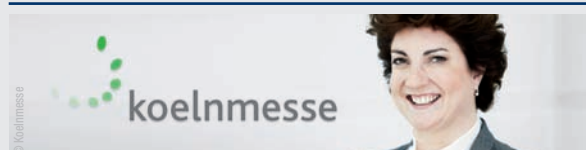


today 11/12

Große Erwartungen *Big Expectations*



Interview mit Koelnmesse-Geschäftsführerin Katharina C. Hamma.
An interview with Koelnmesse COO Katharina C. Hamma.

» Seite 2 » page 2

Tipps für den Abend *What's on in Cologne*



Was Köln am Montag sonst noch alles zu bieten hat.
Some tips on enjoying your time off in Cologne.

» Seite 28 » page 28

Produktvorschau *Products in focus*



Ein erster Überblick über die kommenden Messehighlights.
A first glimpse on upcoming highlights at IDS.

» Seite 34 » page 34

Globale Leitmesse öffnet morgen *The world's leading dental fair opens tomorrow*

Über 120.000 Besucher für IDS in Köln erwartet *More than 120,000 visitors expected for IDS Cologne*



■ The development of CAD/CAM and implantology will continue to be the determining trends at the International Dental Show, that will open tomorrow here in Cologne. Besides these mega topics, the use of lasers in different fields of dentistry will be given particular attention, the organiser said.

According to latest figures, more than 2,000 dental manufacturers and distributors have registered for the event, which has been expanded by 5,000 sqm and now occupies another hall at the Koelnmesse fairground in Cologne. According

today » page 10

■ Die Entwicklung und Komplettierung computergestützter Prozessketten sowie die computergestützte Implantologie werden die Trends für die morgen startende Internationale Dental-Schau bestimmen. Zusätzlich werden laut Veranstalter fortgeschrittene Lasertechnologien für die Anwendung in den verschiedenen Disziplinen der Zahnmedizin im Fokus stehen. In praktisch allen Teildisziplinen der Zahnheilkunde werden Neuheiten zu finden sein.

Mehr als 2.000 Hersteller und Händler der Dentalbranche aus über 55 Ländern haben sich nach letzten

Schätzungen von Koelnmesse für die IDS 2013 registriert, deren Ausstellungsfläche nochmal um 5.000 m² erweitert wurde und damit eine weitere Ausstellungshalle der Koelnmesse voll belegt. Laut Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse, ist ein Hauptgrund für die steigende Ausstellerzahl die starke Nachfrage bei ausländischen Firmen, die im Vergleich zur letzten IDS nochmal um 10 Prozent angestiegen ist. Inzwischen kommen fast zwei Drittel aller ausstellenden Firmen aus dem Ausland.

today » Seite 10



edelveise
DENTISTRY

Bio-Ästhetik & Funktion

DIRECT SYSTEM

VENEAR
OCCLUSION
COMPOSITE

Halle 11.3 Stand 10/19

Get your Planmea Showroom for iPad

Available on the App Store

PLANMECA

Dental Tribune Study Club | Hall 3.1 | Booth J010/L019

IDS Speakers' Corner

Free entry

TUESDAY, MARCH 12

14:00 – 14:30 Dan McOwen
CBCT/DVT 2013: Latest information, comparisons and purchasing guidelines

15:30 – 16:00 Prof. Gianni Gaetta
Velscope—saving lives, not only teeth

WEDNESDAY, MARCH 13

11:00 – 11:30 Dr. Fay Goldstep
Predictable proactive periodontal treatment

15:30 – 16:00 Michael Bauer, M.Sc.
The Use of Erbium lasers for Stimulation of Bone Growth Factors (PDGF)/Erbiumlasereinsatz zur Stimulierung der Knochenwachstumsfaktoren (PDGF)

THURSDAY, MARCH 14

11:00 – 12:00 Dr. Gianluca Gambarini
TF adaptive—a novel approach to canal instrumentation

12:00 – 12:30 Dr. George Freedman
Cement free implants and long term maintenance

FRIDAY, MARCH 15

11:00 – 11:30 Dr. Henriette Lerner
DVT 2013: Neuigkeiten, Vergleiche und Tipps zur Entscheidungsfindung

16:00 – 16:30 Dr. Derry Rogers
Introduction of new SDI products. Your Smile. Our Vision.

BECOME A FREE MEMBER AT WWW.DTSTUDYCLUB.COM

„Die IDS leistet einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis der Koelnmesse“ *“IDS makes an important contribution to our overall business results”*

Messechefin Katharina C. Hamma im Interview *An interview with Koelnmesse COO, Katharina C. Hamma*



• Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin Koelnmesse. • Katharina C. Hamma, Koelnmesse COO.

In dieser Woche empfängt Köln wieder zahlreiche Angehörige zahnmedizinischer Berufe zur Internationalen Dental-Schau (IDS). *today international* spricht mit Koelnmesse-Chefin Katharina C. Hamma über die Veranstaltung und was Besucher in diesem Jahr von der weltgrößten Dentalmesse zu erwarten haben.

Entsprechend ist die Nachfrage. Das macht die deutschen Messen für Unternehmen, die ihre Geschäfte in Deutschland ausbauen möchten, außerordentlich interessant.

Das letzte Fiskaljahr war mit einem Umsatz von 235 Millionen Euro eines der erfolgreichsten in

Genauso werden wir die Ausstellerzahlen im Vergleich zur Vorveranstaltung toppen. Und auch mit Blick auf die Besucherzahlen unternehmen wir alles, damit wir am 16. März einen neuen Rekord verkünden können.

Der Zuwachs in diesem Jahr ist vor allem auf das Interesse von Dentalherstellern aus dem Ausland zurückzuführen. In welchen Regionen herrscht die meiste Nachfrage?

Nach Deutschland sind Italien, die USA, die Republik Korea, China, die Schweiz, Frankreich und Großbritannien die am stärksten vertretenen Länder. Zudem werden im März 2013 wieder 13 Gruppenbeteiligungen aus dem Ausland auf der IDS Präsenz zeigen: nämlich aus Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China, Großbritannien, Israel, Italien, Japan, Pakistan, die Republik Korea, Russland, Taiwan und den USA.

Welchen Anteil haben die zahlreichen Auslandsdependenzen der Koelnmesse an diesem Wachstum und welchen Stellenwert genießt die Messe generell im Ausland?

■ *This week, Koelnmesse will again be welcoming dental professionals from all over the globe to Cologne for the International Dental Show (IDS). today international had the opportunity to speak with COO Katharina C. Hamma about the event and what can be expected from the world's largest dental fair.*

today international: Ms Hamma, you have been working as Chief Operating Officer of Koelnmesse since early last year. In your opinion, what makes the fairground in this city on the Rhine so special?

Katharina C. Hamma: One of the main advantages of Koelnmesse is its centralised location, with its host city Cologne literally in the centre of Europe. There are 155 million Europeans living within a radius of 500 kilometres and they control a significantly large share of the European Union's gross domestic product.

The location and the accessibility of the fairground itself are optimal, as it is only a stone's throw from the city

several industries, such as the IDS, are held in the country. Owing to this, companies from all over the globe regularly attend German trade shows in order to access new markets, even in times of economic difficulty. Moreover, trade shows are a very effective marketing instrument.

Germany also boasts a very stable economy and demand for industrial products. This is why trade shows in the country are of particular interest for companies wishing to expand their business there.

With a revenue of €235 million, the last fiscal year has been one of the most successful in the history of Koelnmesse. How much did the IDS contribute to the results?

The International Dental Show is one of our most important events and there are only a few trade shows in Cologne that attract more exhibitors and visitors. Therefore, the IDS makes an important contribution to our overall business results.

The number of registered exhibitors at IDS 2013 is already at the same level as the past show. What are your expectations for your first IDS?

My expectations are that we can surpass the figures of the last, very successful IDS again in terms of exhibitors, exhibition space and visitors. With regard to exhibition space, we have already achieved a new record with an area of 150,000 square metres. We will also exceed the number of visitors to IDS 2011. In view of this, we are doing a lot to be able to report a new record when the show ends on 16 March.

The increase in industry participation is a result of the high demand from overseas. Where do the most exhibitors come from?

After Germany, there are a number of countries with high numbers of exhibitors, such as Italy, the US, South Korea, Switzerland, France and Great Britain. In addition, there will be 13 joint participations again in March 2013, with booths representing Argentina, Brazil, Bulgaria, China, Great Britain, Israel, Italy, Japan, Pakistan, South Korea, Russia, Taiwan and the US.

What role do your foreign subsidiaries play in this development, and what image does the show have outside of Germany in general?

Koelnmesse has a global network of affiliates in more than 80 countries that lend significant support to the main team in Cologne in terms of attracting exhibitors and visitors. The main advantage is, of course, that the IDS is the leading international dental trade show. Owing to this unique position, many companies have tended to place their focus entirely on the IDS, even selecting to participate in it rather than in regional or local shows. In addition, Koelnmesse is an internationally renowned trade fair organiser

today international: Frau Hamma, seit über einem Jahr sind Sie als Messechefin in Köln tätig. Durch welche Merkmale zeichnet sich der Standort am Rhein Ihrer Meinung nach besonders aus?

Katharina C. Hamma: Einer der großen Vorteile der Koelnmesse ist ihre zentrale Lage. Denn Köln liegt im Zentrum der Europäischen Union. Im Radius von 500 km um Köln leben 155 Millionen Europäer. Sie verfügen über einen überproportional hohen Anteil am Bruttoinlandsprodukt der Europäischen Union. Auch die Lage und die Erreichbarkeit des Messegeländes sind optimal: Es ist nur einen Steinwurf von der Kölner Innenstadt entfernt – alle Verkehrsmittel sind in kurzer Zeit erreichbar. Während der Veranstaltungen halten alle wichtigen Fernzüge nicht nur am Kölner Hauptbahnhof, sondern auch am Bahnhof Köln Messe/Deutz. Der Flughafen Köln/Bonn bedient 100 Ziele im In- und Ausland und ist zentraler Knotenpunkt für Low-Cost-Carrier. Der ICE verbindet vier weitere internationale Flughäfen mit der Koelnmesse: Frankfurt am Main, Amsterdam, Brüssel und Düsseldorf sind in kürzester Zeit erreichbar. All das sorgt dafür, dass Aussteller und Besucher schnell und unkompliziert zur Koelnmesse kommen können.

Trotz der schwächelnden Weltwirtschaft geht es der deutschen Messeindustrie erstaunlich gut. Welche Gründe sind für diese Entwicklung verantwortlich?

Die deutsche Messewirtschaft ist weltweit führend. In Deutschland finden die Weltleitmesse für zahlreiche Branchen – wie beispielsweise die IDS – statt. Dementsprechend zeigen Unternehmen aus aller Welt auf deutschen Messen Präsenz, um gerade auch in wirtschaftlich schlechteren Zeiten, neue Absatzmärkte zu erschließen. Schließlich sind Messen ein äußerst effektives Marketinginstrument. Zudem verfügt Deutschland weiterhin über eine ausgesprochen stabile Konjunktur.



der Geschichte der Koelnmesse. Welchen Anteil hatte die IDS an diesem Ergebnis?

Die Internationale Dental-Schau zählt zu den wichtigsten Veranstaltungen der Koelnmesse. Es gibt nur wenige Messen in Köln, die mehr Aussteller und Besucher anziehen – insbesondere unter den Fachmessen. Dementsprechend leistet die IDS einen wichtigen Beitrag zum Gesamtergebnis der Koelnmesse.

Die Zahl an Ausstellern für die IDS 2013 ist bereits wieder auf dem Level der Vorgängerveranstaltung. Welche Erwartungen haben Sie an Ihre erste IDS?

Ich erwarte, dass wir die Zahlen der letzten, sehr erfolgreichen IDS noch einmal übertreffen können. Das heißt: mehr Aussteller, mehr Fläche, mehr Besucher. Den neuen Flächenrekord haben wir mit 150.000 m² Bruttoausstellungsfläche bereits aufgestellt.

Die Koelnmesse verfügt über ein weltweites Vertriebsnetzwerk mit internationalen Messevertretungen in mehr als 80 Ländern. Diese unterstützen das IDS-Team in Köln selbstverständlich intensiv bei der Aussteller- und Besucherakquise. Von Vorteil ist dabei natürlich, dass die Position der IDS als Weltleitmesse der Dentalbranche unbestritten ist. Viele Unternehmen fokussieren sich daher auf die IDS und hinterfragen deshalb sogar die Beteiligungen an nationalen Veranstaltungen. Zudem ist die Koelnmesse als solche weltweit bekannt und genießt ein sehr hohes Ansehen. Erst im Herbst 2012 hat eine Marktforschung ergeben, dass Köln weltweit als Standort für Messen, Tagungen und Kongresse geschätzt wird – unter anderem auch aufgrund der bereits erwähnten zentralen Lage und des modernen Geländes. Insbesondere im Ausland gilt die Koelnmesse als

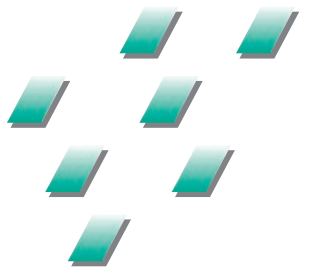
centre. All means of transportation can be reached within minutes. During the show, all important long-distance trains will stop at the main station in Cologne and at the Köln Messe/Deutz station. The Cologne/Bonn airport serves 100 domestic and international destinations and is a central hub for low-cost carriers.

The InterCity Express links Koelnmesse with four more international airports in Frankfurt/Main, Düsseldorf, Amsterdam in the Netherlands and Brussels in Belgium. All these factors make it quick and easy for exhibitors and visitors to reach Koelnmesse.

Despite the weak global economy, the German trade show sector is doing surprisingly well. What do you think the reasons for this are?

The German trade show sector is leading globally and foremost fairs for

Discover the power of fibres



everX Posterior™ from GC

The strongest*
composite sub-structure.

everX Posterior from GC is the first
fiber reinforced composite designed
to be used as dentin replacement
in large size cavities.

Extending the limits
of direct restorations.

* data on file

today "Seite 2

bestimmender Faktor für die Attraktivität Kölns.

Durch die zahlreichen Aussteller aus Fernost wird auch wieder das Thema Fälschungen im Mittelpunkt stehen. Wie haben sich die bisherigen Maßnahmen bewährt und was wird seitens Ihres Unternehmens unternommen, um den Vertrieb von Kopien zu unterbinden?

Wir haben bereits vor einigen Jahren die Initiative „No Copy! Pro Original“ gegen Produktpiraterie ins

drohenden Schutzrechtsverletzung vor, weist die Koelnmesse diesen Aussteller bereits im Vorfeld auf die rechtlichen Konsequenzen einer Schutzrechtsverletzung hin. Wurde der Aussteller bereits wegen Produktpiraterie gerichtlich verurteilt, behält sich die Koelnmesse vor, ihn komplett von der nächsten Veranstaltung dieser Art auszuschließen. Wir sind also sehr aktiv, um unsere Aussteller im Kampf gegen Produktpiraten bestmöglich zu unterstützen.

Eines Ihrer wesentlichen Ziele war die Homogenisierung der Ge-

nahmen umsetzen, die für eine erfolgreiche Durchführung der IDS nötig sind – angefangen von der Akquise und Betreuung von Ausstellern, über umfangreiche Werbe-, Direktmarketing- und Pressemaßnahmen zur Besucherakquise, bis hin zu Logistik und Organisation für die fünf Messtage. All das geschieht selbstverständlich in enger Abstimmung mit der GFDI.

Sie selbst haben keine Erfahrung mit der Dentalbranche. Sind Sie erstaunt, was inzwischen in der Zahnmedizin alles möglich ist und werden Sie einen Messerundgang wagen?

Ich bin sehr herzlich in die „Dentalfamilie“ aufgenommen worden und habe daher schon viel über aktuelle Trends der Dentalmedizin erfahren. Daher bin ich überzeugt, dass es in diesem Jahr viele Innovationen zu sehen geben wird, die den Zahnarztbesuch für den Patienten deutlich angenehmer machen. Ich muss also keinen Messerundgang „wagen“. Im Gegenteil: Ich freue mich, all das im März live auf der IDS entdecken zu können.

Die IDS erstreckt sich inzwischen auf fünf Hallen. Welche längerfristigen Planungen gibt es in Bezug auf das IDS Messekonzept und in welchen Zeitraum sollen diese umgesetzt werden?

Wir – damit meine ich die GFDI und die Koelnmesse – werten den Erfolg der IDS nicht zuletzt auch als Bestätigung des Messekonzepts. Wir werden insofern an der Erfolgsformel der gemeinsamen Veranstaltung festhalten. Das heißt, der Fokus bleibt weiterhin auf dem Business und den Produktinformationen an den Ständen der Aussteller. Auch eine thematische Segmentierung der Hallen ist bis auf Weiteres nicht vorgesehen. Ob darüber hinaus konzeptionelle Änderungen vorgenommen werden, werden wir nach der IDS 2013 mit der veranstaltenden GFDI abstimmen.

Vielen Dank für das Interview. ◀

„Es gibt nur wenige Messen in Köln, die mehr Aussteller und Besucher anziehen.“

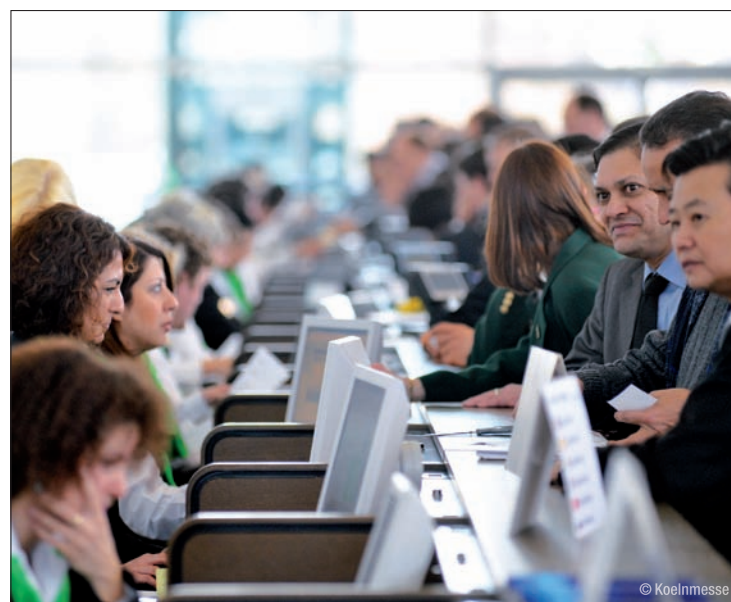
Leben gerufen. Mit dieser Initiative unterstützen wir unsere Aussteller aktiv im Kampf gegen Plagiateure. Es gibt beispielsweise einen Counter auf der Messe, der als Anlaufstelle bei Fragen rund um das Thema Schutzrechtsverletzungen dient. Experten geben vor Ort Informationen und Hilfestellungen. Bei Bedarf können die Koelnmesse-Mitarbeiter am „No Copy!“-Counter auch Kontakt zu spezialisierten Fachanwälten vermitteln. Vor Messebeginn sollten Aussteller klären, ob sie ein gewerbliches Schutzrecht für die eigenen Produkte bzw. Marken besitzen. Entsprechende Unterlagen müssen sie zur IDS mitbringen, um im Ernstfall direkt handeln zu können. Bemerken Aussteller auf einer Messe, dass Produkte kopiert wurden, sollten sie sich sofort um eine Unterlassungserklärung bemühen. Die Experten von „No Copy!“ beraten hierzu gerne. Liegen der Koelnmesse schon vor einer Veranstaltung konkrete Hinweise zu einer bereits erfolgten oder

schäftsführungsstrukturen. Welche konkreten Auswirkungen hat oder wird dies auf die IDS haben?

Ich bin seit mittlerweile mehr als einem Jahr für das gesamte operative Geschäft der Koelnmesse verantwortlich. Das hat natürlich den großen Vorteil, dass wir Synergien sowohl intern – beispielsweise im Vertrieb – als auch extern – beispielsweise mit Kooperationspartnern – besser nutzen können. Davon profitieren all unsere Veranstaltungen und damit selbstverständlich auch die IDS.

Bei der Organisation der IDS arbeiten Sie eng mit der GFDI zusammen. Wie gestaltet sich diese Zusammenarbeit?

Die GFDI als Veranstalterin der IDS und die Koelnmesse als durchführende Gesellschaft verbindet eine langjährige, sehr gute Zusammenarbeit. Konkret gestaltet sich das so, dass wir vonseiten der Koelnmesse alle Maß-



today "page 2

with a good reputation. A market study published in autumn 2012 indicated that Cologne is recognised worldwide as a location for trade shows, meetings and congresses, mainly owing to the before-mentioned central location and its state-of-the-art facilities. Overseas particularly, Koelnmesse is considered to be a significant part of the attraction of Cologne.

Owing to the high number of exhibitors from the Far East, the issue of counterfeiting will again be in focus at the upcoming IDS. How have the existing measures been working out so far, and what will be done from your side to prevent the distribution of counterfeit goods?

We started an initiative called "No Copy! Pro Original" a couple of years ago that was intended to support exhibitors actively in their fight against counterfeits. There is a counter at the fairground, for example, that serves as a contact point for questions with regard to copyright violations. Experts are also on site to provide information and further help. If necessary, Koelnmesse employees can also provide and establish contacts with lawyers specialised in this particular area. Ahead of the show,

early last year, which gave us the opportunity to utilise synergies better internally in our sales team and externally with our partners. All our events will benefit from this change, including the IDS.

For the IDS, you are working closely with the GFDI, a subsidiary of the Association of German Dental Manufacturers. How has this collaboration been coming along?

The GFDI as the organiser and Koelnmesse as the staging company share a long and fruitful relationship. In particular, we are implementing all measures necessary for the successful realisation of the show, including the acquisition and support of exhibitors, running promotion and marketing campaigns in order to attract visitors, and the logistics and organisation during the five days of the event. All this takes place in close consultation with the GFDI.

You have no prior work experience in dentistry. Have you been surprised by what the field has been able to achieve, and will you be visiting the show?

I have been welcomed warmly by the dental community and already learned a lot about the latest trends

“...there are only a few trade shows in Cologne that attract more exhibitors and visitors.”

exhibitors should ensure that they really own the trademark rights for their respective products and brands. Documentation should be at hand in order to be able to act in a case of a suspected copyright violation. Should an exhibitor find out that its trademark rights have been violated, it should immediately seek to obtain a declaration to cease and desist.

Should Koelnmesse be made aware of a past or imminent violation by an exhibitor, it will point out the legal consequences of this to the exhibitor. If the company has been convicted of product piracy, Koelnmesse reserves the right to exclude the company from exhibiting at all future events of this kind. We are very active in supporting our exhibitors in the fight against piracy.

One of your main goals as COO is to homogenise business structures. What impact is this going to have on the IDS?

I have been responsible for all business operations of Koelnmesse since

in dentistry. I am confident that there will be many innovations at the IDS that will make dental visits much more comfortable for patients. I am looking forward to seeing everything live at the IDS in March.

This year, the IDS will take place in five halls. Are there any long-term plans with regard to the overall concept, and if so when can we expect to see them implemented?

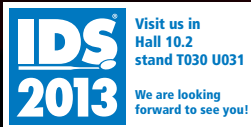
Both the GFDI and Koelnmesse consider the success of the IDS as confirmation of the show's concept. Therefore, we will be sticking to the successful formula of the joint event in the near future, which entails focusing on business and product information presented at booths by exhibitors. Grouping halls according to dental specialties is currently not on our agenda. Whether changes will have to be implemented will be discussed with the GFDI after the next IDS.

Thank you very much for this interview. ◀

EyeVolution®

Extremely fast.

Dreve



www.dreve.com/eyevolution

3Shape Dental System™

The professional CAD/CAM system for dental labs



Dental System™ offers solutions for labs of any size and business model. The included 3Shape LABcare™ package gives users unlimited upgrades, plus access to online support, and expert training..

4 × 5.0 MP Cameras
RealColor™



D900 Scanner with RealColor™ technology
Four high-res 5MP cameras provide extraordinary speed and highly accurate color scanning. Capture all textures and colors such as color markings on the model. The perfect scanner for high volume productive-orientated labs.



Implant Bar & Bridges and more
Get a precise and productive tool for designing sophisticated implant bars and bridges for both removable and fixed prosthesis. Enjoy also Dentures, New Abutment Designer™, Post & Core, Orthodontic appliances and much more.



TRIOS® Inbox & 3Shape Communicate™
Dental System™ includes free connectivity to TRIOS® systems in dental clinics so labs can receive impression scans directly. Smart communication tools enhance cooperation with the dentist.

We can't wait to meet you!

We welcome you to exclusive lectures, training sessions, competitions with great prizes, live demos, and much more

Hall 4.2 Booth 1N090

Follow us on:



Herzlich willkommen zur Internationalen Dental-Schau 2013 in Köln *Welcome to the International Dental Show 2013 in Cologne*

Von VDDI-Geschäftsführer Dr. Martin Rickert *By Dr Martin Rickert, Chairman of the Association of German Dental Manufacturers (VDDI)*

Die Dentalbranche in Deutschland ist in jeder Hinsicht dynamisch – technisch wie ökonomisch. Die Zahnheilkunde hat gerade in den vergangenen zehn Jahren zahlreiche Verfahren zur Prophylaxe und Therapie eingeführt, die wir uns vor fünfzehn Jahren kaum hätten vorstellen können. Neue keramische Werkstoffe und Kunststoffe in der Füllungstherapie, CAD/CAM-Design und CAD/CAM-Fertigung in der Prothetik, digitale Bildgebung, digitale implantologische Planung – überall haben Sie gemeinsam mit der Dentalindustrie an einem Strang gezogen und damit nicht zuletzt die deutschsprachige „Dental-Region“ an der Weltspitze gehalten. Zusammen sind wir ideenreich und pfiffig, flexibel im Denken, innovativ. Nirgendwo sonst lässt sich das in der ganzen Breite erspüren und erleben wie auf der Internationalen Dental-Schau in Köln, in diesem Jahr vom 12. bis zum 16. März.

Was erwartet Sie dort? Die CAD/CAM-Prozessketten schließen sich und setzen sich insbesondere bis in die Praxis fort, mit einem erweiterten Angebot von Intraoralscannern in unterschiedlichsten Varianten. Ob Videosignale, blaue LEDs, konfokales Prinzip, mit und ohne Scanpulver; Sie erhalten die Gelegenheit, sich alles an einem Tag anzusehen und anschließend Ihre Kaufentscheidung zu treffen.

Gleichzeitig öffnen sich selbst bisher geschlossene Systeme, sodass Sie zum Beispiel bei der Kombination von Software, Fertigungseinheiten und Scannern aller Art immer flexibler werden. Das bietet Ihnen zahlreiche Möglichkeiten zur Optimierung der Abläufe in Ihrem eigenen Betrieb und in der Zusammenarbeit mit Ihren Partnern. Auch in der Zusammenarbeit mit der Dentalindustrie stehen Ihnen immer mehr Optionen



• VDDI-Geschäftsführer Dr. Martin Rickert. • Dr Martin Rickert, Chairman of VDDI.

offen. Outsourcing von Arbeiten, die etwa große und aufwendige Maschinen erfordern, lagen jahrelang vorne im

Trend. Neuerdings gibt es einen für viele überraschenden gegenläufigen Trend, da nun das Insourcing von bisher ausgelagerten Fertigungsschritten wieder deutlich attraktiver wird.

Mit den jüngsten Fortschritten der CAD/CAM-Technologie lassen sich zudem Werkstoff-Entscheidungen immer individueller auf den einzelnen Patientenfall zuschneiden. Zum Beispiel kann das zahnärztlich-zahntechnische Team mit aktuellen Keramiken (fast) so virtuos multiindikativ arbeiten wie mit der klassischen Metallkeramik unter Verwendung hochgoldhaltiger Legierungen, die ihrerseits nach wie vor aktuell bleiben. Moderne Rapid-Prototyping-Verfahren könnten aber auch die Klasse der Hochleistungskeramiken stärker in den Vordergrund rücken.

Wird damit alles digital? Ja, aber es wird auch biologischer und insgesamt interdisziplinärer. So steht die effektive Bekämpfung von Parodontitis und Periimplantitis mit verschiedenen Allgemeinerkrankungen in Zusammenhang. Das machen neueste Forschungsergebnisse noch deutlicher. Damit werden mikrobiologische Untersuchungen, speziell auch genetische, auch für die Zahnheilkunde wichtiger. Dafür hält die Internationale Dental-Schau immer genauere und schnellere Verfahren bereit. Umgekehrt ist es immer häufiger der Zahnarzt, der Patienten auch an andere Fachärzte überweist.

Im Hightech-Segment fallen daneben die Innovationen im Bereich der bildgebenden Systeme auf. Intraoralkameras, Fluoreszenzkameras und selbst Polymerisationslampen werden zunehmend vernetzt, zu kompakten Hybrid-Systemen vereint und damit zu leistungsfähigen Werkzeugen für Kariesdiagnostik und Füllungstherapie.

Ich freue mich auch für die jetzt bevorstehende Internationale Dental-Schau besonders auf Sie und Ihr fachliches Urteil über die ausgestellten Innovationen. ◀

■ *The dental industry in Germany is very dynamic in every aspect, technologically and economically. Particularly in the last ten years, the field has seen the introduction of numerous preventative and treatment procedures, all of which were inconceivable a mere 15 years ago. New ceramic dental materials, synthetic fill-*

ing materials, CAD/CAM in restorative dentistry, digital imaging and implant treatment planning—we have been working as a team in every area, keeping the German dental industry a world leader. Together, we are smart and full of ideas, as well as innovative and flexible in our thinking. Nowhere else can you feel this more than at the International Dental Show, which is to be held from 12 to 16 March in Cologne in Germany.

Well, what can you expect to see at the show? CAD/CAM is increasingly finding its way into daily practice with an ever-expanding offering of intra-oral scanners of all varieties. Video signals, blue LEDs, the confocal principle, with or without scanning powder; you will have the opportunity to see and experience everything within a day to help you make your purchasing decision.

At the same time, once-closed systems can now be used with different software, production units and scanners. This flexibility offers numerous possibilities for you to optimise work procedures in your own practice and in collaboration with your dental partners. Likewise, more and more options are becoming available to you owing to developments in the dental industry. The outsourcing of dental work requiring large and expensive machinery has been en vogue for years. Recently, there has been the opposite trend, which has been a surprise to many, of insourcing previously outsourced manufacturing steps.

With the recent advancements in CAD/CAM technology, decisions regarding material selection can increasingly be tailored to every single patient. With state-of-the-art ceramic materials, dentists and dental technicians, for example, can work on multiple indications and with conventional metal ceramics using high gold-content alloys, which themselves are very up to date. Modern rapid-prototyping procedures could also become more important in the field of high-performance ceramics.

Is everything becoming digital then? The answer is yes, but everything is also becoming more biological and interdisciplinary—nowadays, dentists increasingly refer patients to other medical specialists. The fight against periodontitis and peri-implantitis has to be viewed in the context of systematic disease, a link clearly supported and illustrated by recent scientific results. Therefore, microbiological studies on genetics in particular have gained a more prominent role in dental science. In this field, the International Dental Show is also expected to showcase more precise and faster procedures.

In addition, innovations in the field of imaging have made their mark in the high-tech sector. Increasingly combined into compact hybrid systems, intra-oral cameras, fluorescent cameras and even polymerisation lamps have become effective tools in the diagnosis of caries and in dental filling.

Owing to these developments, I am looking forward to the upcoming International Dental Show, and particularly to your visit and expert opinion on the innovations presented there. ◀

www.idem-singapore.com

THE BUSINESS OF DENTISTRY



INTERNATIONAL DENTAL EXHIBITION AND MEETING APRIL 4 - 6, 2014

Suntec Singapore International Convention and Exhibition Centre

The Gateway to the Asia Pacific's Dental Markets

IDEM Singapore is a highly targeted trade exhibition and conference that offers exhibitors unrivalled prospects to meet and do business with the dental fraternity in the Asia Pacific region.

With almost 450 exhibitors participating from around the globe, IDEM Singapore 2014 will provide a truly international showcase of the trends shaping the world of dentistry.

Capitalize on this unique opportunity and participate in this "must attend" event for every professional who is in the business of dentistry.

Endorsed By



Supported By



Held In



In Cooperation With



Co-organizer



International
Ms. Stephanie Sim
T: +65 6500 6723
F: +65 6296 2771
E: s.sim@koelnmesse.com.sg

koelnmesse
we energize your business

Nobody Likes the Feeling of a Needle!



100% of patients surveyed preferred this new technology to an injection for future treatment!

"SmartBurs® II and Fissurotomy® Burs are an essential part of our caries treatment regimen. They help us create great patient experiences by reducing the pain and fear associated with cavity preparations. SmartBurs® II have made a positive impact on our practice and they are a contributing factor to our increased patient recare and referral rates."

- Howard S. Glazer, DDS



FREE*
Fissurotomy Bur
SAMPLE

IDS SS White®
2013 Hall 4.2
Stand 098

*While Supplies Last.

With the advanced technology of SmartBurs® II...

Comfortable Cavity Prep is something patients are smiling about. The Comfortable Cavity Prep is a kit-series of task specific SS White® rotary instruments configured to optimize treatment efficiency for selected dental procedures.

The SS White® Comfortable Cavity Preparation Kit features patented¹ Fissurotomy® Burs and SmartBurs® II rotary instruments exclusively designed to provide a less invasive and more comfortable caries preparation experience for patients when compared to use of conventional carbide burs.

PRACTICE INSPIRATION®
SS WHITE®

1145 Towbin Avenue Lakewood, New Jersey 08701
Visit us on the web at www.sswwhiteburs.com



Be prepared:

Experience innovation: from tomorrow on
at IDS, hall 10.1, booth no. C10 – D11

