

Auf zur 29. IDS nach Köln – Es lohnt

In diesem Heft

Gespräch mit dem Vorsitzenden des Vorstands des VDDI, Gerd Schulte: „Die Zeit ist reif, der Öffentlichkeit einen Einblick zu geben“ **6/8**

Publikumsevent „Big Smile 2001“: Die Kölner haben gut Lachen **10**

Dr. K. Kimmel über die IDS als Spiegel der industriellen Entwicklung: Innovationen – Flops – Realitäten **11/17**

Dr. M. Firla über einen Haftvermittler mit integrierter Sichtkontrolle: Das Adhäsiv, das die Farbe wechselt **17/19**

Neuheiten nicht nur für den versierten Praktiker: Den Einstieg in die Implantologie leichter machen **38/39**

Software für Zahnärzte hat Zukunft: Karteikarten gehören längst der Vergangenheit an **44/45**

Epilog: Kunst auf dem zfv-Stand **68**

Herstellernachweis **66/67**

Impressum **67**

Was Ihnen andere auch Versprechen, ...der Bohrer bleibt, ...der Laser kommt.



der Laser kommt.

Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt den Diodenlaser MDL-15 der Firma Vision GmbH, Rodenberg.

Beilagenhinweis
Dieser Ausgabe liegt der IDS-Hallenplan des zfv, Herne, bei.

Vom 27. bis 31. März 2001 ist Köln wieder Mittelpunkt der dentalen Welt. Die Internationale Dental-Schau (IDS), die der Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) gemeinsam mit der KölnMesse GmbH veranstaltet, ist seit Jahrzehnten die größte Dentalmesse der Welt. Diesmal erreicht die 29. IDS mit mehr als 1.300 Ausstellern ein neues Rekordniveau, sie ist die einzig wirklich internationale Dentalschau, die diesen Namen verdient.

Eigentlich können wir uns als Deutsche darüber freuen, dass wir trotz der voranschreitenden Globalisierung in der Dentalbranche weiterhin eine führende Rolle bei Innovationen in der Zahnmedizin und bei zahntechnischen Produkten, Geräten und Dienstleistungen inne haben. Sie ist der Hintergrund dafür, dass die Kölner Dental-Schau diese einmalige Position hat. Besucher aus mehr als 100 Ländern werden sich in Köln treffen, um den dentalen Fortschritt kennenzulernen und zu prüfen.

Natürlich spiegelt dies auch den hohen Stand der zahnmedizinischen Versorgung und in allen restaurativen Techniken in Deutschland wieder – und wir sind sowohl in der Breiten- wie der Top-Versorgung im internationalen Vergleich allen anderen weit voraus. Dies ist auch der Grund dafür, dass zum Beispiel von allen Dentalindustrie-Umsätzen in ganz Europa Deutschland allein einen Anteil von 40 Prozent hat. Auch das bestätigt das hohe deutsche Versorgungsniveau. Selbstverständlich gilt es, diese Position zu verteidigen, wozu sich in den vergangenen Jahren gute Ansätze in der Gesundheitspolitik abzeichnen – siehe die Möglichkeit der Mehrkostenvereinbarung –, die mit einer Öffnung hin zur breiten Kostenerstattung in der Zahnmedizin abgesichert und ausgeweitet werden können.

Wenn Aussteller aus 40 Ländern, voran natürlich neben Deutschland die USA, Japan, Italien, Schweiz und Frankreich – bis hin zur Volksrepublik China, aus den ehemaligen Ostblockländern, den arabischen Staaten, Südamerika etc. – in Köln sind, bietet das natürlich unseren Lesern, vornehmlich Zahnärzten und Zahntechnikern aus Deutschland, die Chance, anhand der ausgestellten Produkte, Systeme und Materialien zu sehen, wie man in anderen Ländern an moderne Lösungen in Diagnose, Therapie und Versorgung herangeht und zu prüfen, was wir daraus für uns nutzen und lernen können.

Die zahngesundheitliche Versorgung entwickelt sich global in zwei Richtungen. Einmal wächst das Niveau der Versorgung in verschiedensten Industrieländern von Jahr zu Jahr. Die Implantologie gewinnt an Bedeutung, der Trend zu besonders hochwertiger Ästhetik ist ungebrochen, ebenso wie zu minimal-invasiven Methoden, zur Zahnerhaltung und zur Prävention. Trotz all unserer Politik- und Budget-Probleme sind wir hier weiterhin mit an der Spitze.

Die USA dagegen – die vielfach als Beispiel vorgehalten werden – zeigen neben der Glanzseite auch eine dunkle Seite der Medaille. In den USA haben wohl 20, oder heute schon 30 Prozent der Bevölkerung eine gleich gute oder sogar höhere

Versorgungsqualität wie in Deutschland, aber eine Gruppe von immerhin 30 bis 40 Prozent der Bevölkerung ist zahnmedizinisch kaum oder weitgehend unterversorgt. Und weltweit muss man wissen, dass überhaupt nur 20 Prozent der Menschheit auf dieser Erde eine regelmäßige zahnmedizinische Betreuung genießen können. Es gibt also in Richtung einer Basis-Zahnmedizin noch viel zu tun, und auch dafür werden auf der IDS Lösungsansätze gezeigt.

Zahnärzte und Zahntechniker haben in Deutschland – wenn auch mit Budgets belastet – ein Zwischenhoch. Dies vor allem, weil sie immer besser gelernt haben, mit dem Patienten umzugehen, ihn von einer hochwertigeren, privat zu finanzierenden Leistung zu überzeugen. Natürlich haben dies noch nicht alle Praxen geschafft, aber immer mehr sind auf diesem Weg. Und da an der Front der Gesundheitspolitik noch einmal zwei Jahre Ruhe herrschen wird, haben die Praxen die Chance, gemeinsam mit dem Team und dem Patienten, unterstützt aus der Zahntechnik, Dentalindustrie und Dentalhandel, sich für eine neue, immer mehr privat zu leistende Zahnheilkunde zu rüsten und auszurüsten.

Spiegel des hohen Stands der zahnmedizinischen Versorgung in Deutschland

Gerade diesen Zahnärzten, Zahntechnikern und ihren Mitarbeitern bietet die IDS ein Füllhorn voller Ideen, Materialien und Systeme für eine bessere, patientenorientierte, erfolgversprechende Zahnheilkunde – sowohl medizinisch als auch betriebswirtschaftlich. Besonders bei den Versorgungsmaterialien sind die Ansprüche der Biokompatibilität gelöst, heute geht das Streben verstärkt hin zur Ästhetik. Die Keramik schreitet voran, Galvano-Systeme ebenfalls, aber Legierungen bleiben unverzichtbar. Die IDS wird aber auch dem zunehmenden Trend in der Zahnheilkunde, wieder den Arzt verstärkt im Vordergrund zu sehen, zum Beispiel in der Parodontologie, mit ihren Angeboten gerecht. Daneben werden CAD/CAM-Techniken, die die restaurative Versorgung sowohl chairside wie labside revolutionieren – das wird in Köln im Wettstreit verschiedener Lösungsansätze bewiesen. Und nicht zuletzt: Diagnose- und Patientenberatungs-/Kommunikationssysteme haben Konjunktur, mit vielen interessanten Hilfen, den Zahnarzt bei seiner Patientenbetreuung aktiv zu unterstützen.

Wer wissen will, was auf der IDS ein „Besuchsmuss“ ist, wird viele Anregungen in diesem DZW-Spezial und in der DZW selbst bekommen. Wir sind uns sicher, dass die IDS es „wert“ ist, von jedem Zahnarzt besucht zu werden – da hat sie noch einiges aufzuholen – und einen hohen Gewinn für den eingesetzten Tag bringt.

Ihr



Jürgen Pischel

