auch bei steigendem Antriebsdruck (W&H), eine Polymerisationslampe, die Lichthärtung und Diagnostik kombiniert (GC) oder auch ein neues Dentalmikroskop, das Vergrößerung mit Kariesdetektion und der Unterscheidung zwischen Schmelz/Dentin und den gängigen Kompositmaterialien kombiniert (Zeiss).

Die Liste ließe sich leicht fortsetzen und entbehrt der Vollständigkeit; in jedem Fall gilt: Die Produkte werden ihre Innovationskraft in der Praxis beziehungsweise ihre verbesserten Handlungseigenschaften unter Beweis stellen (müssen). Fazit: Die Internationale Dental-Schau zeigte erwartungsgemäß auch dieses Jahr ihre Innovationskraft. Sie ist nicht nur eine Show, sondern weltweit die vollständigste Präsentation des umfassenden Angebots in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Und es macht Spaß, sich zu informieren sowie das „Drumherum“ zu beobachten oder wahlweise auch darin einzutauchen.

Dr. Ulrike Oßwald-Dame, München

Literatur:

Zimmermann M: Die digitale Abformung mit dem Intraoralscanner: mehr als nur eine Abformung. ZMK 2016; (32)3: 90-97

Anzeige

## parodur Gel & parodur Liquid

Für Ihre **Risikopatienten** zur Parodontitisprophylaxe in der Praxis und zu Hause

www.legeartis.de

lege artis Pharma GmbH + Co. KG, D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0, Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de