

ZMK

ZAHNHEILKUNDE | MANAGEMENT | KULTUR

4

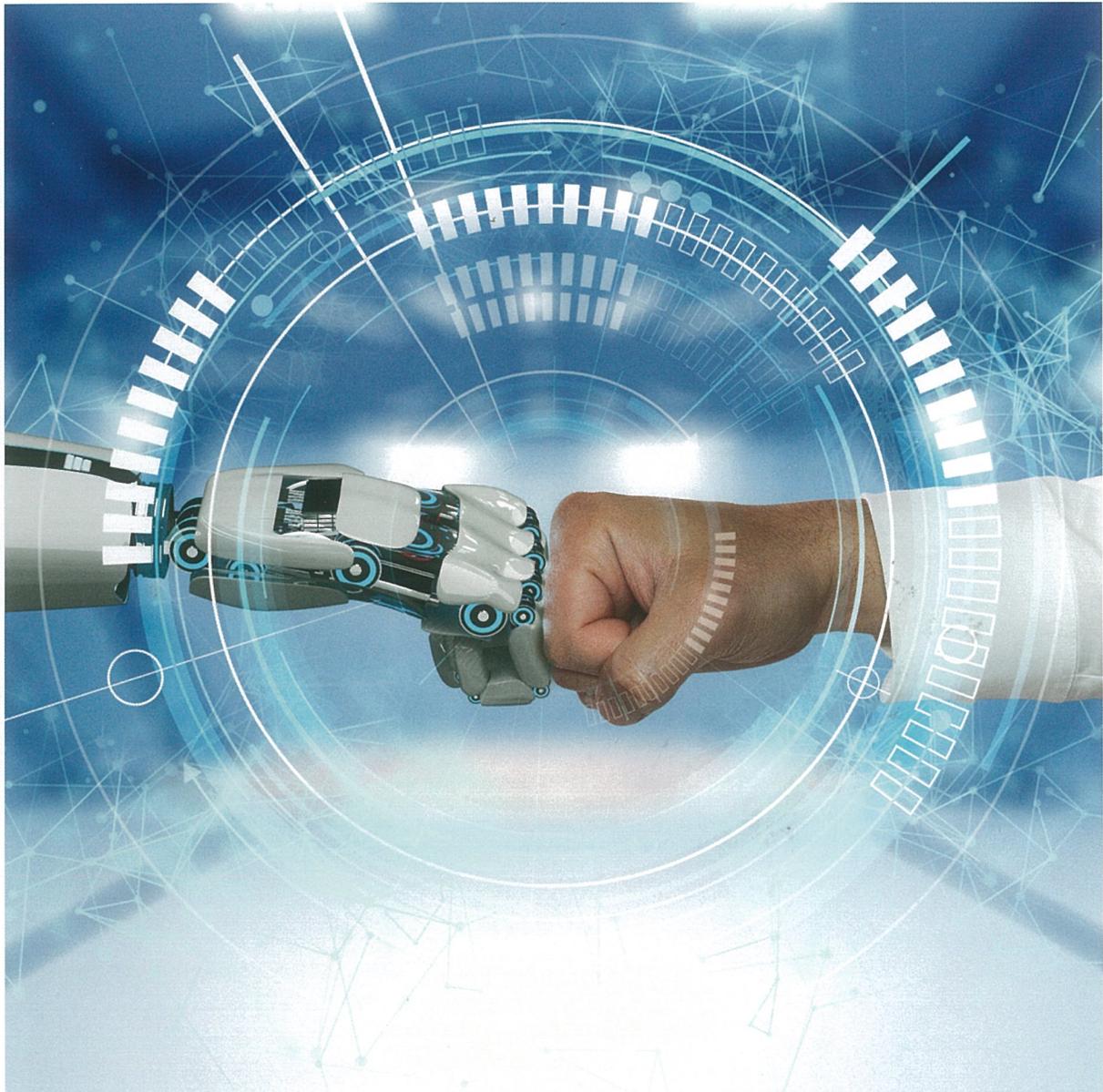
April 2019

35. Jahrgang

ISSN 1862-0914

E12169

8,- Euro



ZAHNMEDIZIN

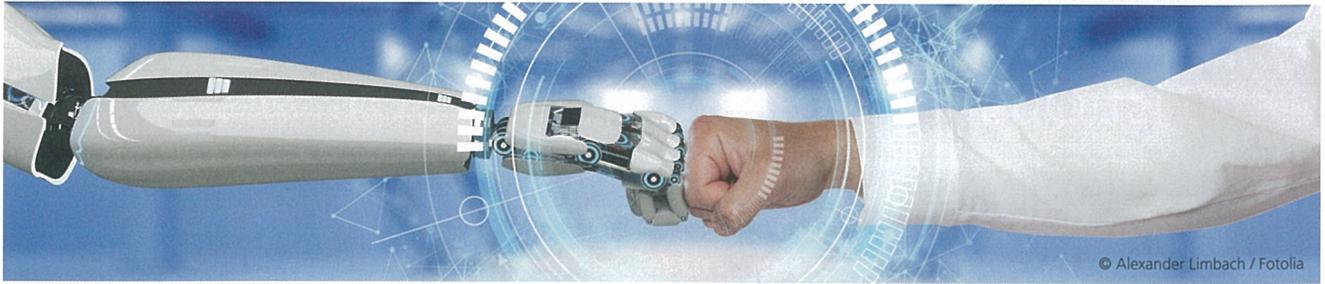
Behandlung von
Demenzpatienten

DENTALFORUM

Tumorpatienten: Wie der
Zahnarzt helfen kann

DIE IDS IM FOKUS

Rückblick IDS 2019



© Alexander Limbach / Fotolia

IDS 2019:

Digitalisierung bleibt Motor der Produktentwicklung

Globaler denn je, ist die 38. IDS ihrem Namen gerecht geworden: 2.327 Unternehmen aus 64 Ländern und mehr als 160.000 Fachbesucher aus 166 Ländern begegneten sich in den verschiedenen Ausstellungshallen auf einer Fläche von 170.000 m². Als Besucher fiel die Internationalität des Fachpublikums schnell ins Auge. Subjektiv betraf das gerade die asiatischen wie auch arabischen Fachbesucher; Hersteller berichteten aus ihrer Sicht auch von auffallend vielen amerikanischen Besuchern.

Eigentlich könnte man sagen, dass die Themen der IDS die gleichen waren wie vor 2 bzw. vor 4 Jahren, als da sind allen voran CAD/CAM, digitale Bildgebungsverfahren und digitaler Workflow, 3D-Druck etc. Die dazugehörige technologische Entwicklung ist weitergegangen und wurde in neue oder auch bestehende Produkte als Weiterentwicklung integriert.

Die Digitalisierung geht in allen Lebensbereichen schnell voran, doch die Ausmaße scheinen wir noch nicht zu begreifen. Sehr eindrucksvoll brachte das Prof. Dr. Dr. h.c. Michael ten Hompel (Fraunhofer-Institut Materialfluss und Logistik, kurz IML) in der Pressekonferenz von Dürr Dental auf den Punkt: „Durch die Digitalisierung von allem und die künstliche Intelligenz in allem wird sich alles für alle ändern.“ Untrennbar davon Algorithmen, denen man auch in Köln immer wieder begegnete (s.u.). Ten Hompel skizzierte, dass sich heute Technik erstmals schneller als ihre Nutzung entwickelt: Alibaba, der größte Internethändler Chinas, wickelte 2017 am Single's Day über sein elektronisches Bezahlungssystem 256.000 Transaktionen pro Sekunde ab und Alpha Zero (Google) schlug Stockfish in 100 Partien 28:0 (72 Remis). Der Low-Cost-Tracker für die Überwachung von Transporten, entstanden in Zusammenarbeit vom IML und der Telekom, sei ein Mosaikstein für das Internet der Dinge mit geringsten Kosten, weltweitem 3GPP-Standard und unglaublich langen Batterielaufzeiten, so ten Hompel.

Digitalisierung prägt, wie wir alle wissen, auch die Dentallandschaft z. B. in dentalen Prozessen in der Zahnarztpraxis und im Labor, aber ebenso in Unternehmensabläufen der Dentalindustrie, in Vertrieb und Logistik. Effizienz durch Optimierung von Abläufen und Prozessen wie auch Uptime und Verfügbarkeit der Geräte waren als Trends in Köln zu erkennen, dem auch der technische Support folgt: Der Servicetechniker kann sich von extern einloggen und bei Bedarf das benötigte Ersatzteil zur Reparatur gleich mitbringen. Das funktioniert, indem zunächst Sensoren in den Ge-

räten die Daten zur Situation im Gerät erfassen und durch die Vernetzung per Cloud weitergeben werden. Die entsprechende Software analysiert die Daten und zeigt dem Hersteller den Handlungsbedarf von der Reparatur über die (vorausschauende, also vor dem Ausfall anstehende) Wartung bis hin zu Beratung und Bestellung auf. Cloud Services und cloudbasierte Plattformen scheinen die Stichwörter der Zukunft zu sein, die technisch Interessierte aus der Autoindustrie bereits kennen. Kundendienst wird zu einem immer wichtigeren Einflussfaktor für Dentalunternehmen.

Auch das Käuferverhalten der Zahnärzte ändert sich. Dieser Trend spiegelte sich in Köln bspw. in der Zahl der Anbieter für Online-Plattformen für Verbrauchsmaterialien wider. Hier gibt es neben den reinen Bestellplattformen umfassende Preisvergleichs- und Bestellplattformen wie z. B. Aera und Wawibox oder auch die aufstrebenden Dentalhelden. Neben Preisvergleichsrechnungen beim Materialeinkauf empfiehlt es sich meiner Meinung nach insbesondere für größere Praxen, dieses Thema trotz zunächst Zeit- und Kostenaufwand mit dem Warenwirtschaftssystem zu verbinden. Entsprechende EDV-Programme für die Materialbestellung können als QM-konforme Warenwirtschaftssysteme verwendet werden.

Scannst du schon oder formst du noch ab?

Diese Frage entspricht auch dieses Jahr wie schon 2017 dem vielfältigen Angebot zur digitalen Abformung. Auch wenn die Akzeptanz der digitalen Abformung seriösen Quellen zufolge in Deutschland nach wie vor eher bei bescheidenen 7 bis 10% liegt, wird der intraorale Scanner über kurz oder lang ein Muss werden. Fast jedes namhafte Dentalunternehmen und auch viele uns Deutschen unbekannte ausländische Aussteller führen in ihrem Programm einen Intraoralscanner. Auf der Suche nach dem für einen selbst passenden Gerät muss man ins Detail gehen und Punkt für Punkt vergleichen, was für die eigene Anwendung wichtig ist,

wie z. B. die Frage nach der Größe des Scankopfes, dem Gewicht, dem Einsatzbereich, der Bereitstellung der Daten etc. Puderlos arbeiten sie eigentlich alle und zu teuer, zu aufwendig, zu ungenau gilt so auch nicht mehr. Natürlich ist eine Investition mit einer Summe von bis zu mehreren 10.000 € kein Schnäppchen, aber die Range ist groß und auch im niedrigeren Preissegment gibt es bspw. mit dem von Kulzer und seinem Kooperationspartner Medit vorgestellten neuen Modell cara i500 eine vergleichsweise preisgünstige (knapp 16.000 €) interessante Alternative. Präzision und Genauigkeit wie Geschwindigkeit standen und stehen im Fokus bei den Herstellern. In diesem Zusammenhang kommt man, ohne dass man ihn unbedingt erwerben muss, sicher nicht am in Köln vorgestellten hochwertigen Primescan vorbei (Dentsply Sirona). Live auf der Pressekonferenz des Unternehmens demonstriert (**Abb. 1**), ist die Ganzkieferabformung nach 2–3 Minuten inklusive Modellberechnung mit bisher nicht gekannter Genauigkeit fertig. Kollegen waren allerdings der Meinung, dass der Scanner etwas schwerer und der Kopf etwas dicker als das Vorgängermodell sei. Für mich ist bei einem Intraoralscanner die Präzision und nicht die Einsparung von einigen Sekunden entscheidend. Wer es mag, kann in der digitalen Welt übrigens eine Datenbrille mit dem Intraoralscanner koppeln und damit das Bildschirmbild des Scanners direkt auf die Brille projizieren lassen.



Abb. 1: Der neue Intraoralscanner Primescan wird auf der Pressekonferenz von Dentsply Sirona vorgestellt.

Kooperation und offene Systeme

Bereits beim Intraoralscanner taucht die allseits immer wieder interessante Frage „wer mit wem“ auf. Gerade in diesem Bereich – wie die Meldung „Dürr Dental und GC International bündeln ihre Kompetenzen im offenen System Vistalmpress“ beispielhaft zeigt –, aber auch in der gesamten Branche bestimmen Kooperationen das Bild (z. B. Miele und W&H). Auch Übernahmen sind wieder erfolgt (z. B. MikroMega und SciCan durch Coltène) oder es kommt, wie sich auch ausgedrückt wird, zu Allianzen, strategischen Partnerschaften, Schnittstellen etc. Egal wie man es nennt, für den Praktiker ist es (fast) unübersichtlich. Dies hat ja auch in der Regel keine unmittelbare Auswirkung für die Praxis. Trotz der vielen offenen Systeme ist es allerdings nach wie vor für den Anwender von Bedeutung, mit welchem System und welchem Herstellungsverfahren die verschiedenen Anbieter untereinander in Kompatibilität und Datenaustausch stehen. Das erhöht die funktionellen Möglichkeiten und senkt Kosten.

Auch Kooperationen abseits des digitalen Workflows unterstützen Praxen in ihrer Arbeit. So hat z. B. ein Gemeinschaftsprojekt von Oral-B und der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGKIZ) einen umfangreichen Aktionsplan sowie eine Reihe von Materialien und Empfehlungen für Praxisteams und Eltern zur umfassenden Mundhygiene ab dem ersten Milchzahn entwickelt. Vita wiederum unterstützt die nun neu als gemeinnützig auftretende PROSEC (Progress in Science and Education with Ceramics). PROSEC ist mit einem internationalen interdisziplinären Spezialisten-Netzwerk für Wissenschaft und Fortbildung auf dem Gebiet der Implantologie und zahnärztlichen Restaurationen mit Keramik oder nichtmetallischen Werkstoffen unterwegs, spricht u. a. auf Grundlage von Literaturbewertung evidenzbasierte wissenschaftliche Statements und qualitätsgesicherte Anwendungsempfehlungen aus, schreibt Forschungspreise aus und ruft Kollegen aus der Praxis zu einer großangelegten Feldstudie auf.

Digitaler Workflow und Algorithmen auch in einem anderen Bereich – bei Komet Dental habe ich eine neue App getestet, die bis spätestens Herbst 2019 erhältlich sein soll. Mit dem Checkomet erkennt die App die verschiedensten rotierenden Instrumente: Über einer schwarzen Schablone liegen Algorithmen, die die Figur mit der hinterlegten Datenbank abgleichen. Auf diese Weise erfolgt die Instrumentenerkennung und man könnte, wenn z. B. nicht nur eine Behandlung vorbereitet werden soll, über einen Warenkorb direkt einen Bestellvorgang auslösen (**Abb. 2**). Bei nicht eindeutiger Instrumentenzuordnung meldet sich automatisch der Berater.

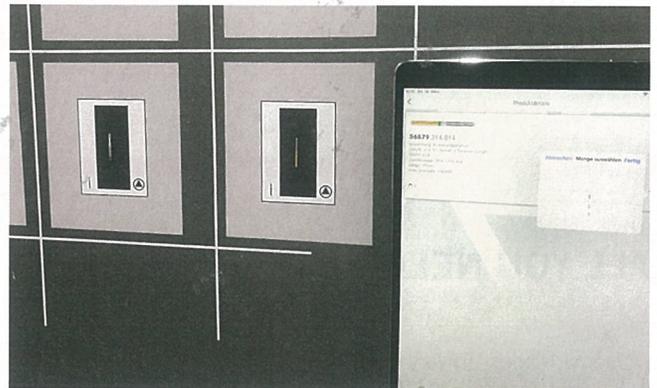


Abb. 2: Auf schwarzer Schablone erkennt Checkomet das Instrument. Wahlweise kann auch direkt ein Bestellvorgang ausgelöst werden.

Live-Bleaching auf der Bühne (**Abb. 3**); zu sehen waren nur weibliche Besucherprobanden. Dies lag mehr denn je im Trend der diesjährigen IDS und es gab wohl gegenüber vorherigen Messen eine größere Zahl gerade auch an ausländischen Anbietern der diversen Zahnaufhellungssysteme. Mit Schiene oder ohne Schiene, mit oder ohne Gingiva-Protector, mit unterschiedlichen Wasserstoffperoxidkonzentrationen usw. – die Bandbreite ist sehr groß und ein Anbieter sehr rege, der auf dem Gang vor seinem Stand Besucher mit den Worten „Wir stehen für Zahnaufhellung aus Deutschland“ abging. Im Trend liegt zumindest bei den Verbrauchern der Whitening Pen als Zahnaufhellung to go.



Abb. 3: Bleaching auf der Bühne – hier bei Blanccone.

Trendy für viele Interessenten in diesem Zusammenhang ebenso die Zahnpasta Black IS White (Curaden), die Verfärbungen mithilfe von Aktivkohle, dafür ohne Schmirgelstoffe und Bleichmittel entfernen soll. Und damit war man auch schon mittendrin im Getümmel der in diesem Jahr neu dazu genommenen Halle 5, die dem Wunsch der Industrie nach größeren Ständen und einer Entzerrung in den Gängen geschuldet war. Da sich hier die Hersteller von Zahn- und Mundpflegeprodukten nebeneinander reihten, war hier quasi traditionsgemäß der Andrang groß, denn die Produktproben „riefen“.

Die künstliche Intelligenz

Beim Test einer neuen elektrischen Zahnbürste wiederum Begegnung mit künstlicher Intelligenz: Mithilfe der neuen Positionserkennungstechnologie und der kostenfreien App können Nutzer der Genius X in Echtzeit verfolgen, ob alle Bereiche im Mund gleichmäßig geputzt werden, und erhalten ein personalisiertes Feedback für ein besseres Putzergebnis. Dahinter steckt die Erkenntnis, dass 80% der Bevölkerung keine adäquate Mundhygiene durchführt und sich Gewohnheiten der Kindheit nur schwer ändern lassen. Während die Umsetzung einer Empfehlung in den ersten Tagen gut funktioniert, gehe man danach in alte Muster über, so Prof. Dr. Ralf Rössler bei seinem Referat für Oral-B. Mithilfe von Algorithmen bringe die Zahnbürste über die App und



Abb. 4: Vision des Badezimmers der Zukunft bei Oral-B.

das Handstück das Optimum im individuellen Putzstil heraus. Prof. Dr. Katrin Bekes (Dt. Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde) empfahl, ab dem Durchbruch des ersten Zahnes eine Zahnpasta mit 1.000 ppm Fluorid anzuwenden. Und wer es noch nicht wissen sollte: Ab Juli 2019 werden 3 zusätzliche zahnärztliche Früherkennungsmaßnahmen von den Krankenkassen übernommen. Im Badezimmer der Zukunft (in 5 bis 10 Jahren) ist die Überprüfung der Gesundheit zu Hause im Rahmen der täglichen Mundpflege Vision. Dazu zählen das Tracking von Herzfrequenz und Blutdruck, Empfehlungen für Trainingseinheiten und Ernährungstipps ebenso wie die Analyse der Mundschleimhaut und Plaquewerte etc. (Abb. 4).

Auch woanders wurde fleißig geputzt: Für den Test (und Erhalt) der neuen Schallzahnbürste Sonicare ExpertClean (Philips) standen die Besucher gute 1½ Stunden an (Abb. 5). Auch bei dieser Bürste erhält der Nutzer während der Zahnreinigung ein Echtzeit-Feedback.

Das Ganze geht noch weiter, denn was in den USA bereits heute möglich ist, soll auch in Europa installiert werden: Teledentistry. Mit der dazugehörigen App kann nicht nur das bei der Zahnreinigung gemessene Putzverhalten mit dem Zahnarzt auch zur Fernberatung geteilt werden, sondern darüber hinaus mit dem Smartphone erstellte Fotos mit dem Zahnarzt geteilt und ohne Praxisbesuch ein Check-up gemacht, die postoperative Pflege überwacht oder professionelle Expertise eingeholt werden. Übrigens nicht nur in dieser Halle waren wie immer die Besucher(innen) unübersehbar, die beim Gang über die Messe kostenlose Proben und Präsentate einsammelten. Ohne sich näher für das Produkt zu interessieren, war so oft zu hören: „Haben Sie auch eine Probe oder was zum Mitnehmen?“ Und das betraf nicht nur Zahnpflegeprodukte, sondern auch Stofftierchen, Abreiblötchen, Umhängebeutel, Erfrischungsbombons etc.

Sicherheit war ein weiteres Stichwort. Nicht nur, dass die Akteure der Branche seit Jahren erhöhten Anforderungen hinsichtlich Qualitätsmanagement und zulassungsrechtlichen Angelegenheiten gegenüberstehen, auch die Anwendungssicherheit bzw. die Senkung des Risikos von Anwendungsfehlern stehen immer wieder im Fokus. Im Kontext der unzureichenden Durchhärtung von



Abb. 5: Die lange Schlange der Wartenden bei Philips.

Komposit-Füllungen machte da die „mitdenkende“ Polymerisationslampe auf sich aufmerksam: In der Bluephase PowerCure (Ivoclar Vivadent) erkennt ein automatischer Beleuchtungsassistent, wenn die Lampe im Patientenmund versehentlich bewegt wird. Durch Vibration weist sie den Anwender dann auf diesen Fehler hin und verlängert automatisch die Belichtungszeit. Verändert sich die Position zu stark, schaltet sich das Gerät selbstständig ab und der Vorgang kann anschließend korrekt wiederholt werden.

Auch Sicherheit bei der Wasserhygiene spielt in der Zahnarztpraxis eine zunehmende Rolle und das fiel nicht nur durch die Beklebung der Handläufe von Rolltreppengeländern in den Hallen durch Blue Safety und einem spürbar deutlichen Zuwachs an Ausstellern auf diesem Gebiet auf. Prinzipiell unterscheidet man in der Wasseraufbereitung chemische Verfahren, Bakterienfiltration, UV und Elektrolyse. Neu ist, dass diese Verfahren wie bei Hygowater (Wasserfiltrierung und Elektrolyse) auch miteinander kombiniert werden. Im Bereich der Implantologie sind Tiefenstoppsysteme nicht mehr wegzudenken und auch die digitale Hygiedokumentation bringt Sicherheit in die Praxis.

Für den digitalen Workflow einsetzbar ist das vorgestellte neue vollkonische Implantatsystem BLX für die Sofortversorgung mit selbstschneidendem Gewinde für alle Knochenklassen. Das Implantat aus der Legierung Roxolid® (15% Zirkondioxid und 85% Titan) und der SLActive®-Oberfläche weist hohe Zugfestigkeit und beste Osseointegrationseigenschaften bei optimierter Primärstabilität auf, so Straumann als Hersteller. Erste klinisch Ergebnisse sind wohl vielversprechend und auch ausgewählte Anwender geben positives Feedback. Hier erwarte ich noch umfangreichere Studienergebnisse oder Anwendererfahrungen.

Digitale Technologie unterstützt Praxen in der Funktionsdiagnostik und Therapie – ein weiteres Feld auf der IDS. Auch wenn die digitale Gesichtsvermessung sich in Kollegengesprächen für viele noch zu teuer zeigt, wird die manuelle Strukturanalyse (wie auch der analoge Artikulator) weiter an Bedeutung verlieren. Erst kürz-

lich zeigte eine aktuelle Studie die Überlegenheit computerassistierter Diagnostik gegenüber traditionellem Vorgehen (Int J Comput Dent 21 [4], 281–294 [2018]). Die Zukunft liegt in der Synchronisierung der verschiedenen Komponenten wie Intraoralscanner, Gesichtsscanner, digitale Registrierungssysteme und dreidimensionale bildgebende Röntgenverfahren.

Technik mit Spaßfaktor

Digitale Lösungen, wohin man blickt – das betraf auch diverse Attraktionen an den Ständen: So konnte man mit der virtuellen Brille Karies beseitigen, einen Wurzelkanal reinigen und Zahnstein entfernen – der Schnellste gewann. 3D Hands on Experience mit der VR-Brille war ebenso beliebt wie virtuell Biofilmmüll und was die Zahnpasta damit macht zu entdecken (**Abb. 6**). Glücksrad, Selfie hochladen und gewinnen, im Geschicklichkeitswettbewerb einer dünnen Kerze mit dem Scaler die aufgebrachte Girlande entfernen – die Liste wäre ebenso lang wie die zahlreichen Vereinfachungen für den Praxisalltag, die uns an dieser Stelle viel mehr interessieren. Darunter fallen Neuentwicklungen wie bspw. eine Matrize mit einem zusätzlichen, einstellbaren Band für vierflächige Füllungen (Walser Dental) oder bei Behandlungseinheiten die parallel zum Patientenstuhl pneumatische Bewegung des auf einer Gleitbahn fixierten Zahnarztgerätes in jede gewünschte Position (Ultradent).

Ein neues Bulkfill-Material verspricht die Fließfähigkeit eines Flowables während der Applikation mit der Modellierbarkeit eines stopfbaren Komposits zu vereinen: Durch die Erwärmung der Caps im dazugehörigen Dispenser wird VisCalor bulk (VOCO) niedrig viskos. Direkt aus dem Gerät appliziert, fließt es gut an Kavitätswänden und unter sich gehende Bereiche an (**Abb. 7**). Ich fand den Dispenser sehr handlich und das Material war sofort gut modellierbar (bei intraoraler Anwendung durch Abkühlen auf Körpertemperatur), wenngleich es ein klein wenig am Instrument klebte. Intraorale Tester berichten von einer gewünschten Optimierung des Ausbringwinkels aus dem Dispenser. Für die Praxis



Abb. 6: Mit der VR-Brille und Planmeca Romexis® unterwegs.



Abb. 7: Die extraorale Erwärmung im Dispenser macht das Bulkfill-Komposit von Voco fließfähig.

ist es zweifelsohne sehr angenehm, dass neben Schutzfolien auto-klavierbare Wechselaufsätze im Lieferprogramm enthalten sind und man – wenn man Bulkfill-Füllungen mag – ohne separate Deckschicht einphasig arbeiten kann.

Ein neues dualhärtendes, selbstadhäsives Komposit-Hybrid für die Seitenzahnversorgung ist Surefil one. Es verspricht viel; laut Hersteller (Dentsply Sirona) wird damit die Einfachheit eines Glasionomers mit der Haltbarkeit klassischer Komposite bei gleichzeitig guter Ästhetik in nur einer Applikationsschicht kombiniert und es soll für die definitive Versorgung eines Zahns eingesetzt werden, wenn ein Komposit aus klinischen, zeitlichen oder finanziellen Gründen nicht möglich ist. Da das Material aber erst frühestens Ende des Jahres erhältlich sein wird und uns noch keine Studienergebnisse vorliegen, muss man abwarten.

Auf Materialeseite macht der Hochleistungskunststoff Polyetheretherketon, kurz PEEK neben CAD/CAM-Fräsung, Spritzguss- oder Pressverfahren auch im Zuge des 3D-Drucks immer mehr von sich reden. Der in der chirurgischen Endoprothetik bewährte Werkstoff mit einem Elastizitätsmodul ähnlich des menschlichen Knochens eignet sich aufgrund seiner Biokompatibilität, Verschleißfestigkeit und Elastizität für die restaurative Zahnheilkunde. Über implantatprothetische Lösungen hinaus könnte PEEK brauchbare Alternative zu dentalen Titan- und Keramikimplantaten, zumindest als Beschichtung, vielleicht auch für das Implantat selbst werden. PEEK nicht nur in Heilabutments scheint eine vielversprechende Zukunft zu haben.

Interessant auch ein aus der Spritze applizierbares, synthetisches, modellierbares Knochenersatzmaterial, das nach Kontakt mit Blut aushärtet (Guidor Easy-graft/Sunstar). Neu ist der Untersuchungshandschuh Vasco Protect blue (B. Braun) mit antimikrobiellen Eigenschaften gegen grampositive Bakterien inklusive MRSA und VRE, um die Ausbreitung nosokomialer Infektionen zu bekämpfen. Ebenfalls neu die Zahnpasta Colgate Total® (GABA), die bei ihren Inhaltsstoffen die Aminosäure Arginin mit dualen Zink kombiniert und so an Weich- und Hartgewebe im Vergleich zu herkömmlichen Fluorid-Zahnpasten signifikant Bakterien reduzieren soll. Auf Patientenseite zog ein neues Design (**Abb. 8**) für Reinigung, Schutz und Aufbewahrung in einem für Schiene, Prothese o.ä. Interesse auf sich (Dr. Mark's HyGenie).



Abb. 8: HyGenie – Reinigungs-, Schutz- und Aufbewahrungsbox in einem.

Profitieren Sie von der optimalen Software für jeden Praxisbereich!

Informieren Sie sich jetzt!



Die ideale
Praxisverwaltungs-
software



Optimales Medizin-
produkte- & Hygiene-
management



Dokumenten-
& Qualitäts-
management

- ✓ Intuitive Praxis-Lösungen
- ✓ Aktualitätsgarantie
- ✓ Top Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Vielseitiges Schulungsangebot
- ✓ Ausgezeichneter Service & Support
- ✓ Höchste Kundenorientierung
- ✓ 30 Jahre Expertise

Wir beraten Sie gerne!



02864 - 9492 0



beratung@dios.de



www.dios.de

Vielleicht auch dank attraktiver Messerabatte wurden viele Käufe getätigt. Erstaunlich, in welcher Höhe der bekannte 10 bis 15% Messerabatt an einigen Ständen überboten wurde. 20 bis 35% Messerabatt (sogar 40% auf ein Universalkomposit) konnte man sich bei einigen Anbietern sichern. Übrigens bieten Unternehmen, wenn auch nicht in dieser Höhe, auch jetzt noch Messerabatte an; fragen Sie vor Kauf unbedingt nach – das Datum 30. April 2019 ist in diesem Zusammenhang als Deadline zumindest nicht unüblich.

Fazit

Nirgendwo anders als auf der IDS kann man für die Zahnheilkunde an einem Ort so geballt Produktinformationen für sich zusammentragen und die Angebote möglichst vieler Hersteller miteinander vergleichen. Die Innovation gab es nicht (ich würde eher von Evolutionen sprechen), dafür in allen Bereichen der Zahnmedizin interessante und innovative Produkte. Sie werden ihre Innovationskraft bzw. ihre verbesserten Handlungseigenschaften unter Beweis stellen müssen und werden in den kommenden Monaten in den verschiedenen Zeitschriften und Medien näher vorgestellt werden. Die digitale Entwicklung schreitet stetig voran; viele Systeme sind inzwischen ausgereift. Trotzdem sind Investitionsentscheidungen sorgsam zu treffen; gerade im höheren Preissegment müssen sich Anschaffungen erst amortisieren und Praxen tauschen zu Recht vorhandene digitale Systeme nicht sofort wieder aus. In vielen Bereichen der Zahnheilkunde bieten Hersteller neben eher hochpreisigen Produktlinien auch im mittleren Preissegment qualitativ gute Produkte an (z. B. zusätzliche Instrumentenserien). Wer nicht vorbereitet auf die IDS kam, der konnte den vollumfänglichen und international einzigartigen Überblick über die Angebote nicht (optimal) nutzen (**Abb. 9**). Es hängt natürlich auch vom erklärten Ziel und der zur Verfügung stehenden Zeit des Besuchers ab. Im Gespräch zeigten sich zwei unterschiedliche Herangehensweisen: der Kollege, der nur die ihm bekannten



Abb. 9: Die IDS bietet alles rund um die Zahnmedizin.

Firmen ansteuert, und derjenige, der zu einer Produktart möglichst viele, auch für sich neue Hersteller besucht. Doch selbst wer sich nur treiben ließ oder müden Füßen sitzend Erholung bot, der kam in den Genuss kollegialer Gespräche oder Weiterbildung durch Expertenvorträge und Live-Demos. Ein Modell (Kulzer) könnte Schule machen: Beim Speed-Dating-Angebot (buchbar vor der Messe oder auch spontan vor Ort) erhielten Besucher mit einem persönlichen Tour-Guide eine 5-Minuten-Führung über den Stand. Das bringt schnelle Orientierung, bevor man sich dann mit einem Experten in ein Thema vertieft. ■



Dr. Ulrike Obwald-Dame
Schwanthalerstraße 75a
80336 München

Es gab auf der diesjährigen IDS eine Fülle an Neuprodukten und Produktweiterentwicklungen zu bestaunen. Einen Teil hiervon haben wir für Sie **ab Seite 242** komprimiert zusammengefasst.

Selbstverständlich werden Sie auch in den nächsten ZMK-Ausgaben weitere IDS-Innovationen nachlesen können. Die Entwicklungen – vor allem in digitaler Natur – werden permanent weitergehen; diese werden wir sicherlich spätestens auf der nächsten IDS zu sehen bekommen.

Diese findet vom **9. bis 13. März 2021** wie immer in Köln statt.

