

blematische transversale Stabilität wird auf diese Weise erhöht. Sein breites Anwendungsspektrum reicht von der klassischen Prothetik bis hin zur Hybridprothetik auf Implantaten und dies zu einem sehr attraktiven Preis.

Mit unserem neuen Produkt CronMix® Temp stellen wir ein temporäres 10:1 Kronen- und Brückenmaterial mit hoher Verträglichkeit und Festigkeit vor, das den Arbeitsaufwand für den Behandler erleichtert und verkürzt, daneben hatten wie viele weitere neue Innovationen für den Behandler wie z. B. das dualhärtende selbststän- de Einphasen-Adhäsiv artCem® Dual und PeriGel®, ein neues Gingiva Gel auf Hydeal-D Basis. Für die Dental-Hygiene bietet Merz Dental mit den speziell für die Praxis entwickelten Vliestücher Pursept® Wipes mit SmartPro- tection ein mehr an hygienischer Sicherheit.

Alle von uns auf der IDS präsentierten Produkte stießen mit ihren überzeugenden Eigenschaften auf sehr positive Resonanz, die in Praxis und Labor, wie sich in den vielen Messgesprächen zeigte, Anwendung finden werden. Die Herausforderung für die kommenden Monate ist, die mit großem Interesse aufgenommenen Neuheiten Zahnärzten und Zahntechnikern vor Ort und auf den kommenden Fachdentalen vorzustellen.

Dr. Martin Schuster (Leiter Division Prosthetics, Heraeus Kulzer, Hanau): Als Heraeus Kulzer sind wir Teil des Heraeus Unternehmens. Andere Teile von Heraeus arbeiten in Bereichen wie der Automobil- industrie, Elektronikindustrie u. Ä. Das sind Bereiche, in denen wir spüren, dass wir eine weltwei- te Wirtschaftskrise bekommen.



Wir waren natürlich vor der IDS auch gespannt, Signale aus Amerika hin oder her, was wird hier denn abgehen? Werden die Leute so kommen wie vorher? Wie wird das Kaufinteresse sein? Wie gut wird es besucht sein? Mein Eindruck: besser besucht als jemals zuvor. Das Interesse der Leute, auch an Investitionsgütern, ist ungebrochen, nicht nur bei Verbrauchsmaterial, sondern auch, was das Gerätegeschäft anbelangt. Die Krise scheint Dental noch nicht erreicht zu haben, mit Ausnahmen weniger geografi- scher Märkte. Aber in unseren Kernmärkten Mitteleuropa, USA, China, Japan und Australien läuft es noch gut. Das ist das Wichtigste. Es ist eine überwiegend positive Stimmung und deswegen sind wir auch gut gelaunt.

Zur Frage, was wir anbieten: Schwerpunkt im Bereich Labor ist natürlich das CAD/CAM-System cara mit den Angeboten der zentral gefertigten Zirkonoxid-, NEM-, Polymer-Einheiten. Wir hätten diesem Themenbereich mehr Platz geben können, denn das Interesse ist sehr groß. Unsere Rechnung, unser Hauptengagement in die Fertigungsqualitäten zu legen, geht auf und kommt exzel- lent an. Nicht nur bei unseren Kunden, auch bei den ande- ren Marktteilnehmern nimmt man sehr bewusst die Qualität unseres Zirkonoxids und unseres NEM-Systems wahr. Wir haben lange drauf hingearbeitet und sind spät in den Markt eingetreten und die Resonanz ist hervorragend.

Ein anderer Schwerpunkt ist PALA Mix&Match und zu zwei bestehenden Zahnlinien haben wir Mondial 6e als ergänzende Linie mit hinzugenommen und ermöglichen, aufgrund der Fertigungs- und Farbkonstanz, die wir über die Zahnliniengrenzen hinweg anbieten können, dass man frei kombinieren und mit drei Zahnlinien agieren kann. Auch hier herrscht gutes Interesse, vor allem auch aus Märkten, die nicht in Mitteleuropa liegen, ist der Zuspruch sehr gut.

Auch ein neues Gießgerät, was wir als Prototyp hier ste- hen haben und das eigentlich erst ab Herbst erhältlich ist, füllt unsere Auftragsbücher, obwohl die Kunden noch ein halbes Jahr warten müssen. Hier sind es vor allem Skandinavien, Japan und Australien, die nachfragen – auch da funktioniert es. Ich hab eigentlich keine Ecke hier am Stand, wo ich sagen würde, dass Konzept war falsch. Wir kommen gut an. Das Angebot ist gut, die Schwerpunkte waren gut, die Annahme ist auch gut – keine Krise.

Ismail Yilmaz (Geschäftsführer Denseo® GmbH, Aschaffenburg): Ich glaube, dass

in der Dentalbranche die Krise noch nicht sichtbar ist, weil man immer Brot und Zähne brauchen wird. Ich bin total begeis- tert, wie viele Kunden und bisherige Nicht-Kunden zu uns gekommen sind. Hier zeigt sich, dass es richtig ist, die Kunden wie Könige zu behandeln und hierfür bestimmte Regeln einzuhalten. Dazu zählt auch, dass wir uns auch im Alltagsgeschäft um jeden einzelnen Kunden direkt kümmern. Ebenso haben wir uns auf den Minimalismus besonnen: keine Außendienstmitarbeiter, keine teuren Fahrzeuge, keine Spesenabrechnungen, keine Hotelrechnungen, sondern Geld sparen, um Produkte und auch Innovationen günstig anzubieten. Es war auch die



richtige Entscheidung, unsere Erfindungen in Deutschland zuerst zu präsentieren, um deutschen Laboren und Zahnärzten einen Vorteil zu verschaffen. Die Kunden honorieren so etwas – 2.700 Kunden können nicht irren – und das innerhalb eines Jahres. Das ist genug Beweis dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wir haben viele Neuheiten, z. B. die Malfarben – auch wieder ein Prinzip des Minimalismus: Ein System für alle Keramiken, keine Lagerhaltung, kein Horten von teurem Pulver und Döschen, sondern ein Produkt, das man täglich anwenden kann. Die Krise wird mit Sicherheit auch die Dentalbranche erreichen, wir müssen dafür gewappnet sein und das kann man nur, wenn man sich ein Polster anschafft, und das Polster müssen wir uns anschaffen, indem wir einfach mal wieder zurückkehren zu mehr Wirtschaftlichkeit. Einfach mal wieder das machen, was sich auch lohnt, also auch bezahlt wird. Die beste Krone, die beste Brücke, die beste und ästhetischste Arbeit wird mit Sicherheit immer nur schön anzusehen sein. Nur wenn es im Geldbeutel nicht klingelt, dann wird auch der Insolvenzverwalter vor einem Ästheten keinen Halt machen.

Die IDS selbst finde ich sehr schön, aber teilweise übertrieben. Mir ist gestern aufgefallen, dass es hier einen VIP-Shuttle mit einem Rolls-Royce gibt – nicht passend. In der Situation, in der wir uns befinden, müsste die Industrie sich selbst ein bisschen zügeln. Ich glaube nicht, dass in Zukunft der, der mit dem schönsten und größten Messestand, den besten Schnittchen und dem teuersten Champagner aufwartet erfolgreicher sein wird, sondern es wird der sein, der seine Kunden am besten bedient und die besten Produkte preiswert anbieten kann. Wichtig ist, wenn ich nichts in der Tasche hab dann gibt's beim Bäcker auch keine Brötchen.

Hjalmar Stemmann (Geschäftsführer steco-system-technik GmbH & Co. KG, Hamburg): Die IDS hat sehr gut angefangen. Es gab bereits am Dienstag, der eigentlich nur Händlertag ist, bereits ein gutes Geschäft hier am Stand. Wir haben allerdings auch einige Neuheiten, insbesondere im Bereich der Vollkeramikbearbeitung. Da ist einmal das System C-Link® zu nennen, zum Vorbereiten der Verklebung in der Zahnarztpraxis. Das Ätzen, das sehr schwierig in der Zahnarztpraxis durchzuführen ist, wird mit diesem System



in das Labor zurückverlegt. Hier haben wir sehr großes Interesse bei den Laboratorien gefunden. Das zweite sind neue Schleifer, Diamantschleifer für die Zirkonbearbeitung. Auch da hatten wir bei den Laboren, aber auch bei Zahnärzten, einen sehr guten Absatz. In den übrigen Bereichen, die wir anbieten – Titanmagneten und Titanhülsen für die Implantatplanung – haben wir das Spektrum um neue Implantatsysteme und neue Hülsendurchmesser erweitert und auch hier konnten wir mit unseren Kunden sehr gute Abschlüsse machen.

Die Krise, die viel beschworene, scheint im Dentalbereich noch nicht angekommen zu sein. Jedenfalls bei uns, die wir ja eher patientenbezogenes Material verkaufen und weniger Investitionsgüter, können wir nicht feststellen, dass es eine Zurückhaltung gibt, sondern haben, verglichen mit der IDS vor zwei Jahren, bisher ähnlich gute Abschlusszahlen.

Frank Rosenbaum (Managing Director, GC Germany, München): Die IDS ist für uns



unter verschiedenen Aspekten ein sehr großer Erfolg gewesen. Es begann damit, dass wir ein hohes Interesse der Publikumsmedien hatten: Wir waren im ZDF Morgenmagazin vertreten, zum ersten Mal. Wir haben sehr positive Resonanz bekommen auf unseren offenen und transparenten Messestand, der neu gestaltet wurde und der sehr viele Menschen angezogen hat, zu uns zu kommen.

Im zahntechnischen Bereich haben wir festgestellt, dass unser Initial IQ-One-Body-Layering-Konzept sehr aufmerksam angenommen wird. Dieses Produkt ist erst ab Sommer verfügbar, wir führen dazu bereits lange Wartelisten.

Ich habe den Eindruck, dass die Messebesucher sehr gut vorinformiert waren und gezielt nach Lösungen im Labor suchen, um entweder Prozesse zu verbessern, Qualität zu sichern, Wirtschaftlichkeit zu verbessern oder aber ihren Zahnärzten ihr Leistungsspektrum besser klar machen zu können. Das zweite große Thema, das für uns als Marktführer im Bereich Einbettmassen und Gipse hier eine große Rolle gespielt hat, war die Vorstellung unserer neuen Linien Fujirock EP Optiflow, Fujirock EP OptiXscan. Auch wenn wir heute noch nicht im Bereich CAD/CAM vertreten sind, so sind wir doch, als Marktführer in diesem Bereich, in der Lage, unseren Kunden Lösungen zu geben, die für die CAD/CAM-Technologie mehr Sicherheiten

IMPRESSIONEN

IDS-NACHLESE



Die Bego-Presskonferenz mit olympischer Unterstützung von Hockey-Kapitänin Marion Rodewald.



Himmlicher Beistand bei Denseo.

