

„Die Dentalfamilie lebt!“

Marc Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der deutschen Dental-Industrie (VDDI), über die IDS 2023 in Köln



Seit 1923 lädt der Verband der Deutschen Dental-Industrie regelmäßig nach Köln zur Internationalen Dental-Schau (IDS). Der selbstbewusste Anspruch lautet, dass die IDS weltweit die Leitmesse für die Dentalindustrie ist und die Weichen stellt für Innovationen in Praxis und Labor. Marc Stephen Pace, seit 2017 Vorstandsvorsitzender des VDDI, über diesen Anspruch, die Rolle des Verbandes als Gastgebers und sich verändernde Rahmenbedingungen in der Dentalbranche.

Foto: © VDDI



„Aussteller, Händler und Besucher sollen sich als geschätzte Gäste fühlen.“

QZ: Welche Rolle spielt der VDDI anlässlich der IDS 2023 in Köln? Verstehen Sie sich als Gastgeber?

Mark Stephen Pace: Ja, der VDDI versteht sich sehr gerne als Gastgeber und das seit bald 100 Jahren. Gastlichkeit ist eines der grundlegenden Prinzipien der Marke IDS. Wir wissen, dass eine fünftägige Messe für alle ein großer Zeit- und Energieaufwand ist. Aussteller, Händler und Besucher aus dem In- und Ausland sind unsere sehr geschätzten Gäste. Wir möchten, dass sie sich auch so fühlen – von der Anmeldung zur IDS über den Aufenthalt bis über die Abreise hinaus.

Weltoffenheit und Gastlichkeit waren und sind zentrale Elemente der Weltleitmesse IDS. Unsere Aussteller und Besucher bestätigen uns immer wieder, sich auf der IDS wohl zu fühlen.

Übrigens, die Vision einer internationalen Industrierausstellung war unter anderem der Anlass zur Gründung des VDDF (Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten) im Jahre 1916. Unsere Vorgänger haben in sehr bewegten Zeiten die Notwendigkeit von Weltoffenheit, Gastlichkeit und des Miteinanders für die Dental-

branche vor Augen gehabt. Im Jahre 1923 öffnete die erste Dental-Schau in Berlin erstmalig ihre Tore.

QZ: Welche Attribute unterstreichen nach wie vor den Anspruch der IDS, eine Leitmesse zu sein?

Mark Stephen Pace: Das international anerkannte Kriterium in der Messegewirtschaft für Internationalität ist so definiert: Zehn Prozent der Aussteller sowie fünf Prozent der Besucher müssen aus dem Ausland stammen. Erstmals erfüllte die IDS 1928 diese Anforderungen.

Werfen wir einen Blick auf die IDS-Zahlenwerte:

- Die 28. IDS 1999 ist die erste IDS, die mehr ausländische (627) als inländische Aussteller (576) verzeichnete.
- Die 36. IDS 2015 ist die erste IDS mit mehr Besuchern aus dem Ausland (70.411) als aus dem Inland (68.310).
- Die 38. IDS 2019 erreichte einen Auslandsanteil bei den Ausstellern von 72 Prozent. Der Anteil der Besucher aus dem Ausland belief sich auf 56 Prozent. Vergleicht man die



Abb. 1 Stand der Fa. Vita Zahnfabrik (Bad Säckingen) auf der IDS 2021 (Foto: © Kölnmesse).

Zahlen mit denen der Veranstaltung von 2003, so hatte die 30. IDS einen Auslandsanteil von 58 Prozent bei den Ausstellern und 25 Prozent bei den Besuchern, also eine sehr dynamische Internationalisierung.

Weitere Kriterien für eine Weltleitmesse sind die Angebotsbreite und -tiefe eines Marktes. Die IDS bietet die gesamte Produktbreite moderner Zahnmedizin und Zahntechnik an. Seit vielen Jahren und Jahrzehnten ist die IDS der bevorzugte

Ort für Entwickler und Hersteller, um Innovationen aller Art erstmals einem Weltpublikum vorzustellen.

QZ: Software und Geräte sind das Eine. Wie wollen Sie junge Menschen für die Branche auf der IDS begeistern?

Mark Stephen Pace: Die junge Generation der Zahnärzteschaft sowie des Zahn-technikerhandwerkes ist sehr digital-affin. Sie ist in der Digitalisierung aufgewachsen und hat digitale Lösungen so vollständig in ihren Alltag integriert, dass

sie im Umgang mit Digitalprodukten völlig unbefangen sind. Gleichzeitig ist die Generation von einer großen Neugierde auf digitale Module im Berufsleben geprägt. Diese Aufgeschlossenheit ist aus meiner Sicht eine ganz natürliche Begeisterung, die wir in den jungen Menschen nicht erst wecken müssen.

Wir wollen aber auch die Begeisterung für das Netzwerken im persönlichen Begegnungsraum IDS fördern. Die junge Generation ist hochkommunikativ in digitalen Medien unterwegs, da übt die analoge Begegnung auf der IDS zum fachlichen Austausch ihren besonderen Reiz aus.

Das persönliche Miteinander ist ein prägendes Merkmal von Messen und insbesondere der IDS. Neben der coolen Technik bewegen Emotionen die Menschen. Wer die Begegnungen von Menschen und Geschäftsfreunden auf der IDS erlebt hat, kann sich diesem Gemeinschaftsgefühl kaum entziehen und wird ein Teil des Ganzen sein wollen. Die „Dentalfamilie“ lebt und hat Zukunft!

QZ: Die Zahnarztpraxis von heute und morgen ist weiblich(er) und in Teilzeit. Was verändert sich im Zusammenspiel von Industrie und Praxis?

Mark Stephen Pace: Der Feminisierungstrend in der Arbeitswelt ist in der Dentalbranche unübersehbar. Auch unsere Industrie wird zusehends von der Feminisierung beeinflusst. In den Unternehmen, in der Produktentwicklung, der Produktion sowie im Vertrieb arbeiten zahlreiche Frauen. Wir sehen viel häufiger Bewerberinnen für Berufe, die noch vor zehn Jahren eher eine Männerdomäne waren. Das macht sich auch im Zusammenspiel Industrie und Zahnarztpraxis sowie Dentallabor insofern bemerkbar, als dort häufiger kompetente Außendienstmitarbeiterinnen auf sehr versierte Praxismanagerinnen treffen.



Abb. 2 und 3 Hersteller zeigen auf der IDS ihre neuesten Entwicklungen. (Fotos: © Kölnmesse)



Abb. 4 Die Zahl der ausländischen Besucher überschreitet längst die der inländischen. (Foto: © Kölnmesse)

Im Miteinander ändert sich meines Erachtens nicht sehr viel. Die agierenden Personen begegnen sich, um die beste Lösung für die Aufgaben der Praxis und des Labors für die Patientenschaft zu erbringen. Wir sehen auf beiden Seiten ein hohes Engagement, das von gegenseitigem Respekt geprägt ist.

QZ: Hersteller und Handel – ist das ein Verhältnis wie Koch und Kellner? Wie stehen beide Partner aktuell zu einander?

Mark Stephen Pace: Der Dentalfachhandel ist für viele Hersteller seit mehr als 100 Jahren ein bewährter Vertriebspartner. Der Handel ist ein wichtiger Übersetzer für die Industrie und ihre Produkte. Er bringt die erklärungsbedürftigen Produkte und Systemlösungen in die Praxen und Labore und erläutert neue Funktionen und Besonderheiten der Anwendung von Systemlösungen. Anwender, Handel und Industrie eint ja der Wunsch, unseren gemeinsamen Kunden, Patientinnen und Patienten, jederzeit all die innovativen Qualitätsprodukte zur Verfügung zu stellen, die sie für die moderne zahnärztliche Behandlung und zahntechnische Prothetik benötigen.

Das schaffen wir durch individuelle Kundenbetreuung, ein effizientes Servicenetzwerk und zuverlässige Produkte. Also, wir brauchen jemanden, der Produkte entwickelt und herstellt und wir brauchen jemanden, der die Produkte in ansprechender Weise serviert, damit die Gäste zufrieden sind.

Interview: QZ-Redaktion