

Die IDS – Wegweiser für die Zahnheilkunde

In diesem Heft

Gedanken, Anmerkungen, Lob und Kritik eines Betroffenen (1):

Als Zahnarzt auf der IDS 2001 **6/9**

Positiv in die Zukunft:
Therapieanbieter für die
Implantologie

10/11

Vollständiges und getestetes
Restaurationssystem:
Polymerisation innerhalb von
zehn Sekunden

14

In den USA bei Zahnärzten
erfolgreich:

Fiberglas-Wurzelstift ersetzt zueh-
mend den Stift aus Metall

16

Innovation durch neue Formen
und Materialmix:

Die neue Rezeption

18

Kundenorientierung als treibende
Kraft für die Geschäftsprozesse:

Neuheiten sollen den Praxis- und
Laboralltag erleichtern

20/21

Meilenstein auf dem Weg zur
schmerzarmen Behandlung:

Hydrokinetische Laserenergie in der
modernen Zahnheilkunde

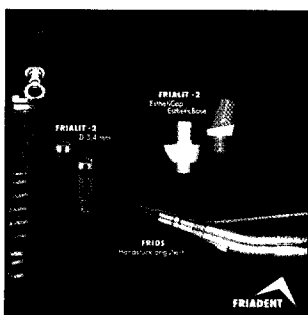
24/25

Herstellernachweis

48

Impressum

49



Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt die Innovationen der Friadent GmbH, Mannheim. Das Unternehmen weist darauf hin, dass sich die Telefonnummer zum 7. Mai 2001 ändert (siehe Seite 48).

Es sind ja nun schon wieder einige Wochen vergangen, seit die 29. Internationale Dental-Schau (IDS) – absolut und mit weitem Abstand größte Dental-Schau der Welt – ihre Pforten geschlossen hat und im Dentalmarkt sozusagen der Alltag wieder eingeleitet ist. In verschiedenen Beiträgen habe ich bereits versucht, die Eindrücke, die ich als langjähriger und kritischer Beobachter der Dentalszene auf der IDS gewonnen habe, zu reflektieren – besonders in der *DZW*-Ausgabe 14/01 unmittelbar nach der IDS in einer sehr persönlichen Wiedergabe unterschiedlicher Impressionen zu verschiedenen Themen.

Für eine neuerlichen Kommentierung an dieser Stelle, nun mit Abstand und nach einer kurzen Erholungsphase vom IDS-Trubel und seiner Nachbearbeitung, haben sich für mich zwei Eindrücke verfestigt. Gerade weil die IDS so groß geworden ist, versuchen immer mehr Firmen, die Aufmerksamkeit durch einen oft überbordenden Show-Charakter auf sich zu ziehen und nicht mehr allein das Produkt und seine Innovationskraft mit seiner Bedeutung für die Praxis „sprechen“ zu lassen. Hatte ich dies vor zwei Jahren bei der letzten IDS noch als eher störend – vielleicht, weil es so für eine dentale Fachmesse ungewohnt war – empfunden, war es diesmal schon ein wichtiges Stück IDS. Wer in der Zahnheilkunde auf Lifestyle, Wellness und Ästhetik – um nur einige Begriffe herauszugreifen – setzt, muss natürlich in seiner Präsentation diese Ansprüche auch erfüllen, was ebenso für die High-Tech und die entsprechenden Techno-Shows gilt.

Sicher erfordert dies einen großen finanziellen Aufwand, und so haben es auch viele Aussteller der kleinen und mittleren Unternehmen schwer, da mitzuhalten und nicht mit ihren oft ebenso wichtigen und wegweisenden Produkten im wahrsten Sinne des Wortes nicht nur vom Standort her auf der Messe in den Hintergrund gedrängt zu werden. Neben der sich immer mehr abzeichnenden Konzentration und einem gewissen Globalisierungsstreben einzelner Unternehmen ist die Dentalbranche aber immer noch eher klein- und mittelständisch strukturiert. Viele der Impulse für wegweisende Produkte und Verfahren gehen von diesen kleinen und mittleren Unternehmen aus, und nicht allein von den Riesen der Branche.

Damit bin ich beim zweiten und für mich sehr viel wichtigeren Aspekt. Diese IDS hat wieder einmal und in sehr viel breiterem Maße als früher bewiesen, dass die meisten Entwicklungen in der Zahnheilkunde von der Industrie ausgehen, aus deren enger Kooperation mit dem Dentalhandel und dort wiederum mit dem Zahn-

arzt und dem Zahntechniker in seiner Praxis und dem Labor – und nicht von der Wissenschaft. Zum anderen steht die Zahnheilkunde, was Versorgungsmaterialien, Geräte, Techniken und neue Behandlungssysteme, die Möglichkeiten der Patientenkommunikation, die Erleichterung der harten Arbeit des Zahnarztes in seiner sehr individuellen Leistungserbringung angeht, vor einer sehr schönen Zukunft.

Die Chance, wirklich alle Patientenwünsche in höchstem Anspruch erfüllen zu können, rückt für den Zahnarzt immer mehr in den Mittelpunkt seiner Arbeit. Es eröffnet sich ihm ein breites Feld neben der klassischen Kassenversorgung, die zunehmend droht, nicht mehr dem Standard zu entsprechen. Daraus erwächst der Druck zu einer Gesundheitsreform in Richtung eines Zuschussystems, weg von der Sachleistung.

Ich will nicht nochmals all die IDS-Innovationen aufzeigen –, einiges wird ja in diesem Spezial dargestellt – mit den Stichworten CAD/CAM, Keramik, Implantologie, Laser, digitale Patientenkommunikation etc.

Nur auf einen Punkt, der mir sehr wichtig erscheint und der in der Materialschlacht neuer Produkte und Systeme auf der IDS und sonst in der Berichterstattung unterzugehen droht, möchte ich nochmals hinweisen: Neben all den Themen um Ästhetik und Wellness beginnen erste global arbeitende Dentalunternehmen und auch viele kleinere Dentalfirmen – ich fordere dies ja schon lange – sich der „neuen“, eigentlich doch sehr alten, Aufgabe des Zahnarztes, wieder verstärkt seiner ärztlichen Gesamtverantwortung gerecht zu werden, anzunehmen. Dies zum Beispiel mit der Ankündigung, dass man künftig in Forschung und Entwicklung einen Schwerpunkt auf die medikamentöse Unterstützung zahnärztlicher Therapien, auf neue biomedizinische Diagnoseverfahren und -systeme sowie Therapien legen wird.

Und gerade mit diesen ersten Bewegungen vonseiten der Dentalindustrie, die Arzt-Verantwortung des Zahnarztes zu unterstützen, hat diese IDS bewiesen, dass sie Wegweiser einer modernen Zahnheilkunde ist und ihrer Verantwortung für den Berufsstand gerecht wird.

Ihr

Jürgen Pischel



**Den Zahnarzt
in seiner
Aufgabe als Arzt
unterstützen**