

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Die SSO hat 3 500 Botschafterinnen und Botschafter

Marketingprofis träumen von einem Filialnetz, wie es die SSO aufweist: Mit ihren 3 500 Zahnarztpraxen hat die SSO potenziell ebenso viele Botschafterinnen und Botschafter, die das Label SSO entscheidend stärken können. Dies ist wichtig, denn: Nach wie vor drängen Zahnärzte aus dem EU-Raum in die Schweiz, buhlen Zahnarztzentren und selbsternannte Kliniken um neue Kundschaft. Dieser Konkurrenz muss die SSO entschieden entgegentreten – nicht zuletzt mit einer gelebten Corporate Identity, welche Patientinnen und Patienten die Vorteile des Zahnarztes SSO vor Augen führt. Damit transportieren wir noch eine andere Botschaft: Die SSO kämpft standespolitisch geeint für ihre Anliegen – dies soll auch in der Öffentlichkeit und in der zahnärztlichen Praxis zum Ausdruck kommen. Deshalb fokussiert die Profilierungskampagne für den Zahnarzt SSO 2009 auf die zahnärztliche Praxis.

Zentrales Promotionsmaterial zum Abgeben ist das neu geschaffene SSO-Hygiene-set: Es enthält eine Elmex-Zahnbürste und -Zahnpasta, Mundspülung, Fluoridgel, Zahnseide und medizinische Zahnhölzer sowie ein «ABC der Mundhygiene», das dem Empfänger erklärt, wie die Prophylaxeprodukte anzuwenden sind. Noch nie war es so einfach, den Patienten eine umfassende, glaubwürdige und überzeugende Präventionsbotschaft in die Hand zu geben – im Look der SSO, nota bene.

Dieses und weitere Produkte der Kampagne können mit der Bestellkarte in der Juni-Ausgabe des SSO-Internum beim SSO-Shop bestellt werden, eine Bestellkarte im PDF-Format kann auch im Internet heruntergeladen werden (www.sso.ch > Porträt SSO > Kampagne 2009). Die Angebote sind exklusiv für SSO-Mitglieder bestimmt, die Produkte werden ab Ende Juli / Anfang August ausgeliefert.



Marco Tackenberg

Marco Tackenberg
Presse- und Informationsdienst SSO

Themen

AUS DEN FAKULTÄTEN

Freude an der Zahnerhaltung 2
Prof. Anton Sculean, der junge Parodontologe mit beachtlichem Leistungsausweis, hat am 1.12.2008 die Nachfolge von Prof. N. Lang an den ZMK der Uni Bern angetreten.

AUS DER PRAXIS

Der Zahnarzt ist auch Unternehmer (Teil 1) 3
Die Zeiten, in denen ein abgeschlossenes Studium und das Aufhängen eines Praxisbildes schon Garantien für den Erfolg einer Praxis waren, sind lange vorbei.

INTERNATIONAL

IDS Köln 2009 7
Die 33. Internationale Dental-Schau (IDS) setzte den Wachstumskurs der Vorjahre ungebrochen fort: Über 106'000 Gäste besuchten die Messestände der 1'820 Aussteller.

Impressum 6

«Einen Zahn zu erhalten, macht mir Freude»

Mit Professor Anton Sculean hat ein Nachfolger den Direktionsposten von Prof. Niklaus Lang in der Klinik für Parodontologie an den ZMK der Uni Bern übernommen, der bereits einen beachtlichen Leistungsausweis vorzeigen kann. Der junge Parodontologe Sculean ist vielsprachig, europäerfahren – und seit 1. Dezember 2008 im Amt.

Urs Laederach

Prof. Sculean ist zwar europäischer Kosmopolit, er lebt und arbeitet jetzt aber in einem Nicht-EU-Land. Dennoch ist die Schweiz für ihn durchaus mit seinem Heimatland Transsilvanien vergleichbar, denn es existieren zahlreiche Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Ländern, so etwa die Mehrsprachigkeit – in Transsilvanien wird rumänisch, ungarisch und deutsch gesprochen – oder die Natur, die mit ihren Wäldern, Seen und Bergen jener der Schweiz ähnelt. Auch der hohe Organisationsgrad des Gemeindewesens und der Behörden in Transsilvanien sowie die Kommunikationskultur sind durchaus mit schweizerischen Verhältnissen vergleichbar.

Zusammenarbeit, Kräftebündelung und Renommee

Die Gründe für die Bewerbung von Prof. Sculean an der Parodontologieklinik der Uni Bern waren vielfältig. Herausragende Argumente stellten für ihn jedoch die Philosophie der Zusammenarbeit dar, des Kräftebündelns sowie das Renommee. Die ZMK Bern geniessen international ein hohes Ansehen für ihre Forschung in den Bereichen Parodontologie und Implantologie. Die Forschungsmöglichkeiten hier sind sehr attraktiv, und das interdisziplinäre Forschungslabor erlaubt eine gute Zusammenarbeit. Ein eingespieltes Team deckt die verschiedenen Bereiche kompetent ab und ermöglicht es, den hohen Level und Bekanntheitsgrad der Klinik zu halten. Den Schwerpunkt seiner Aktivitäten in Bern wird Prof. Sculean auf sein bisheriges Spezialgebiet richten: auf die regenerative Parodontaltherapie, also auf den Einsatz von biologisch aktiven Materialien und auf die gesteuerte Geweberegeneration (GTR). Dabei geht es um die Anwendung von speziellen Techniken, die den Wiederaufbau des Zahnhalteapparates ermöglichen. Es geht aber auch um die Weiterentwicklung der plastisch-ästhetischen Parodontalchirurgie, denn auf diesem Gebiet wurde gemäss Sculean in Bern bisher noch wenig geforscht.

Freude an der Parodontologie

Seit einem Jahr sind in Bern die Kliniken für Parodontologie und für Kronen-Brückenprothetik getrennt. Für Prof. Sculean persönlich ist diese Trennung gemäss eigenen Aussagen von Vorteil: «Ich bin kein Prothetiker und habe keine Kompetenz in diesem Bereich. Dieser Fachbereich ist so gross – wahrscheinlich hätte ich mich gar nicht um den Lehrstuhl beworben, wenn die beiden Kliniken noch unter einem Dach gewesen wären», urteilt Sculean. Für die Lehre bleiben die beiden Gebiete aber weiterhin



Professor Anton Sculean, visionärer Kosmopolit, kompetenter Parodontologe und neuer Leiter der Klinik für Parodontologie an den ZMK der Uni Bern. Foto: Peter Wegmüller.

verbunden, «denn das Konzept, zuerst eine Parodontalbehandlung und dann den prothetischen Aufbau zu machen, ist sehr gut». Die Parodontologie hat Sculean schon immer fasziniert, denn sie ist keine rein mechanische Disziplin, sondern eine Interaktion mit der Biologie und der allgemeinen medizinischen Gesundheit des Menschen. Und die Parodontologie macht ihm Freude, nicht zuletzt auch durch die Möglichkeit, Forschungsergebnisse in die klinische Situation umzusetzen und einen Zahn langfristig zu erhalten.

Quelle:

Interview von Vanda Kummer mit Prof. Anton Sculean, SMfZ Nr. 3/2009

Der Zahnarzt ist auch Unternehmer

Teil 1: Existenzgründung

Ein gutes Praxisimage, zufriedene Patienten, motivierte Mitarbeiter und ein angenehmes Praxisumfeld – wer wünscht sich das nicht? Noch vor einigen Jahren war es ausreichend, Zahnmedizin zu studieren, zu promovieren, seine Assistenzzeit zu absolvieren und eine Praxis zu gründen. Der wirtschaftliche Erfolg war quasi schon vorprogrammiert.

Christa Maurer

Die Zeiten haben sich diesbezüglich leider dramatisch geändert. Bereits die Praxisgründung kann mit vielen Fallstricken verbunden sein. Diese beginnen schon bei der Wahl der Praxisform. Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaften müssen rechtlich gut durchdacht sein. Es geht weiter mit der Wahl des Praxisstandorts und der Entscheidung über Praxisausstattung und Personal. Praxismarketing, Praxismanagement und Mitarbeiterführung sind weitere wichtige Module, um in eine erfolgreiche Zukunft zu starten.

Überlegungen für eine erfolgreiche Existenzgründung

1. Anstellung oder Niederlassung

Nach erfolgreichem Studienabschluss stellt sich zunächst die Frage: Anstellung als Zahnarzt oder Niederlassung in eigener Praxis?

Für eine *Anstellung* spricht, dass man

- keine wirtschaftlichen Risiken eingeht,
- keine unternehmerischen Entscheidungen zu treffen hat,
- keine Investitionen tätigen muss,
- Lohnfortzahlung bei Krankheit oder Unfall geniessen kann.



Im Gegenzug hat man keine oder nur sehr beschränkte Einflussmöglichkeit auf die Entwicklung der Praxis, ist sozusagen Befehlsempfänger und verdient unter Umständen auch weniger, als das in erfolgreicher eigener Praxis möglich ist.

Wie viel Risiko bin ich bereit einzugehen?

Eine *Niederlassung* in eigener Praxis erfordert «unternehmerisches Blut» und viel Risikobereitschaft. Man hat

- ein hohes Mass an Eigenverantwortung zu tragen und
- ist nicht nur für seinen eigenen Arbeitsplatz verantwortlich, sondern auch für den der Angestellten.
- Man hat einen hohen Investitionsbedarf und geht damit ein nicht unerhebliches wirtschaftliches Risiko ein.

Dafür ist man sein eigener «Herr» und kann seine Praxis führen, wie man es für gut und richtig hält.

2. Praxisübernahme oder Neugründung

Wenn die Entscheidung zugunsten einer Niederlassung gefallen ist, stehen weitere Entscheidungen an: Übernahme einer bestehenden Praxis oder Neugründung.

Egal für welche Variante man sich entscheidet, zunächst muss man sich über den Standort im Klaren sein. Bevorzugt man eine Landpraxis oder eine Stadtpraxis? Eine Praxis auf dem Land ist in aller Regel günstiger zu kaufen. Dasselbe gilt für die laufenden Kosten, wie z.B. Miete und Personal. Allerdings kann auch der Umsatz in geringerem Rahmen ausfallen, der Wettbewerbsdruck ist nicht so hoch, dafür sind Spezialisierungen evtl. nicht so gefragt.

Eine Stadtpraxis verspricht grösseren Wettbewerb, einen grösseren potenziellen Patientenkreis, und Spezialisierungen sind un-

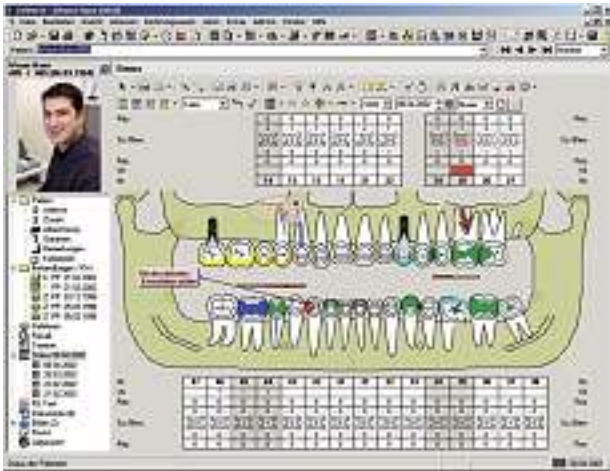


Stadtleben oder Landidylle – die Frage des Praxisstandortes will gut durchdacht sein.

MARTIN ENGINEERING AG

STANDARDSOFTWARE MIT VIEL INDIVIDUALITÄT

Wer sich mit der Eröffnung oder der Übernahme einer Praxis befasst, sollte sich die Produkte und Dienstleistungen der MARTIN Engineering AG unbedingt genau ansehen.



ZaWin32®, der Marktführer

In der Schweiz hat sich Martin Engineering AG in den mehr als 27 Jahren ihres Bestehens zum unangefochtenen Marktführer im Dentalmarkt für Softwarelösungen etabliert. Mehr als 1000 Zahnärztinnen und Zahnärzte vertrauen auf ihre Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin32® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder vordigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Paket aus der ZaWin32®-Familie einsetzen. Nicht nur im Mengengerüst kann die Software individuell konfiguriert werden. Es steht auch eine grosse Zahl an Zusatzmodulen für Sonderwünsche und/oder Spezialanwendungen zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Flexible Lizenzmodelle ermöglichen auch die Beschaffung innerhalb des zur Verfügung stehenden Budgets. ZaWin32® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin32®-Produkte aus. Es steht darüber hinaus eine grosse Anzahl von Schnittstellen in die neuen Dentaltechnologien zur Verfügung. So sind z.B. alle in der

Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

Kompetente Beratung und Unterstützung von A-Z

Eine Software allein macht noch keine digitale Praxis. Sei diese gross oder klein – die Technologie ist komplex. MARTIN Engineering berät Sie mit seinem Team von der Planung bis zur Entsorgung. Wir unterstützen Sie also gerne schon in der Planungsphase und können so bereits Fehlritte verhindern helfen. Während der Einführung und selbstverständlich während dem Betrieb stehen unsere Supportspezialisten und Techniker mit Rat und Tat zur Seite. Support ist nicht nur ein schönes Wort, sondern der Schlüssel für eine zufriedene Kundenbasis.

ZaWin32® – SWISS MADE

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin32® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin32® wächst mit den Bedürfnissen der Anwender. MARTIN Engineering hat darum auch stets ein offenes Ohr für die Anliegen und Wünsche der Anwender. Wir kümmern uns darum – schweizweit und in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch, am Hauptsitz in Nänikon oder in der Filiale Locarno. Die insgesamt 29 MitarbeiterInnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme.



Für weitere Informationen:

Martin Engineering AG
IT-Lösungen mit Biss für die Zukunft

MARTIN Engineering AG, Gewerbestr. 1, 8606 Nänikon • Tel. 044 905 25 25 • Fax 044 942 15 15 • E-Mail: info@martin.ch • www.martin.ch
MARTISOFT SA, Piazza Stazione 6, 6602 Muralto • Tel. 091 743 14 14 • Fax 091 743 96 51 • E-Mail: info@martisoft.ch • www.martisoft.ch

abdingbar, um sich von der Vielzahl anderer Praxen abzugrenzen.

Der wesentlichste Vorteil einer Praxisübernahme – egal ob Stadt- oder Landpraxis – liegt auf der Hand: man startet mit einem bereits bestehenden Patientenstamm. Darüber hinaus ist die Praxis bereits ausgestattet; wenn man Glück hat, kommt diese Ausstattung den eigenen Vorstellungen schon ziemlich nahe.

Eine Neugründung dagegen erfordert weitere tiefgreifende Entscheidungen. Das Investitionsvolumen ist enorm. In Deutschland liegen die durchschnittlichen Investitionskosten bei ca. EUR 330.000*. Diese Summe wird von keiner anderen Facharztgruppe übertroffen. Darin begründet liegt ein erhöhtes Insolvenzrisiko, das auch immer mehr Zahnarztpraxen betrifft. Die Aufbauphase gestaltet sich etwas schwieriger, man hat keinen bestehenden Patientenstamm, muss sich also erst einen Namen machen und hat in dieser Zeit nur geringe Umsätze.

Wenn man den Weg der Neugründung wählt, kann man im Gegenzug von Anfang an von der Einrichtung bis zum Praxiskonzept alles so definieren, wie man es sich vorstellt. Man muss nicht auf die Eigenheiten des Vorgängers Rücksicht nehmen, um die vorhandenen Patienten nicht zu vergraulen.

3. Niederlassungsform

Auch hier gibt es wieder verschiedene Varianten, die zu überdenken sind: Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft.

Bei der Einzelpraxis liegt das gesamte Risiko – also Gewinne und Verluste – allein beim Praxisinhaber. Dafür kann er alleine entscheiden und gestalten.



Wie soll meine künftige Praxis aussehen? Unterschiedliche Formen sind möglich. Wichtig: Eigene Wünsche und Ziele definieren.

Bei der Gemeinschaftspraxis hingegen wird der Gewinn zu gleichen Teilen auf die beteiligten Zahnärzte aufgeteilt.

Bei einer Praxisgemeinschaft oder auch Organisationsgemeinschaft wiederum beschränkt sich die Zusammenarbeit der beteiligten Zahnärzte auf die gemeinsame Nutzung der sachlichen und persönlichen Mittel, die Zahnärzte bleiben in ihrer beruflichen Ausübung selbständig. Ein wesentlicher Vorteil dieser

beiden Praxisformen ist, dass man im Schichtbetrieb ein grosses Angebot an patientenorientierten Praxisöffnungszeiten offerieren kann.

Sollte man sich für eine Gemeinschaftspraxis oder auch eine Praxisgemeinschaft interessieren, ist ein Gesellschaftervertrag auszuarbeiten, der die Vermögensverteilung, Kostenverteilung und Gewinnverteilung berücksichtigt, aber auch eine Regelung bei Ausscheiden eines Partners vorsieht.

4. Praxisgrösse

Damit ist der Umfang der Praxisausstattung gemeint, d.h. Raumfläche, Anzahl der Behandlungsstühle, Anzahl der Mitarbeiter, Labor ja oder nein, separater Röntgenraum usw. Im Falle einer Neugründung hat der Zahnarzt hier mehr Spielraum, allerdings fehlen ihm auch die Erfahrungswerte, die im Falle einer Praxisübernahme vom Vorgänger geliefert werden können.



Wer eine Praxis gründet, sollte sich über Räumlichkeiten, Anzahl Mitarbeiter und Ausstattung im Klaren sein.

5. Wahl der Arbeitsschwerpunkte / Praxiskonzept

In diesen Bereich fällt zunächst das erlernte zahnmedizinische Wissen. Aber auch die Festlegung einer geeigneten Umsetzung in der Praxis, der technischen Voraussetzungen und die entsprechend ausgebildeten Mitarbeiter. Ebenfalls berücksichtigt werden sollten die Honorargestaltung und etwaige Kooperationen, z.B. mit Kieferorthopäden oder Kieferchirurgen.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte in der Praxis können sein:

- Prophylaxe
- Implantologie
- Parodontologie
- Endodontologie
- Ästhetische Zahnheilkunde

Die Wahl der Arbeitsschwerpunkte ist eng mit der Standortwahl verbunden, da diese auf die Bedürfnisse der Patientenschaft zugeschnitten sein sollte. Umfragen belegen, dass Praxen mit Schwerpunkt Implantologie und ästhetische Zahnheilkunde eine Patientenstruktur mit höherem Einkommen aufweisen.

* In der Schweiz: CHF 850'000.– (Basis: Rohbaumiete 3-Zi-Praxis, 2 Räume eingerichtet, inkl. EDV usw.).
Quelle: B+A Treuhand AG, Cham.

Praxen mit Schwerpunkt Zahnersatz, Implantologie und/oder ästhetische Zahnheilkunde verfügen über überdurchschnittlich viele Patienten mit höherem Bildungsgrad. Praxen mit Schwerpunkt Prophylaxe und Implantologie weisen vermehrt Patienten mit ausgeprägtem Gesundheitsbewusstsein auf.

Im Praxiskonzept wird festgelegt, wie das Umfeld für die angebotenen Behandlungsmassnahmen gestaltet ist.

Beginnend mit der Standortwahl (Stadt, Land, Bankenzentrum, Industriegebiet, Neubaugebiet mit vielen Familien, Einkaufszentrum, Dienstleistungszentrum), Wahl des Praxisgebäudes (z.B. Altbau, Neubau, senioren- und behindertengerecht), Infrastruktur (Parkplätze, Anfahrtswege, Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln), Klärung der Wettbewerbssituation (Anzahl der bereits existierenden Zahnarztpraxen vor Ort und in unmittelbarer Umgebung, Schwerpunkte und Zielgruppen dieser Praxen), Wahl der Praxisform, Bestimmung der Praxisgrösse, Festlegung der Ausstattung (je nach Zielgruppe von kindgerecht bis extravagant), Mitarbeiterplanung und – nicht zu vergessen – die Planung von Praxisabläufen.

6. Personalplanung

Bei der Personalplanung ist darauf zu achten, dass man die Qualifikation der künftigen Mitarbeiter entsprechend den eigenen Arbeitsschwerpunkten auswählt (z.B. Zahnarztassistentin, Dentalhygienikerin, Auszubildende, Zahntechniker). Diese Qualifikationen schlagen sich selbstverständlich im Gehalt nieder. Nicht zu vergessen sind das Reinigungspersonal und die Überlegung, ob gewisse verwaltungstechnische Tätigkeiten, wie z.B. Abrechnung und Buchführung, nicht extern vergeben werden können.

Wenn man sich für eine Neugründung entschieden hat, ist es ratsam, sich nicht von Anbeginn an mit zu viel Personal zu belasten, aufstocken lässt sich der Personalstamm leichter als abbauen. Entscheidend ist, dass die Behandlungsabläufe gesichert und die Behandlungsplätze ausgelastet sind; während der Zahnbehandlung in einem Zimmer könnte im anderen zum Beispiel eine Prophylaxesitzung mit einer DH stattfinden.

7. Planung von Praxisabläufen

Zur Planung der Praxisabläufe empfiehlt es sich, ein Handbuch mit festgelegten Abläufen zur Erreichung einer Praxisstruktur und zur einfacheren Einarbeitung der Mitarbeiter anzulegen. Hierbei werden zugleich Strukturen geschaffen, mit deren Hilfe sich Ziele, die mit der Praxis verfolgt werden sollen, erreichen lassen.

Nachfolgend einige wichtige Merkmale, die dabei zu beachten sind:

- Wartezeiten
- Terminvergabe
- Telefonische Erreichbarkeit
- Sprechzeiten / Praxisöffnungszeiten
- Empfang
- Assistenz
- Prophylaxe
- Kleine Laborarbeiten
- Bei Praxisgemeinschaften: Festlegung eines Schichtsystems zur optimalen Ausnutzung der Behandlungsräume und Einrichtung von Wunschbehandlungszeiten für Patienten

8. Finanzplanung

Zur Finanzierung sowohl einer Praxisübernahme als auch einer Praxisneugründung ist es unbedingt notwendig, einen Businessplan auszuarbeiten. Dieser ist eine wichtige Grundlage für Ihre Kapitalbasis. Ohne einen überzeugenden Businessplan stellt keine Bank das nötige Kapital zur Verfügung. Gleichzeitig hilft eine solche Planung, das eigene Unternehmenskonzept nochmals zu durchdenken und kritisch zu hinterfragen.



Ob Praxisneugründung oder Praxisübernahme, ein durchdachtes Finanzierungskonzept ist zwingend.

Ein aussagekräftiger Businessplan enthält folgende Bestandteile:

- Ziele und Strategien für die Praxis, Standort
- Philosophie
- Marktanalyse, Patientenstruktur und Wettbewerbsanalyse
- Organisation und Personalplanung
- Umsatz-, Ergebnis- und Finanzplanung
- Szenarien Best Case / Worst Case
- Chancen und Risiken
- Darlegung der Einzelschritte zur Zielerreichung

Es gibt viele Entscheidungen zu treffen. Je besser diese durchdacht sind, desto erfolgreicher wird die Existenzgründung verlaufen.

Christa Maurer

ist diplomierte Betriebswirtin, freie Dozentin an der Dualen Hochschule Ravensburg, Buch- und Fachartikelautorin sowie Trainerin und Beraterin mit eigener Unternehmung für Kommunikation & Management im deutschen Lindau ([http:// www.christamaurer.de](http://www.christamaurer.de)).

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Klaus Neuhaus, Urs Laederach **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch **Grafisches Konzept** atelierrichner.ch **Layout** Marianne Kocher **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1200 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. dentarena dankt der Martin Engineering AG in Nänikon herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

IDS 2009 in Köln

Die 33. Internationale Dental-Schau (IDS) fand vom 24.–28. März 2009 in Köln statt. Sie setzte den Trend der Vorjahre ungebrochen fort und befand sich weiter auf Wachstumskurs: Mehr als 106'000 Besucher erlebten die Weltleitmesse der Dentalbranche und besuchten die Messestände der 1'820 Aussteller.

Klaus Neuhaus

Das Wachstum der IDS legte bei Besucherzahlen (+6,9 Prozent), bei den Ausstellern (+4,5 Prozent) und der Ausstellungsfläche (+6,2 Prozent) zu. Die Internationalität der Aussteller insgesamt stieg auf 65 Prozent, was einer Zunahme von 10 Prozent bei ausländischen Ausstellern entspricht. Die Schweiz war mit 64 Ausstellern an der Messe vertreten (zum Vergleich: Deutschland 614, Grossbritannien 48, Frankreich 59, Korea 76). Nimmt man die IDS als Trendmesse, so kann gefolgert werden, dass die Dentalbranche insgesamt noch stabil ist. Dies zeigte sich auch in 1 100 Produktneuheiten und Weiterentwicklungen, die auf der IDS erstmalig der Öffentlichkeit vorgestellt wurden.

Bei der Besucherbefragung zeigte sich, dass 74 Prozent aller IDS-Besucher mit der Zielerreichung ihres Messebesuchs zufrieden bis sehr zufrieden sind. Die positive Resonanz resultierte unter anderem aus dem kompletten Ausstellungsangebot, welches 80 Prozent der Besucher als sehr gut und gut bewerteten. 95 Prozent der Besucher gaben an, dass sie die IDS weiterempfehlen werden, 80 Prozent der Befragten kündigten schon an, die kommende IDS 2011 auf jeden Fall oder sehr wahrscheinlich zu besuchen.

Drei Haupttrends waren dieses Jahr auszumachen. Erstens: natürliche Zähne werden durch frühe und umfassende Diagnostik und minimalinvasive Behandlungsmethoden so lange wie möglich erhalten. Zweitens: wenn Zahnersatz nötig, soll er möglichst naturgetreu aussehen und höchste Ästhetik und Funktionalität bieten. Drittens: die Digitalisierung und Vernetzung von Praxis und Labor steigert die Effizienz in der wirtschaftlichen Herstellung von Zahnersatz.



1:1 konnten sich Freiwillige an verschiedenen Ständen von den Vorzügen neuer Technologien überzeugen lassen.

Wer schöne Zähne hat, darf sich ungeniert in den Mund sehen lassen...



Auch an die jüngsten Patientinnen und Patienten wurde an der IDS Köln 2009 gedacht.

Das Besondere der IDS: Hands-on oder einfach mal «pröbeln»

Charakteristisch für die IDS ist die gelungene Mischung aus Produktvorstellung, kollegialem Austausch und der Möglichkeit, die Produkte auch selber in die Hand zu nehmen und auszuprobieren. Diese Möglichkeit ist nicht zu unterschätzen, müssen doch Neuanschaffungen nicht nur budgetverträglich sein, sondern sich mög-

lichst auch rasch amortisieren. Zahlreiche Stände erlaubten interessierten Zahnärzten, ihre Produkte selber zu testen.

Die kommende IDS – 34. Internationale Dental-Schau – findet vom 22.–26. März 2011 (Dienstag bis Samstag) in Köln statt. Veranstalter des fachlichen Rahmenprogramms werden erneut der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen e.V. (VDZI) und die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) sein.

Das passende Instrument im richtigen Moment. Auch in der Administration.



Mehr Biss für Ihre Administration – mehr Freizeit für Sie. MARTIN Engineering AG bietet innovative Produkte und Services, mit denen Sie Ihre Leistungen schneller erfassen, abrechnen und überblicken können.

Ob analog oder digital, ob kleine Einzelpraxis oder grosses Klinikzentrum: unsere Software ist so praktisch wie investitionssicher. Dank standardisierten Lösungen mit

maximaler Individualität steht Ihnen eine breite Modulpalette auf Abruf zur Verfügung. Gerne zeigen wir Ihnen persönlich, was die ZaWin32®-Familie alles bietet.

Und womit Sie beim Schweizer Marktführer in Praxis-Informatik sonst noch rechnen können: Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und lassen Sie sich von unseren Angeboten überraschen.

MARTIN Engineering AG

IT-LÖSUNGEN MIT BISS FÜR DIE ZUKUNFT