today

Monday 13 March 13.3. updated daily

40th International Dental Show • Cologne • 14–18 March 2023

Trends
Chancen digitaler Technologien auf der IDS
Opportunities of digital technologies at IDS
»3

Interview
Mark Stephen Pace spricht über das 100-jährige IDS-Jubiläum
Mark Stephen Pace talks about centenary of IDS
»4

Industry
Alles über Produktinnovationen aus der Branche
All about product innovations from the sector
»12

Verbesserte digitale Tools für die Aligner-Therapie von morgen

Enhanced digital tools for tomorrow's aligner therapy

ClearCorrect wird eine Reihe neuer Produkte auf der IDS enthüllen. *ClearCorrect to unveil range of new products at IDS.*

■ Ab morgen wird ClearCorrect, die kieferorthopädische Flaggschiff-Marke der Straumann Group, sechs neue Produkte und Funktionen auf der IDS präsentieren, die es Zahnärztinnen und Zahnärzten ermöglichen werden, komplexe Fälle mit einem verbesserten, leistungsfähigen digitalen Workflow und zusätzlicher Unterstützung zu behandeln.

ClearCorrect hat sein Produktportfolio seit der letzten Teilnahme an der IDS im Jahr 2019 weiterentwickelt, unter anderem dank der Übernahme des Unternehmens durch Straumann. Allein im letzten Jahr hat ClearCorrect drei Hauptversionen seiner ClearPilot-Behandlungssoftware auf den Markt gebracht und Partnerschaften mit wichtigen Anbietern von Intraoralscannern geschlossen, um neue direkte Integrationen mit Scannern wie TRIOS (3Shape) und Virtuo Vivo (Straumann) zu entwickeln. Darüber hinaus hat ClearCorrect mehrere Verbesserungen an seinem Anwenderportal vorgenommen, darunter klinische Präferenzen, die es Behandlerinnen und Behandlern erleichtern, dem Labor ihren bevorzugten Behandlungsansatz zu kommunizieren.

Die Einführung neuer klinischer Funktionen, wie zum Beispiel anteriore Bissrampen und Cut-outs für Elastics, machten 2022 zu einem erfolgreichen Jahr für den Aligner des Unternehmens. Die Aligner von ClearCorrect sind auf Präzision, Komfort und Ästhetik ausgelegt und nutzen das ClearQuartz-Material und

»2

■ *Starting tomorrow, ClearCorrect, the Straumann Group's flagship orthodontic brand, will launch six new products and features at IDS to help clinicians treat complex cases with an enhanced, empowering digital workflow and added support.*

ClearCorrect has evolved its product portfolio since last attending IDS, in 2019, in part thanks to the company's acquisition by Straumann. In the last year alone, ClearCorrect launched three major versions of its ClearPilot treatment viewer software and partnered with major intra-oral scanner producers to develop new direct integrations with scanners such as TRIOS (3Shape) and Virtuo Vivo (Straumann). Additionally, ClearCorrect has deployed several enhancements to its portal for

»2

Gegründet 1923, auf dem Weg zur weltweit führenden Plattform der Zahnmedizin

Established in 1923, destined to become the world's leading platform in dentistry

IDS-Pressekonferenz unterstreicht Erfolgsgeschichte der globalen Dentalfachmesse.
IDS press conference emphasises success story of the global dental trade fair.

■ Rund 50 Fachjournalisten aus Europa nahmen am 25. Januar an der IDS-Pressekonferenz in den Hallen der Koelnmesse teil. Damit begann die letzte Vorbereitungsphase für die Messe, die morgen für Besucherinnen und Besucher sowie Aussteller aus aller Welt geöffnet wird. Auf der Pressekonferenz gaben Vertreter der Messeorganisatoren einen Ausblick auf die IDS, die zum 40. Mal stattfindet und in diesem Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum feiert.

In seiner Eröffnungsrede hob Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), einige Meilensteine in der Geschichte der IDS hervor, die 1923 erstmals stattfand. Unter der Schirmherrschaft des 1916 gegründeten Vorgängerverbandes des VDDI, dem Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten, fand die

»2

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse, sagte, dass er eine starke IDS 2023 erwarte.
Oliver Frese, COO of Koelnmesse, said that he expects a strong IDS 2023.

■ *On 25 January, about 50 trade journalists from Europe joined the IDS press conference in the halls of Koelnmesse, marking the start of the final preparation phase for the trade fair that will open to visitors and exhibitors from across the globe tomorrow. At the press conference, representatives from the organising bodies of the show gave an outlook for IDS, which will be held for the 40th time and is celebrating its 100th anniversary this year.*

In his opening, Mark Stephen Pace, chairman of the executive board of the Association of the German Dental Industry (VDDI), highlighted some milestones in the history of IDS, which was first held in 1923. Under the patronage of VDDI's predecessor, Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten, which was founded in 1916, the first show took place in Berlin and

»2

AD

« 1 – Verbesserte digitale Tools für die Aligner-Therapie von morgen

eine hohe, flache Trimline, um Behandlerinnen und Behandlern zu helfen, ihre kieferorthopädischen Ziele zu erreichen und ihnen mehr Kontrolle über ihre Fälle zu geben. Aufbauend auf dem Erfolg seines Hauptprodukts veröffentlichte ClearCorrect eine Reihe neuer wissenschaftlicher Studien, die die Vorteile seines Aligner-Materials und -Designs untermauern. Die Ergebnisse zeigen eine bessere Fleckenbeständigkeit und eine bessere Kontrolle der Zahnbewegung im Vergleich zu anderen Aligner-Marken.

Das Produktportfolio selbst hat sich nicht isoliert weiterentwickelt: zusätzliche Dienstleistungen und Fortbildungsangebote sind nach wie vor von zentraler Bedeutung für die Vision des Unternehmens, Zahnärztinnen und Zahnärzte zu befähigen, ihre Praxen auszubauen und das Leben ihrer Patientinnen und Patienten zu verändern. Um das Vertrauen der Zahnärztinnen und Zahnärzte und ihre Praxiskapazitäten zu stärken, wurden neue Schulungsressourcen für Ortho Campus entwickelt, die umfassende Sammlung kieferorthopädischer Hilfsmittel und Lehrpläne der Marke. Zu den Neuzugängen gehören die ClearCorrect Clinic-App, ein Tool zur Patientenaufklärung in der Praxis, und drei neue Lernpfade, die Zahnärztinnen und Zahnärzte und ihren Mitarbeitenden helfen, ihr Fachwissen über die Therapie mit Alignern zu erweitern.

ClearCorrect setzt seinen Trend zu beschleunigtem globalem Wachstum und weltweiter Akzeptanz fort und hat seine geografische Präsenz im Jahr 2022 durch die Markteinführung in acht weiteren Ländern und die Aktivierung neuer Produktionslinien in Deutschland und den Vereinigten Staaten erweitert. Darüber hinaus erhielt das Unternehmen die Genehmigung, das ClearCorrect Aligner-System in China zu vermarkten, unterstützt durch Produktions- und Behandlungsplanungsstandorte im Land.

Besucherinnen und Besucher der IDS 2023 sind eingeladen, das Unternehmen in der Straumann Arena of Confidence (Stand G080/J089) in Halle 4.2 kennenzulernen. Hier erhalten sie Einblicke von wichtigen Meinungsführern der Branche und können einen ersten Blick auf neue Produkte und Funktionen werfen sowie Partner für klinische Spitzenleistungen werden.

« 1 – Enhanced digital tools for tomorrow's aligner therapy

dentists, including its clinical preferences feature, which facilitates communication of the user's preferred treatment approach to the dental technician.

New clinical features such as anterior bite ramps and cut-outs for elastics made 2022 a banner year for the company's aligner. Engineered for precision, comfort and aesthetics, ClearCorrect's aligners leverage ClearQuartz material and a high, flat trim line to help clinicians achieve their orthodontic goals, providing them with greater control over their cases. Further building on the success of its primary product, ClearCorrect released the results of a series of new scientific studies that prove the benefits of its aligner material and design, demonstrating better stain resistance and enhanced control of tooth movement compared with other aligner brands.

The product portfolio has not evolved in a silo: added services and educational offerings have remained paramount to the company's vision to empower clinicians to grow their practices and change patients' lives. To drive dentist confidence and practice capabilities, new educational resources have been developed for Ortho Campus, the brand's comprehensive collection of orthodontic tools and curricula. Additions include the ClearCorrect Clinic app, an in-office patient education tool and three new learning pathways to guide dental professionals and their teams in the expansion of their expertise in clear aligner therapy.

Continuing its trend of accelerated global growth and adoption around the world, ClearCorrect expanded its geographic presence in 2022 by introducing its products into eight new countries and activating new manufacturing lines in Germany and the US. Additionally, the company received approval to commercialise the ClearCorrect aligner system in China, supported by manufacturing and treatment planning sites in the country.

Visitors to IDS 2023 are invited to learn more about ClearCorrect at the Straumann Arena of Confidence (Booth G080/J089) in Hall 4.2. At the booth, you will have the opportunity to get insights from the industry's key opinion leaders, get a first glimpse of new product and feature releases, and to become a partner for clinical excellence.

« 1 – Gegründet 1923, auf dem Weg zur weltweit führenden Plattform der Zahnmedizin

erste Messe in Berlin statt, an der 29 Unternehmen auf einer Fläche von 350 Quadratmetern teilnahmen. Pace betonte, dass die ersten Jahre der IDS, in denen die Messe jährlich stattfand, von Krieg und Inflation geprägt waren – ganz ähnlich wie die aktuelle Situation in Europa. Nachdem die IDS 1937 nach Düsseldorf umgezogen war, musste sie mit Beginn des Zweiten Weltkriegs pausieren und wurde 1951 wieder in Hamburg abgehalten. Parallel zur florierenden Wirtschaft in den 1950er-Jahren wuchs die IDS stark an und tourte in den Folgejahren durch verschiedene Städte in Deutschland. Die Internationalisierung der Messe nahm Fahrt auf, als die Organisatoren 1992 eine Partnerschaft mit der Koelnmesse eingingen und die IDS sich in Köln ansiedelte. Im Jahr 1995 überstieg die Zahl der ausländischen Aussteller die der deutschen Unternehmen. Im Jahr 2015 gab es erstmals mehr Besucherinnen und Besucher aus dem Ausland als aus Deutschland. Bis 2019 hatte sich die Zahl der Aussteller verdreifacht. In jenem Jahr nahmen über 2.000 Unternehmen und mehr als 160.000 Besucherinnen und Besucher an der IDS teil.

Mark Stephen Pace zeigte auf, wie sich die IDS zur Leistungsschau der Dentalindustrien der Welt entwickelt hat.

Mark Stephen Pace showed how the IDS has developed into the premier showcase for the world's dental industries.

Rückblickend auf die letzte IDS, die aufgrund der COVID-19-Pandemie und den damit verbundenen Einschränkungen für Massenveranstaltungen auf September 2021 verschoben werden musste, sagte Pace: „Die IDS 2021 war die richtige Entscheidung, um zu zeigen, dass die deutsche Dentalindustrie auch in schwierigen Zeiten in der Lage ist, sowohl technologische als auch organisatorische Lösungen anzubieten. Auch wenn die IDS 2021 deutlich kleiner ausfiel, war sie eine sehr wichtige Veranstaltung, die den Stellenwert der Messe bestätigt hat." Zusammenfassend sagte Pace, dass sich die IDS in den vergangenen 100 Jahren zum weltweit umfassendsten Innovationsschaufenster, zu einem unverzichtbaren Branchentreffpunkt und zu einer Messe für die globale Dentalindustrie entwickelt hat.

Oliver Frese, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse, betonte, wie erfreut und stolz er ist, dass die Koelnmesse seit 30 Jahren Teil der IDS-Erfolgsgeschichte ist. Die Anmeldung von über 1.700 Unternehmen aus 60 Ländern zeige, dass das Vertrauen in Messen nach COVID-19 zurückgekehrt sei. „Wir sind auf die Jubiläumsveranstaltung gut vorbereitet. Die aktuellen Anmeldezahlen liegen nahe an denen vor der Pandemie", sagte Frese.

Er ergänzte, dass die Koelnmesse die Digitalisierung in allen Bereichen vorantreibt. Für die diesjährige IDS ist wieder ein Mix aus Präsenz- und Online-Formaten geplant. Die vergangenen drei Jahre hätten aber auch gezeigt, dass digitale Angebote zwar einen wichtigen Mehrwert schaffen, die persönliche Ansprache auf Messen aber unverzichtbar sei.

« 1 – Established in 1923, destined to become the world's leading platform in dentistry

was attended by 29 companies, exhibiting over a space of 350 m². Pace underlined that the first years of IDS, during which time the show was held annually, were characterised by war and inflation—quite similar to the current situation in Europe. After moving to Düsseldorf in 1937, IDS was forced to go into hiatus from the onset of the Second World War and was held again in Hamburg in 1951. Parallel with the flourishing economy in the 1950s, IDS grew significantly and toured various cities across Germany in the years that followed. The internationalisation of the show took off when the organisers entered into a partnership with Koelnmesse in 1992 and IDS settled in Cologne. In 1995, the number of foreign exhibitors exceeded the number of German companies. In 2015, there were more visitors from abroad than from Germany for the first time. By 2019, the number of exhibitors had increased by threefold. In that year, over 2,000 companies and more than 160,000 visitors attended IDS.

Looking back on the last IDS, which had to be postponed to September 2021 owing to the COVID-19 pandemic and the related restrictions on mass gatherings, Pace said: "Holding IDS in 2021 was the right decision in order to demonstrate that the German dental industry is able to offer technological as well as organisational solutions even during difficult times. Although IDS 2021 was much smaller, it was a very important event that reaffirmed the show's standing." In summary, Pace said that IDS has developed into the world's most comprehensive innovation showcase, an indispensable industry meeting point and an exhibition for the global dental industry over the past 100 years.

Chief Operating Officer of Koelnmesse Oliver Frese stressed how delighted and proud he is that Koelnmesse has been part of the IDS success story for 30 years. He said that registration by over 1,700 companies from 60 countries demonstrates that the trust in trade fairs has returned after COVID-19. "We are well prepared for the anniversary event. The current registration numbers are close to those pre-pandemic," Frese stated.

He added that Koelnmesse is pursuing digitalisation in all areas. A mix of in-person and online formats is planned again for this year's IDS. However, he also pointed out that the past three years have shown that, although digital offers create important added value, in-person engagement at trade fairs is indispensable.

Von links: Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI); Klaus Bartsch, Vizepräsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen; Dr. Henner Bunke, Board Member des Council of European Dentists; Dr. Juliane Winkelmann, Technical Officer beim European Observatory of Health Systems and Policies; VDDI-Vorstandsvorsitzender Mark Stephen Pace; Moderatorin Susanne Schöne; Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse; und Markus Oster, Geschäftsbereichsleiter der Koelnmesse.

From left: Dr Markus Heibach, executive director of the Association of the German Dental Industry (VDDI); Klaus Bartsch, vice president of the association of German dental technicians' guilds; Dr Henner Bunke, board member of the Council of European Dentists; Dr Juliane Winkelmann, a technical officer at the European Observatory of Health Systems and Policies; VDDI chairman of the board Mark Stephen Pace; moderator Susanne Schöne; Oliver Frese, COO of Koelnmesse; and Markus Oster, division manager at Koelnmesse.

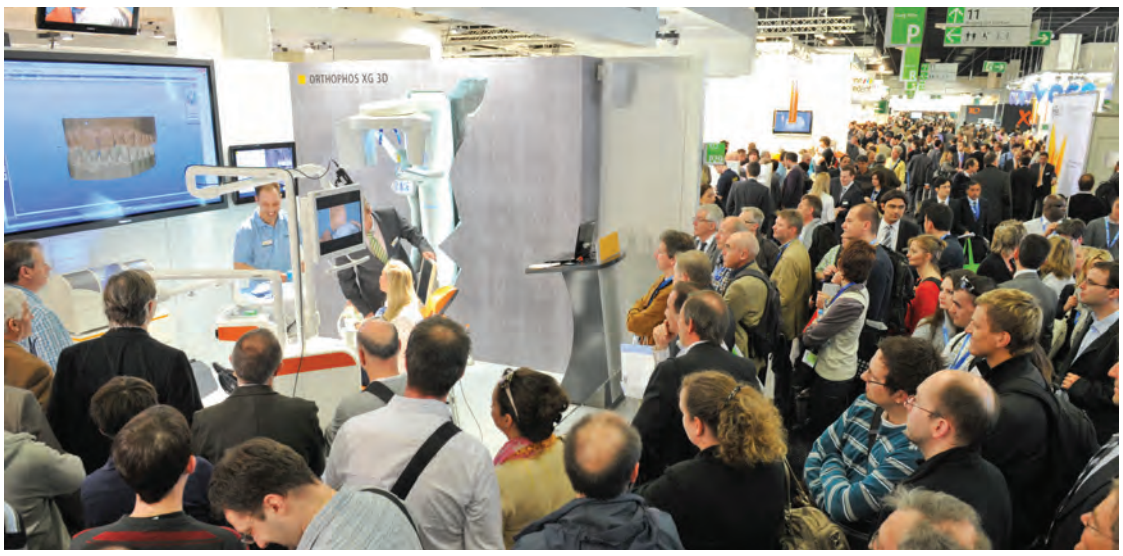
IDS 2023 zeigt die Chance digitaler Technologien

IDS 2023 to show opportunities of digital technologies

Digitalisierung als Schlüssel für die nächsten 100 Jahre Praxis und Labor. Von Dr. Christian Ehrensberger

Digitisation as key for the next 100 years of dental practice and the dental laboratory. By Dr Christian Ehrensberger

■ Digitale Technologien haben viele Arbeitsabläufe in Praxis und Labor in den vergangenen 20 Jahren nachhaltig verändert. Gleichzeitig genießen Patientinnen und Patienten die daraus erwachsenden Vorzüge aktueller hochwertiger Zahnheilkunde. Auf der 40. Internationalen Dental-Schau (IDS) stellt die digitale Zahnheilkunde einen der Schwerpunkte dar. Zum Beispiel erweitern sich die Einsatzmöglichkeiten für Intraoralscanner und Entwicklungen wie bestimmte automatische Rohlingswechsler machen die CAD/CAM-Fertigungen effektiver. Seit vielen Jahren wirkt die IDS bereits als Treibstoff für den dentalen Fortschritt. Vom 14. bis zum 18. März können Besucherinnen und Besucher der IDS die Entwicklung der nächsten 100 Jahre in den Kölner Messehallen bestaunen.



▲Digitale Technologien eröffnen für Praxen und Labore immer neue Chancen. ▲*Digital technologies offer increasingly more opportunities for dental practices and laboratories.* (© Koelnmesse/IDS Cologne/ Thomas Klerx)

Gezielte Chairside-Prothetik, breit einsetzbare Intraoralscanner

In der Praxis steigt die Zahl der Fertigungsoptionen: Kronen, Inlays und mehr lassen sich „chairside" fertigen oder schnell einmal ins Praxislabor geben. So können Patientinnen und Patienten oft schon in einer einzigen Sitzung versorgt werden, sogar mit dreigliedrigen Brücken aus Zirkonoxid. Darauf legen immer mehr Patientinnen und Patienten großen Wert. Von Vorteil ist eine gut verzahnte digitale Vorgehensweise inklusive schneller Frässysteme und Speed-Sinteröfen.

Am Anfang des gesamten Workflows steht oft der Intraoralscanner. Sein Indikationsbereich dehnt sich jetzt weiter aus. Ganzkieferscans oder Scans einzelner Kieferkämme, Schleimhautscans und das Matchen mehrerer separater Scans – das alles rückt in den Bereich des Machbaren. Gleichzeitig werden die Grenzen ausgelotet. Sie verlaufen zurzeit bei sehr stark subgingivalen Versorgungen und beim direkten Übersetzen eines Intraoralscans in funktionelle Bewegungen, wie man sie zum Beispiel für die Anfertigung einer digitalen Totalprothese benötigt.

▲Die Internationale Dental-Schau bietet so viele Möglichkeiten, wie keine andere Dentalmesse auf der Welt. ▲*A wealth of opportunities are on offer at the International Dental Show—like nowhere else in the world.* (© Koelnmesse/IDS Cologne/Thomas Klerx)

Intraoralscanner erreichen bei Einzelzahnversorgungen und kleineren Brücken die Genauigkeit von Elastomerabformungen oder sind ihnen sogar überlegen.[1,2] In Zukunft werden sie Zahnärztinnen und Zahnärzten auch bei der Eingangsuntersuchung wesentliche Unterstützung bieten. Insbesondere fluoreszenzfähige Intraoralscanner lassen sich als Karies-Scoring-Tool einsetzen.[3]

Vor diesem Hintergrund gilt es, einfache Intraoralscanner und solche mit Mehrfachfunktionalitäten auf ihre Eignung für die eigene Praxis zu vergleichen. Je nach ihrer Größe und fachlichen Ausrichtung kommt auch die Anschaffung mehrerer Geräte infrage.

Digitaler Vorreiter Labor – Globalisierung als Chance

Aufgrund der Globalisierung spielen Entfernungen in der Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis heute eine geringere Rolle als noch vor einigen Jahren. Die passgenaue Auswahl des richtigen Partners wird leichter. Man kann zum Beispiel als bayerisches Labor mit Zahnärztinnen und Zahnärzten in Schleswig-Holstein arbeiten oder als deutsches Labor Qualitätsprothetik nach Brasilien liefern. Diese Option wird zunehmend beliebter, da Labore in puncto Digitalisierung im Schnitt oftmals deutlich weiter sind als manche Praxen. Die IDS bietet als Kommunikationsforum eine herausragende Gelegenheit, um diese Chancen durch Intensivierung bestehender persönlicher Kontakte und den Aufbau von neuen optimal auszuschöpfen.

Darum jetzt zur IDS

Den Stand der Technik bewährter und innovativer Konzepte und Produkte für den gesamten digitalen Workflow zeigt die 40. IDS. Die weltweit führende Dentalmesse bietet fundierte Informationen, die privaten Zahnarztpraxen und Laboren helfen, fundierte Entscheidungen bei der Wahl der gewünschten Richtung zu treffen. ◀◀

■ *Digital technology has continually changed many working processes in the dental practice and laboratory in the past 20 years, and patients have enjoyed the increasing benefits of high-quality dentistry resulting from digitisation. Digital dentistry will be one of the main focuses of the 40th International Dental Show (IDS), which is celebrating its 100th anniversary. For example, attendees will be able to learn about the expanding applications of intra-oral scanners and developments such as automatic blank changers to make fabrication of CAD/CAM restorations more effective. For many years, IDS has acted as fuel for dental progress. From 14 to 18 March, visitors to IDS will be able to experience the development of the next 100 years in Koelnmesse's exhibition halls in Cologne in Germany.*

Targeted chairside prostheses and intra-oral scanners with a wide range of applications

The number of fabrication options is increasing in the dental practice: crowns, inlays and more can be fabricated chairside or quickly sent to the practice laboratory. This often allows the patient to be treated in a single appointment, even with three-unit zirconia bridges, and ever more patients place great value on the increased convenience this affords. It is an advantage to have an integrated digital procedure that includes a high-speed milling system and speed sintering furnace.

Intra-oral scanners are often at the centre of the entire workflow, and their range of indications is expanding. Full-mouth scans, individual jaw scans, mucosal scans and scan matching are now all feasible. The limits of intra-oral scanners are also being explored. Currently, those include the capture of deep subgingival preparations and the direct translation of an intra-oral scan into functional movements, as required for the fabrication of digital dentures, for example.

Intra-oral scanners achieve the accuracy of elastomeric impressions and are even superior when it comes to single-tooth restorations and smaller-span bridges.[1,2] In future, they will also provide considerable support for dentists regarding preliminary examinations. For example, intra-oral scanners that measure fluorescence could be used to score caries.[3]

More basic intra-oral scanners and those with multifunctionality should be compared regarding their suitability for private dental practice. Depending on the practice's size and professional orientation, the acquisition of several scanners should be considered.

▲Auf der 40. Internationalen Dental-Schau, die das 100-jährige Jubiläum der Messe darstellt, können sich Besucherinnen und Besucher über den aktuellen Stand der Technik informieren. ▲*At the 40th International Dental Show, celebrating its 100th anniversary, visitors will be able to learn about current state-of-the-art technology.* (© Rheinisches Bildarchiv Köln)

Pioneering digital dental laboratories—the opportunity of globalisation

Owing to globalisation, distance now plays a lesser role in the working relationship between dental laboratories and dental practices, and it is becoming easier to work with the desired laboratory partner. For example, a Bavarian laboratory can now work with dentists in Schleswig-Holstein or provide quality prostheses to dentists in Brazil. This option is becoming increasingly popular, since dental laboratories are often significantly more digitally advanced than some dental practices. As a communication forum, IDS provides an excellent opportunity to connect with existing contacts and establish new ones.

Off to IDS

The state-of-the-art technology of proven and innovative concepts and products for the entire digital workflow will be on display at the 40th IDS. The world's leading dental trade fair will provide in-depth information that will help private dental practices and laboratories to make well-informed decisions when choosing their desired direction. ◀◀

References

1. Boeddinghaus M, Breloer ES, Rehmann P, Wöstmann B. Accuracy of single-tooth restorations based on intraoral digital and conventional impressions in patients. Clin Oral Investig. 2015 Nov;19(8):2027–34. doi: 10.1007/s00784-015-1430-7.

2. Bosniac P, Rehmann P, Wöstmann B. Comparison of an indirect impression scanning system and two direct intraoral scanning systems in vivo. Clin Oral Investig. 2019 May;23(5):2421–2427. doi: 10.1007/s00784-018-2679-4.

3. Michou S, Lambach MS, Ntovas P, Benetti AR, Bakhshandeh A, Rahiotis C, Ekstrand KR, Vannahme C. Automated caries detection in vivo using a 3D intraoral scanner. Sci Rep. 2021 Oct 28;11(1):21276. doi: 10.1038/s41598-021-00259-w. Erratum in: Sci Rep. 2021 Dec 8;11(1):23951. Erratum in: Sci Rep. 2022 Aug 2;12(1):13240.

„Shaping the dental future“: zum 100-jährigen Jubiläum bewertet IDS Erreichtes und Kommendes

“Shaping the dental future”: IDS assesses achievements of the past and what comes next as it celebrates its centenary

Ein Interview mit Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie.

An interview with Mark Stephen Pace, chairman of the board of the Association of the German Dental Industry.

Mark Stephen Pace ist der Vorstandsvorsitzende des Verbands der Deutschen Dental-Industrie.
Mark Stephen Pace, chairman of the board of the Association of the German Dental Industry.

■ Die 40. IDS bedeutet auch 100 Jahre IDS und das ist sicher ein Grund zum Feiern, sagt Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie und Mitorganisator der Veranstaltung. In diesem Interview schildert er im Vorfeld seine Gedanken zum Jubiläum, die Geschichte der IDS und wirft auch einen Blick in die Zukunft.

Herr Pace, was verbindet Sie ganz persönlich mit dem 100-jährigen Jubiläum der IDS?

Ich habe die IDS stets als das erlebt, was sie in erster Linie ist: das führende Event der Branche. Auf der IDS sehen wir regelmäßig den Stand der Technik und die aktuellen Innovationen der Branche. Hierher kommen Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams, um zu erfahren, welche Chancen ihnen bewährte und neue Konzepte und Produkte bieten können. Das führt zu angeregten Gesprächen, die stets eine belebende Erfahrung sind. Dies schafft die IDS nun schon kontinuierlich über eine so lange Zeit, dass es die Spanne eines Menschenlebens übersteigt – das begeistert mich! Gleichzeitig kann ich den Mut der Messe-Initiatoren nur schwer nachvollziehen, wenn man bedenkt, dass Deutschland 1923, als die erste IDS stattfand, in einer Krise steckte.

Wie kann man dieser langen Tradition gerecht werden und sich gleichzeitig auf die Zukunft der Zahnarztpraxis konzentrieren?

Ich sage mir, dass es viel Kraft gekostet hat, die IDS zu initiieren und sie mit ihrem genialen Konzept 100 Jahre durchzuführen. Das feiern wir – aber weniger, indem wir lange verweilen und zurückblicken, sondern vor allem, in dem wir der Tradition gerecht werden, Innovationen in Augenschein nehmen und uns damit auf die nächsten 100 Jahre vorbereiten. Im Wesentlichen wird die IDS 2023 eine ausgewogene Mischung aus einer staunenden Rückschau auf die dentalen Umwälzungen der Vergangenheit und einer aufmerksamen Vorausschau.

Wie haben Sie festgelegt, welche bahnbrechenden Fortschritte aus der Vergangenheit hervorgehoben und welche vielversprechenden Innovationsbereiche diskutiert werden sollen?

Das lässt sich am besten an verschiedenen Innovationen festmachen, die auf der IDS vorgestellt wurden oder aktuell vorgestellt werden. Ein sehr eindrucksvolles Beispiel aus der Vergangenheit stellt sicherlich die Ablösung von Kautschuk durch Methacrylat-Heißpolymerisat als Prothesenkunststoff dar. In diesem Jahr dürften das erweiterte Indikationsspektrum des Intraoralscanners und die Anwendungsmöglichkeiten von künstlicher Intelligenz große Aufmerksamkeit erregen.

Könnten Sie das Beispiel mit den Prothesenkunststoffen etwas genauer erläutern?

Im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts war Kautschuk das Prothesenmaterial der Wahl, obwohl es einige Nachteile hatte. Die Patienten empfanden es als nicht allzu angenehm und das Material entwickelte, wegen der herstellungsbedingt zugesetzten Schwefelanteile, unangenehme Gerüche. Trotzdem konnte zumindest die Kaufunktion hergestellt werden. Es war damals das beste Material, das es gab, und ein Riesenfortschritt gegenüber dem 19. Jahrhundert.

Als auf der IDS 1937 die Methacrylat-Heißpolymerisate inklusive eines praktikablen Verfahrens zu ihrer Verarbeitung vorgestellt wurden, waren sie eine echte Sensation und setzten einen neuen Standard. Er brachte den Patienten einen zuvor nie gekannten Tragekomfort und ist noch heute weltweit im Einsatz.

Sie erwähnten ein erweitertes Anwendungsspektrum für Intraoralscanner. Was können Besucherinnen und Besucher diesbezüglich auf der 40. IDS erwarten?

Wir haben Intraoralscanner zunächst für die Herstellung von Abformungen ohne Abformmaterial kennengelernt. Viele Patienten bevorzugen hier den höheren Komfort des digital gestützten Verfahrens. Es ist außerdem sogar in puncto Genauigkeit bei Restaurationen bis hin zu kleineren Brücken der Elastomer-Abformung überlegen. Diese bleibt allerdings weiterhin unverzichtbar, zum Beispiel bei schwer einsehbaren Bereichen oder in weiten Bereichen der Implantatprothetik.

In Zukunft wird der Intraoralscanner auch zur Eingangsuntersuchung genutzt werden sowie bei der Kariesdiagnostik. Hierdurch lassen sich die Informationen aus der klinischen Inspektion und von Röntgenaufnahmen sinnvoll ergänzen. Damit sind wir schon bei der künstlichen Intelligenz, denn sie ist besonders dort stark, wo in bildlichen Darstellungen Strukturen zu erkennen sind, wie etwa Karies und kariesfreie Bereiche.

Der Einsatz leistungsfähiger Intraoralscanner und Bilderkennungssoftware mit künstlicher Intelligenz wird auch dazu beitragen, die Art und Weise zu verändern, wie Zahnärzte und Zahnkliniken mit Patienten kommunizieren. Anhand intraoraler Aufnahmen lassen sich den Patienten-Behandlungsziele und Möglichkeiten oft viel besser erklären.

Wie hat sich das Format der IDS in den letzten 100 Jahren weiterentwickelt?

Die IDS ist seit 100 Jahren eine klassische Präsenzmesse. Sie hat sich in den vergangenen drei Jahren konsequent weiterentwickelt, auch in Richtung Hybridveranstaltung. Wie 2021 bietet die IDS auch in diesem Jahr eine Ergänzung um verschiedene digitale Features. Mit IDSconnect besteht die Möglichkeit, den Besuch in den Messehallen vor- und nachzubereiten, sich darüber hinaus in virtuellen Räumen zu begegnen und sich dort auszutauschen. Diese Tools werden wir in Zukunft stärker nutzen.

Gleichzeitig sehe ich die Wertschätzung für die persönliche Begegnung in den Messehallen steigen. Dies bleibt das höchste der Gefühle, für die Pflege der Kontakte das Effektivste und für uns als soziale Wesen auch das Menschlichste. Ich freue mich auf viele gute Begegnungen und intensiven Austausch der Dentalfamilie auf der 40. IDS! ◂◂

■ *The 40th IDS marks 100 years of the trade fair, and this is surely a reason to celebrate, says Mark Stephen Pace, chairman of the board of the Association of the German Dental Industry, co-organiser of the event. In this interview, he shares his thoughts about the anniversary and the ways in which this IDS takes history in its stride while looking far into the future.*

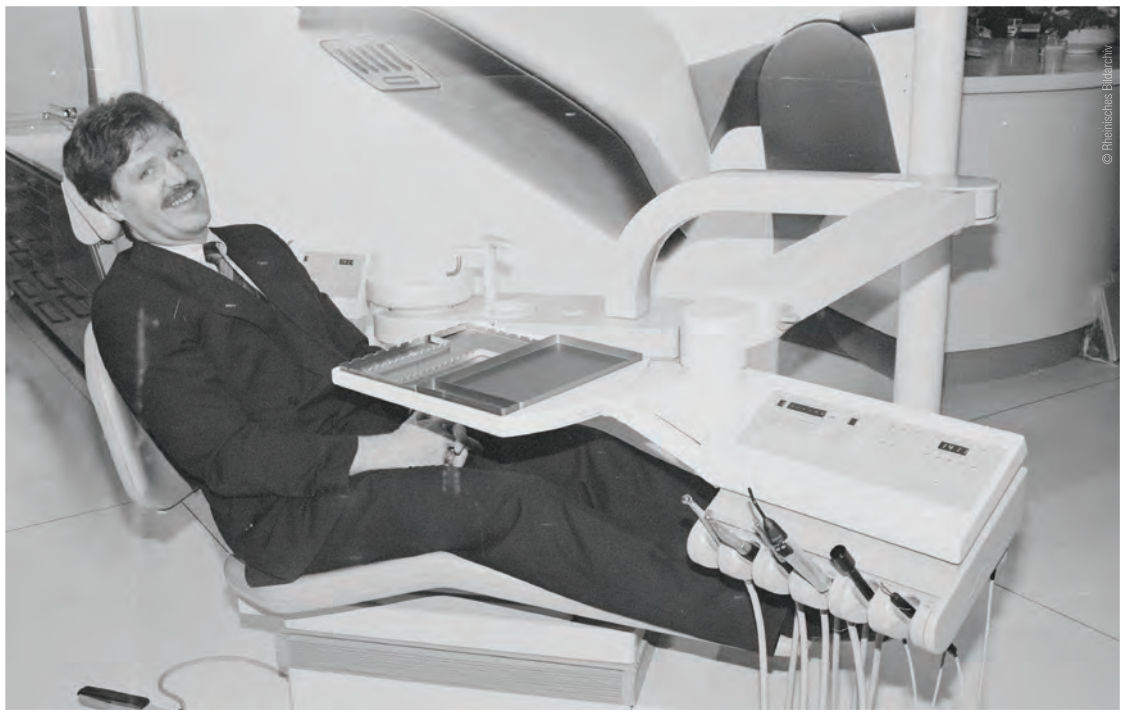
Mr Pace, what ideas come to mind when you think of the 100-year anniversary of IDS?

I have always experienced IDS as what it primarily is, the leading dental industry event. At IDS, we regularly see state-of-the-art technology and current innovations from the dental industry. Dentists, dental technicians and their teams come here to experience what they could gain from new concepts and products. This leads to lively discussions, which are always a stimulating experience. IDS has been achieving this for longer than the span of a typical human life—this fascinates me! At the same time, I find it difficult to comprehend the amount of courage shown by the initiators of the trade fair considering that in 1923, when the first IDS was held, Germany was in a state of crisis.

How can one seek to do justice to this long tradition while also focusing on the future of dental practice?

I tell myself that it took a great deal of effort to initiate IDS and to maintain its growth with an ingenious concept. We will be celebrating this and doing justice to a long tradition by pausing for a moment to look back. Primarily, we will be taking a close look at innovations and thus preparing ourselves for the next 100 years. At its essence, IDS 2023 will strike a balance between reviewing dental

» 6



Ein Höhepunkt in den ersten 100 Jahren IDS: Der Übergang zur stehenden Behandlung am liegenden Patienten war eine Sensation.
A highlight in the first 100 years of the IDS: The transition to standing treatment on lying patients was a sensation.

neoss®

Limited time offer!

Visit us at Hall 11.3 Stand G010-H029

Do you want *one impression machine* for your scanning needs?

NeoScan™ 1000

NeoScan 1000 is a fast, accurate and easy-to-use intraoral scanner that provides the possibility for a flexible workflow, saving you time and money. Best of all, the accuracy is better or equal to top leading brands, with significantly less cost and no license fees. Stop by our booth Hall 11.3 Stand G010-H029 and experience it yourself.

IDS PRICE!
€9,900

- Easy to use, fast and accurate
- Open system for your scanning needs
- Attractive price and no license fees

NeoScan 1000

neoss.com

Intelligent Simplicity

Neoss GmbH • Im Mediapark 5b • 50670 Köln • T +49 221 96980 10 • E neoscan.support.de@neoss.com

© Koelnmesse/IDS Cologne/Thomas Klatt

Der Komfort von Behandlungseinheiten wurde seither über Jahrzehnte kontinuierlich verbessert, was sich ab jetzt im zweiten IDS-Jahrhundert fortsetzt. *The comfort of treatment units has constantly improved over the past decades, which will continue into the second century of the IDS.*

«4

revolutions of the past and offering a careful preview of those to come.

How have you determined what pioneering advancements from the past to highlight and what promising areas of innovation to discuss?

This can be best determined by looking at different innovations that have been or are currently being presented at IDS. For instance, one example from the past is the replacement of vulcanite with heat-polymerising polymethylmethacrylate resin as a denture material. This year, the extended range of indications of the intra-oral scanner and the possible applications of artificial intelligence are likely to attract a great deal of attention.

Could you explain your example of denture acrylic resin in a little more detail?

In the first third of the 20th century, vulcanite was the denture material of choice, despite it having several downsides. Patients did not find it to be overly comfortable, and the material was associated with unpleasant odours that developed owing to the added sulphur content. Nonetheless, masticatory function could be carried out. It was the best material available at the time, and it heralded a massive step forward compared with the 19th century. But polymethylmethacrylate heat-polymerising resin set a new standard when it was presented at IDS in 1937—including a practical procedure for processing. It gave patients unprecedented wearing comfort, and this acrylic resin is still widely used around the world.

You mentioned expanded applications for intra-oral scanners. What can visitors expect from the 40th IDS in this regard?

Dental professionals have become familiar with the benefits of using an intra-oral scanner, for example being able to produce impressions without impression material. Many patients prefer the improved comfort that this digital procedure offers, and they are surprised to hear that it can be superior to elastomeric impression taking in terms of accuracy for smaller restorations, up to small-span bridges. However, the use of physical impressions remains indispensable, including in areas that are difficult to see or in broad areas of implant prosthetics.

In the future, the intra-oral scanner will also be used for preliminary examination and in caries diagnosis, and this information will complement that gained from clinical and radiographic examination. This also brings us to the topic of artificial intelligence, which is particularly effective in detecting structures and patterns in images, such as those indicating caries and caries-free areas.

The use of intra-oral scanners and pattern recognition software that employs artificial intelligence will also help to change the way that dentists and dental clinics communicate with patients. Using intra-oral images, the goals of treatment and options available can often be explained much more clearly to patients.

How has the format of IDS evolved in the past 100 years?

For 100 years, IDS has been a classic trade fair—classic in the sense that visitors attend the event in person in order to experience it. In the past three years, the fair has developed to also include hybrid visitation. Like in 2021, IDS 2023 will again offer digital features. IDSconnect gives visitors and exhibitors alike the possibility of preparing for their time in the exhibition halls, of meeting in virtual rooms and exchanging ideas, and of following up on conversations and meetings held at IDS 2023, after the event. These tools will be utilised to an even greater extent in the future.

At the same time, I see an increase in appreciation of face-to-face meeting in the exhibition halls. We are social beings, and in my opinion, visiting the show provides a great feeling, makes it easier to maintain contacts and offers a very human approach. I look forward to many good meetings and intensive exchange within the dental family at the 40th IDS.

Kurs auf Nachhaltigkeit *Destination sustainabililty*

Dr Ralf Seltmann, Senior Manager Clinical Affairs bei TePe, spricht über nachhaltige Zahnmedizin.

Dr Ralf Seltmann, senior manager clinical affairs at TePe, talks about sustainable dentistry.

■ Bessere Mundgesundheit bei gleichzeitiger Reduzierung von Umweltbelastungen ist das Credo nachhaltiger Entwicklung in der Dentalbranche. Diese Ziele lassen sich mit fachlichem Austausch und engagierten Kooperationen besser erreichen. Die IDS 2023 bietet allen Akteuren die Plattform, um sich zu treffen, voneinander zu lernen und gemeinsam Ideen für die Zukunft der Profession zu entwickeln. Was geschieht sonst noch in der nachhaltigen Zahnmedizin?

Weltweit ist der Gesundheitssektor für einen erheblichen Anteil des Rohstoff- und Energieverbrauchs sowie der umweltschädlichen Emissionen verantwortlich. Allerdings wächst bei allen Beteiligten das Bewusstsein für die Umweltauswirkungen, die durch zahnmedizinische Dienstleistungen und Produkte verursacht werden. Gleichzeitig nimmt das Interesse zu, eigene Beiträge zur Erreichung der UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung zu leisten, insbesondere in den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden, nachhaltige Produktion und Konsum sowie Klimaschutzmaßnahmen.

Der UN Global Compact betont die Rolle der Prävention und sieht darin eine große Chance zur gemeinsamen Wertschöpfung im Bereich der Medizin und Biowissenschaften. Gleichzeitig wirken sich die Reduzierung und Weiterverwendung sowie das Recycling von Ressourcen innerhalb der Wertschöpfungsketten positiv auf die Ökobilanz aus und machen wichtige Nachhaltigkeitsaspekte für immer mehr Engagierte direkt greifbar. Darüber hinaus lassen sich mit Ressourceneffizienz Kosten sparen und durch nachhaltige Praxiskonzepte Patienten, Mitarbeiter und Kunden gewinnen und binden. Schließlich ist erfolgreiches Wirtschaften ein wesentlicher Aspekt sinnvoller Nachhaltigkeitsstrategien.

Nicht zuletzt vonseiten vieler Patienten, Konsumenten und der Gesetzgeber wird die Erwartung, nachhaltige Maßnahmen und Strategien, die dem gesamten System zugutekommen, umzusetzen, und diese auch transparent zu kommunizieren, weiter zunehmen. Die vom Weltverband FDI World Dental Federation initiierte Kampagne für mehr Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin, aus der der Konsens zu umweltverträglicher Zahnmedizin hervorging, will diesem Anspruch gerecht werden. Darüber hinaus fördern bereits zahlreiche Weiterbildungsangebote, regionale Initiativen, Leitlinien und Wettbewerbe das praktische Engagement für eine nachhaltige Zahnmedizin, und eine wachsende Anzahl wissenschaftlicher Publikationen befasst sich mit praxisrelevanten Fragen zu Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin.

Nachhaltigkeit in allen Aspekten kann als integriertes Konzept im Rahmen von Gesellschaft und Umwelt am sinnvollsten gestaltet werden. Der elementare Grundsatz Primum non nocere (erstens nicht schaden) erscheint hier im übertragenen Sinn aktueller denn je. Nachhaltige Zahnmedizin ist noch nicht der Standard, aber Plattformen wie die IDS, die uns Wissensaustausch und Zusammenarbeit ermöglichen, werden die Entwicklung beschleunigen und die gesamte Branche, unter Berücksichtigung von ökologischen Fragen und künftigen Generationen, weiter voranbringen.

■ *Better oral health with less environmental impact is the credo of sustainable development in dentistry. However, sustainable dentistry can only be achieved through partnerships and cooperation. IDS 2023 provides stakeholders with a platform within the dental industry to meet, share knowledge and spawn ideas for a more sustainable future. But what else is happening in sustainable dentistry?*

Globally, the healthcare segment accounts for a significant share of raw material and energy consumption as well as environmentally harmful carbon dioxide emissions. However, awareness of the environmental impact of operative care and dental products is increasing. Additionally, there is a growing interest in contributing towards the UN Sustainable Development Goals, particularly in the areas of good health and well-being, responsible consumption and production, and climate action.

According to the UN Global Compact, preventive healthcare offers one of the greatest opportunities for shared value within the healthcare and life science industries. At the same time, the reduction, reuse and recycling of resources within the value chain has a positive impact on ecological balance and makes certain aspects of sustainability more tangible.

Resource efficiency can save costs, and sustainable practice concepts can attract and retain patients, employees and customers. After all, successful business operations are an essential aspect of sustainable strategies.

There will continue to be a growing demand in the dentistry segment, not least from patients, consumers and legislators, to implement sustainable measures and strategies that benefit the entire system and to communicate these transparently. One such effort is the Sustainability in Dentistry project initiated by FDI World Dental Federation, resulting in the Consensus on Environmentally Sustainable Oral Healthcare. In addition, numerous initiatives, guidelines and competitions facilitate the practical commitment to sustainable dentistry, and an increasing number of publications deal scientifically with similar issues.

Sustainability, in all its aspects, can be best regarded as an integrated concept within the framework of society and the environment. The elementary principle primum non nocere *(first, do no harm) seems very relevant here. Sustainable dentistry is not yet mainstream, but platforms like IDS, which allow us to share knowledge and collaborate, will accelerate its development and move the entire industry forward, allowing space for considering not only today's environmental issues but also dentistry's environmental impact on future generations.*

CURAPROX

HYDROSONIC PRO

GENIAL SANFT, HÖCHST WIRKSAM

MADE IN SWITZERLAND

BESUCHEN SIE UNS
AUF UNSEREM STAND
AUF DER IDS

HALLE 05.2.
STAND D-051

SWISS PREMIUM ORAL CARE

„Behandler kaufen zu viele Produkte und können nicht unbedingt alle nutzen“ *“Clinicians buy too many products and cannot necessarily make use of all of them”*

Ein Interview mit Dr. Orcan Yüksel über die innovative ImplantStock-App. *An interview with Dr Orcan Yüksel about the innovative ImplantStock app.*

■ Dr. Orcan Yüksel ist ein erfahrener Implantologe mit einer belebten Klinik in Frankfurt am Main. Er weiß, dass die Einzelheiten des Einsetzens von Zahnimplantaten, einschließlich logistischer und organisatorischer Belange, inmitten eines vollen Terminkalenders übersehen werden können. Aus diesem Grund hat er ImplantStock entwickelt, eine kostenlose App, die es Praxen ermöglicht, ihren Implantatbestand effektiver zu verwalten und das Risiko zu vermeiden, dass wertvolle Implantate verfallen, bevor sie verwendet werden können. Dr. Yüksel sprach mit Dental Tribune International über die Software und die Fortschritte, die er etwas mehr zukünftig zu sehen hofft.

Herr Dr. Yüksel, Sie haben ein hochmodernes Produkt für die Dentalimplantologie entwickelt. Welchen Einfluss wollen Sie mit ImplantStock auf diesen Bereich ausüben?

Diese cloudbasierte Software erleichtert Zahnärzten die tägliche Arbeit mit ihrem eigenen Bestand an Implantaten und verschiedenen Schrauben und Ersatzkomponenten. Früher musste alles aus einer Kiste ausgewählt werden. Heute kann man alles digital nach Chargennummer und Verfallsdatum sortieren und für eine bestimmte Verwendung reservieren. Nach der Verwendung wird alles, wenn gewünscht, in Form eines Implantatpasses dem Patienten gesetzeskonform zugeordnet. Die Patienten sollen auch Informationen über die im Körper eingesetzten Komponenten abrufen können, ohne den Zahnarzt anrufen zu müssen. Die Software sorgt dafür, dass die Patienten immer gut informiert sind.

Digitale Workflows werden in der Implantologie immer mehr zur Norm. In welchen Bereichen kann die Digitalisierung Ihrer Meinung nach die zahnärztliche Implantologie weiter optimieren?

Daten, die ich immer zur Hand haben möchte, wie zum Beispiel mein eigenes Lager mit Implantatdaten, müssen mir auch von überall her zugänglich sein. Man kann sich nicht darauf verlassen, dass man Zugang zu einem bestimmten Ort hat, zum Beispiel zu Praxisräumen oder Patientenkarten. Die Freiheit, bestimmte Dinge, die man außerhalb der Praxis erledigen muss, zu tun, sorgt für Erleichterung im Arbeitsalltag.

Was sind Ihrer Erfahrung nach im Gespräch mit Behandlern und Händlern einige der Hauptprobleme, wenn es um Inventar und Implantatlagerung geht?

Behandler kaufen zu viele Produkte und können sie nicht unbedingt alle verwenden. Dann versuchen sie, diese Produkte zurückzugeben. Die Lieferanten sind jedoch nicht immer bereit, Bestände mit kürzeren Verfallsdaten zurückzukaufen, da es schwierig sein kann, solche Bestände an andere Zahnärzte zu verkaufen. Dies war schon immer ein unangenehmes Thema. ImplantStock bietet eine enorme Hilfe beim offenen Verkauf dieser Produkte, bei der Gewährleistung ihrer Qualität und bei der Beschaffung anderer Produkte, die für die nächste Behandlung benötigt werden. Unter Umständen ist es sogar möglich, sie zu einem reduzierten Preis zu erhalten, was dem Patienten zugutekommt. Auf diese Weise wird ein Thema, das man nur ungern anspricht, zu einem offenen Thema, und die Praxen können entlastet werden, indem sie enormes Kapital zurückgewinnen, das reinvestiert werden kann. Es ist eine Entlastung für Industrie und Praxis, und ImplantStock steht nicht in Konkurrenz zu den Herstellern. Vielmehr ist es wie eine Bank, bei der man sein Geld im Detail sehen kann, und eine Börse, an der man einige Aktien verkaufen und in andere investieren kann.

Welche Fortschritte erhoffen Sie sich für die Zukunft?

Die Industrie versucht schon seit Langem, alles zu digitalisieren, und das war für die Kliniker nicht immer einfach, weil die Systeme und Geräte nicht unbedingt effektiv miteinander kommunizieren konnten. Was wir brauchen, sind webbasierte Technologien, die sicher, aber einfach auf einem Laptop oder Tablet zu bedienen sind, ohne die komplexen Installationen und Updates, die oft mühsam sind und durchgeführt werden müssen, bevor eine Datei sicher verarbeitet werden kann. Hier haben wir einen großen Nachholbedarf. ◂◂

■ *As an expert implantologist with a busy clinic in Frankfurt in Germany, Dr Orcan Yüksel knows that the ins and outs of placing dental implants, including logistical and organisational concerns, can be overlooked amid busy clinical schedules. With this in mind, he developed ImplantStock, a free-to-use app that enables dental teams to manage their implant stock more effectively and eliminate the risk of valuable implant stock expiring before it can be used. Dr Yüksel spoke with Dental Tribune International about the software and the advancements that he hopes to see in the future.*

Dr Yüksel, you have developed a cutting-edge product for dental implantology. What impact are you aiming to make in this field with ImplantStock?

This cloud-based software makes it easier for dentists to carry out their daily work using their own stock of implants and various screws and spare components. In the past, everything had to be selected from a box. Today you can sort everything digitally with lot number and expiry date and reserve it for use, and after use, everything is assigned to a patient in accordance with the law in the form of an implant passport, if desired. Patients should also have access to information about components that have been placed in the body without having to call the dentist. The software ensures that patients are always well informed.

Digital workflows are fast becoming the norm in implant dentistry. In what areas do you think digitisation can further streamline dental implantology?

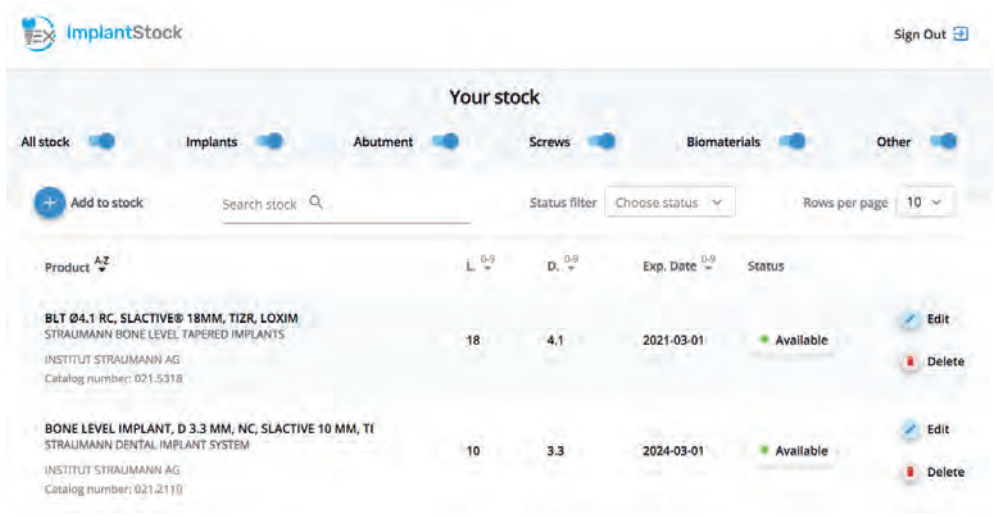
Data that I always want to have at hand, such as my own warehouse of implant data, must also be accessible to me from anywhere. One cannot rely on having access to a specific place, such as practice rooms, or patient cards. The freedom to do certain things that you have to do outside of the practice provides relief in working routines.

In your experience of talking with clinicians and distributors, what are some of the key concerns today when it comes to inventory and implant storage?

Clinicians buy too many products and cannot necessarily make use of all of them. Then they try to return these products; however, suppliers are not always willing to buy back stock with shorter expiry dates, as it may be difficult to sell such stock to other dentists. This has always been an uncomfortable subject. ImplantStock offers enormous help in selling these products openly, ensuring their quality and obtaining other products that are needed for the next treatment. It may even be possible to obtain them at a reduced price, which benefits the patient. In this way, a topic that people are reluctant to address has become an open topic and practices can be relieved of recovering enormous capital that can be reinvested. It offers relief for industry and practice, and ImplantStock does not compete with manufacturers. Rather, it is like a bank where you can see your money in detail and a stock exchange where you can sell some shares and invest in others.

What advancements do you hope to see in the future?

The industry has been trying to digitise everything for a long time, and this has not always been easy for clinicians, owing to the fact that systems and devices have not necessarily been able to communicate effectively with each other. What is needed are web-based technologies that are secure but easy to use on a laptop or tablet, without the complex installations and updates that are often painstaking and must be undertaken before a file can be processed safely. We have a lot of catching up to do in that regard. ◂◂



Optimieren Sie Ihre Praxis und chirurgische Planung mit dem kostenlosen ImplantStock

ImplantStock ermöglicht es Kliniken und Labors, ihren Implantatbestand wie nie zuvor zu verwalten – von jedem Ort und zu jeder Zeit. Mit der Software können Praxen ihren Bestand registrieren – einschließlich der Implantatlängen und -größen. ImplantStock erleichtert nicht nur die chirurgische Planung und die Bestellung neuer Implantate, sondern bietet auch eine Reihe von Vorteilen für Zahnärzte, wie zum Beispiel die Optimierung von Arbeitsabläufen und die Reduzierung von Kosten. Das Online-Tool vereinfacht auch die Kommunikation innerhalb des Teams und erleichtert den Praxismanagern die effektive Verwaltung des Lagerbestands. Weitere Informationen finden Sie unter www.implantstock.com.

Streamline your practice and surgical planning with free-to-use ImplantStock

ImplantStock enables clinics and laboratories to manage their implant stock like never before—from anywhere, at any time. With the software, practices can register their stock—including the implant length and sizes. As well as taking the stress out of surgical planning and streamlining the ordering of new stock, ImplantStock offers a number of advantages for dental professionals, such as optimising workflows and reducing costs. The online tool also streamlines communication within the team and makes it easier for practice managers to manage stock effectively.

For more information, visit www.implantstock.com.

13 Hygieneprobleme in Zahnarztpraxen, KFO-Praxen und Zahnkliniken verursachen Wasserschmerzen. Auch Du bist betroffen.

Scan me
zum **Problem**

Unnütze Biofilmremovings, Stillstand der Einheiten und hohe Reparaturkosten bis zu 10.000 € p.a. verursachen Dir Wasserschmerzen. Komplexe Wasser-Hygieneprobleme und nicht mehr verkehrsfähige Desinfektionsmittel im Bereich Trinkwasser, Abwasser, Prozesswasser und Medizinprodukte gefährden Deinen Praxisbetrieb.

„Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis. Wir haben 13 Hygieneprobleme identifiziert und allein 5 davon betreffen jede zahnmedizinische Einrichtung in Deutschland. Diese Probleme sind schnell lösbar."

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

SAFEDENTAL löst Wasserschmerzen. Unser Hygienesystem tausendfach erfolgreich umgesetzt.

Scan me
zur **Lösung**

Für die nachhaltige Lösung Deiner Wasser-Hygieneprobleme haben wir patentierte Technologien, Medizinprodukte und Lösungsstrategien entwickelt. Wir sind Dein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Hygiene. Weniger technische Störungen, Ausfall, geringere Reparturkosten und ein einfaches System sind das Ergebnis.

„Die 12-jährige Expertise unserer BLUE SAFETY GmbH löst mit dem SAFEDENTAL System Deine Wasser-Hygieneprobleme aus rechtlicher, technischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht."

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Online **www.bluesafety.com/SAFEDENTAL**
WhatsApp **0171 991 00 18**
Fon **0251 92 77 85 4-0**

Scan me
zum **Erstgespräch**

IDS 100 YEARS SINCE 1923

BLUE SAFETY auf der IDS in Köln.
Innovations-Halle 2.2 **Stand A 30 + B 49**