

Д-р Маркус Хайбах

Исполнительный директор Общества содействия стоматологической промышленности (GFDI)

Союз Немецких Производителей Стоматологической Продукции

Дамы и господа, от имени VDDI я сердечно приветствую вас на нашей пресс-конференции, чтобы представить 38-ю Международную стоматологическую выставку IDS в Кельне.

На 95-й год своего существования IDS является, бесспорно, ведущей международной выставкой в стоматологической отрасли. Более 2300 производителей товаров, решений и услуг представят инновации, которые разработали с момента предыдущего IDS, чтобы сделать работу проще и удобнее. Более 155 000 посетителей-специалистов, стоматологов, зубных техников, их коллег по стоматологическим исследованиям, а также молодых стоматологов и зубных техников, делают IDS уникальной встречей на высшем уровне - ведущим стоматологическим деловым саммитом.

Прежде чем я познакомлю вас с новыми тенденциями IDS 2019, я хотел бы кратко остановиться на среде международной стоматологической выставки. Что мы испытываем, какие условия нас окружают?

Вот лишь несколько примеров того, что я хотел бы назвать:

Мир XXI века переживает глубокие изменения:

- **Политика:** мы наблюдаем перегруппировку, изменение политических весов великих держав, мы видим изменения в структуре международной политической власти.
- **Экономика и торговля:** мы видим высокий динамичный рост во многих экономических регионах, наблюдается высокий уровень конкуренции во всех областях, в частности, в области медицинских технологий и в нашей специальной области стоматологических медицинских технологий. Мы снова наблюдаем вспыхивающую дискуссию о торговых барьерах и защитных тарифах, которые мы уже давно преодолели, влияющих на свободную мировую торговлю.
- **Социальная сфера:** мы наблюдаем высокие темпы роста в различных регионах мира, что создает серьезные проблемы для политики, бизнеса и медицинского обслуживания.
- **Технологическое развитие:** диджитализация продвигается быстрее, мы наблюдаем революционные потрясения в производстве и распределении товаров и услуг, которые превосходят все, что мы можем себе представить. Инновационные циклы становятся все короче и короче из-за все более быстрого развития исследований в области медицинских технологий, а логистические цепочки ставят все более сложные задачи для производителей и дистрибьюторов.

Изменения, потрясения и сбои воспринимаются многими людьми и даже обществами как угрожающие, они создают высокий риск существования и поэтому часто вызывают дискомфорт и тревогу.

Изменения, потрясения и срывы — это периоды с множеством возможностей для разработки чего-то нового, для преобразования ранее невысказанных идей в продукты и услуги. Это

периоды, во время которых мы должны ставить под сомнение существующее и использовать разнообразные новые возможности и вносить свой конкретный вклад в прогресс.

Постоянное изменение, устойчивый прогресс в реализации становится очень важным в нашей стоматологической индустрии. Стоматология и разработанные для нее стоматологические медицинские технологии отражают плоды бурного развития последних десятилетий.

Для здоровья людей незаменимы космополитизм и свободная торговля. Стоматологическая помощь пациентам, в основном, базируется на хорошо подготовленных и высококвалифицированных стоматологах и зубных техниках. Вместе они применяют свой опыт для поддержания или восстановления здоровья полости рта.

Для этих видов деятельности требуются дорогие инструменты, которые наша немецкая стоматологическая промышленность производит в высоком качестве. Наши продукты позволяют пользователям по всему миру предлагать своим пациентам полный спектр современных стоматологических методов.

Уже более 100 лет наша стоматологическая индустрия поддерживает качество, точность и надежность особенно удобных для пользователя продуктов.

Однако в последнее время мы наблюдаем нездоровые тенденции на многих мировых рынках, начиная от протекционистских мер и заканчивая выкупом рынка, и, прежде всего, в области медицинских технологий.

Новые дополнительные нормативные требования, а также очень дорогостоящие процедуры патентования все больше препятствуют доступу на рынок наших продуктов или делают их излишне дорогими.

Это дает нам значительные конкурентные недостатки, которые наша промышленность пытается компенсировать за счет больших усилий.

С другой стороны, мы решительно поддерживаем свободную международную торговлю, беспрепятственный обмен проверенными товарами и продуктами, которые соответствуют международным стандартам, а также требованиям законодательства о медицинских устройствах.

Наша отрасль сталкивается с трудностями и прилагает все усилия для обеспечения своих пользователей и пациентов зрелыми и проверенными продуктами в будущем.

IDS пережила все кризисные времена, она была и является всеобъемлющей и увлекательной демонстрацией того, что было, что есть, и чего можно ждать в будущем. Инженеры и разработчики являются партнерами в этом процессе, разделяют наши мотивы, ищут еще лучшие, более эффективные методы применения

IDS - лучшее место для сравнения и позиционирования себя и своей компании с конкурентами на мировом рынке. Стоматологи и зубные техники могут собирать информацию и предложения, чтобы принимать решения для своей практики или их исследований. Это особенно важно в такое непростое время, как наше.

Сердцем и двигателем IDS с 1923 года была немецкая стоматологическая индустрия. 200 компаний-членов VDDI образуют сильное сообщество, которое характеризуется общими ценностями: новаторство, креативность, клиентоориентированность, космополитизм и поддержка сообщества.

В 2017 году более 20000 человек работали в 200 компаниях-членах Союза Немецких Производителей Стоматологической Продукции как в Германии, так и за рубежом. Таким

образом, количество сотрудников увеличилось почти на три процента по сравнению с 2016 годом.

В 2017 году оборот компаний-членов VDDI составил 5,3 млрд. Евро. Это больше почти на пять процентов по сравнению с результатом 2016 года. Из этих продаж на внешних рынках было заработано около 3,4 млрд. Евро (+ 5%).

Ожидания от 2018 года по-прежнему позитивны. 53 процента опрошенных компаний ожидают рост продаж, а 45 процентов ожидают число продаж на уровне предыдущего года. Почти половина респондентов сообщили об увеличении объема продаж на внешних рынках.

Ниже представлен обзор наиболее важных регионов продаж:

- Самый сильный рынок, в дополнение к внутренним продажам, остается в Западной Европе. Около 53% респондентов сообщили об увеличении продаж здесь в 2017 году, а 36% продолжали испытывать бизнес-показатели на уровне 2016 года.
- Восточная Европа развивается гораздо более позитивно, чем в 2016 году. 51% компаний, опрошенных VDDI, сообщили об увеличении продаж в 2017 году. Еще 40 процентов сообщили об уровне продаж предыдущего года.
- На Дальнем Востоке 55% компаний зафиксировали рост, а одна треть - продажи на уровне предыдущего года.
- На североамериканском рынке 46 процентов респондентов расширили свою деятельность. Еще 39% сообщили об уровне продаж 2016 года.
- В отчетном году 45 процентов респондентов на Ближнем Востоке увеличили продажи. Кроме того, 41% компаний стабилизировали свои продажи в 2017 году на уровне 2016 года.
- Согласно опросу, регионы продаж в Центральной и Южной Америке, как правило, несколько слабее, чем другие экспортные регионы. Только треть респондентов сообщили об увеличении продаж. Для этого 58 процентов компаний из этого региона сообщили о стабильных продажах. Еще девять процентов пострадали от сокращения экспорта.

Заключение: как внутренний, так и международный бизнес внесли значительный вклад в рост немецкой стоматологической промышленности. Не менее положительными являются ожидания продаж в 2018 году в Германии и за рубежом. Почти две трети опрошенных компаний-членов VDDI ожидают, что продажи увеличатся за рубежом. Согласно нашему опросу, более половины членов VDDI ожидают увеличения внутренних продаж в 2018 году.

Мы рады показателям оборота нашей отрасли на внутреннем рынке Германии, а также на международных рынках. Однако ежегодный рост продаж не отражает общую картину.

Продажи нашей отрасли увеличились, но маржа заметно снизилась. Наша стоматологическая промышленность имеет экспортную ставку 64 процента. Все компании, которые присутствуют на высококонкурентных мировых рынках и хотят оставаться таковыми в долгосрочной перспективе, теперь должны значительно инвестировать в производственные мощности, логистику и связь с нашими конечными потребителями.

Мы рады и благодарны, что стоматологическая торговля играет значительную роль в успехе IDS, потому что производители со всего мира делают IDS мировым событием в стоматологической индустрии каждые два года.

Какие инновации и тенденции уже появились для IDS 2019?

Глобальные стоматологические тенденции:

- На переднем плане международного развития усовершенствованы цифровые рабочие процессы и производство пресадок.
- Аналогичные технологии продолжают создавать необходимые предпосылки для работы в лаборатории и на практике - например: параллельно с интраоральными сканерами,

традиционные материалы претерпевают впечатляющее развитие. Среди прочего, А-силиконы становятся все более универсальными и более удобными в использовании (например, протезирование с поддержкой зубов и имплантатом), в то время как полиэферы теперь могут использоваться еще быстрее (более быстрая настройка).

- Цифровые методы теперь используются в типичных (почти) сугубо аналогичных субдисциплинах в стоматологии - например, в ортодонтии, общем протезировании или эндодонтии.
- Эндодонтические процедуры могут быть лучше спланированы благодаря поддержке программного обеспечения - вплоть до руководства шаблонами для файлов подготовки (аналогично хирургическим руководствам по имплантологии).
- В профессиональной профилактике помимо классических проверенных процедур (скейлинга и корнеобразования с помощью ручных кюретов или ультразвуковых систем или порошковых взрывных устройств) диодный лазер зарекомендовал себя как дополнительный вариант для бактериального уничтожения и дезактивации поверхности.
- Для лечения пародонтита в будущем следует обратить внимание на изящные подходы, которые используют свои сильные стороны в поддесневой аппаратуре, низкоабразивных порошках для реинструментации и текущих программных предложениях (например, документация по полному периодонтальному состоянию с глубинами зондирования и потерям при приеме до шести сайтов на зуб, а также временные курсы).
- В протезировании диапазон материалов расширяется, включая другие высокопрочные стеклокерамические материалы (например, литиевый дисиликат, стекло с усиленной цирконием)

Само собой разумеется, что на данный момент это не все тенденции. Есть еще много причин посетить Международную стоматологическую выставку в Кельне с 12 по 16 марта 2019 года, так как она предоставляет полный обзор процедур, рабочих процессов и продуктов всей стоматологической отрасли.

IDS открывает доступ на европейский рынок. Все международные дилеры находятся в Кельне; они знают своих клиентов в своих странах, знают пользователей и стоматологические рынки и предоставляют им продукты, которые они видели, тестировали и обсуждали в IDS в Кельне.

Мы надеемся, что мы заинтересовали Вас в IDS, побудили Вас и Ваших читателей проникнуться IDS 2019 в Кельне.

Мы с нетерпением ждем встречи с вами!