



IDS 2007: Im Westen nichts Neues?

Herausgepickte Innovationen und Weiterentwicklungen

100 000 Besucher aus 150 Ländern, 1742 Aussteller aus 54 Ländern, 130 000 m² Ausstellungsfläche – mit einem nochmaligen Besucherzuwachs gegenüber 2005 endete in Köln die 32. Internationale Dentschau (IDS). 35 (!) Prozent der Besucher kamen aus dem Ausland. Von den Ausstellern sind 62 Prozent aus dem Ausland gekommen. Was die Messebesucher gestört hat: Die Kapazitäten der Stadt Köln sind für so viele Besucher einfach nicht ausreichend. Hotels verlangten Mondpreise, und trotzdem kamen die Besucher kaum unter, teilweise wurden Hotels in Entfernungen von 40 km und mehr in Anspruch genommen.

Auffällig ist, dass nur noch wenige „deutsche“ Anbieter am Markt agieren. Degudent gehört zu Dentsply ebenso wie VDW oder Friadent, und auch wenn die Unternehmen viel Freiheit genießen, sie sind in amerikanischem Besitz. Die zweite große Gruppierung um KaVo gehört zu Danaher, ebenfalls in den USA ansässig, und schließt Unternehmen ein wie Kerr, Sybron, Oraltronics, Gendex, Dexis sowie IS, Pelton & Crane, Innova und Ormco sowie Orasoptic. Die erst 1984 gegründete Danaher-Gruppe beschäftigt zirka 40 000 Mitarbeiter und wächst extrem rasch weiter. Kein Wunder: Allein in den USA werden jährlich 12,5 Milliarden Dollar nur für „Ästhetik“ ausgegeben.

Konzentrationsprozess und Internationalisierung

ESPE hat mit 3M fusioniert und ist so zumindest zur Hälfte amerikanisch geworden. Einziger übrig gebliebener deutscher „Großer“ ist Heraeus – früher „Heraeus Kulzer“ – in dem Kulzer und die Dentalsparte von Bayer neben den eigenen Aktivitäten von Heraeus aufgegangen sind. Ivoclar Vivadent mit Sitz in Liechtenstein ist auch „Ausländer“ – die anderen Dentalunternehmen nehmen sich



Fotos: Koelnmesse

Diagnose: mit Licht ist es einfacher

dagegen wie Zwerge aus. So ist neben einem Konzentrationsprozess in früher undenkbarem Ausmaß die Internationalisierung unverkennbar – das hängt wohl auch mit der Gesundheitspolitik zusammen...

Deutschland: Markt für hochpreisige und High-end-Produkte

Die Konzerne bieten ihre Produkte speziell für die Einzelmärkte zugeschnitten an. Beispiel Danaher: für die „höher entwickelten“ Länder, wie Deutschland, werden High-End-Dentaleinheiten der Marke KaVo angeboten, für weniger entwickelte Länder (auch in Europa) gibt es die äußerst preisgünstigen Einheiten von Sybron. Deutschland gilt als Land, in dem hohe Preise und High-end-Produkte durch- und absetzbar sind.

Auf der Suche nach revolutionär Neuem

„Revolutionäre“ neue Entwicklungen – da hat man besser die Erwartungen nicht zu hoch gesteckt. Verbesserungen, Weiterentwicklungen und vor allem neue Anwendungen, die durch den Preisverfall in der Mikroelektronik möglich geworden sind (3D-Röntgen, perfektionierte CAD-/CAM-Lösungen), prägen das Bild.

Nicht schrumpfendes Komposit

Richtig auf fiel 3M ESPE, dort hat man ein