

Zeit für ein persönliches Gespräch



ZTM Siegbert Witkowski
QZ-Chefredakteur
Freiburg

Liebe Leserin, lieber Leser, was für einen Weg die IDS 2021 hinter sich hat! Für die Industrie ist die Pandemie zu einer Zerreißprobe und einem regelrechtem Nervenkrieg geworden. Sollen wir oder sollen wir nicht eine Messe in Präsenz stattfinden lassen? Nun doch, ganz ungewohnt im September: Die weltweite Leitmesse der Dental-Branche wird vom 22. bis 25. September in Köln ihre Pforten öffnen. Bleibt nun die spannende Frage: Wie groß wird die Ausstellung und welche Aussteller haben sich angemeldet? Als interessante und aussagekräftige Größe können wir mit Sicherheit diesmal nicht die Anzahl der Messehallen und die Gesamtquadratmeter der Ausstellungsfläche heranziehen. Die Hygieneauflagen fordern den nötigen räumlichen Abstand. Schon mehr ist die Anzahl der Aussteller eine relevante Größe. Laut Messereport waren 2019 insgesamt 2328 Firmen und Verbände aus 65 Ländern nach Köln gekommen. Der aktuelle Stand bei den Recherchen zu diesem Text ergab 830 Aussteller (26.07.2021). Das ist schon eine relevante Veränderung.

Aber sind die nackten Zahlen der entscheidende Aspekt? Ich meine nein. Die Qualität einer Veranstaltung mit Industrieausstellung ist vielmehr von den persönlichen Begegnungen und Zwischentönen getragen. Stimmt die Chemie zwischen Kunde und Industriepartner und welche Rolle spielt hier der Handel? Billig einkaufen steht mit Sicherheit nicht im Vordergrund eines Messebesuchs. Das lässt sich viel besser über das Internet erledigen. Was spricht also für einen Besuch? Denken wir mal an die digitale Integration in der Zahntechnik, in die schon viele Kollegen eingetaucht sind oder an deren Schwelle sie stehen. Gute Soft- und Hardware-Produkte gibt es zuhauf. Aber mit wem will ich diese Technologiereise beginnen oder ausbauen? Cloud, Updates, Hotline, Service, Wartung, Datensicherheit bis hin zum Ersatzgerät sind die Schlagworte, die zählen und geklärt werden müssen. Eine persönliche und vertrauensvolle Kommunikation hierzu wird immer wichtiger, gerade in der digitalen Welt. Besinnen wir uns auf die Industriepartner, die während der wirren Corona-Zeit für ihre Kunden bereitstanden und halfen, Probleme zu lösen. Ein freundlicher Besuch am Messestand wäre eine schöne Geste und für beide Seiten sinnvoll. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen erfolgreichen Messebesuch und gute Entscheidungen.

Siegbert Witkowski

