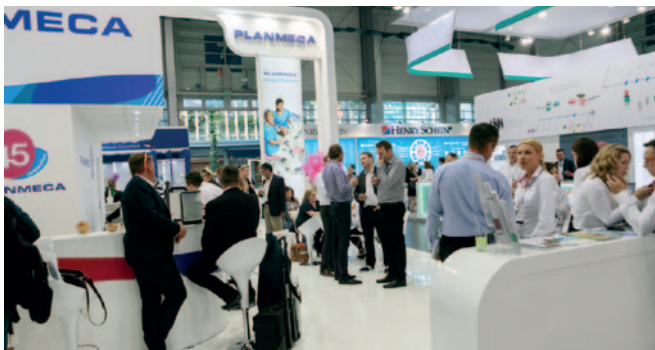


cede NEWS

facebook.com/cede.wystawa | cede.pl | cedenews.pl | Nr 1/2018 | Środkowoeuropejska Wystawa Produktów Stomatologicznych CEDE 20-22 września 2018

Więcej niż wystawa

CEDE przestaje być oknem wystawowym branży. Na oczach wszystkich zmienia się w wydarzenie obok którego trudno przejść obojętnie. Na uczestników tegorocznej edycji czeka kolejna dawka nowości.



Biznes, który rozumie potrzeby

Rodzinną firmą z polskim kapitałem czy światowy gigant w mariażu z ulubionym dystrybutorem? Dożyliśmy czasów, gdy stojąc przed wyborem produktu do gabinetu lub pracowni, to pytanie staje się faktem. Z radością informujemy, że podczas CEDE udzielamy na to pytanie wyłącznie dobrych odpowiedzi. W Poznaniu znów będą wszyscy, którzy rozumieją potrzeby tej branży.



Wiedza, która daje przewagę

Ile szkoleń rocznie trzeba zaliczyć, aby mieć poczucie, że wiedza nie wyprzedza nas o dwie długości? Ile pieniędzy potrzeba na nie wydać? Z ilu pacjentów zrezygnować? Korzyści z uczestnictwa w Kongresie Unii Stomatologii Polskiej oraz wystawie łatwo obliczyć. Nowoczesna stomatologia w jednym miejscu i w jednym czasie? Kalkulator w dłoń. Od tego roku super szkolenia firmowe gratis!

W KUŹNI NAUKOWEGO ZAWROTU GŁOWY

Tu hartują się przyszli liderzy stomatologii

strona 2



Gwiazdy, które naprawdę błyszczą

„Czy gwiazdy świecą tylko po to, aby każdy mógł znaleźć swoją?” pytał Antoine de Saint-Exupéry. Francuski poeta żył w czasach, gdy odpowiedzi nie można było znaleźć ot tak, w internecie. My żyjemy w czasach gdy nie jest trudno odnaleźć swoją gwiazdę, a nawet zabrać ją do domu. Oczywiście, tę wyłonioną w internetowym plebiscyście „Gwiazdy CEDE”.



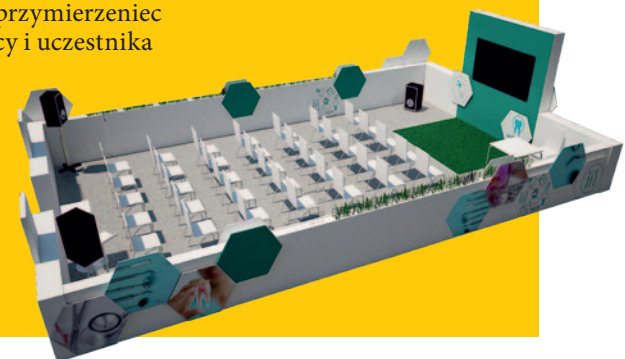
Spotkania, które budzą uśmiech

Przy kawie w pasażu lub winie na poznańskiej starówce. W przelotnym uścisku pomiędzy wykładami lub w tańcu podczas wieczornych pląsów. Wspomnienia – te wyjątkowe – najlepiej pielęgnować w gronie przyjaciół. W tym roku oprócz koncertu – Wielka Akcja Integracja. Każdy, niezależnie od poczucia rytmu, będzie mógł złapać drugi oddech podczas wydarzenia o nazwie „brejkDENS”.

WIEDZA Z FORUM

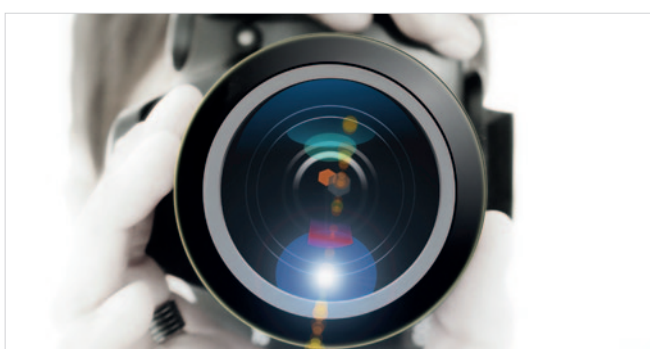
Nowy przymierzeniec wystawcy i uczestnika

strona 3



Idea, która schlebia ambicji

CEDE przed laty a dzisiejsze? To jakby porównać nieme kino z multiplexem 5D. Niedgdyś „tylko” wystawa z niedużym programem edukacyjnym, dziś wydarzenie, które łączy i kreuje liderów stomatologii: producentów, dystrybutorów, lekarzy, asystentki, higienistki, techników i studentów. To idea, która o nowoczesnej stomatologii mówi w czasie teraźniejszym.



Atrakcje, które kreują trendy

Agenda wydarzeń składających się na CEDE pozwala raz na zawsze wykreślić z dentystycznego słownika języka polskiego sformułowanie „jechać na targi”. W tym roku do bogatej listy atrakcji CEDE dochodzą m.in.: festiwal filmów stomatologicznych, warsztaty poświęcone leczeniu osób z niepełnosprawnością czy laboratorium fotograficzne.

QUO VADIS WYSTAWO?

Wróżą: dziennikarz, dentystka, producent i organizator

strona 4



Kongres rośnie w siłę

Kongres Unii Stomatologii Polskiej różni się od imprez edukacyjnych towarzyszących wystawom branżowym, przede wszystkim tym, że hołduje idei integracji naukowej, a jego program to efekt współpracy najważniejszych towarzystw naukowych w kraju i niezrzeszonych, cenionych, lubianych specjalistów.

Drugą edycję Kongresu współtworzą: Polskie Towarzystwo Stomatologiczne, Polskie Towarzystwo Stomatologii Dziecięcej, Polskie Towarzystwo Periodontologiczne, Polskie Lekarskie Towarzystwo Radiologiczne, Polskie Towarzystwo Endodontyczne (po raz pierwszy), Polskie Stowarzyszenie Implantologiczne (po raz pierwszy), Naczelna Izba Lekarska oraz Be Active Dentist. W programie znajdują się również: sesja Naukowy Zawrót Głowy – nowości w nauce, Zjazd Higienistek i Asystentek (czytaj niżej), sesja stomatologów wojskowych i sesja z udziałem ekspertów FDI. Nowością

będzie program bezpłatnych szkoleń firmowych. Sesje satelitarne potwierdziły: Pierre Fabre („Periimplantitis – przeszłość, teraźniejszość i przyszłość”) oraz Chema-Elektromet („Leczenie zębów z przewlekłym zapaleniem tkanek okołowierzchołkowych”). Nad poziomem merytorycznym wszystkich składowych Kongresu czuwa prof. Marzena Dominiak, nowy Prezydent Polskiego Towarzystwa Stomatologicznego, osoba, która w ostatnich latach zdobyła uznanie najważniejszych gremiów naukowych na świecie. Wspiera ją Rada Naukowa. W I. Kongresie wzięło udział 1 300 osób.

Tematy warte uwagi

- Q Dylematy współczesnej implantologii
- Q Wszystko o stawie skroniowo-żuchwowym
- Q Nie bójmy się ciąży
- Q Czynniki wzrostu w stomatologii
- Q Nowe technologie a standardy postępowania w endo
- Q Onkologia stomatologiczna
- Q Antybiotykoterapia w gabinecie
- Q Starzejące się społeczeństwo – wyzwania dla stomatologii
- Q Choroby błony śluzowej – panel dyskusyjny
- Q Leczymy mlecza



Premierowa edycja Kongresu pozwala z optymizmem spojrzeć w przyszłość. Coraz więcej podmiotów jest zainteresowanych projektem, będąc przekonanym, że CEDE jest właściwym miejscem na integrację nauki z biznesem. To już więcej niż wystawa. Dzięki „silnej drużynie” możemy tworzyć merytorycznie atrakcyjny program dla lekarzy ogólnie praktykujących, specjalistów czy asystentek i higienistek. W ostatnich latach poszczególne dziedziny stomatologii rozwinęły się

fantastycznie. Nie możemy jednak myśleć o stomatologii wyłącznie jako o pościgu za idealnym drukiem 3D czy polem do popisu dla implantoprotetyków, zapominając o: profilaktyce, opiece stomatologicznej nad kobietami w ciąży, podstawowych badaniach przyzębia czy antybiotykoterapii. To jest stomatologia, która powinna być uprawiana na możliwie najwyższym poziomie.

Prof. Marzena Dominiak, przewodnicząca Rady Naukowej, Prezydent PTS

WYBRANI WYKŁADOWCY



Prof. Dorota Olczak-Kowalczyk



Dr hab. n. med. Wojciech Bednarz



Hal Stewart, DDS



Dr n. med. Maciej Żarów



Lek. dent. Marcin Krupiński



Dla higienistek i asystentek

W ramach Kongresu odbędzie się III Ogólnopolski Zjazd Higienistek i Asystentek Stomatologicznych „Zawód higienistki i asystentki wart POZNANIA”. W piątek (21 września) zapraszamy na wykłady, w sobotę odbędą się warsztaty. Nad programem merytorycznym czuwa duet Katarzyna Ostrowska (na zdjęciu) – Beata Szczypińska.



Jeszcze więcej nowości

Warsztaty z fotografii stomatologicznej przeprowadzi Grupa Dentonet, a najlepsi reżyserzy-operatorzy zostaną wyłonieni w ramach festiwalu filmów stomatologicznych (szczegóły wkrótce). Interesująco zapowiadają się warsztaty poświęcone pracy z pacjentami z niepełnosprawnością. Uczestnicy przekonają się, co pacjenci czują podczas wizyty w gabinecie.



– Szukamy bezkompromisowych innowatorów – mówi prof. Tomasz Konopka, zachęcając do udziału w drugiej edycji sesji „Naukowy Zawrót Głowy – nowości w nauce”. Do rywalizacji o prestiż i nagrody staną autorzy najciekawszych prac studenckich i doktorskich. Będą także prezentacje habilitantów.

W tej sesji chodzi o coś więcej niż tylko zdrową rywalizację pomiędzy młodymi naukowcami. To kuznia nowych talentów i poligon doświadczalny w jednym. To tutaj, pod okiem wymagającego jury hartują się – być może – przyszli liderzy stomatologii. To tutaj przenika się świat biznesu i wiedzy. To wreszcie tutaj nie ma głupich pytań, wszak na tym etapie kariery warto pytać o wszystko. Udział w sesji jest bezpłatny.



Sesja ma być przeglądem młodej kadry naukowej, od studenta do doktora habilitowanego. Naszym zamiarem jest nobilitowanie, jak tylko możliwe, sukcesu na naszym spotkaniu. Wyróżnienie powinno mieć rangę dobrej informacji w CV. Chcemy jeszcze bardziej podnieść rangę wyróżnienia, zadbać o „ciężar” dosłowny i w przenośni nagród, dla tej najwyższej zapewni grant umożliwiający kontynuację najbardziej nowatorskich badań. Sesja to wspaniałe możliwości komercjalizacji dobrego pomysłu klinicznego, mamy Partnerów, którzy czekają na młodych bezkompromisowych innowatorów.

Prof. Tomasz Konopka, pomysłodawca sesji



Zwycięzcą sesji będzie naukowiec, który dobrze wybierze temat, świetnie udokumentuje zdobyte obserwacje, również pod względem fotograficznym, taki, który porwie swoją przemową wszystkich słuchaczy i bez wahania odpowie na najtrudniejsze pytania jurorów. System zgłaszania prac studenckich i doktorskich ruszył 1 lutego. Dla tych pierwszych deadline wybiję 15 czerwca, do rywalizacji mogą stanąć tylko prace nagrodzone podczas konferencji naukowych. Koniec zgłaszania prac doktorskich – 30 maja.

Lek. dent. Aleksandra Grabiec, koordynatorka części studenckiej sesji



W pracy naukowej przychodzi moment powiedzenia „sprawdzam” i podzielenia się wynikami swoich badań z innymi naukowcami. Można wtedy spodziewać się zarówno słów pochwały jak i krytyki. Często właśnie celne, krytyczne pytania pozwalają spojrzeć na swoje badania z odpowiedniej perspektywy, tak aby móc w przyszłości sprawdzić, rozwinąć swoje badania o pewne pominięte zagadnienia. Dlatego, moim zdaniem, zawsze warto podzielić się wynikami swojej pracy przed publicznością, aby usłyszeć nowe, często inspirujące, pomysły.

Dr n. med. Piotr Szymor, laureat części doktorskiej w 2017 r.



Prezentowanie wyników naszych badań przed komisją, w której zasiadają najlepsi eksperci stomatologii w Polsce, to niebywałe doświadczenie. Uważam, że dyskusja po każdej prezentacji, a także cenne uwagi na temat prowadzonych badań są bardzo istotne dla każdego prelegenta. Dla mnie jako studenta, który dopiero rozpoczyna swoją przygodę z badaniami naukowymi to wielki zaszczyt móc uczestniczyć w Kongresie Unii Stomatologii Polskiej. Podczas takich wydarzeń wiele się uczy, przyglądając się sposobom prowadzenia badań przez osoby, które zajmują się tym od kilkunastu lub kilkudziesięciu lat.

Bartosz Bienias, student stomatologii, współlaureat części studenckiej w 2017 r.



Stomatologia wojskowa dla wszystkich

Swoją debiut w Poznaniu będą mieli także stomatolodzy wojskowi. – Organizatorem sesji będą: Wojskowy Instytut Medycyny Lotniczej, Departament Wojskowej Służby Zdrowia oraz Wojskowa Izba Lekarska – wylicza ppłk. lek. stom. Remigiusz Budzińko (na zdjęciu), członek Rady Naukowej Kongresu i jeden z prelegentów sesji.

Szkolenia firmowe otwarte dla wszystkich



Zmienia się formuła prezentacji firmowych podczas CEDE. Będą bezpłatne, a lokalizacja prelekcji będzie ściśle nawiązywać do idei integracji nauki z biznesem, która towarzyszy filozofii CEDE.

Prezentacje firmowe będą odbywać się w częściowo zabudowanych powierzchniach, zlokalizowanych w pawilonach 7, 8 i 8A, tuż obok stoisk wystawców (patrz zdjęcie). W podobnej formule edukacja prowadzona jest na największych branżowych wystawach na całym świecie. Wykłady będą dostępne dla każdego kto przyjedzie na CEDE, bez dodatkowej rejestracji i zapisów, a ich harmonogram

znajdzie się w programie wystawy. Co istotne, nad poziomem wykładów będą czuwać członkowie Rady Naukowej Kongresu Unii Stomatologii Polskiej.

– To ukłon dla tych, którzy nie korzystają z oferty Kongresu, przyjeżdżają do Poznania głównie po to, aby zobaczyć rynkowe nowości. Tym razem w pakiecie otrzymają również wartościową, praktyczną wiedzę, w zakresie: technologii cy-

frowych, materiałów i narzędzi oraz biznesu – tłumaczy Marek Wiktorowski z firmy Exactus.

Wykłady w „Cyfrowe Forum – Stomatologia 3.0” przybliżą urządzenia cyfrowe, 3D, CAD/CAM, lasery czy biomateriały. Prezentacje w ramach „Dental Club” będą poświęcone m.in. stomatologii zachowawczej, endodoncji, periodontologii, implantologii, protetyce, diagnostyce czy stomato-

logii estetycznej. „Business Dental Forum” to miejsce, w którym wykładowcy przełożą cenną i praktyczną wiedzę z zakresu: zarządzania, prawa medycznego, marketingu, komunikacji z pacjentem, public relations czy social media.

Marrodent, Medif, Acteon, Dental Holding i Oboda Group – to pierwsi wystawcy CEDE 2018 którzy potwierdzili organizację wykładów w ramach projektu.



Połączenie CEDE z kongresem naukowym w 2017 r. zostało bardzo dobrze odebrane przez naszych klientów. Wierzę, że również przygotowywane w roku 2018 dodatkowe wykłady na terenie wystawy będą cieszyły się dużym zainteresowaniem wszystkich odwiedzających, gdyż umożliwią one równoczesne zapoznanie się ze sprzętem i doświadczeniami jego użytkowników prowadzących wykłady. Nasze zaproszenia do podzielenia się wiedzą przyjęli doświadczeni implantolodzy, więc podczas wykładów będzie można się dowiedzieć, jak wykorzystać CBCT – X-Mind Trium do planowania leczenia implantologicznego.

Krzysztof Powolny,
Acteon, General Manager
Central Europe



Zdecydowaliśmy się wziąć udział w tym projekcie widząc potencjał w takiej formule edukacji i kontaktu z uczestnikami CEDE. W ramach „Cyfrowe Forum – Stomatologia 3.0” przybliżymy wspólnie z firmą Ivoclar projekt „Ivoclar Digital” oraz system Cad Cam Dentsply Sirona. W „Dental Club” skupimy się m.in. na prezentacji nowoczesnego systemu komputerowych znieczuleń dokostnych QuickSleeper, pokażemy także aparat Silensor (Erkodent) który jest alternatywą w leczeniu chrapania i bezdechach, uczestników wprowadzimy w świat wysoce estetycznych rozwiązań firmy Tokuyaman Dental.

Alicja Ptaszkiewicz,
Marrodent,
Marketing Manager

brejkDENS – przerwa na integrację



W Poznaniu nie zabraknie także chwil na zabawę i spotkania w gronie przyjaciół. Drugiego dnia CEDE 2018 Wielka Akcja Integracja w postaci imprezy pt. „brejkDENS”, której gospodarzem będzie Ułan Browar, a partnerem firma Kol-dental.

W programie m.in. pokaz trików bilardowych prowadzony przez wielokrotnego mistrza świata Bogdana „Wizard” Wołkowskiego (na zdjęciu) oraz turniej bilardowy dla dentystów, który sędziować będzie Beata Humañska (również na zdjęciu), międzynarodowy arbiter. Zgłoszenia na turniej wkrótce będą przyjmowane przez oficjalną stronę www.cede.pl.

brejkDENS to także warsztaty salsy Samuela Rodriqueza, degustacja warzonego na miejscu piwa oraz konkursy sportowe (piłkarski, darts).



Internauci znów wybiorą Gwiazdy CEDE



Od 1 marca wystawcy CEDE 2018 mogą zgłaszać produkty do drugiej edycji internetowego plebiscytu na najpopularniejsze produkty stomatologiczne Gwiazdy CEDE.

W tym roku konkurs będzie jeszcze atrakcyjniejszy (tak samo dla wystawców, jak i głosujących) i silniej oddziałujący na całą branżę stomatologiczną. Udoskonalony zostanie system rejestracji oraz oddawania głosów. Ulubione produkty będzie można wskazywać wykorzystując dane do logowania do Panelu Uczestnika CEDE.

Przypomnijmy, że do rywalizacji w pierwszej edycji plebiscytu, w czterech kategoriach: Sprzęt, Materiały, Profilaktyka oraz Edukacja/IT stanęło 56 produktów, zgłoszonych przez 40 wystawców CEDE 2017. Głosowanie odbywało się wyłącznie za pomocą portalu cedenews.pl, ostatniego dnia – głosować można było również na stoisku konkursu zlokaliz-

owanym w pasażu pomiędzy pawilonami, w których odbywała się wystawa. Ulubione produkty wskazywali przedstawiciele branży dentystycznej: lekarze, technicy, asystentki, higienistki, studenci oraz uczniowie. Laureaci konkursu otrzymali statuetki Gwiazdy CEDE oraz możliwość prezentacji swoich produktów w Alei Gwiazd.

Zwycięzcami plebiscytu Gwiazdy CEDE 2017 zostali: Ergonomiczny zestaw unitu stomatologicznego FEDESA ELECTRA 700 (DENTAL-HOLDING Sp. z o.o.) – Sprzęt, Endostar E3 Rotary System (Polident) – Materiały, SEYSSO Oxygen O-Sonic Szczoteczka Soniczna (Shop Dent Wojciech Madej) – Profilaktyka, iBAD (Be Active Dentist) – Edukacja/IT.



Mirosław Stańczyk, redaktor naczelny portalu infoDENT24.pl

„Pogłoski o mojej śmierci są mocno przesadzone” – w ten sposób Mark Twain zareagował na plotki o swoim pogrzebie. Podobnie można skomentować analizy zapowiadające rychły zmierzch targów i wystaw stomatologicznych. Pogrzebu nie będzie.

Syndrom niewiernego Tomasza

Gwoździem do trumny miał być internet, który w ciągu dekady zmienił

Podzwonne dla targów i wystaw?

świat w globalną wioskę. Wieszczone, że era targów skończy się tak szybko, jak szybko przyrastać będzie rynek e-commerce, a trend ten jest imponujący. Kilkunastoprocentowa dynamika w skali roku nie pozostawia złudzeń: złota era internetowego handlu nadciąga dużymi klikami.

Już teraz większość oferowanego sprzętu elektro-mechanicznego (65 proc.) oceniana jest przez Polaków drogą cyfrową. Uwaga jednak, zaledwie kilkanaście procent klientów na tej podstawie podejmuje decyzję o transakcji. Polska wpisuje się zatem w ogólnosiwiatowy trend ROPO (researched online, purchased offline).

Syndrom portalu randkowego

Dobrze rokujące kontakty, nawiązywane za pomocą sieci komputerowej, nie kończą się ostateczną decyzją co

do wspólnej przyszłości. Koniec końców podmiot westchnień i pożądaniami trzeba wziąć za rękę i spojrzeć mu prosto w oczy. W przekonaniu wirtualnych randkowniców bez tête-à-tête nie ma mowy o poważnej deklaracji co do wspólnej przyszłości.

Targi, wystawy to ranka na żywo. Internet niestety wciąż nie pozwala na zapoznanie się z produktami za pomocą wszystkich zmysłów. Rozumną decyzję podejmuje się podczas bezpośrednich spotkań oraz nieformalnych rozmów. Slogan? Bynajmniej. Wiadomo, że słowa to tylko 7 proc. komunikacji. Ta najbardziej wartościowa, odkry-

wana jest w trakcie – często nieświadomego – odbierania mowy ciała. Chcesz uniknąć błędów – negocjuj, oceniaj, podejmuj poważne decyzje – w trakcie bezpośrednich spotkań z kontrahentami.

Syndrom zapętlenia

Internet vs targi i wystawy w realu? Linia demarkacyjna jest trudna do wyznaczenia, bo oto z jednej strony coraz częściej mamy do czynienia z tzw. targami wirtualnymi, rządzącymi się podobnymi zasadami, co targi w realu (określone dni funkcjonowania, możliwość spotkania za pomocą komunikatorów z reprezentantami handlowymi, podróż po wirtual-

nych stoiskach), z drugiej zaś strony targi z krwi i kości stawiają na telewizję internetową, za pomocą której goście targowemu dowiadują się co ciekawego na targach z... internetu (bo nie można być w jednym czasie wszędzie).

Czym targi i wystawy stomatologiczne nie są

Już w dokumencie z 1065 r. znajdujemy wyraz „targowe” (tak samo pisany jak dzisiaj). W 1496 r. postanowiono, żeby „targi” w miastach były „każdemu wolne”. Wolne, to znaczy, że podczas nich każdy może co chce. Można zatem wykorzystać okazję uczestnictwa w targach lub wystawach, aby: poznać naj-

nowocześniejsze rozwiązania w branży, podejmować dyskusję z najlepszymi specjalistami na temat nowinek technologicznych, uczestniczyć w sympozjach, szkoleniach i warsztatach, często prowadzonych przez światową czołówkę wykładowców, realizować inspirujące spotkania (czasami po latach) z koleżankami i kolegami. „Targi są wolne”, a więc goście mogą także chodzić od stoiska do stoiska w poszukiwaniu okazji do promocyjnych zakupów, połączonych z pozyskaniem atrakcyjnych gadżetów. Przed nimi jednak targowa przyszłość nie rysuje się różowo.

QUO VADIS WYSTAWO?



Małgorzata Niedźwiedzka-Nowak, wiceprezes zarządu w firmie Poldent

Nie ma jednego wzoru na organizację wystawy stomatologicznej. Śmiało można by rzec – co kraj, a czasem i kontynent – to obyczaj. Obserwując najważniejsze wydarzenia poza granicami naszego kra-

Jak to się robi na świecie

ju można jednak pokusić się o próbę charakterystyki branżowych tendencji.

Biorąc pod uwagę: wielkość (powierzchnia) i liczby (stoiska, goście) równych sobie nie ma IDS w Kolonii, choć to oczywiście nie jest klasyczna wystawa, tylko spotkanie światowych producentów i dystrybutorów. W Niemczech zawsze prezentowane są nowości, tam rzeczywiście można obserwować rynkowe trendy. Tam musi być każdy producent, jeżeli chce cokolwiek znaczący na rynku. To miejsce, w którym inspiracji szukają producenci, a biznesowych

kontaktów dystrybutorzy. Podczas IDS praktycznie nie ma sprzedaży, nie realizowane są raczej zamówienia dla dentystów, natomiast podpisane są kontrakty pomiędzy producentami a dystrybutorami.

Jeżeli ktoś szuka podobnych wydarzeń, oczywiście z zachowaniem skali, musi udać się aż do Azji. Swoją rangę umacnia IDEM w Singapurze, gdzie spotykają się przedstawiciele firm i dystrybutorów z Azji, przede wszystkim południowo-wschodniej. Tam też prezentowane są nowości, choć na znacznie mniejszą skalę niż w Kolonii. Prowadzona jest także sprzedaż, choć nie do końca tak powinno być. Rangę światowej wystawy regionalnej zaczyna osiągać AEEDC w Dubaju, choć podstawowym zadaniem wydarzenia jest sprzedaż produktów dla lekarzy dentystów z krajów arabskich. To wystawa typu „bazar”, gdzie bardzo dobre i znaczące firmy prezentują swoją ofertę i przyciągają lekarzy prezentacjami i szkoleniami, a mniejsze firmy np. z Chin po prostu sprzedają co popadnie „z łóżek”.

Światowy wymiar biznesu stomatologicznego, jaki odbywa się w Europie i Azji chce dogonić Afryka. IDEA – największa wystawa (jest sprzedaż, ale i jest edukacja) „węduje” po różnych krajach, takich jak Senegal czy Etiopia, ale na razie stomatologia na tym kontynencie jest w powijakach.

Poziom niższej rozwijają się wystawy krajowe, ale i one potrafią mocno się różnić. Są kraje, gdzie jest jedna duża wystawa organizowana raz w roku lub raz na dwa lata. Wystawa jest przeważnie pod patronatem krajowego stowarzyszenia stomatologicznego lub organizowana jest przez stowarzyszenie producentów i dystrybutorów stomatologicznych. Na takiej wystawie często prezentowane są nowości np. po IDS. Wystawa może być połączona z konferencją i warsztatami dla lekarzy. Na tych wystawach prowadzone są prezentacje i zbierane zamówienia, podpisane umowy, ale raczej nie występuje sprzedaż (to Europa Zachodnia) lub wręcz przeciwnie – jest bardzo duża sprzedaż (np. kraje

Ameryki Południowej). Takie wystawy najczęściej mają status prestiżowych, spotyka się tam cała branża z danego kraju. Są kraje, w których jest więcej wystaw w roku, takich, które pretendują do wystaw ogólnokrajowych. Przeważnie mają bogaty program konferencyjno-szkoleniowy, który przyciąga lub stara się przyciągnąć lekarzy. Są tam prezentacje sprzętu (to najbardziej przyciąga lekarzy, bo trudno im jest inaczej sprawdzić ofertę rynkową), prezentacje materiałów, warsztaty etc. Natomiast przy większej liczbie wystaw w danym kraju, rynek branżowy się dzieli, co nie jest dobrym zjawiskiem.

Są kraje na tyle duże, że wystaw regionalnych krajowych musi być dużo. Mowa tu o USA, Indiach czy Chinach. Wystawy w tych krajach nastawione są na sprzedaż dla lekarzy, także prezentację sprzętu i nowych rozwiązań technologicznych. Przeważnie też są połączone z konferencjami dla lekarzy. Bywa, że program szkoleniowy trwa dłużej niż sama wystawa (np. New York Greater Dental Meeting). Wystawy

regionalne odbywają się także w mniejszych krajach, np. wystawy Fachdent w Niemczech są wystawami regionalnymi jednodniowymi, gdzie dystrybutorzy z danego regionu spotykają się z lekarzami z danego regionu. Wystawy regionalne mamy także np. w Polsce, Rumunii, Ukrainie, prowadzone są tam przede wszystkim szkolenia i sprzedaż dla lokalnych lekarzy.

Jakie tendencje widać na światowych rynkach? W dużych krajach odchodzi się od corocznej formuły, tak aby firmy miały czas przygotować nowości, również w postaci wiedzy. Wystawy lokalne w mniejszych krajach raczej będą się zmieniały w konferencje tematyczne, gdzie głównie sprzedawana będzie jednak wiedza. Sprzedaż materiałów/wyposażenia na wystawach będzie odgrywała coraz mniejszą rolę, szczególnie wraz z rozwojem danego kraju/regionu, gdzie zaopatrzenie klinik/lekarzy będzie coraz bardziej kompleksowe, realizowane w ramach długotrwałych kontraktów z wyspecjalizowanymi firmami dystrybucyjnymi.

Świadomość potrzeb jest kluczowa



Ewa Mastalerz, współwłaścicielka firmy Exactus

Czas klasycznych targów stomatologicznych dobiegł końca. Dziś branża potrzebuje czegoś więcej: wystawcy – świadomych własnych potrzeb dentystów, aby realizować potrzeby biznesowe, dentyści – wiarygodnej wiedzy, aby móc dotrzeć do kroku rozwojowi techniki i nauki. Wszyscy potrzebują miejsca, do którego przyjazd po prostu się opłaca. Kim jest świadomy uczestnik wystawy? To osoba, która doskonale wie, że aby kupić sprzęt stomatologiczny nie musi wychodzić z domu lub gabinetu, bo są handlowcy, jest inter-

net, facebook. Ta sama osoba doskonale wie, że przed zakupem warto sprzęt obejrzeć, dowiedzieć się o nim możliwie najwięcej, przetestować, wreszcie porównać go z konkurencyjnymi. Tego już nie da się załatwić z domu. Po to są wystawy. Ostatnio jeden z polskich stomatologów był na wystawie w Tokio. Na stoisku spodobał mu się jeden z produktów, niedostępny u nas w kraju. Nie pomogły próśby, produktu nie można było kupić, bo to wystawa, nie targowisko. Świadomy uczestnik to także osoba, która umie liczyć. Przyjazd do Poznania samochodem czy komunikacją, obiad z kawą – to wszystko kosztuje, a przecież w tym czasie lekarza nie ma przy pacjencie. Jeżeli ktoś zapomina o tym i przyjeżdża na wystawę wyłącznie, aby kupić paczkę rękawiczek za 10 złotych lub dostać trochę darmowych próbek past, to nie robi najlepszego biznesu. Świadomy swoich potrzeb uczestnik to w końcu osoba, która wie, jak wykorzystać taki produkt w codziennym leczeniu – skutecznie i bezpiecznie. I tu przechodzimy do kwestii wiedzy.



Lek. dent. Anna Kubica-Gemel, prywatna praktyka w Piotrkowie Trybunalskim

Ostatnia dekada w sposób znaczący zmieniła oblicze całej branży stomatologicznej. Nie chodzi tu tylko o nowe metody leczenia, nowe technologie, ale także o sposób docierania do odbiorcy, w tym przypadku do stoma-

Ku nowoczesności!

tologów, techników, higienistek. Zachodzące zmiany są procesem ciągłym i każdy rok przynosi coś nowego. Wszystkie mamy okazję je obserwować, jesteśmy ich częścią i bardziej lub mniej świadomie czerpiemy z nich garściami. CEDE to kawał historii. Wszystko zaczęło się w 1991 r. Jedną salą wystawienniczą i długie kolejki lekarzy kupujących materiały stomatologiczne – taka była ówczesna rzeczywistość targowa.

Z roku na rok liczba wystawców i kupujących wzrastała, więc organizatorzy, w 2008 r. stanęli przed koniecznością przeniesienia CEDE do Poznania. Choć

większość z nas tęskni za niepowtarzalnym łódzkim klimatem, to obiektywnie doceniamy przestrzeń i komfort jakie zapewniają hale Międzynarodowych Targów Poznańskich. Minione lata ukształtowały zarówno wystawę jak i towarzyszące jej wydarzenia edukacyjne na nowo czyniąc z CEDE największe wydarzenie branżowe w tej części Europy. O ile większość z nas zauważyła już dawno, że profil samych stoisk zmienił się, o tyle często nie zauważymy jak wielką wartością dodaną są wszystkie wydarzenia towarzyszące. Obcowanie z nowymi technologiami, liczne wykla-

dy, warsztaty, debaty to tylko przykłady. Debiutujący w 2017 r. Kongres Unii Stomatologii Polskiej jest naturalną konsekwencją rozwoju. Organizatorzy chcą, aby grupą docelową Kongresu byli lekarze ogólnie praktykujący GP (general practitioners). Pewnie też stąd pomysł, aby wykładowcy starali się przekazywać gotowe „recepty na leczenie”, ale także poruszać tematy trudne i kontrowersyjne, pokazywać różne punkty widzenia.

A więc „Quo vadis wystawo”? Zdecydowanie ku nowoczesności, najnowszej wiedzy oraz integracji edukacji i biznesu.