

# today 23 24

37<sup>th</sup> International Dental Show Cologne • 21–25 March, 2017

#NEW  
#TOOTH

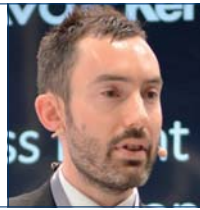
AD  
#LICHTDYNAMIK  
VITA  
Der neue Zahn: Einführung IDS 2017, Stand D-010/Halle 10.1



**Invisalign Kampagne**  
**Invisalign Campaign**  
Neue weltweite Markenidentität  
New global brand identity  
» Seite 2 » Page 2



**Laser für jeden**  
**Lasers for everyone**  
Interview mit BIOLASE  
Interview with BIOLASE  
» Seite 8 » Page 8



**Nobel Biocare**  
**Nobel Biocare**  
Digitale Plattform schaffen  
Establishing a digital platform  
» Seite 10 » Page 10

**EyeSpecial C-III**  
Jetzt noch schärfer!

SHOFU  
Halle 4.1  
Stand A40/B49

## „Zahlreiche Vorteile in einem enger gefassten Portfolio“ “Many benefits in having a more focused portfolio”

Interview mit Eiichi Nakanishi, dem Vorsitzenden und leitenden Geschäftsführer von Nakanishi, Japan.

An interview with Eiichi Nakanishi, President and Chief Operating Officer of Nakanishi, Japan.

■ Nach einer nur zweijährigen Entwicklungsphase stellt das japanische Unternehmen NSK heute das weltweit erste tragbare Zahnbehandlungsgerät sowie andere neue Produkte auf der IDS vor. Gestern Morgen sprach der Vorsitzende und leitende Geschäftsführer von NSK, Eiichi Nakanishi, mit **today** über das neue Gerät sowie über **today** → 2

■ After only two years of development, the Japanese company NSK is presenting the world's first lightweight mobile dental treatment unit, among other new products, here at IDS. Yesterday morning, President and Chief Operating Officer Eiichi Nakanishi spoke with **today** about the device and how his company has stayed ahead in developing innovative solutions for dentistry.



\*Eiichi Nakanishi \*Eiichi Nakanishi

**today: Mr Nakanishi, at IDS 2015, we spoke about sterilisers and premium handpieces. What is the focus of this year's presentation by NSK?**

**Eiichi Nakanishi:** We are focusing on two specific categories of products, in the fields of hygiene and prophylaxis, including the Varios Combi Pro. The device combines a prophylaxis scaler with powder treatment and will allow clinicians to effectively treat **today** → 2

## Piezotome Cube Piezotome Cube

Mit ACTEON das Lächeln zurückgewinnen.

ACTEON is restoring smiles.

■ Auf der IDS präsentiert ACTEON einen neuen Meilenstein auf dem Gebiet der Verfahren zur atraumatischen Knochenchirurgie: den Piezotome Cube. Der Piezotome Cube stellt einen ganz neuen Ansatz in der minimalinvasiven Chirurgie dar. Besondere Bedeutung kommt diesem Gerät bei der lappenlosen Alveolarkamm-spaltung und -spreizung mit Piezotome- **today** → 2

■ ACTEON is presenting the next step in superior and atraumatic osseous surgery procedures with the Piezotome Cube. The represents represents a new approach to minimally invasive surgeries. It is particularly relevant in the flapless Piezotome-enhanced crest splitting and widening technique. The ultrasonic surgery allows precise and easy use for crests of only 1 mm in width. With older instruments, crest **today** → 2

## People of today



\*Heikki Kyösti, Präsident und Gründer von Planmeca  
\*President and founder of Planmeca, Heikki Kyösti

„Wir sind hocheifrig, die Leistungsstärke einer allumfassenden Software mit unseren Lösungen zeigen zu können.“

“We are truly delighted to showcase the power of one comprehensive software with our solutions.”

made to move  
Hall 2 Stand D010 - F029

invisalign

NEW

PIEZOTOME CUBE

ACTEON

IDS 2017 Booth M060 - N069, Hall 10.2

## Die Zukunft ist digital – die Frage ist nicht ob, sondern wann The future is digital – it is not a question of if, but when

Ein Interview mit Stanley M. Bergman, Aufsichtsratsvorsitzender und Geschäftsführer von Henry Schein.

An interview with Stanley M. Bergman, Chairman of the Board and CEO of Henry Schein.

■ In den letzten Jahren wurde die Entwicklung in der globalen Dentalindustrie von der immer schneller voranschreitenden Digitalisierung geprägt. Als eines der größten globalen Unternehmen der Branche hat Henry Schein diesen Trend von Anfang an begrüßt. Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau hatte Dental Tribune International die Gelegenheit, mit Stanley M. Bergman, Aufsichtsratsvorsitzender und Geschäftsführer von Henry Schein, über den Auftritt des **today** → 4



■ For the past several years, the development in the global dental industry has been characterised by rapidly increasing digitalisation. As one of the largest global enterprises in the business, Henry Schein has embraced this trend from the start. At this year's International Dental Show (IDS), Dental Tribune International had the opportunity to speak with Stanley M. Bergman, Chairman of the Board and CEO of Henry Schein, about the company's participation at **today** → 4

SMILE IS IN THE AIR

“I FEEL GOOD”

AIRFLOW

EMS+  
MAKE ME SMILE.

**today** ← 1 – Acteon

Unterstützung zu. Die Ultraschallchirurgie kann damit bei Kämme von nur 1 mm Breite präzise und einfach arbeiten. Mit älteren Instrumenten konnte die Spaltung nur bei Alveolar-kämmen mit Breiten von über 3 mm durchgeführt werden.

Einer der wichtigsten Vorteile der Kammspaltung mit dem Piezotome Cube liegt darin, dass nur ein einziger Eingriff für den Knochenaufbau und das Einsetzen des Implantats notwendig ist. Die Knochenhaut bleibt dabei intakt. Der Piezotome Cube ist hervorragend für chirurgische Eingriffe vor der Implantierung geeignet, weil er so präzise Knochen-schnitte mit minimalen Verlusten von Knochenmaterial ermöglicht. „Ich bin sicher, dass die Piezochirurgie eine bedeutende Innovation darstellt“, erklärte CEO Marie-Laure Pochon.

Zahnärzte sind ethisch dazu verpflichtet, die am wenigsten traumatischen und invasiven chirurgischen Verfahren zu verwenden, um größtmögliche Sicherheit für die Patienten zu gewährleisten. „Wenn es eine neue

Technologie gibt, die wir zum Wohl der Patienten einsetzen können, dann sind wir verpflichtet, das auch zu tun“, betonte Dr. Tröhdhan, einer der führenden Oralchirurgen.

„Unser Ziel ist eine noch bessere Fürsorge für die Patienten“, stellte Violaine Tissier-Tureau, Director of Product Marketing bei der ACTEON Group fest. „Der Eingriff mit dem Piezotome war meine letzte Hoffnung, wieder ein schönes Lächeln zu bekommen“, sagte ein Patient.

Chirurgische Eingriffe mit dem Piezotome Cube hinterlassen eine Verletzung von nur 0,55 mm Abmessung, also viel weniger als im Fall einer Zahnextraktion. Die postoperative Morbidität der Patienten verringert sich, die Anzahl der Komplikationen ebenfalls. In 87% der Fälle treten keine postoperativen Schmerzen auf und in 86% der Fälle auch keine Schwellungen. „Unser Auftrag besteht darin, den Patienten die best-

mögliche Behandlung angeeignet zu lassen“, so Marie-Laure Pochon.

ACTEON lädt alle Praktiker der Zahnmedizin ein, den Piezotome Cube auf der IDS 2017 in Aktion zu erleben. Zahnärzte erfahren am Stand von ACTEON (M060-N069 in Halle 10.2) mehr über die Verwendung dieses leistungsstarken und schnellen Gerätes. ◀◀



◀ ACTEON CEO Marie-Laure Pochon mit dem Piezotome Cube.  
◀ CEO Marie-Laure Pochon with Piezotome Cube.

**today** ← 1 – Acteon

splitting was limited to alveolar crest widths of more than 3mm.

A key advantage of performing crest splitting with Piezotome Cube is that only one surgery is necessary for the bone grafting and implant placement, leaving the bone-periosteum system intact. Piezotome Cube is best suited for pre-implantation surgical procedures because of its precision and ability to achieve bone cuts with minimal bone loss. “I have the feeling that the piezosurgery is a huge innovation,” stated CEO Marie-Laure Pochon.

Dentists are ethically committed to using the least traumatic surgical options and least invasive techniques to ensure the patient’s well-being. “If there is a new technology which we can utilize for the benefit of

our patients, then we are obliged to use it,” emphasised Dr Tröhdhan, a leading oral surgeon.

“Our goal is to improve our patients’ care,” stated Violaine Tissier-Tureau, Director of Product Marketing at the ACTEON Group. “The surgery with Piezotome was my last hope for having a beautiful smile again,” one patient said.

Surgery using Piezotome Cube leaves a small wound of only 0.55 mm, much smaller than what would result from a tooth extraction. Patients experience less postoperative morbidity and reduced postoperative complications, with 87 per cent having no postoperative pain and 86 per cent no swelling whatsoever. “It’s our mission to have the best treatment possible for the patients,” explained Marie-Laure Pochon.

ACTEON warmly invites all dental professionals to experience Piezotome Cube live at IDS 2017. Dentists can learn more about how they can use the powerfully responsive device at the ACTEON booth (M060-N069) in Hall 10.2. ◀◀

**today** ← 1 – NSK

die führende Position des Unternehmens in der Entwicklung innovativer Lösungen für den zahnmedizinischen Bereich.

**today: Herr Nakanishi, auf der IDS 2015 sprachen wir über Sterilisatoren und hochwertige Handstücke. Worauf hat NSK sein Hauptaugenmerk in Hinblick auf die diesjährige Präsentation gerichtet?**

**Eiichi Nakanishi:** Wir haben uns diesmal auf zwei besondere Produktkategorien konzentriert, und zwar in den Bereichen Hygiene und Prophylaxe, darunter der Varios Combi Pro. Das Gerät bietet einen Prophylaxeschaber in Kombination mit einer Pulverbehandlung und ermöglicht Klinikern eine wirksame Behandlung von Periimplantitis, die sich weltweit immer weiter zu einem klinischen Problem entwickelt.

Wir sind zudem stolz auf unser neues VIVA ace, ein tragbares Behandlungsgerät, das ein sehr geringes Gewicht aufweist und für sämtliche Be-

handlungsarten geeignet ist. In Japan und vielen anderen Ländern der Welt, etwa in China, werden die Menschen immer älter, doch sind viele alte Menschen nicht in der Lage, einen Zahnarzt aufzusuchen. Unser Gerät zielt auf genau dieses Problem ab: Mit ihm können diese Menschen nun beispielsweise zuhause behandelt werden. Es ist das weltweit erste Gerät dieser Art.

**Das ist wirklich beeindruckend. Welche Rückmeldung zu Ihrem Gerät haben Sie bislang in Ihrem eigenen Land und hier auf der IDS erhalten?**

Wir haben das Gerät erst im vergangenen Jahr in Japan eingeführt, es hat sich aber bis heute schon als großer Erfolg herausgestellt. Innerhalb nur weniger Monate konnten wir über 1.000 Stück verkaufen. Die Reaktionen hier in Köln sind ebenfalls ausgesprochen positiv; wir sind bereits in Verhandlungen mit deutschen Händlern zum Vertrieb des Geräts hierzulande.

**NSK nimmt eine herausragende Marktposition ein, da es bis heute ein**

**Familienunternehmen ist, anders als viele andere Firmen in dieser Branche, die durch Übernahmen oder Fusionen in den vergangenen Jahren stetig gewachsen sind. Worin liegt Ihrer Ansicht nach der Vorteil?**

Das stimmt, viele Unternehmen, etwa Dentsply Sirona, werden zusehends größer und können praktisch alles anbieten. Damit werden wir natürlich auch in Zukunft schritthalten müssen. Wir sehen dennoch nach wie vor zahlreiche Vorteile in einem enger gefassten Portfolio. Dadurch sind wir in der Lage, innovativ zu bleiben und herausragende Produkte wie das VIVA ace zu entwickeln.

**Haben Sie vielen Dank für das Gespräch. ◀◀**

**today** ← 1 – NSK

peri-implantitis, which has become a major issue around the globe.

We are also very proud of the new VIVA ace, our portable treatment unit, which is very lightweight and can perform all treatments. In Japan and in

many other countries, including China, the population is increasingly ageing and many elderly people are not able to visit a dentist. Our device is aimed at addressing this issue by allowing people to be treated in their homes, for example. It is the first device of its kind in the world.

**That is quite impressive. What has the feedback on the device been in your home country and here at IDS?**

We only introduced the device in Japan last year, but it has already proved to be a great success. Within only a few months, we sold over 1,000 units. The response here in Cologne has also been extremely positive, and we are in talks with German dealers regarding the distribution of the device.

**NSK has a unique position in the market, as it is still family-owned, in comparison with many other companies in the market that have grown through acquisitions or mergers in recent years. Where do you see the benefits in this?**

It is true, many companies, like Dentsply Sirona, are becoming constantly larger and they can virtually offer everything. This is, of course, something we may need to compete with in the future. However, we still see many benefits in having a more focused portfolio. It gives us the opportunity to stay innovative and develop unique products like the VIVA ace.

**Thank you very much for the interview. ◀◀**

AD

Discover the clinic of your dreams!



PLANMECA

## Align Technology announces new global brand identity for Invisalign clear aligners

“Made to Move” campaign harnesses power of the brand for the first time.

■ In February, Align Technology announced a new global brand identity and advertising campaign for the Invisalign brand. The new campaign is the company’s first integrated campaign designed to assert the unique strengths of the Invisalign brand and product, and reinforce Align’s commitment to establishing clear aligner therapy as the standard of care for orthodontics.

The Invisalign Made to Move brand campaign focuses on the innate desire that all people have to move forward and to advance in life, and highlights the powerful role a smile can play in every aspect of life. The new brand identity and campaign is designed to create strong emotional connections with audiences around the



◀ Raphael Pauscaud, Chief Marketing, Portfolio and Business Development Officer, and Vice President iTero Scanner and Services (c)

world while also bringing Align’s digital technology to life in a way that is meaningful to doctors and consumers.

“More than 4 million patients worldwide have chosen a digital approach to moving teeth with Invisalign clear aligners instead of traditional braces,” said Align Technology Chief Marketing Officer Raphael Pauscaud. “Our decision to make an investment in unifying brand communications globally reflects the consistent themes and benefits we see across all customers and potential patients worldwide. As a brand, we are about more than just moving teeth. We are about transforming lives and moving our entire industry forward.”

The campaign will kick off in Europe in May using an omni-channel strategy providing doctors and consumers with information about Invisalign treatment and its benefits, when and where they want it. Our goal is to create a seamless brand experience wherever the Invisalign brand is encountered across the globe, and create a much broader, deeper awareness of the benefits of treatment with Invisalign clear aligners, the most technically advanced and recognized clear aligner system in the world.

Visitors to the International Dental Show can have a sneak preview of the new Made to Move Invisalign brand at the company’s booth (E010-F029) in Hall 2.2. ◀◀

SCHOTT Solidur® LEDs

# A truly reliable light source to equip every imaginable device.

Fully autoclavable for more than 3,500 cycles, SCHOTT Solidur® LEDs can be fully customized and enable new and innovative light designs for dental devices. **What's your next milestone?**

[www.schott.com/led](http://www.schott.com/led)

Visit us at IDS | Hall 11.3, Booth B 081



**SCHOTT**  
glass made of ideas

**today** ← 1 – Henry Schein

Unternehmens auf der Dental-Schau und über seine Lösungen zur Mund- und Zahngesundheit im digitalen Zeitalter zu sprechen.

**today: Herr Bergman, Sie arbeiten seit über 30 Jahren für Henry Schein und waren wahrscheinlich schon öfter bei der Internationalen Dental-Schau dabei als die meisten anderen Teilnehmer. Macht es Ihnen immer noch Spaß, alle zwei Jahre hierherzukommen, und worauf freuen Sie sich persönlich am meisten in diesem Jahr?**

**Stanley M. Bergman:** Es macht mir immer wieder Spaß, zur IDS zu fahren und das Besondere in diesem Jahr ist das gesteigerte Interesse an der digitalen Zahnmedizin. Digitale Technologien erobern den Markt in atemberaubender Geschwindigkeit und wir sind fest entschlossen, unsere Kunden bei der Ankunft in der digitalen Zukunft zu unterstützen. An unserem Henry Schein-Stand können die Besucher viele digitale Technologien entdecken und während unseres Presse-Events am Dienstag haben wir über die Zukunft digitaler Technologien gesprochen. Das ist eine aufregende IDS!

**Im Jahr 2016 hat Henry Schein Umsätze im Wert von 11,6 Milliarden US-Dollar weltweit erzielt, wobei der größte Ertrag im Segment Zahnmedizin erzielt wurde. Ist die IDS auch aus diesem Grund wichtig für Sie?**

Ja. Die Zahnmedizin ist unser größtes Geschäftssegment, deswegen ist die IDS stets wichtig für uns. Es ist das weltweit größte Treffen im Bereich der Zahnmedizin, das allein macht es schon so wichtig. Die IDS zieht extrem viele Besucher an, weswegen viele Unternehmen dort ihre neuen Produkte vorstellen.



**Wie wichtig ist insbesondere der deutsche Dentalmarkt?**

Als größter Dentalmarkt in Europa ist der deutsche Markt extrem wichtig für Henry Schein. Weltweit ist es der zweitgrößte Markt für unsere Dentalsparte, weshalb wir ungefähr 1.200 Angestellte in beinahe 40 Einrichtungen landesweit beschäftigen. Unsere Kunden vertrauen ebenfalls auf unsere Beratung und unsere individuellen Lösungen zum Betreiben einer effizienten Zahnarztpraxis oder eines Dental-labors, damit sie ihren Patienten die bestmögliche Behandlung zukommen lassen können. In Deutschland ist die Digitalisierung in der Zahnmedizin immer noch ein großer Trend. Wir unterstützen diesen technologischen Wandel mit unserer Plattform ConnectDental, die den Kunden eine breite Auswahl an digitalen Lösungen zusammen mit dem nötigen Wissen, Service und Support bietet.

**Zielt Henry Scheins Auftritt auf der IDS 2017 auf einen bestimmten Teil des Unternehmensportfolios ab?**

Die Zukunft liegt in den digitalen Technologien, und das ist unser Schwerpunkt auf der IDS. Alles, was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert werden. Die Frage ist nicht ob, sondern wann. Und das ist aufre-

gend. Unsere Aufgabe bei Henry Schein ist es, unseren Kunden bei ihrem Übergang zu den digitalen Technologien als zuverlässiger Berater zur Seite zu stehen. Wir sind fest entschlossen, unseren Kunden ein guter Partner auf dieser noch nie da gewesenen Reise zu sein.

Im April 2016 haben sie einen Dreijahresvertrag unterschrieben, mit dem Sie Ihre Funktion als Geschäftsführer bei Henry Schein verlängert haben. Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für das Unternehmen in der nahen Zukunft und wie wollen Sie sich ihnen stellen?

Die größte Herausforderung besteht darin, unseren Kunden bei der Bewältigung der digitalen Transformation der Zahnmedizin zu helfen. Diese Transformation geschieht jetzt, und das in einem zunehmend höheren Tempo. Unser Ziel ist es, das Unternehmen zu sein, das unsere Kunden während dieser Transformation begleitet.

**Übernahmen wie die von Marrodent und Dental Cremer waren grundlegend für Henry Scheins Expansion. Insgesamt haben Sie 229 Millionen US-Dollar investiert. Wird das ein Teil der Firmenstrategie bleiben?**

Ja. Unser Wachstum basiert auf der Expansion unseres Unternehmens,

indem wir durch strategische Übernahmen unseren Marktanteil in verschiedenen geografischen und Marktsegmenten, wie spezielle Dentalartikel, erweitern. Mit dieser Strategie sind wir sehr gut gefahren. Deshalb werden wir sie weiterverfolgen und sie bleibt für unser Unternehmen enorm wichtig.

**In verschiedenen Teilen der Welt steigt die Anzahl der Globalisierungsgegner. Wird dieser Trend internationalen Unternehmen wie Henry Schein schaden?**

Wir sind der Meinung, dass offene Märkte und freier Handel die treibenden Kräfte waren, um die weltweite Armut zu senken und wir befürworten diese weiterhin. Abgesehen davon arbeiten wir auf jedem Markt, den wir bedienen, regional, auch wenn wir ein internationales Unternehmen sind. Aus diesem Grund glauben wir nicht, dass die Globalisierungsdebatte eine besondere Auswirkung auf unser Geschäft hat.

**Schauen Sie optimistisch in die Zukunft?**

Immer. Wie ich meinem Team jedes Mal sage, wenn wir uns treffen: Unsere besten Jahre liegen noch vor uns.

**Vielen Dank für das Interview. ◀**

**today** ← 1 – Henry Schein

the show and its oral health solutions in the digital age.

**today: Mr Bergman, having been with Henry Schein for over 30 years, you have probably seen more IDS editions than most participants. Do you enjoy coming back every two years, and what are you personally looking forward to this year?**

**Stanley M. Bergman:** I enjoy all my trips to IDS, and what makes this IDS extra special is the accelerating interest in digital dentistry. Digital is coming on fast, and we are determined to help bring our customers into the digital future. Visitors can see many digital technologies at the Henry Schein booth, and we discussed the future of digital at our Tuesday press event. This is an exciting IDS!

**In 2016, Henry Schein reported sales of US\$11.6 billion worldwide, with the greatest revenue from its dental segment. Is this also a reason that IDS is important for you?**

Yes. Dental is our largest business segment, so IDS is always important to us. It is the world's largest dental meeting and that alone recommends it. It attracts such a large number of visitors, which is why so many companies use IDS to introduce new products.

**How important is the German dental market in particular?**

As the largest dental market in Europe, Germany is extremely important to Henry Schein. It is the second-largest market globally for our dental business, which is why we employ about 1,200 Team Schein Members at nearly 40 facilities around the country. We are a trusted adviser to our customers, who rely on us for customised solutions to operate an efficient dental practice or laboratory so that they can provide the best possible care to their patients. In Germany, for example, the digitalisation of dentistry is still a major

trend. We support this technology transformation with our ConnectDental platform, which offers customers a wide choice of digital technology solutions and all the knowledge, service and support they need.

**Is Henry Schein's participation at IDS 2017 focused on a particular part of the company's portfolio?**

The future is digital and that is our focus at IDS. Everything that can go digital will go digital. It is not a question of if, but when. And the move to digital is

AD

Discover the clinic of your dreams!

**PLANMECCA**

accelerating. Our role at Henry Schein is to serve as the trusted adviser to our customers as they transition to digital technologies. We are determined to be the best partner to our customers on this unprecedented journey.

**In April 2016, you signed a three-year contract to extend your tenure as Henry Schein's CEO. In your opinion, what are the main challenges for the company in the near future, and how do you intend to tackle them?**

The main challenge is helping our customers manage the digital transformation of dentistry. This transformation is happening now and it is accelerating. We intend to be the company that leads our customers through this transformation.

**Acquisitions, such as Marrodent and Dental Cremer recently, have been crucial to Henry Schein's expansion. Overall, you invested about US\$229 million in this field. Will this remain part of the company's strategy?**

Yes. Our growth is based on expanding our existing businesses by gaining market share, supplemented by strategic acquisitions in various geographies and market segments, such as dental specialties. That strategy has served us very well and will remain in place. It is fundamental to our business.

**In different parts of the world, we are seeing anti-globalisation advocates rising. Will this affect the business of international enterprises like Henry Schein?**

We believe that open markets and free trade have been major forces for reducing global poverty, and we remain strong advocates of open markets and free trade. That said, although we are a global company, we operate locally in every market we serve. As a result, we do not see this debate having a particular effect on our business.

**Are you looking optimistically to the future?**

Always. As I say to our team every time we meet, our best years are yet to come.

**Thank you very much. ◀**

AD

Wirkstofflösung  
VAH/DGHM zertifiziert

**MaxiWipes wet**  
Alkoholfreie Feuchttücher zur Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen von Medizinprodukten, wie z. B. Behandlungseinheiten inkl. Sitzpolster und Schwebetische, Röntgengeräte, Instrumente und Plexiglas.

**Unser Aktionspaket für Sie:**  
Angebot gültig vom 01.03.2017 – 31.01.2018

4 x 250 MaxiWipes wet in Box  
2 x NF-Karton MaxiWipes wet

**REF 5549 399,00 €\***

Vorbereitung geprüft im 4-Felder Test gemäß VAH und EN 1500

Oberfläche Wipes  
Surface Wipes

**ALPRO**  
ALPRO MEDICAL GMBH

# BIOBLASE®

## Ihr Einstieg in die Laserzahnheilkunde

Freuen Sie sich auf  
unsere Produktneuheiten!



## Live Vorträge in der

**Halle 11.3**  
**Stand E-050**

Besuchen Sie uns am Messestand und erfahren Sie mehr über die Vorteile der Laserzahnheilkunde. Renommierte Anwender schildern ihre Fälle anhand von Live Vorträgen und tauschen ihre langjährigen Erfahrungen im Bereich Laser im Praxisalltag aus.

Uhrzeit	Mittwoch, 22.03.2017
10:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
11:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
13:00	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
14:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
15:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
16:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

Uhrzeit	Donnerstag, 23.03.2017
10:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
11:00	ZA Thomas Hamann
13:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
14:30	ZA Thomas Hamann
15:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
16:30	ZA Thomas Hamann

Uhrzeit	Freitag, 24.03.2017
10:00	ZA Thomas Hamann
11:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
13:30	ZA Thomas Hamann
14:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
15:30	ZA Thomas Hamann
16:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

Uhrzeit	Samstag, 25.03.2017
10:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
11:00	ZA Thomas Hamann
13:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
14:30	ZA Thomas Hamann
15:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
16:30	ZA Thomas Hamann

### Unsere Referenten:



Dr. Gabriele Schindler-Hultzsch (M.Sc.)



ZA Thomas Hamann



Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

# „The dental future goes on“ *“The dental future goes on”*

Japanisches Unternehmen erweitert sein digitales Portfolio. *Japanese dental manufacturer, GC, expands its digital portfolio.*

■ Als einer der ersten Unternehmen startete GC am Dienstagmorgen mit einer Pressekonferenz in die diesjährige IDS. Unter dem Motto „The dental future goes on“ präsentierte das japanische Traditionsunternehmen zahlreiche Produktneuheiten und -erweiterungen aus den Bereichen der präventiven, restaurativen, digitalen und prothetischen Zahnheilkunde. Ein wichtiger Fokus liegt in diesem Jahr auf der Erweiterung

derne verfolgt GC seit Beginn an das Ziel, mit innovativen und praxisnahen Produkten die Mundgesundheit weltweit zu verbessern.

Henri Lenn, Executive Vice President von GC International AG, präsentierte die Produktneuheiten und -weiterentwicklungen. Im Vordergrund stand hierbei der Intraoralscanner GC Aadva IOS 200. Dank seiner durchdachten Ergonomie, das abnehmbare und autoklavierbare

additive Fertigungsverfahren Rapid Shape zur Seite geholt. Von der eigenen langjährigen Materialkompetenz sowie dem Know-how des süddeutschen Spezialisten für 3-D-Drucksysteme verspricht sich das Dentalunternehmen im Bereich der additiven Verfahren neue Maßstäbe in Geschwindigkeit, Genauigkeit und Ästhetik zu setzen. Mit PRINT4D TEMP hat GC bereits heute ein biokompatibles Material mit zahnfarbener Ästhe-

the event was therefore the enhanced GC Aadva IOS 200 intraoral scanner, boasting increased scanning speed and improved accuracy.

After a few words of introduction by Managing Director GC Germany, Frank Rosenbaum, and Gloria de la Torre, Human Resources Manager, GC Europe, during a press conference on Tuesday Dr Kiyotaka Nakao, President and CEO of the traditional Japanese company spoke of GC's mission, vision and values. Dr Nakao emphasised that GC has been operating as a family firm in the dental market for almost a century. Combining tradition and modernity, GC has pursued the goal of improving oral health worldwide since day one, by means of innovative, practical products.

Henri Lenn, Executive Vice President of GC International AG, presented the new and enhanced products, focussing on the GC Aadva IOS 200 intraoral scanner. Thanks to its sophisticated ergonomics, removable, autoclavable handpiece and innovative open-mirror design, this device opens up new possibilities for digital impressions and offers dentists a convenient introduction to digital dentistry. As a materials specialist, GC's portfolio also includes state-of-the-art CAD/CAM materials this year, such as the new leucite-reinforced CAD/CAM-Block GC Initial LRF feldspar. This is suitable for all indirect ceramic restorations, is ex-

tremely stable and aesthetic and quick and easy to apply.

For future 3-D printing developments, GC has teamed up with Rapid Shape, the leading supplier of additive manufacturing systems. With its own long-standing materials expertise and the know-how of the 3-D printing systems specialist from southern Germany, the dental firm promises to set new standards in speed, accuracy and aesthetics for additive technologies. GC has already developed a biocompatible material with tooth-coloured aesthetics and high abrasion resistance for temporary restorations, namely PRINT4D TEMP, which is suitable for the DLP process.

In addition to all kinds of digitalisation, GC also continues to focus on direct, personal customer contact, in line with the company's motto: Smile to the World. ◀◀



\*Henri Lenn, Gloria de la Torre, Kiyotaka Nakao, Makoto Nakao, Frank Rosenbaum (von links nach rechts).  
\*Henri Lenn, Gloria de la Torre, Kiyotaka Nakao, Makoto Nakao, Frank Rosenbaum (from left to right).

des digitalen Portfolios. Highlight der Veranstaltung war dabei der weiterentwickelte Intraoralscanner GC Aadva IOS 200, der mit einer erhöhten Scangeschwindigkeit und einer verbesserten Genauigkeit besticht.

Nach einleitenden Worten durch Geschäftsführer GC Germany Frank Rosenbaum und Gloria de la Torre, Human Resources Manager, GC Europe, sprach Dr. Kiyotaka Nakao, Präsident und CEO des japanischen Traditionsunternehmens, über Mission, Vision und Werte von GC. Dr. Nakao betonte, dass GC seit fast einem Jahrhundert als Familienunternehmen im Dentalmarkt präsent ist. Im Einklang mit Tradition und Mo-

Handstück sowie das innovative Open-Mirror-Design eröffnet das Gerät neue Möglichkeiten in der digitalen Abformung und bietet Zahnärzten einen komfortablen Einstieg in die digitale Zahnheilkunde. Als Materialspezialist hat GC in diesem Jahr auch modernste CAD/CAM-Werkstoffe im Angebot, wie den neuen leucitverstärkten Feldspat-CAD/CAM-Block GC Initial LRF. Dieser eignet sich für alle indirekten keramischen Restaurationen und zeichnet sich aus durch hohe Stabilität und Ästhetik bei schneller und einfacher Anwendung.

Für eine zukünftige Entwicklung im Bereich des 3-D-Drucks hat sich GC den führenden Anbieter für

tik und hoher Abrasionsresistenz für temporäre Restaurationen entwickelt, welches offen für das DLP-Verfahren ist.

Neben aller Digitalisierung setzt GC jedoch auch weiterhin auf den direkten und persönlichen Kundenkontakt, getreu dem Unternehmensmotto: Smile to the World. ◀◀

■ Under the slogan, “The dental future goes on”, the traditional Japanese firm GC presented a number of new and enhanced products in the fields of preventive, restorative, digital and prosthetic dentistry. This year, its main focus is on the expansion of its digital portfolio. The highlight of

AD




WE LOVE TO WELCOME YOU AT IDS 2017 HALL 10.1 STAND G040 / H041



**E. HAHNENKRATT GmbH**  
Benzstraße 19  
DE-75203 Königsbach-Stein  
Fon +49 (0)7232 3029-0  
info@hahnenkratt.com  
www.hahnenkratt.com

## News from DMC

*Brazilian equipment manufacturer DMC is presenting the most complete photo-biomodulation system on the market. It is a self-contained premium device for tooth whitening and operated by a touch screen.*

■ Featuring versatile low-intensity laser therapy with two wavelengths (red and infrared), it has wide application in health care. It is an adjuvant for tissue repair treatment, modulates the pain process, and promotes decontamination with the known photodynamic therapy technique.

The system has a powerful set of LEDs, blue and violet, that promote polymerisation of materials, diagnosis of oral and dental lesions, and efficient potentiation of tooth whitening. In addition to the equipment, DMC offers a complete range of whitening agents in various concentrations, thus enabling the personalisation of tooth whitening. Among these is a whitening gel containing 6 per cent hydrogen peroxide, incorporated with nanotechnology, that promotes efficient tooth whitening and helps reduce tooth sensitivity. ◀◀

References:  
Bortolato, J.F., Pretel, H., Floros, M.C., Luizzi, A.C.C., Dantas, A.A.R., Fernandez, E., Moncada, G. & de Oliveira, O.B. Jr, “Low concentration H2O2/TiO<sub>2</sub> in office bleaching: A randomized clinical trial”, Journal of Dental Research, 93/7 (2014), 66S-71S.

Bortolato, J.F., Trevisan, T.C., Bernardi, P.S.I., Fernandez, E., Dovigo, L.N., Loguercio, A.D., de Oliveira O.B. Jr & Pretel, H., “A novel approach for in-office tooth bleaching with 6% H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>/TiO<sub>2</sub> and LED/laser system—A controlled, triple-blinded, randomized clinical trial”, Lasers in Medical Science, 31/3 (2016), 437-44.

Fernández, E., Bersezio, C., Bottner, J., Avalos, F., Godoy, I., Inda, D., Vildósola, P., Saad, J.R.C., Oliveira,



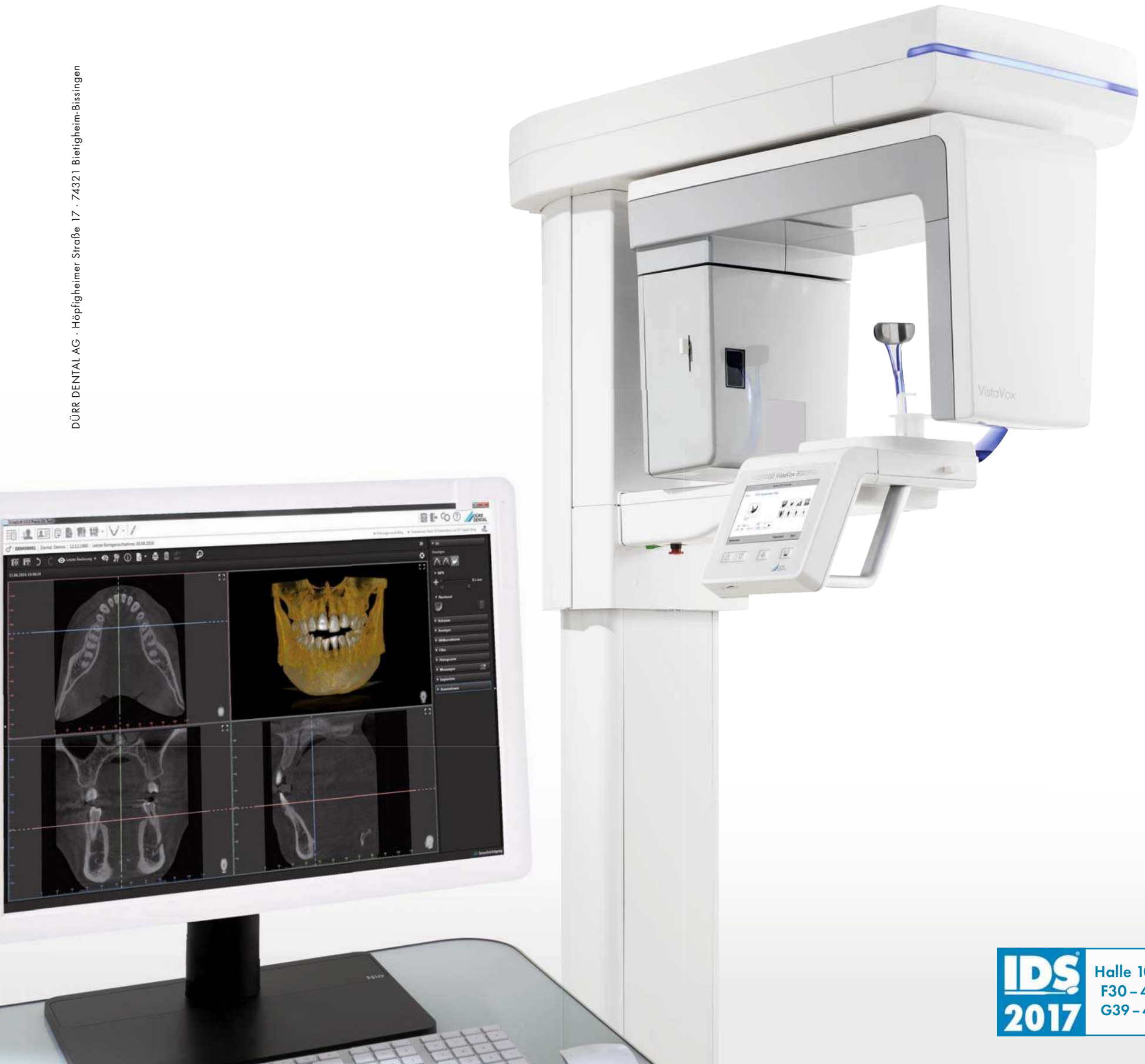
O.B. Jr & Martin, J., “Longevity, esthetic perception, and psychosocial impact of teeth bleaching by low (6%) hydrogen peroxide concentration for in-office treatment: A randomized clinical trial”, Operative Dentistry, 42/1 (2017), 41-52.

Martin, J., Ovies, N., Cisternas, P., Fernández, E., Oliveira, O.B. Jr, de Andrade, M.F., Moncada, G. & Vildósola, P., “Can an LED-laser hybrid light help to decrease hydrogen peroxide concentration while maintaining effectiveness in teeth bleaching?”, Laser Physics, 25/2 (2015), 025608.

Martin, J., Vildósola, P., Bersezio, C., Herrera, A., Bortolato, J., Saad, J.R.C., Oliveira, O.B. Jr, Fernández, E., “Effectiveness of 6% hydrogen peroxide concentration for tooth bleaching—A double-blind, randomized clinical trial”, Journal of Dentistry, 43/8 (2015), 965-72.

# VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.

DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



**IDS**  
**2017** Halle 10.1  
F30 - 40  
G39 - 41

**Mehr Diagnostik – weniger Strahlung:** Weil sich das Abbildungsvolumen von VistaVox S an der menschlichen Anatomie orientiert, erfassen Sie mit einer einzigen Patientenpositionierung beide Kieferbögen. Und das bei ergonomischer, intuitiver Bedienung, u.a. via 7"-Touchdisplay. Zusätzlich liefert Ihnen VistaVox S dank S-Pan-Technologie perfekte 2D-Aufnahmen. **Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**

 **DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM

Das beste Bild finden  
Sie bei Dürr Dental!



Besuchen Sie uns auf der Messe und machen Sie mit auf [www.duerrdental.com/bildwettbewerb](http://www.duerrdental.com/bildwettbewerb)

## Laser für jeden Zahnarzt auf der Welt

### Bringing lasers to every dentist worldwide

Ein Interview mit Harold C. Flynn Jr., Präsident und CEO von BIOLASE.

*An interview with Harold C. Flynn Jr, President and CEO of BIOLASE.*

■ BIOLASE zeigt auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln derzeit seine beiden neuen Dental-laser, den Waterlase Express für alle Gewebearten und den Epic Pro, einen Diodenlaser für Weichgewebe. Um mehr über den Waterlase Express zu erfahren, hat Dental Tribune International sich mit Harold C. Flynn getroffen, dem Präsidenten und CEO von BIOLASE. Der Waterlase Express arbeitet mit der fünften Generation der Lasertechnologie des Unternehmens und stellt das neue Basisprodukt dar, mit der BIOLASE seine Strategie zur Verbreitung von Lasern für alle Gewebearten in der Zahnmedizin vorantreibt.

**today: Herr Flynn, in der Vergangenheit hat es viele Veränderungen im Management von BIOLASE gegeben. Wie sieht die Lage zurzeit aus?**

**Harold C. Flynn:** Obwohl es einige Veränderungen im Management gegeben hat, bin ich von der aktuellen Führung des Unternehmens begeistert. Ich glaube, dass wir eine gute und solide Grundlage und ein hervorragendes Team haben, um unser Wachstum auch in Zukunft zu gewährleisten. In den vergangenen eineinhalb Jahren haben wir ein Führungsteam mit einem starken kaufmännischen Hintergrund aufgebaut, etwa Holger Arens, der mehr als 15 Jahre Erfahrung beim Vertrieb von Investitions-

gütern hat, oder unser neuer Chief Dental Officer, Dr. Samuel Low.

**Welches sind mit Blick auf den internationalen Markt der Zahnmedizin die wichtigsten Zukunftsstrategien für BIOLASE?**

Unser Ziel ist es, Lasertechnik in jede Zahnarztpraxis auf der ganzen Welt zu bringen. Dazu setzen wir auf ein vielseitiges Produktportfolio, das zu unseren Vertriebspartnern in ihren jeweiligen Ländern passt. Wir haben die richtigen Produkte in unterschiedlichen Preissegmenten für alle Märkte auf der ganzen Welt. Man kann mit einem Dentallaser für nur 3.000 Euro anfangen und kommt dann irgendwann beim Waterlase iPlus an, der mehr als 50.000 Euro kostet. Jedes unserer Produkte hat seinen eigenen Wert für die Kliniker in ihren individuellen Praxen. Die Zahnärzte arbeiten sich in unserem Portfolio nach oben und werden lebenslange Kunden.

**BIOLASE hat kürzlich das neue Lasersystem Waterlase Express in den USA auf den Markt gebracht. Hier auf der IDS wurde das Produkt nun dem internationalen Publikum vorgestellt. Können Sie uns mehr über dieses Lasersystem verraten?**

Mit der Markteinführung dieses Lasersystems wollen wir den Einstieg in die Lasertechnologie noch einmal erleichtern und den Zahn-



• Holger Arens (links) und Harold C. Flynn Jr. präsentieren den neuen Waterlase Express-Laser für alle Gewebearten am Stand der Firma auf der IDS.

• Holger Arens (left) and Harold C. Flynn Jr presenting the new BIOLASE Waterlase Express all-tissue laser at the company's booth at IDS.

ärzten neue Möglichkeiten bieten. Der neue Waterlase Express hat nur ein Viertel des Platzbedarfs und ein Drittel des Gewichts des iPlus-Systems und ist weitaus günstiger. Die Bedienung ist leicht zu erlernen und durch den günstigen Preis eignet es sich als Einstiegsmodell für Zahnärzte. Außerdem bietet der Waterlase Express mehr als 120 Videos, die den Benutzer auf einem Tablet Schritt für Schritt durch alle Abläufe begleiten, und ein Tablet kann ja heutzutage jeder benutzen. Auf

dem alten Modell musste der Benutzer jede Menge Einstellungen vornehmen. Der Waterlase Express dagegen bietet den Zahnärzten einen höchst effektiven Satz von Voreinstellungen, der von Fachleuten zusammengestellt wurde. Sie müssen sich dann nur noch um die Feineinstellung kümmern.

Die IDS ist die beste Gelegenheit, um dem internationalen Markt neue Produkte vorzustellen, die dazu beitragen sollen, dass Laser sich überall durchsetzen – die minimal invasiven Modelle Waterlase Express und Epic Pro. Letzterer ist einzigartig unter den Diodenlasern, unerreicht im Hinblick auf Schnittkontrolle und Automatisierung. ◀

■ BIOLASE is currently showcasing its two new dental lasers, the Waterlase Express all-tissue laser and the Epic Pro soft-tissue diode laser, at the International Dental Show (IDS) in Cologne. To learn more about the first device, which features the company's fifth-generation laser technology and represents the new foundation of BIOLASE's strategy to expand all-tissue laser use in dentistry Dental Tribune International met with President and CEO Harold C. Flynn on-site.

**today: Mr Flynn, BIOLASE seems to have gone through some instable times regarding its leadership in the past. What is the current situation in this regard?**

**Harold C. Flynn:** Although there has been some change in the management in the past, I am very excited about the management of the company today and believe that we have now a good and stable foundation and a great leadership team to manage the growth into the future. Over the course of the last year and a half, we have been building up a leadership team with a strong commercial background, like Holger Arens, who has over 15 years of experience in the business of selling capital equipment,

and our new Chief Dental Officer, Dr. Samuel Low.

**What would you define as the main future strategies of BIOLASE with regard to the international dental market?**

In achieving our overall aim of bringing lasers to every dentist worldwide, we are focusing on a multiple-level product portfolio that also helps our distributor partners to be successful in their respective countries. It allows us to have the right products at different price points for every market throughout the world. One can start out with a dental laser costing as little as €3,000 and go to our high-end Waterlase iPlus at well over €50,000—each product has its own value to clinicians in their individual practices. As dentists advance through the portfolio, they become lifelong customers.

**BIOLASE recently released its new laser system Waterlase Express in the US. Here at IDS, the product has been unveiled internationally. Could you please tell us more about this all-tissue laser system?**

With the launch of this laser system, we aim to make implementation of laser technology even easier and provide dentists with new business opportunities. The new Waterlase Express is one-quarter of the size and one-third of the weight and far less expensive than the iPlus system. It is focused on being easy to learn and use

AD

AD



Oral-B®

GENIUS

LIVE AUF  
DER IDS 2017  
ERLEBEN.

Besuchen Sie uns auf der IDS und überzeugen Sie sich selbst von unserer umfassenden Produktwelt für bestmögliche Prophylaxe und Compliance. Innovative Technologien anschaulich demonstriert von unseren Experten – auf dem Messestand von morgen.

IDS

Discover the clinic  
of your dreams!



PLANMECCA

and providing more affordable entry to dentists. Additionally, Waterlase Express features more than 120 animated videos that guide the user step by step through every procedure on a tablet, with which everybody is familiar today. In contrast to other older devices, on which the user had to make many adjustments, Waterlase Express offers the dentist the most effective presettings developed by experts and the user makes fine adjustments himself or herself.

IDS is the best opportunity to expose our new products to the international market that will help expand the penetration of lasers overall—the minimally invasive Waterlase Express and Epic Pro, which really stands alone among diode lasers, as it is unsurpassed in terms of cutting control and automation. ◀



# TOKUYAMA UNIVERSAL BOND

Universell einsetzbar und vollständig kompatibel ohne Kompromisse!

**IDS<sup>®</sup>**  
**2017**

Halle: 10.1  
Stand: A38

**NEU!**



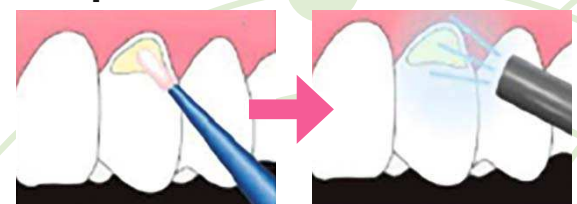
**Leichte Anwendung**

Keine Einwirkzeit & Lichthärtung notwendig

## Eigenschaften

- + Anwendbar für alle Ätz-Techniken
- + Anwendbar für alle prothetischen Materialien
- + Kompatibel mit allen Kunststoffmaterialien (ohne zusätzlichen Aktivator)
- + Keine Einwirkzeit erforderlich
- + Keine Lichthärtung erforderlich
- + Stabil gegen Dehydration für zuverlässige Haftung auch auf (Glas-)Keramiken
- + Auch als Primer für Reparaturen geeignet

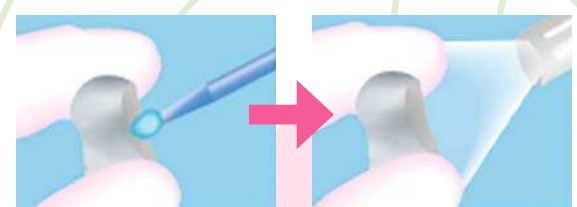
## Kompositrestauration



1. Applizieren

2. Lufttrocknen

## Prothese - Indirekte Restauration



1. Applizieren

2. Lufttrocknen