

„Die IDS signalisierte eindrucksvoll, dass der Dentalmarkt in einer guten Verfassung ist.“

Ein Statement von Harald Schlepper, Communication Manager von VDW

MÜNCHEN – Die IDS hat bisher mit jeder Veranstaltung neue Rekorde aufgestellt, und das war auch bei der 33. Veranstaltung nicht anders. Während der Messe registrierten wir, dass nicht nur mehr Besucher denn je auf der IDS waren – sie haben sich auch länger in den Hallen aufgehalten. Den Eindruck vermitteln jedenfalls die Zahl und die Verweildauer der Besucher an unserem Stand. Mit überwiegend gut vorbereiteten Zahnärzten führten wir enorm viele und intensive Beratungsgespräche. Das hat dieser IDS eine neue Qualität verliehen. Dabei ging es keineswegs nur um Produkte, auch fachliche Fragen wurden ausgiebig diskutiert. Das hatten wir in diesem Umfang nicht erwartet und es bestätigt eindrucksvoll, wie sehr die fachliche Kompetenz unseres Teams anerkannt wird.

Viele Zahnärzte wollen die Gelegenheit zur Beratung direkt durch die Hersteller nutzen und einfach anfassen, ausprobieren,

vergleichen. Die Geräteverkäufe haben unsere Erwartungen sehr deutlich übertroffen und mit dem ohnehin stabilen Materialgeschäft waren wir ebenfalls äußerst zufrieden. Auch die internationalen Fachhändler haben mit einem unerwartet hohen Auftragsvolumen zu einer außerordentlich erfolgreichen IDS beigetragen. Sicher hat die gute Stimmung auf der Messe auch die Händler positiv beeinflusst. Insgesamt hat die IDS eindrucksvoll signalisiert, dass der Dentalmarkt in einer guten Verfassung ist.

Highlight Nummer 1 am Stand war eindeutig VDW.ULTRA®, ein kompaktes Ultraschallgerät mit Fokus auf endodontische Anwendungen. Da man nur mit ultraschallgestützter Spülung alle Kanalflächen erreicht und einen Biofilm ablösen kann, kommt dieses Konzept dem beständig wachsenden Interesse vieler Praxen sehr entgegen, die ihren Patienten eine moderne, hochwertige endodontische Versorgung bie-

ten möchten. Das Oburationssystem GuttaMaster® als Neuheit Nummer 2 stieß auf das besondere Interesse vieler Anwender von Mtwo®, dem in Deutschland führenden NiTi-System. Das weiterhin am meisten gefragte Gerät ist VDW.GOLD®, ein ebenso formschöner wie äußerst bedienungsfreundlicher Endomotor mit integriertem Apexlocator. Enorm ist auch das Interesse an dem rotierenden NiTi-System Mtwo®, das die Anwender mit seiner wirklich einfachen Systematik und Effizienz überzeugt.

Die moderne Endodontie präsentiert sich im Vergleich zur klassischen Wurzelkanalbehandlung mit manueller Instrumentation zweifellos geräteintensiver und dadurch auch weniger mühsam für den Zahnarzt und weniger anstrengend für den Patienten. Standardisierte Behandlungsprotokolle sichern die Reproduzierbarkeit einer qualitativ hochwertigen Zahnerhaltung mit guter Langzeitprognose. Ein geringerer Material-



verbrauch gleicht im Zusammenwirken mit der signifikanten Zeitersparnis die notwendigen Investitionen und höheren Materialkosten mehr als aus. Parallel zur technologischen Entwicklung hat sich der Wandel zur Informationsgesellschaft vollzogen. Nie zuvor waren so viele Patienten so gut über die verschiedenen Therapiemöglichkeiten informiert. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass die langfristige Erhaltung des eigenen Zahnes heute einen wesentlich höheren Stellenwert genießt als Zahnersatz. Als minimalinvasive Maßnahme wird eine Wurzelkanalbehandlung für den Patienten nachvollziehbar weniger dramatisch erlebt als eine Extraktion mit anschließendem Zahnersatz. Für die unterschiedlich strukturierten Praxen bietet VDW individuell passende Behandlungskonzepte an. Wir erwarten, dass die Zahl der Patienten und Behandlungsfälle zunächst kaum steigen, aber in etwa konstant und des-

halb das Materialgeschäft stabil bleiben wird. Der Geräteabsatz unterliegt immer Schwankungen. Die IDS hat gezeigt, dass nicht nur die Nachfrage da ist, sondern auch die Bereitschaft zur Investition. Mit unserer Palette an Kleingeräten tun wir uns sicher leichter als der Gesamtmarkt. Der Trend weg von der rein manuellen zu einer geräteintensiveren Wurzelkanalbehandlung scheint sich eher zu verstärken. Es spricht sich mittlerweile unter Patienten herum, dass die Behandlung mit einem leise laufenden Endomotor ohne Bohrergeräusch schneller geht und weniger stressig ist. Deswegen sind wir für VDW auch in diesem Bereich optimistisch. ■

Kontakt:

VDW GmbH

Bayerwaldstr. 15
81737 München
Tel.: 0 89/6 27 34-1 60
Fax: 0 89/6 27 34-190
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com