

# today

40. Internationale Dental-Schau • Köln • 14.–18. März 2023

SHOW  
PREVIEW

HIER im Hallenplan blättern.  
FLOOR PLAN  
ANZEIGE



## „IDS 2023 wird zukunftsweisend“

Der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace gibt im Gespräch mit Dr. Christian Ehrensberger eine Vorschau mit aktuellen Einschätzungen.

» 28



## Produkte

Auf rund 180.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentieren Unternehmen aus aller Welt innovative Produkte und Dienstleistungen. Einige davon stellen wir vor.

» 36 ff.



## Trends

Die IDS-App verwaltet nicht nur die Tickets zum Messeintritt und die Fahrscheine für den öffentlichen Personennahverkehr, sie bietet allen Teilnehmenden zusätzlich Vorteile.

» 43

## IDS 2023: Shaping the dental future

Vom 14. bis 18. März werden zahlreiche Aussteller und Fachbesucher aus dem In- und Ausland in Köln erwartet.

■ **KÖLN/LEIPZIG** – Ein weiteres IDS-Jahr hat begonnen und mit Spannung wird die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 14. bis zum 18. März in Köln erwartet – weltweit die größte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik.

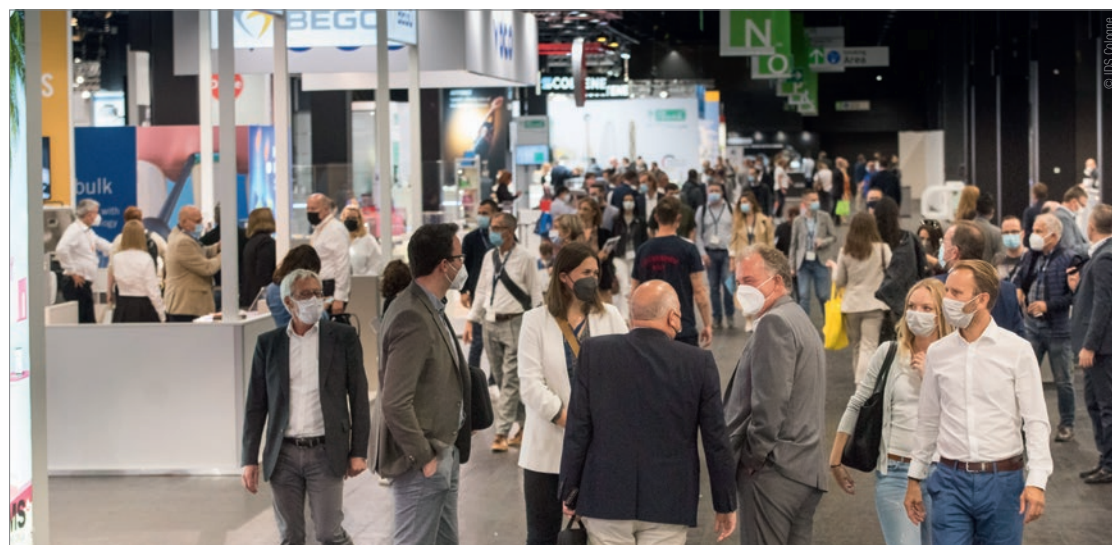
Dabei findet das globale Branchen-Highlight nicht nur zum 40. Mal statt, sondern feiert auch den 100. Geburtstag. Die diesjährige IDS wird sich in vielerlei Hinsicht von ihren Vorgänger-Veranstaltungen unterscheiden. Zukunftsweisende Innovationen, unzählige Neuheiten, spannende Live-Demonstrationen und praktische Hands-on – die einzigartige Leistungsschau für die gesamte Dentalbranche präsentiert die wichtigsten Konzepte und Technologien für Praxen und Labore von heute und morgen.

### Digitalisierung als Fokusthema

Verbesserte digitale Workflows, digital gestützte Behandlungskonzepte in der Implantologie und Prothetik, CAD/CAM-Verfahren und der 3D-Druck stehen im Mittelpunkt der aktuellen Dentalmesse. Besonders Letzterer eröffnet den Behandlern unzählige neue Anwendungsgebiete.

### 75 Prozent der Aussteller kommen aus dem Ausland

Zur international führenden Dental-Messe haben sich rund 1.800 Unternehmen aus 60 Ländern angemeldet. Rund zwei Drittel der ausstellenden Unternehmen kommen aus dem Ausland – die starke internationale Betei-



ligung ist ein Beweis für die globale Strahlkraft der IDS. Neben der größten Beteiligung aus Deutschland stellen aktuell Italien, die Republik Korea, Frankreich, Japan, die Schweiz, Spanien, die Türkei und die USA die bedeutendsten internationalen Ausstellerteilnahmen.

Daneben sind wieder zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen in Köln vertreten. Bisher haben sich 15 Gruppen aus 13 Ländern, beispielsweise aus Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China, Israel, Italien, Japan, Hongkong, Korea, Singapur und den USA, zur IDS angemeldet. Das Interesse ausländischer Unternehmen, vor Ort dabei zu sein, unterstreicht die entscheidende Bedeutung der IDS als globale Branchenplattform.

### IDSconnect

Neben der Präsenzausstellung bietet die digitale Plattform IDSconnect Informationen über Produkte sowie Systemlösungen und ermöglicht das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-eins-Kommunikation mit Kunden. Dies eröffnet eine gleichbleibende internationale Reichweite in Verbindung mit einem erfolgreichen Messeerlebnis. Egal, wo Sie sind – Sie sind mit dabei! Die IDSconnect sorgt dafür, dass Sie sich auch 2023 mit den Entscheidern der Branche sowohl physisch als auch digital vernetzen und zu allen aktuellen Themen auf dem Laufenden bleiben können. Als Besucher können Sie sich jederzeit live dazuschalten oder Inhalte genau dann abrufen, wenn Sie Zeit haben. Von Learning Sessions über Online-Seminare bis hin zu Unternehmens- und Produktpräsentationen ist für jeden etwas dabei – und zwar weit über die Messe vor Ort hinaus.

### Ticket-Vorverkauf und die IDS-App

Für die IDS 2023 gibt es ausschließlich digitale Tickets, die personalisiert ausgegeben werden. Die Voraussetzung, das digitale Ticket am Eingang verwenden zu können, ist es, die IDS-App auf seinem Smartphone herunterzuladen.

Der Ticketshop der IDS 2023 ist seit Mitte Dezember online geschaltet und steht zur Bestellung der Eintrittskarten zur Verfügung.

Die IDS-App verwaltet nicht nur die Tickets zum Messeintritt und die Fahrscheine für den öffentlichen Personennahverkehr (VRS und VRR), sie bietet allen Messteilnehmenden zusätzlich eine Vielzahl an Vorteilen –

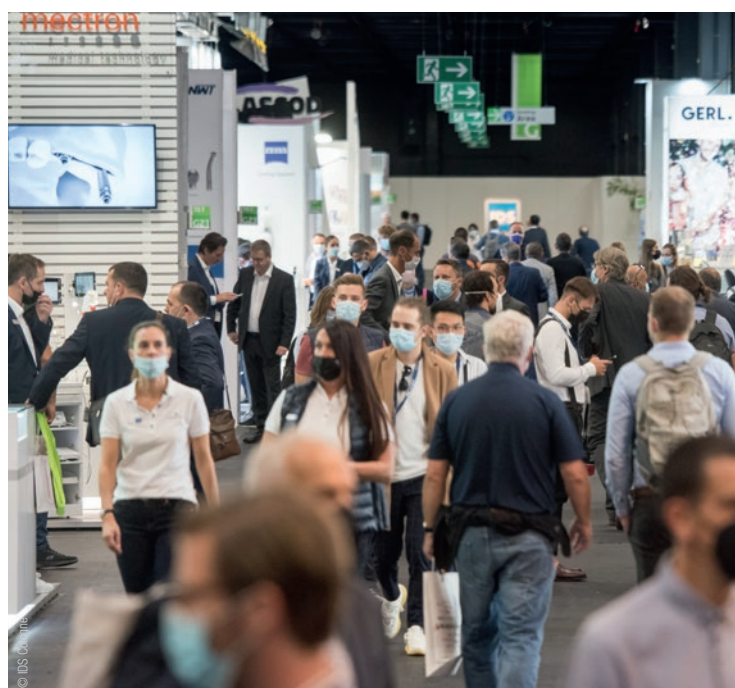
vor, während und nach der Veranstaltung. Bereits drei Monate vor der Veranstaltung kann man über den Terminplaner in der App Gespräche und

Treffen mit anderen Branchenteilnehmern und Netzwerken vereinbaren.

### Für einen erfolgreichen Restart des Marktes

Die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen der diesjährigen Weltleitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik sind herausfordernd – sie bieten aber auch die Chance, für die gesamte Dentalbranche zukunftsweisend Weichen zu stellen und Impulsgeber zu sein. Neben reinen Präsenzveranstaltungen werden virtuelle und hybride Messekonzepte zukünftig zu unverzichtbaren Veranstaltungskonzepten unserer Zeit gehören.

Ein Besuch der IDS in Köln wird sich auch 2023 in vielfacher Hinsicht lohnen, sowohl durch den Zugewinn an Wissen als auch ganz persönlich durch den direkten Austausch mit Kollegen und Industriepartnern aus aller Welt. ◀



ANZEIGE

# Meet Italy at

## Cologne

March 14<sup>th</sup> – 18<sup>th</sup>, 2023  
hall 5.2 | booths A010 – C031

be IT Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation ITA ITALIAN TRADE AGENCY UNIDI 50 Years of Italian Dental Industry

# IDS 2023 – 100 Jahre beeindruckende Erfolgsgeschichte

Grußwort von Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).

■ Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Praxisteams,

100 Jahre Internationale Dental-Schau (IDS) – das heißt, seit einem Jahrhundert die neuesten zahnmedizinischen und zahn-technischen Innovationen kennenlernen, sich mit Kolleginnen und Kollegen austauschen und einen Marktplatz für Dental-industrie, Zahnmedizin und Zahntechnik erleben. Die Bundes-zahnärztekammer (BZÄK) als langjähriger Partner der IDS gratuliert zu diesem außergewöhnlichen Jubiläum sehr herzlich. Wir freuen uns, auch bei der 40. Auflage der Messe wieder dabei zu sein und uns in diesem weltoffenen und dynamischen Umfeld vorzustellen.

Die IDS als größte und wichtigste Dentalschau der Welt gestattet alle zwei Jahre ihren Besucherinnen und Besuchern einen Blick in die Zukunft der Branche. Sie bildet den globalen State of the Art von Zahnmedizin und Zahntechnik ab und ist dabei immer am Puls der Zeit – hier werden Trends und Innovationen vorgestellt, die übermorgen schon in vielen Zahn-arztpraxen zum Einsatz kommen. Dabei sind die Zahlen der Leitmesse höchst beeindruckend: über 1.600 Aussteller aus 60 Ländern werden erwartet. Auch das Angebot, das in den Hallen der Koelnmesse präsentiert wird, ist in Tiefe und Breite imposant: Neben dem zahnärztlichen und zahn-technischen Bereich gibt es Aussteller zu Infektionsschutz und Wartung, aber auch zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und



Organisationsmitteln. Mit dieser Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen ist die IDS einmalig auf der Welt.

Der Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), die Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie (GFDI) und die Koelnmesse haben gemeinsam die IDS auch in schwierigen Zeiten auf Kurs gehalten – zuletzt in den herausfordernden Zeiten der Coronapandemie, als der Termin 2021 vom Frühjahr in den Herbst verschoben werden musste und ein ausgeklügeltes Hygienekonzept ausgearbeitet wurde, das den Besucherinnen und Besuchern sowie den Ausstellenden eine sichere Messe ermöglicht hat.

Die Bundeszahnärztekammer präsentiert sich zusammen mit ihren Partnern – Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ), *Zahnärztliche Mitteilungen* (zm), Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete (HDZ), Bundesverband der Zahnmedizin-studierenden in Deutschland (bdzm), Bundesverband der zahn-medizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) sowie dem Verein für Zahnhygiene (VfZ) – in Halle 11.2, Stand O050/P069.

Wir freuen uns über Ihren Besuch! ◀

Bis dahin kollegiale Grüße,

Prof. Dr. Christoph Benz  
Präsident der Bundeszahnärztekammer



## IDS 2023: Startklar für zukunftsweisende Impulse

Grußwort von Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln.



■ Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Internationalen Dental-Schau (IDS), der weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik. Die erste IDS fand 1923 in Berlin statt – damals auf 350 Quadratmetern Ausstellungsfläche mit 29 beteiligten Unternehmen. Heute sind es rund 2.000 Aussteller\*innen aus 65 Ländern und die Ausstellungsfläche ist auf 180.000 Quadratmeter gewachsen. Solche Fakten berechtigen zu dem Motto „Seit 100 Jahren wichtigste Plattform der dentalen Welt“. Und dass sie zum mittlerweile 40. Mal hier bei uns in Köln stattfindet, freut mich natürlich besonders.

Nirgendwo sonst bekommt die Fachwelt eine solche Angebotsbreite dentaler Produkte und Dienstleistungen präsentiert wie auf der IDS. Die Branche kann nur zukunftsweisende Impulse setzen, wenn sich die Teilnehmer\*innen auch intensiv austauschen können. Dafür bietet die IDS einen hervorragenden Ort, denn sie ist der führende Branchentreff für das Zahntechniker-Handwerk, den Dentalfachhandel, Zahnmediziner\*innen und die Dentalindustrie. Mit einer großen Zahl an Begegnungsmöglichkeiten fördert die Messe, dass die Teilnehmer\*innen Geschäftskontakte knüpfen und vertiefen können.

Neben der Gelegenheit zum Networking spielen Themen wie Infektionsschutz sowie Wartung und Neuigkeiten von zahnärztlichen Softwareprodukten eine wichtige Rolle. Ein hochkarätiges Rahmenprogramm aus Live-Demonstrationen, Vorführungen und Präsentationen rundet das bewährte Konzept ab.

Ihnen allen eine informative Internationale Dental-Schau 2023! ◀

Henriette Reker  
Oberbürgermeisterin der Stadt Köln

NEW CONTRA-ANGLE  
**NOVA**

**Bien Air**<sup>+</sup>  
Dental



# SEE BEYOND

**BETTER VISIBILITY, IMPROVED ACCESSIBILITY**



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

Entdecken  
Sie es hier



Bien-Air Deutschland GmbH Hans-Bunte-Straße 11 79108 Freiburg Germany Tel.: +49 (0)761 45 57 40 ba-d@bienair.com www.bienair.com

**IDS**  
2023

**BESUCHEN SIE UNS AN UNSEREM STAND G-012 | HALLE 10.1**  
14.-18. MÄRZ 2023 | Köln, Deutschland

# IDS 2023 wird wieder zukunftsweisend Weichen stellen und Impulse geben

Ein Ausblick kurz vor der Internationalen Dental-Schau 2023. Der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace im Interview mit Dr. Christian Ehrensberger, Frankfurt am Main.



Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI.

■ Vom 14. bis zum 18. März 2023 feiern die Teilnehmer der Internationalen Dental-Schau (IDS) gleich zwei Jubiläen: Die Messe findet zum 40. Mal statt, und sie erweist sich seit genau 100 Jahren immer wieder als führender Impulsgeber der Dentalbranche. Eine Vorschau mit aktuellen Einschätzungen gibt Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

## Welchen Marktvorsprung bietet die IDS ihren Besuchern in diesem Jahr?

Die IDS bietet ihren Besuchern aus aller Welt in vollem Umfang ihre klassischen Stärken: In den Messehallen ballen sich in umfassender Form alle Trends und Produktinnovationen der Dentalbranche. Wer sich dies aufmerksam ansieht, im wörtlichen Sinne begreift, testet und bei den Experten vor Ort zusätzliche Informationen einholt, wird gegenüber Nicht-Teilnehmern seine Investitionsentscheidungen auf einer deutlich besser fundierten Basis treffen. Dadurch sichert er sich einen Wettbewerbsvorteil.

Zur Präsenzmesse in den Hallen kommen zeitgemäße digitale Formate, die wahrscheinlich noch nicht in das allgemeine Bewusstsein jedes Einzelnen gedrungen sind und daher eine besondere Erwähnung verdienen: Die IDS findet in diesem Jahr als Hybrid-Event statt. Über die Online-Plattform IDScnnect können sich alle Fachbesucher vernetzen. So halten sie sich über aktuelle Produkte und Systemlösungen auf dem Laufenden, können Webinare, Pressekonferenzen und Events streamen und sich auch direkt in das Geschehen auf der Präsenzmesse einklinken. Besonders wertvoll ist die Eins-zu-eins-Kommunikation mit anderen IDS-Teilnehmern über IDScnnect.

## Um zu Beginn ein wichtiges Innovationsfeld herauszugreifen, das sich über die Jahre als Dauerbrenner herausgestellt hat: Welche Rolle kommt der Digitalisierung in der internationalen Dentalindustrie zu?

Als Industrie kennt die Dentalbranche die Digitalisierung schon lange aus dem Effeff. Sie wird hier zur Optimierung von Herstellungsprozessen und Logistikketten eingesetzt. Neu – vor allen Dingen seit etwa dem Jahrtausendwechsel – ist die Anwendung digitaler Workflows in Praxen und Laboren.

Beide arbeiten intensiv in solchen Workflows zusammen. Sie haben die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit nach und nach deutlich erweitert. So spielen Entfernungen in der heutigen digitalen Welt eine immer geringere Rolle: Die Praxis kann sich, je nach dem speziellen Fall, das geeignete Labor in einem großen Umkreis aussuchen. Umgekehrt liefert das Labor prothetische Arbeiten auch an Praxen in einem großen Umkreis – ein globaler Markt ist entstanden!

Alternativ zur Eigenfertigung stehen in weiten Bereichen verschiedene Bestell-Services zur Verfügung. Ein Labor kann beispielsweise die in

der Praxis digital erfassten Aufnahmen und seine Modellunterlagen an einen Zentralfertiger schicken und erhält von dort Keramikgerüste zur weiteren individuellen Bearbeitung zurück. Auch bieten Labore mit einer eigenen Maschine zum Teil freie Kapazitäten zur Auftragsfertigung für andere Dentallabore an. Außer bei einem solchen Kooperationslabor oder bei einem Fertigungszentrum kann der Zahntechniker auch direkt bei der Dentalindustrie ordern.

Immer mehr Anwender digitalisieren konsequent ihre Arbeitsweise durch. Die Abformung mit dem Intraoralscanner und sein erweiterter Indikationsbereich sorgen für eine hohe Dynamik. Ganzkieferscans oder Scans einzelner Kieferkämme, Schleimhautscans und das Matchen mehrerer separater Scans – das alles rückt in den Bereich des Machbaren. Die Grenzen verlaufen bei sehr stark subgingivalen Versorgungen und beim direkten Übersetzen eines Intraoralscans in funktionelle Bewegungen, wie man sie etwa für die „digitale Totalprothese“ benötigt.



Digitale Workflows zählen in Endodontie, Implantologie und anderen Teildisziplinen der Zahnheilkunde zu den grundlegenden Verfahren. © Koelnmesse/IDS Cologne/Thomas Klerx

Mit den immer differenzierteren Angeboten der Dentalindustrie geht der Trend zum Zweitscanner: zwei Geräte mit unterschiedlichen Stärken für die optimale Ausschöpfung des gesamten Anwendungsspektrums. Zusätzliche Indikationserweiterungen sehen wir im Bereich der Karieserkennung. So dürften Intraoralscanner den Zahnarzt in Zukunft verstärkt bei der Eingangsuntersuchung von Patienten unterstützen.

Parallel zur digitalen Abformung bleiben jedoch Elastomere unverzichtbar und werden konsequent weiterentwickelt: höhere Reißfestigkeit, bessere Dimensionstreu, höhere Hydrophilie.

## Wo liegen die weiteren Haupttrends der IDS 2023?

Ein weiteres klassisch-analoges Feld stellen die Füllungsmaterialien mit jetzt noch mehr Optionen dar: Glasionomere erfahren eine Festigkeitssteigerung dank Unterstützung durch schützende Kompositlacke. Neue Komposit-Adhäsiv-Systeme kommen ohne Lichthärtung aus, Komposithybride ganz ohne Adhäsiv. Ebenso eröffnen sich in verschiedenen Spezialdisziplinen der Zahnheilkunde, wie der Implantologie, der Endodontologie oder der Kieferorthopädie, neue Möglichkeiten. Dank neuartiger Verfahren zur thermischen Vergütung werden Endo-Feilen noch flexibler und erlauben eine sicherere Instrumentierung bei komplexen Wurzelkanalanatomien. In der Implantologie gibt die Software-Integration von mehr Scanbodies digitalen Workflows und dem implantologischen Backward Planning einen Schub. In der Kieferorthopädie kompletieren immer häufiger Biegeroboter die digitalen Abläufe von der Praxis bis zum Labor.

Ein sichtbares Zeichen für die Vorreiterrolle der Zahntechnik ist der Digitalisierungsgrad: In Deutschland setzen schon 75 Prozent der Labore

Extraoralscanner ein – im Vergleich dazu: Intraoralscanner werden in circa zehn bis 15 Prozent der Praxen verwendet (Atlas Dental, GFDI 2018). In Zukunft wird das Meisterlabor noch differenziertere Werkstoff-Angebote machen. Denn mit transluzenteren Zirkonoxiden und festeren Glaskeramiken überschneiden sich die Anwendungsspektren immer stärker. Durch den 3D-Druck werden auch verschiedene Kunststoffe zur Alternative. So gibt es fast immer für ein und dieselbe Indikation mehrere Werkstoff-Optionen.

In naher Zukunft dürfte künstliche Intelligenz unterschiedlichen Bereichen des zahntechnischen Labors neue Chancen eröffnen: In der CAM-Fertigung lässt sich das Nesting optimieren und ressourcensparend arbeiten. Wunsch-Ästhetik lässt sich durch automatisch perfekt gemischte Malfarben sicherer erreichen. Bei gedruckten Zähnen ließe sich durch gezielte Farbkomponenten-Mischung das Top-Ergebnis erzielen.

Diese anspruchsvollen Anwendungen künstlicher Intelligenz erfordern die enge Zusammen-

arbeit des der Deutschen Dental-Industrie. Mitten im Ersten Weltkrieg begannen sie, nach einer Möglichkeit zu einem weltweiten, internationalen Austausch zu suchen. Dabei sollten Unternehmen aus Europa und der ganzen Welt ihre innovativen Konzepte und Produkte einem breiten Publikum von Zahnärzten und Zahn Technikern unter Beteiligung des Dentalhandels präsentieren – in einem fairen, olympischen Wettbewerb. Aus diesem Geist wurde die IDS geboren.

Sie wuchs von 1923 bis 1937 heran und entwickelte sich trotz schwieriger Umstände positiv. Die ursprüngliche Vision erwies sich als goldrichtig, denn der internationale Wettbewerb setzte kreative Kräfte frei und beschleunigte die Innovation in der Zahnheilkunde. Noch 1937 wartete die IDS mit einer Sensation auf: mit dem ersten Prothesenkunststoff auf Methacrylatbasis für eine deutliche Verbesserung des Komforts für Totalprothesenträger. Dann zwang der Zweite Weltkrieg die IDS zu einer Pause.

Nach einem erfolgreichen Neustart im Jahr 1951 wuchs und wuchs die IDS und war dabei in vielen Messestädten Deutschlands zu Gast. Nach guten Erfahrungen mit Köln blieb der VDDI schließlich seit 1992 in der Metropole am Rhein und gründete dort eine Wirtschaftsgesellschaft, die Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie – GFDI mbH. Diese veranstaltet seit 1995 alle zwei Jahre die IDS und lässt sie durch die Koelnmesse, die Kölner Messegesellschaft, durchführen.

Inzwischen zeichnet sich die IDS durch eine enorm hohe Internationalität aus. Auf der IDS 1999 stellten erstmals mehr internationale als deutsche Unternehmen ihre bewährten und innovativen Produkte aus, und 2015 kamen mehr internationale als deutsche Besucher.

Daran manifestiert sich: Seit der Jahrtausendwende hat die Internationalisierung noch einmal einen extra Schub bekommen und sich endgültig zu dem entwickelt, was sie heute ist: die führende globale Fachmesse für die dentale Community; als Plattform für Innovationen und Markttrends sichert sie den nachhaltigen Erfolg der gesamten Branche.

So stellt die IDS heute den umfassendsten Marktplatz für die Aussteller und ihre Kunden dar. Sie ist das Innovationsschaufenster der Branche und bietet alle zwei Jahre ihre neuen Produkte und Systemlösungen einem hochkarätigen internationalen Publikum dar.

Führend zu sein, ist ein hoher Anspruch. Die IDS erfüllt ihn seit Jahrzehnten, treibt damit Wettbewerb, Innovation und das gesamte Geschäft in der Dentalbranche an und erweist sich in Krisenzeiten als Fels in der Brandung. Zur 40. IDS werden sich mehr als 1.800 Aussteller aus aller Welt in Köln mit ihren Produkten und Systemlösungen der Dentalbranche präsentieren. Herzlich willkommen zu „100 Jahre IDS – shaping the dental future!“ ◀



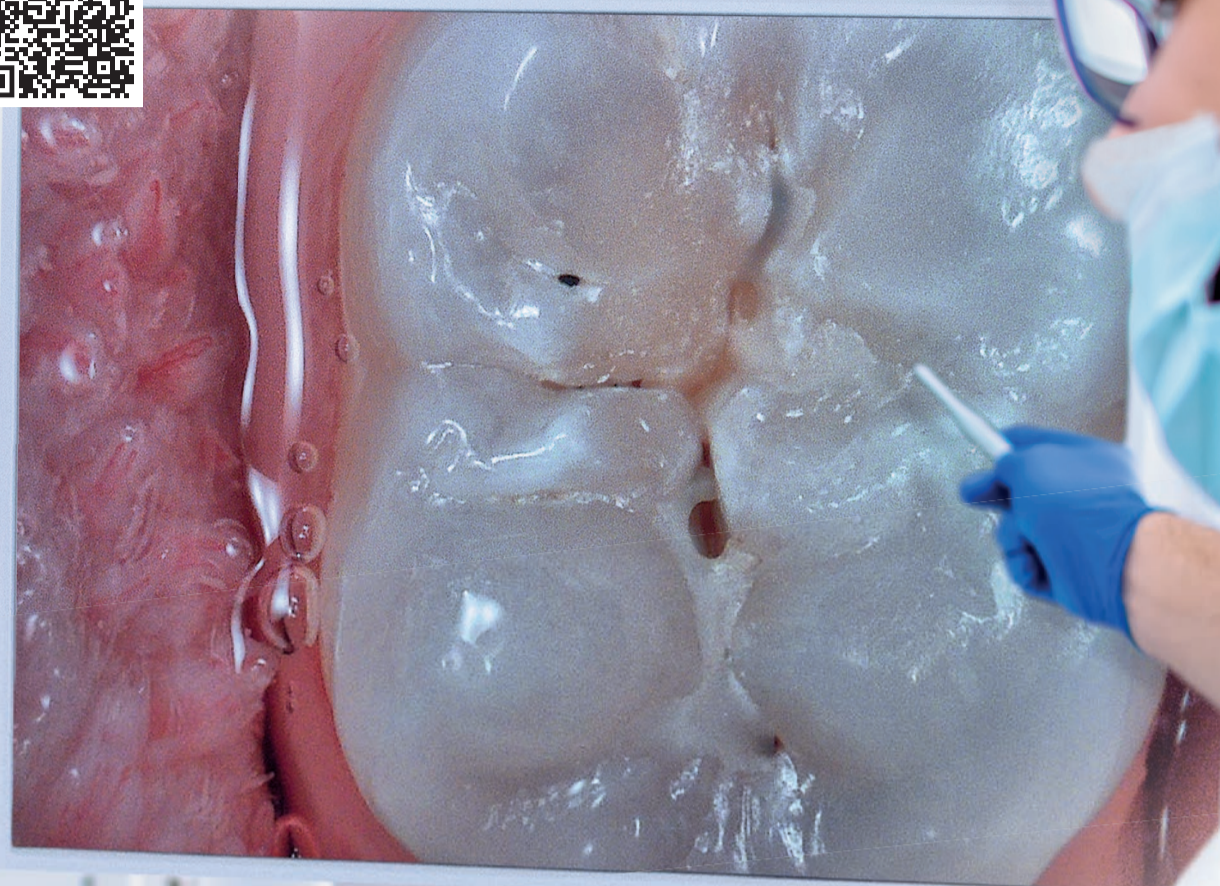
Im digitalen Workflow gewinnen 3D-Druck-Systeme an Bedeutung. © Koelnmesse/IDS Cologne/Harald Fleissner

**IDS**  
**2023**

**NEUHEIT**  
**HALLE 10.1**  
**STAND E030-F049**



**JETZT**  
**TERMIN**  
**VEREINBAREN**



RisKontrol®



NEUTRON



AIR N GO



Bliss  
by Acteon



C50

# C50

FULL HD CAMERA

**Das Schärfste,  
was Sie je  
gesehen haben.**

**Überzeugen Sie  
sich selbst auf  
der IDS 2023.**

**FULL HD  
CAMERA**

Scharfe,  
detailreiche  
Bilder

**VISION  
MODE**

Wiedergabe  
natürlicher  
Farben

**AUTO  
FOCUS**

Zeitersparnis  
& und höhere  
Bildschärfe

**MAKRO  
SICHT**

Bessere  
Darstellung  
von Fissuren  
& Karies

**SCHÄRFEN-  
TIEFE**

5 Modi\* in einer  
Kamera: Makro,  
Portrait, Smile,  
Tooth, Intraoral

ACTEON® Germany GmbH  
Klaus-Bungert-Strasse 5 • 40468 Düsseldorf  
www.acteongroup.com





Abb. 1: IDS 2023 – Europäisches Pressegespräch, 25. Januar, Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer GFDI, Klaus Bartsch, Vizepräsident VDZI, Dr. Henner Bunke, CED, Dr. Juliane Winkelmann, European Observatory of Health Systems and Policies, Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender VDDI, Susanne Schöne, Moderation, Oliver Frese, Geschäftsführer Koelnmesse GmbH, Markus Oster, Geschäftsbereichsleiter Koelnmesse GmbH, Congress-Centrum Nord, Rheinsaal.

## 40. Internationale Dental-Schau: Die Erfolgsgeschichte der globalen Leitmesse geht weiter

Vorfriede auf ein Ereignis der Superlative.

■ **KÖLN** – Mit einem Europäischen Pressegespräch am 25. Januar wurde die „heiße“ Phase für die abschließenden Vorbereitungen zur IDS 2023 eingeläutet. Die moderierte Veranstaltung in Anwesenheit von rund 50 Fachjournalisten aus Europa zeigte einen Ausblick

damals ersten Dentalschau in Berlin teil. Nach einem historischen Abriss über 100 Jahre IDS betonte Pace, dass die IDS 2023 eine gute Messe werden wird. „Bereits 2021 konnten wir zeigen, dass die deutsche Dentalindustrie Lösungen auch in schwierigen Zeiten finden kann – an dieser Positionsbestimmung halten wir fest und setzen diese in 2023 fort.“

es über 1.800 Aussteller, 75 Prozent kommen aus dem Ausland. Wir freuen uns auf eine internationale Veranstaltung mit über 180.000 Quadratmetern Brutto-Fläche in neuem Hallen-Setup – jetzt neu mit Halle 1“, hebt er den aktuellen Stand der Dinge hervor.

bringe das Potenzial großer Chancen wie AI und KI mit sich, erfordere aber auch das technische „am Ball bleiben“ aller Beteiligten.



Abb. 2: Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender VDDI.

auf die bevorstehende IDS vom 14. bis 18. März, die in diesem Jahr auch ihr 100-jähriges Jubiläum feiert.

Networking, Vor-Ort-Gespräche über Trends und Neuheiten in der Dentalbranche, Austausch und Inspiration – für all das steht die IDS und wird daher aus guten Gründen im zweijährigen Rhythmus für viele Besucher zum dentalen Branchenhighlight. Einen Überblick über aktuelle Themen rund um die IDS erhielten die Teilnehmer des Europäischen Pressegesprächs im Rheinsaal der Koelnmesse.

### Richtungweisende Leitmesse – damals wie heute

Zur Begrüßung drückte Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender VDDI und Geschäftsführer der Dentaurum GmbH & Co. KG, seine Freude über das Doppeljubiläum aus. Ein für ihn besonderes Jubiläum, denn bereits 1923 nahm das Unternehmen Dentaurum an der

### Oral health im internationalen Fokus

Dr. Juliane Winkelmann, European Observatory of Health Systems and Policies, Brüssel, gab im Anschluss einen Überblick über das Thema Mundgesundheit auf internationaler Ebene. Hierzu wurden Zahlen aus 31 Ländern im Rahmen einer Studie erhoben und miteinander verglichen. Festgestellt werden konnte u. a., dass 52 Prozent der Bevölkerung in Europa eine orale Erkrankung aufweisen, angeführt von Karies und Parodontitis. Die Pro-Kopf-Ausgaben für zahnärztliche Leistungen sind in Deutschland mit am höchsten. Zahnleistungen werden mehrheitlich privat bezahlt (59 Prozent). Insbesondere für Deutschland lässt sich laut Winkelmann feststellen, dass Zahngesundheit als wertvolles Gut erkannt werde und folglich alle Marktteilnehmer eine solide Basis für Erfolge finden. Gerade jedoch der internationale Blick eröffne mitunter große Defizite, beispielsweise in den Bereichen Ausbildung, Zahnarztdichte, Qualität der Behandlung, Begehrlichkeit einer Behandlung, Finanzierung. Wie ein vorzugswürdiges zahnmedizinisches Versorgungssystem aussehen könne, bleibe daher offen, eine Angleichung der länderspezifischen Gefälle sei Zielsetzung der Gesundheitspolitik, so Winkelmann.

### Schaufenster der Innovationen

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, machte deutlich, dass die Krise der letzten Jahre für alle Verantwortlichen auch eine Chance war, diese jetzt besondere Jubiläumsmesse qualitativ zu strukturieren und in neuen Dimensionen zu gestalten. „Wir dürfen eine starke IDS-Jubiläumsausgabe erwarten – ohne Corona-Regularien, mit alten Freiheiten“, so Frese. „Vor allem die internationalen Aussteller haben die IDS 2023 herbeigesehnt, aktuell sind

### IDS auch in 2023 als Hybrid

Oliver Frese ging anschließend auf den hochdigitalisierten Charakter der IDS 2023 ein. „Neben der Präsenzausstellung bietet die digitale Plattform IDScconnect Informationen über Produkte sowie Systemlösungen und ermöglicht das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-eins-Kommunikation mit Entscheidern der Branche. Dies eröffnet eine gleichbleibende internationale Reichweite in Verbindung mit einem erfolgreichen Messeerlebnis. Fachbesucher der IDS kön-

### Lernen aus der Krise

Zu guter Letzt widmete sich die Gesprächsrunde dem Eingangsthema Krise erneut. Oliver Frese hob hervor: „Wir haben einen richtigen Digitalisierungsschub für die Messeindustrie erlebt, wir haben uns entwickelt und in Plattformen investiert.“ Dies sei ohne die besonderen Herausforderungen der Pandemie nicht in diesem Umfang, der Schnelligkeit und Dynamik erfolgt. Als Learnings und Take-aways resümierte Dr. Bunke für den Berufsstand die erfolgreiche Implementierung relevanter Online-Formate wie Fortbildungen: „Trotzdem brauchen wir eine IDS, bei der man Produkte in Augenschein nehmen kann.“ Mark Stephen Pace fügte hinzu, dass der



Abb. 3: Rund 50 Fachjournalisten aus Europa nahmen an dem Event teil.

nen sich jederzeit live dazuschalten oder Inhalte genau dann abrufen, wenn sie Zeit haben.“

Dr. Henner Bunke, Board Member Council of European Dentists (CED), widmete sich innerhalb der Gesprächsrunde vor allem dem Thema Digitalisierung aus Praxisperspektive. Diese

persönliche Kontakt trotz aller sozialer Möglichkeiten wichtig sei, und beendete seine Ausführungen mit den wahren Worten „You buy from people you like“. ◀

Quelle: ids-cologne

# Ausblick auf die 40. Internationale Dental-Schau: „Es geht aufwärts“

Die deutsche Dentalindustrie hat die schwierigen vergangenen Jahre gemeistert.

■ Ein Interview mit Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), über den Stellenwert der Internationalen Dental-Schau (IDS) aus Sicht der Dentalindustrie.

**Dr. Heibach, in den letzten drei Jahren fuhr die gesamte Weltwirtschaft über weite Strecken mit angezogener**

hin nachhaltigen Zukunft und einer Stärkung der Industrieunternehmen gestellt werden. Nach wie vor ist hier die Politik massiv gefordert, die Unternehmen von bürokratischen Lasten zu befreien und Innovationen, wo es nur geht, zu fördern. Dies fordern wir unermüdlich gemeinsam mit unserem Dachverband, dem Bundesverband der Deutschen Industrie.

chen dentaler Medizintechnik. Der unmittelbare Leistungsvergleich der Hersteller vor den kritischen Augen der Kundschaft setzt in unserer Industrie enorme Motivation und Innovationskräfte frei. Erfolge feiern, bei eventuellen Rückständen nacharbeiten und auf der nächsten IDS mit einer noch besseren Idee punkten – das ist die Devise. So funktioniert die

technikern und ihren Teams. Deren Feedback zu den ausgestellten bewährten und innovativen Konzepten und Produkten ist für die Dentalindustrie die Luft, die sie zum Atmen braucht. Aus den Rückmeldungen werden in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen Rückschlüsse gezogen und darauf in den kommenden Jahren verbesserte bis revolutionäre Neuheiten entwickelt.

Darüber hinaus knüpfen die Aussteller auf der IDS neue Kontakte und bahnen neue Geschäftsmöglichkeiten an. Bestehende Beziehungen vertiefen, sich mit dem Dentalfachhandel über aktuelle Trends, Kundenwünsche und -erwartungen austauschen, internationale Importeure als Partner einbeziehen – das sind alles entscheidende Erfolgskomponenten.

Internationale Begegnungen haben sich von IDS zu IDS intensiviert. So treffen heute Importeure aus Asien oder Südamerika in Köln ihre Kunden aus allen Weltmärkten. Auch das macht die IDS als umfassendsten Marktplatz aus.

**Welchen Stellenwert hat ein Besuch der 40. IDS für Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams?**

Sie befinden sich auf der Messe in der Position der Entscheider. Denn sie bestimmen, welches der vielen Produkte am Ende für sie die bessere Lösung darstellt. Gleichzeitig sichern sie sich durch diese sorgfältige Auswahl selbst eine hervorragende Position und einen Vorsprung gegenüber ihren Mitbewerbern.

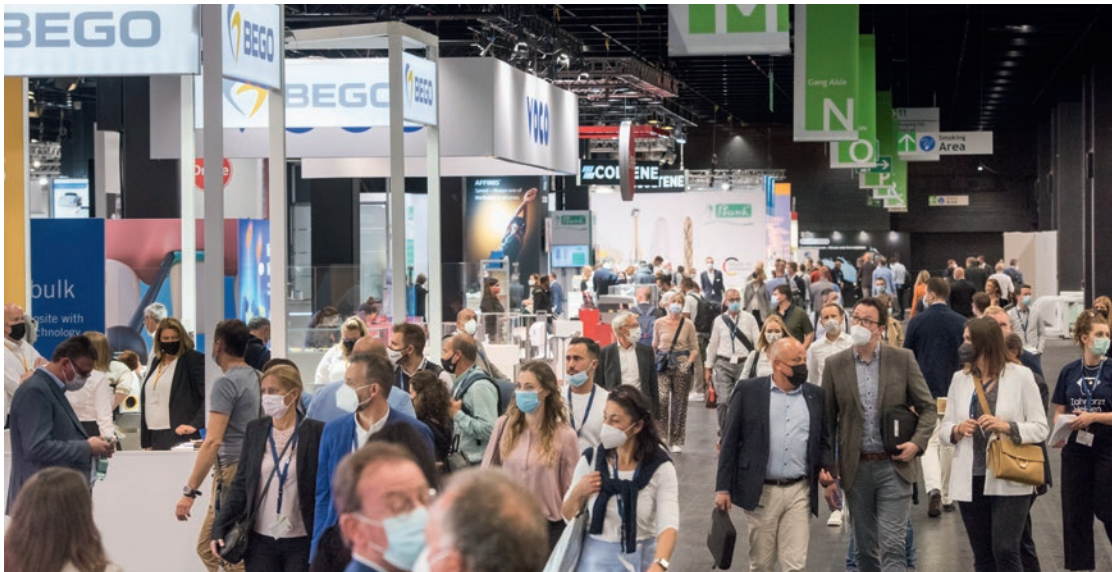


Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie.  
© Marie Heibach

**Wie groß wird denn die Auswahl auf der IDS 2023 generell sein?**

Wir liegen jetzt schon bei 1.700 Ausstellern [Stand 23. Januar]. Das garantiert einen vollständigen und repräsentativen Überblick über die Branche und ein einzigartig großes „Schaufenster“ von Produkten für eine optimierte Auswahl.

Es geht für uns alle aufwärts. Es ist kein Geheimnis, dass die letzten drei Jahre besonders schwierig waren. Die deutsche Dentalindustrie hat sie gemeistert. Wir werfen noch einen kurzen Blick auf die vergangenen 100 Jahre IDS und blicken schon eher in das nächste Jahrhundert. Die 40. IDS gibt dazu die Initialzündung. ◀



Industrie, Fachhandel, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams – die IDS 2023 wird wieder alle wichtigen Akteure auf dem Dentalmarkt zusammenbringen. © Koelnmesse/IDS Cologne/Hanne Engwald

**Handbremse. Es gibt viele Herausforderungen, die gleichzeitig auf die Industrie zukommen. Wie steht speziell die Dentalindustrie heute da?**

Der Verband der Deutschen Dental-Industrie hat sich 1916 konstituiert, damals noch unter dem Namen „Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten“. Das war mitten im Ersten Weltkrieg. Und auch die Internationale Dental-Schau startete inmitten eines Krisenjahres: 1923. Seither ist sie für die gesamte Branche ein Innovationskatalysator.

Das soll unsere aktuellen Probleme nicht verniedlichen. So ist die Energiepreis-Thematik nicht allein das Thema, das unsere Mitgliedsfirmen beschäftigt und teilweise belastet, sondern es ist die Vielfalt an Veränderungen, die zusammenkommt. Es zählt zu den täglichen Aufgaben der Unternehmenslenker der deutschen Dentalindustrie, das Knäuel dieser unterschiedlichen und ineinandergreifenden Veränderungen immer wieder neu zu lösen. Zum Beispiel haben sich neben den Energiepreisen auch die Beschaffungswege für Rohstoffe geändert. Dies betrifft zum Beispiel Glas, Metalle und Kunststoff-Ressourcen, aber auch logistische und transporttechnische Engpässe in diesem Bereich. All diese Faktoren im Zusammenspiel haben in der Summe Auswirkungen auf unsere mittelständischen Hersteller – nicht nur singulär die Energiepreis-Thematik.

In Bezug auf diese Herausforderungen finde ich einen Ausspruch des Philosophen Karl Popper passend: „Es gibt zum Optimismus keine vernünftige Alternative.“ Wir hoffen, dass mit dem Quantensprung, der gerade in Deutschland in der Umsetzung ist, die Weichen in Richtung einer weiter-

Parallel dazu sehe ich weitere positive Entwicklungen. Die Menschen setzen den Wert von Gesundheit höher an als vor drei Jahren und sind auch offener für hochwertige Zahnheilkunde. Das hilft der ganzen Branche. Gerade die deutsche Dentalindustrie steht dank ihrer hochwertigen Produkte und einer weltweit vorbildlichen Zahnärzteschaft und eines ebenso vorbildlichen Zahntechniker-Handwerks gut da.

**Welchen Stellenwert hat die IDS für die Dentalindustrie?**

Die entscheidende Idee für die IDS lässt sich recht kompakt formulieren: Wir als deutsche Dentalindustrie laden alle Unternehmen aus dem In- und Ausland ein, an einem zentralen Ort im fairen Wettbewerb, ihre Produkte der internationalen Fachwelt zu präsentieren und den Marktteilnehmern zur Beurteilung vorzulegen. Daraus hat sich ein edler Wettstreit mit olympischem Charakter um die besten Konzepte und Produkte entwickelt. Das Ergebnis ist eine Beschleunigung der Innovationszyklen in unserer Branche und eine entsprechend höherwertige Versorgung der Patienten.

**Beobachten sich die Hersteller auf der Messe gegenseitig genau?**

Da ist schon jeder gespannt, was andere dem Publikum aus Zahnärzten, Zahntechnikern und ihren Teams zu bieten haben. Das liegt in der Natur des Marktes, das ist intensiver Wettbewerb, den unsere Dentalindustrie durchaus als Ansporn für die eigene Innovationskraft versteht. Im internationalen Vergleich ist die deutsche Dentalindustrie seit Jahrzehnten Marktführer in vielen Teilberei-

Messe in Köln als Katalysator für die dentale Innovation.

**Wie funktioniert das genau in den Messehallen?**

An erster Stelle steht der fachliche Austausch mit Zahnärzten, Zahn-

ANZEIGE



# DENTAL

## INSTRUMENTE & REPARATURSERVICE

Made in Germany

MEBA - Schwer GmbH & Co. KG  
Hauptstraße 61a 78588 Denkingen  
Tel. 07424 / 93133 - 60  
info@mepadental.de  
www.mepadental.de



## Problembewusstsein, Hindernisse und Herausforderungen

Dentsply Sirona rückt auf der IDS 2023 Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt.

■ Die steigende Anzahl von Klimakatastrophen rund um die Welt führt die Bedeutung von Nachhaltigkeit eindrücklich vor Augen. Jetzt ist die Zeit, zu handeln – in allen Bereichen des Lebens. Laut einer Studie<sup>1</sup> von Dentsply Sirona unter mehr als 1.300 Zahnärzten aus Deutschland sowie weiteren sechs Kernmärkten ist der Mehrzahl der Zahnärzte bewusst, wie wichtig Nachhaltigkeit ist. Es fehlt ihnen jedoch nach eigener Aussage an Hintergrundwissen sowie konkreten Umsetzungsvorschlägen.

### Zeichen setzen für Nachhaltigkeit

Wie Nachhaltigkeit konkret aussehen kann, macht Dentsply Sirona auf der IDS 2023 in Köln sichtbar: So bestückt Dentsply Sirona seinen Stand zu mindestens 80 Prozent mit Möbeln, die nicht neu gekauft wurden. Beim Catering verzichtet das Unternehmen auf Einwegmaterial und Plastik. Der wenige Abfall, der dennoch entsteht, wird so weit wie möglich recycelt. Druckerzeugnisse sucht man am Stand vergeblich – Dentsply Sirona setzt auf digitale Kommunikationsformate. Das Standpersonal reist zudem, wo immer es geht, umweltfreundlich mit Zug, ÖPNV oder Fahrgemeinschaften an. „Bereits 2021 haben wir Nachhaltigkeit in unsere Hausmesse DS World integriert“, sagt Erania Brackett, Chief Marketing Officer bei Dentsply Sirona. „Auf der IDS und großen Veranstaltungen in Zukunft setzen wir sukzessive immer mehr nachhaltige Ansätze um.“

Da überrascht es nicht, dass ein Bereich des Messestandes von Dentsply Sirona ganz dem Thema Nachhaltigkeit gewidmet ist. IDS-Teilnehmer sind eingeladen, den Nachhaltigkeitsbereich zu besuchen, um ein digitales Toolkit zu erhalten. Zudem gibt es die Chance, ein nach-

haltiges Produkt für die Praxis zu gewinnen. Das Toolkit leitet Benutzer Schritt für Schritt an, wie sie Praxis und Labor nachhaltiger gestalten und damit einen ganz persönlichen Beitrag für die Umwelt leisten können.

Für die anwesenden Journalisten veranstaltet Dentsply Sirona die Podiumsdiskussion „DS Talk United for sustainable dentistry“. Welche Rolle die Dentalindustrie im Bereich Nachhaltigkeit spielen kann, wird von den vier Panellisten erörtert – dies sind neben Erania Brackett auch FDI-Präsidentin Prof. Ishane Ben Yahya, Heather Pelier, Global Expert Lead Oral Health bei Haleon (ehemals GSK Consumer Healthcare) sowie Dr. Steven Mulligan, Zahnarzt und Gründungsmitglied des FDI World Dental Federation „Sustainability in Dentistry“ Task Teams.

### Cloud-Lösungen statt USB-Sticks

„Leb wohl“ zum USB-Stick und „Hallo“ zur Cloud zu sagen – dazu lädt Dentsply Sirona die Besucher der IDS ein: Wer ausrangierte USB-Sticks mitbringt und in eine DS-Core-Kugel wirft, kann damit gleich zweifach Gutes tun.<sup>2</sup> Zum einen werden die USB-Sticks nach der Messe fachgerecht recycelt – und somit Abfall vermieden. Zum anderen spendet Dentsply Sirona für jeden entsorgten USB-Stick 25 Euro (bis zu einer maximalen Summe von 15.000 Euro) an Smile Train, die weltweit größte Kinderhilfsorganisation für die Behandlung von Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten.

Hintergrund für die Aktion ist, den Besuchern die Vorteile von Cloud-Lösungen unter Nachhaltigkeitsaspekten bewusst zu machen. „Wenn in der Zahnmedizin auf physische Datenträger in der Kommunikation mit Partnern in Praxen und Labors verzichtet wird, kann eine große Menge an Abfall vermieden werden“, sagt Erania Brackett. „Die Alternative sind Cloud-Lösungen, mit denen sich große Datenmengen schnell und mit wenigen Mausklicks teilen lassen. Unser Partner Google unterstützt durch seine eigene Nachhaltigkeitsstrategie, die Rechenzentren bis 2030 zu 100 Prozent CO<sub>2</sub>-frei zu betreiben<sup>3</sup>, unsere Anstrengungen für mehr Nachhaltigkeit.“ Eine solche datenschutzkonforme Lösung bietet Dentsply Sirona mit DS Core, die Besucher der IDS näher kennenlernen und testen können.

### Nachhaltigkeit auch über die Messe hinaus

„Wir wissen, dass das Thema Nachhaltigkeit Dentalteams in Praxen und Laboren vor Herausforderungen stellt“, erklärt Erania Brackett. „Daher haben wir ein Online-Kursangebot erarbeitet, das wichtige Begriffe erläutert, Nachhaltigkeitsziele und -initiativen der Branche vorstellt und praktische Hinweise gibt, die in

nehmens. Innovation ist dabei der Motor dieses Wandels, durch effizientere oder digitale Lösungen, verbesserte Protokolle und Prozesse oder verändertes Verhalten.

„Wir arbeiten mit Hochdruck daran, Nachhaltigkeit in unserem Unternehmen und in unserer Branche voranzutreiben“, fasst Erania Brackett zusammen. „Unser Ziel ist es, möglichst viele Menschen und Partner zu inspirieren und



Dentsply Sirona wird auf der IDS 2023 ein Zeichen für mehr Nachhaltigkeit in der Zahnheilkunde setzen. Erania Brackett, Chief Marketing Officer bei Dentsply Sirona, lädt die Messebesucher ein, ihr Engagement für dieses Thema an der Sustainability Wall zu dokumentieren.

den Arbeitsalltag integriert werden können. Der erste Kurs ist bereits jetzt über DS Academy auf unserer Website jederzeit abrufbar, weitere werden folgen.“

Dentsply Sirona legt auch im eigenen Unternehmen Wert auf Nachhaltigkeit. Bereits 2021 hat das Unternehmen mit seiner Nachhaltigkeitsstrategie „BEYOND: Taking action for a brighter world“ ehrgeizige Ziele formuliert und arbeitet seither engagiert daran, diese im gesetzten Zeitrahmen zu erreichen. Ein wichtiges Ziel ist unter anderem die Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen, dem Dentsply Sirona beispielsweise mit der Installation einer Wärmepumpe an seiner größten Produktionsstätte weltweit in Bensheim ein Stückchen näherkommen möchte. Die Wärmepumpe wird vier Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen sowie 12 MWh Strom pro Jahr einsparen. Neben den Klimazielen legt das Unternehmen besonderen Fokus auf Vielfalt und Gleichberechtigung innerhalb und außerhalb des Unter-

nehmens. Innovation ist dabei der Motor dieses Wandels, durch effizientere oder digitale Lösungen, verbesserte Protokolle und Prozesse oder verändertes Verhalten.

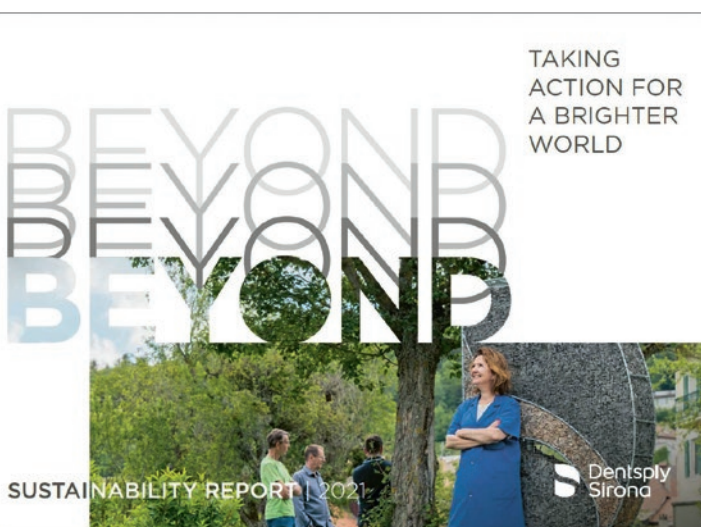
### Literatur

<sup>1</sup> Global Sustainability in Dentistry Studie mit über 1.300 Zahnärzten aus den USA, Europa, Asien und Lateinamerika. Durchgeführt von Dentsply Sirona im Jahr 2022. Daten verfügbar über <https://www.dentsplysirona.com/de-de/unternehmen/nachhaltigkeit/globale-nachhaltigkeit-zahnheilkunde.html>

<sup>2</sup> Dentsply Sirona spendet 25 Euro pro USB-Stick, der vom 14. bis 18. März 2023 auf der IDS in die DS-Core Kugel eingeworfen wird, maximal 15.000 Euro. Es liegt in Ihrer Verantwortung als Kunde, die USB-Sticks vollständig zu löschen. Eine vollständige Löschung liegt nur dann vor, wenn die Wiederherstellung der enthaltenen Informationen entweder unmöglich oder nur mit besonderem Aufwand machbar ist (vgl. DIN 66399). Dentsply Sirona wird die gespendeten USB-Sticks vollständig vernichten und übernimmt keinerlei Haftung für eventuell noch auf dem USB-Stick enthaltene Informationen und aus deren Vernichtung entstehende Schäden.

<sup>3</sup> <https://www.google.com/about/data-centers/cleanenergy/>

Quelle: Dentsply Sirona





## Optimiertes Einbestellwesen

So reduzieren Sie den konstanten Zeitdruck in Ihrer Zahnarztpraxis. Ein Beitrag von Praxisberater Wolfgang Apel, Nürnberg.

■ Für viele Zahnärzte ist der Praxisalltag sehr anstrengend und herausfordernd, da sie unter konstantem Zeitdruck stehen. Bei der Analyse zeigt sich oft, dass das Einbestellwesen zu unnötigem Stress führt. Doch das muss nicht so sein: Mit einem exakt definierten Einbestellwesen vermeiden Sie Zeitdruck in Ihrer Zahn-

ordnen zu können. Das macht es für sie unmöglich, Patientenbesuche optimal zu planen. Gerade bei Neupatienten ist es aber essenziell, genügend Informationen vorab zu erfragen, um einschätzen zu können, wie lange der Termin dauern wird, und so unnötigen Stress und lange Wartezeiten zu vermeiden.

so genau wie möglich zu erfassen. Fragen im Entscheidungsbaum könnten beispielsweise sein: Was ist der Grund für Ihren Besuch bei uns? Handelt es sich um eine zahnärztliche Kontrolluntersuchung? Wann war die letzte zahnärztliche Kontrolluntersuchung? Haben Sie Zahnschmerzen? Blutet Ihr Zahnfleisch? Sind Ihre Zähne gelockert? Haben Sie Schmerzen im Kiefergelenk? Schlussendlich muss der Entscheidungsbaum klar aufzeigen, wie viel Zeit ein Patient benötigt und welche sonstigen Ressourcen in Ihrer Zahnarztpraxis eingeplant werden müssen.

Sprechzeiten am Vormittag. So verzögert sich der gesamte Tagesplan nicht direkt am Morgen, und sollten einmal weniger Notfallpatienten kommen als geplant, haben Ihr Team und Sie einfach etwas Zeit, um liegen gebliebene Aufgaben in Ruhe abzuarbeiten oder die Mittagspause zu verlängern.

### Zeitfenster einhalten

Ist das Einbestellwesen auf dem Papier optimiert, geht es an die Umsetzung! Dabei gibt es einen wichtigen Punkt, der die gesamte Planung schnell über den Haufen wirft und Sie ganz persönlich betrifft: Ihre eigene Disziplin. Bei Hospitationen stelle ich immer wieder fest, dass in den wenigsten Praxen in jedem Raum eine große Uhr gut sichtbar an der dem Behandler gegenüberliegenden Wand hängt. Natürlich haben Sie eine Uhr am Handgelenk und am Computer – doch die meiste Zeit sind Sie nun mal mit dem Patienten beschäftigt. Hängt die Uhr nun an der gegenüberliegenden Wand, haben Sie sie stets im Blick und können überprüfen, ob Sie noch im Zeitplan sind.

Nehmen wir einmal an, dass Sie und Ihr Team im Einbestellwesen eine bestimmte Terminart mit zehn Minuten einplanen, doch im Alltag zeigt sich, dass Sie immer länger bei den Patienten sind. Dann stellt sich die

Frage, woran das liegt. Ist der Termin im Einbestellwesen falsch angesetzt, da die Behandlungen mehr Zeit erfordern? Dann muss der Prozess weiter optimiert werden. Liegt es jedoch nicht an der Zeitplanung, sondern eher daran, dass Sie sich mit Ihren Patienten gut verstehen und gerne noch ein paar Minuten plaudern? Dann ist Ihre Disziplin gefragt. Wenn es in Ihrer Praxis glatt laufen soll und Sie ohne Stress und Zeitdruck arbeiten wollen, müssen auch Sie Ihren Teil dazu beitragen und die geplanten Zeiten einhalten. ◀



arztpraxis und die Arbeit wird für Sie, Ihre ZFAs und Ihre Patienten viel entspannter. Wie Sie Ihr Einbestellwesen optimieren, verrät Ihnen Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel in diesem Beitrag.

In vielen Zahnarztpraxen haben die Mitarbeiter an der Rezeption nicht die richtigen Hilfsmittel an der Hand, um den Grund für einen Patientenbesuch korrekt abzufragen und ein-

### Entscheidungsbaum erstellen

Um das Einbestellwesen zu optimieren, erstellen Sie im ersten Schritt einen Entscheidungsbaum. Darin halten Sie und Ihr Team schriftlich fest, welche Fragen bereits am Telefon mit den Patienten geklärt werden müssen und wie es abhängig von der Antwort weitergeht. Ziel ist es, den Grund für den Besuch des Patienten und die mögliche Behandlung in der Praxis

### Notfallpatienten einplanen

Beginnen Sie bei der Planung mit den allerbanalsten Strukturen: Überlegen Sie sich als erstes, wie viele Termine Sie für Privatpatienten brauchen, die Sie grundsätzlich bis 24 Stunden zuvor an jedem Tag freihalten.

Planen Sie dann die Notfallpatienten ein: Wie viele Termine brauchen Sie und in welchen Zeitraum wollen Sie diese legen? Tatsächlich gibt es viele Praxen, die die Notfallpatienten gar nicht einplanen oder gleich an den Anfang der Sprechstunde legen. Das ist sehr gewagt, da Notfallpatienten den Praxisbetrieb schnell durcheinanderbringen. Legen Sie Ihre Notfalltermine lieber an das Ende der

### Kontakt



Wolfgang Apel



MediKom Consulting GmbH  
Obere Bergstraße 35  
90607 Rückersdorf  
Tel.: +49 172 9790263  
w.apel@medikom.org  
www.medikom.org

ANZEIGE

# Connect to an open, smarter world

Open your practice to more opportunities with **Carestream Dental**, **Swissmeda** and **Sensei**.

A whole new world of digital solutions that can grow your business, expand your clinical options and optimise patient outcomes.

Connect with us at **IDS 2023**

**Hall 10.2 - stand L40**

**Carestream DENTAL** **swissmeda** **Sensei**



**Carestream**  
DENTAL

