

today 12 13 14

Philips auf der IDS *Philips at IDS*



Hersteller will Mundgesundheit verbessern.
Company aims to improve oral health further.

» Seite 4 » page 4

Generationen *Generations*



Neue bildgebende Systeme von Dür vorgestellt.
Dür introduces new imaging systems.

» Seite 10 » page 10

Zurück in der Spur *Back on track*



Interview mit Bart Doedens, BIOMET 3i.
Interview with Bart Doedens, BIOMET 3i.

» Seite 12 » page 12



Halle/Hall: 4.1
Gang/Aisle: A / B
Stand/Booth: 40/49

Sirona fördert Innovation *Sirona presents innovative drive*

Erfreuliche Geschäftszahlen vom neuen Geschäftsführer Jeffrey T. Slovin präsentiert

Positive business figures revealed by new CEO Jeffrey T. Slovin



■ Mit 25 neuen Hard- und Softwareprodukten im Gepäck ist der Dental-spezialist Sirona angereist, um den Berufsalltag seiner Kunden noch effizienter, komfortabler und wirtschaftlicher zu gestalten.

Auf der IDS 2013 präsentiert das Unternehmen daher eine Reihe von Innovationen, die Zahnärzten und Zahntechnikern durch optimierte Arbeitsabläufe, eine Ausweitung des Leistungsspektrums sowie Zeit- oder Kostenersparnisse wichtige Wettbe-

today »Seite 2 oben

■ *For Sirona, this year's IDS is a celebration of innovation. With 25 new hardware and software products under its belt, the dental specialist has come to the event with the aim of enabling its customers to work more efficiently, more conveniently and more profitably.*

IDS 2013 will see Sirona present a range of innovations designed to give dental practitioners and technicians an important competitive edge, thanks to optimized working processes and an

today »page 2 top

Make it simple *Make it simple*

MIS bewirbt etablierte Lösungen und Global Conference

MIS pitches established solutions and global conference

■ Die wachsende Bedeutung der Implantologie für die restaurative Zahnheilkunde ist seit vielen Jahren bekannt. Mit den Implantatkonzepten von MIS wird sie nicht nur sicher für den Patienten, sondern auch sehr benutzerfreundlich. Am ersten Tag der Internationalen Dental-Schau hat sich DTI mit Doron Peretz, dem Senior VP Marketing & Sales der MIS Implants Technologies Ltd. getroffen, dessen Ziel es ist, das Bild der Firma auf dem Markt als einer der größten internationalen Hersteller von Implantaten zu stärken.

MIS Implants Technologies Ltd. ist ein internationaler Hersteller von Zahnimplantaten mit Sitz in Israel. Das Unternehmen wurde 1995 gegründet und entwickelte sich innerhalb weniger Jahre zu einem Marktführer in der Entwicklung und Herstellung fortschrittlicher Produkte und innovativer Lösungen mit dem Ziel die Zahnimplantologie zu vereinfachen.

Nun bietet MIS eine umfangreiche Auswahl an Zahnimplantaten und Suprakonstruktionen auf dem neues-



• Doron Peretz, Senior VP Marketing & Sales der MIS Implants Technologies Ltd. (DTI/Foto MIS)
• Doron Peretz, senior vice president, marketing & sales at MIS Implants Technologies Ltd. (DTI/photo MIS)

ten Stand der Technik an sowie eine weite Auswahl an Lösungen für orale Restaurationen einschließlich Lösungen für prothetische Behandlungen und regenerative Materialien. Die Produkte des Unternehmens werden in

today »Seite 6 oben

■ *The increasing significance of implantology in restorative dental treatment is well known after many years, but the implant concept from MIS is not only safe for the patients but also friendly to the users. During the first day of the International Dental Show, today international met with Doron Peretz, senior vice president, marketing & sales at MIS Implants Technologies Ltd., whose vision is to strengthen the market image of the company as one of the biggest global implant manufacturers.*

MIS Implants Technologies Ltd. is an Israel-based global dental implant company established in 1995. Within a matter of years, the company has become a leader in the development and production of advanced products and innovative solutions aimed to simplify dental implantology.

Now MIS offers a comprehensive range of cutting-edge dental implants and superstructures as well as a wide range of solutions for oral restoration, including prosthodontics solutions and regenerative materials. The company's products are distributed in nearly 70 countries through its well-established global distribution network represented by MIS' loyal partners worldwide, with subsidiary offices in the USA and Hong Kong.

"Our goal for this year's IDS is to strengthen the image of the company

today »page 6 top

People of today



• Biolase Geschäftsführer Federico Pignatelli (links) mit Prof. Dr. Norbert Gutknecht.
• CEO of Biolase Federico Pignatelli (left) with Prof. Dr. Norbert Gutknecht.

„Waterlase ist die Zukunft der zahnärztlichen Chirurgie. Deshalb möchten wir Sie gern einladen, um mehr über diese revolutionäre Methode zu erfahren.“
“*Waterlase is the future of surgery in dentistry, so we are welcoming you to come to our booth in Hall 4.2 and learn about this revolutionary dentistry.*“



Dentale Stärke zeigen.

Entdecken Sie uns neu:
Jetzt Halle 4.1, Stand A080
12.-16. März 2013



Discover Sopro Innovations!

HALL 10.2
AISLE M/N-N/O
BOOTH 60-69



3shape

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

SCAN IN COLOR

AD



Dentale Stärke zeigen.

Um in der Praxis täglich Spitzenleistungen bringen zu können, braucht man dentale Stärke. Und einen Partner, der Sie mit aller Kraft und allem Können unterstützt. Mit Instrumenten und Systemen, deren Qualität, Präzision und Innovationskraft ihresgleichen suchen. Und mit einem Service, der keine Frage unbeantwortet lässt. Komet freut sich auf Ihren Besuch auf der IDS 2013.

Sie dürfen gespannt sein, denn es gibt viel Neues zu entdecken: Komet mit einem neuen Stand in einer neuen Halle.



Entdecken Sie
uns neu:
jetzt Halle 4.1
Stand A080
12.-16. März 2013

IDS
2013

www.kometdental.de

today "Seite 1 „Sirona“

werbsvorteile verschaffen sollen. Von all diesen Neuheiten konnten sich Pressevertreter im Rahmen des Sirona Presseclubs am Dienstag überzeugen.

Getreu dem Sirona-Motto „The Power of Innovation“ verdeutlichte Jeffrey T. Slovin, neuer Präsident und CEO, seine Leidenschaft für den Fortschritt in der Zahnmedizin durch mitreißende Worte. Nach einem kurzen Abriss seines beruflichen Werdeganges war es an Slovin, einige Kern-daten zur aktuellen wirtschaftlichen Situation des Unternehmens vorzustellen. So kann Sirona aktuell nicht nur auf 3.000 Mitarbeiter an weltweit 25 Standorten blicken, sondern auch auf beeindruckende Geschäftszahlen.

Der Umsatz des Geschäftsjahres 2012 lag bei 979,4 Millionen US-Dollar. Für die letzten sieben Jahre verzeichnet Sirona mit Stand von heute ein Wachstum von insgesamt 11 Prozent. Auch die jährliche Wachstumsrate nach Produktsegmenten, unter anderem 11 Prozent im CAD/CAM-Bereich, zeige, dass sich Sirona als globaler Markt- und Technologieführer auf dem richtigen Weg befindet. Auch der Bereich Imaging Systems mit 17 Prozent sowie Einheiten und Instrumente mit 7 Prozent lassen in eine erfolgreiche Zukunft blicken.

Das weltweite Wachstum von Sirona wirke sich äußerst positiv auf die Leistung und Ambition des Unternehmens aus, wie Slovin erklärte: „Wir sind auf jedem Kontinent zu Hause und lernen von- und miteinander. Dies ist Teil unserer Philosophie und lässt mich stolz auf unser Unternehmen blicken.“

Ein Highlight im Bereich der Abformsysteme stellt die neue Kamera APOLLO DI dar. Diese komplettiert das Sirona-Angebot im Segment der digitalen Abformung und bietet sich für Zahnärzte an, die ih-

ren Patienten die digitale Abformung anbieten wollen, dabei nach wie vor eng mit ihrem Labor zusammenarbeiten möchten und ihren Fokus auf ein System mit niedrigen Preis legen. ◀

today "page 1 "Sirona"

expanded range of services, as well as time savings and cost reductions. Press representatives heard about the impressive details of all these new developments during Sirona's press club on Tuesday.

A welcome speech was given by Dr Jürgen Serafin (vice president of corporate marketing), who then introduced new Sirona CEO and President Jeffrey T. Slovin. In line with the Sirona slogan, "The Power of Innovation," Slovin took the floor and treated the audience to a powerful speech in which he explained his passion for progress within dentistry with a combination of rousing words and informative remarks.

According to Slovin, 2013 is a special year, not just because it marks the start of his new position within the company but also because it has been almost 10 years since he got the chance to meet the Sirona management team—something that has had a significant effect on his life ever since.

In addition to having 3,000 employees at 25 sites around the world, Sirona can now also boast impressive business figures too: The company achieved a turnover of USD 979.4 million for financial year 2012, with total outgoings in the research and development sector amounting to USD 52.6

million. Sirona has grown by a total of 11 per cent during the last seven years, and the annual growth rate per product segment shows that Sirona is on the right track as a global leader in marketing and technology. The CAD/CAM sector is registering a growth rate of 11 per cent, the imaging systems sector has grown by 17 per cent and the devices and tools divisions can also look forward to successful futures, with growth rates of 7 per cent and 6 per cent respectively.

According to Slovin, Sirona's global growth also has a positive effect on the company's performance and ambition. "We have a presence in all continents, and we are both learning new things together and learning from each other. This is part of our philosophy and something that makes me really proud of our company."

A particular highlight in terms of the molding system is the new APOLLO DI camera. The camera completes Sirona's product range in the field of digital molding and is aimed at dental practitioners who wish to offer their patients digital molding services while continuing to work closely with their laboratories and who favor the most economical system possible.

This comprehensive presentation was followed by an invitation for questions and then by enthusiastic applause from the audience. ◀

A less invasive periodontal treatment

An interview with Dr Fay Goldstep, Speaker at today's DTSC Symposia

■ On Wednesday from 11:00 - 11:30 a.m. in Hall 3.1, booth No. JO10/LO19, Dr Fay Goldstep will present "Predictable Proactive Periodontal Treatment!" as part of the DTSC Symposia. Goldstep talked to today international about what to expect from her symposium.



Dr Fay Goldstep.

today international:

Dr Goldstep, you are presenting a DTSC Symposia session called "Predictable Proactive Periodontal Treatment" during IDS in Cologne. Would you give us a brief overview of your session?

Dental treatment has turned to the new medical model of proactive intervention dentistry, with enhanced outcomes for the patient and easier predictable procedures for the dental team. Periodontal treatment is less invasive and can be easily incorporated into the general dental practice. My session will show you how.

There are a lot of new technologies for treating periodontal disease. Could you talk a bit about the more standard ways of treating the disease and how these new technologies are changing that? What are some of the benefits of these new technologies?

The traditional way of treating periodontal disease is with surgery. In advanced periodontal cases, it will

probably always be necessary to use this approach. The new technologies for treating mild and moderate periodontal disease are very exciting. Soft-tissue lasers decrease pathogenic bacteria and biostimulate to promote periodontal tissue repair and healing. Photoactivated disinfection using a non-thermal laser halts the progression of periodontal disease and restores gingival health. Both treatments reduce the need for antibiotics and more invasive surgical procedures. They can also be performed by the general dentist.

Looking at these new technologies, how would you describe their effect on patients and patient treatment? Do you think patients prefer these new models or is there more comfort in the more standard methods?

Patients prefer to be treated in an office that practices proactive intervention dentistry and incorporates the new healing paradigm. They want gentler, patient-friendly, minimally invasive options and will search for dentists who provide them. These new technologies make it easier and more predictable to practice the new "healing dentistry".

If an attendee is interested in going to your session, is there anything

he or she should be aware of ahead of time? Is your session aimed for specialists or is it more of a general topic?

My session is geared to the general dentist and the hygienist. All these periodontal treatments can be easily performed by the general dentist and some by the hygienist. There is a decreased need to refer out treatment to a specialist. We prefer this, and so do our patients.

If there is one thing you hope attendees to your session come away with, what would it be?

Come with an open mind. The minimally invasive approach is how our patients like to be treated and how we like to be treated when we are patients. This is the future. ◀

AD



Get your
Planmecca
Showroom
for iPad

Available on the
App Store

PLANMECCA



Das schnellste A-Silikon* dank aktiver Selbsterwärmung

Präzision, die begeistert. Mit Imprint™ 4 von 3M™ ESPE™.

In jeder Hinsicht wärmstens zu empfehlen: Das neue A-Silikon Abformmaterial Imprint™ 4 sorgt für einen schnelleren Abformprozess.

- Eine **extrem kurze Mundverweildauer** und **beschleunigtes Abbinden** durch aktive Selbsterwärmung spart Ihnen Zeit.
- **Ausreichend Verarbeitungszeit** für stressfreies Arbeiten.
- Dank **Super-Hydrophilie** bereits im unangebundenen Zustand erfasst das Material selbst feinste Details.

Fragt sich nur noch: Wann lassen Sie sich für Präzision in Bestzeit erwärmen?

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/Imprint4

**IDS
2013**

Besuchen Sie uns auf der IDS
vom 12. – 16.03.2013
in Halle 4.2, Stand G90/91



Imprint™ 4

Vinyl Polysiloxan Abformmaterial

3M ESPE

Für eine verbesserte Mundhygiene

Improving oral hygiene

Zahlreiche Neuheiten von Philips präsentiert *Philips presents a range of new products and developments*

Philips nutzt auch die diesjährige IDS, um zahlreiche Neuentwicklungen in den Bereichen Zahnpflege und Zahnaufhellung vorzustellen. Noch bevor die dentale Weltmesse in Köln am Dienstag offiziell ihre Türen öffnete, präsentierte der Hersteller beim traditionellen Medienfrühstück am Stand in Halle 11.3 die Neuheiten für eine bessere Mundgesundheit. Gezeigt, erklärt und getestet wurden dabei u.a. die Philips Sonicare AirFloss und die neue Sonicare FlexCare Platinum.

Für die Neuheiten beim AirFloss, dem Gerät für die Zahnzwischenraumreinigung, hat das Unternehmen Zahnärzte, Praxisteams und Patienten befragt, um die Anwendung noch einfacher und angenehmer zu machen, ohne dabei Kompromisse bei der klinischen Effektivität eingehen zu müssen. So präsentiert sich das revolutionäre Gerät zwei Jahre nach seiner Weltpremiere mit vielen Verbesserungen.

Das Zahnaufhellungssystem ZOOM für die Anwendung zu Hause wurde mit einer optimierten Formel für die kosmetische Zahnaufhellung ACP, Kaliumnitrat und Fluorid ausgestattet, um die Sensibilität der Zähne zu reduzieren und diese zu schützen. Das Philips ZOOM Light wurde um das neue lichtaktive Gel für die kosmetische Zahnaufhellung mit einer Freisetzung von 6% H₂O₂ erweitert. Die In-Office-Anwendung sorgt für sichtbar hellere Zähne in einer Stunde.

Als neuestes Mitglied der Philips Schallzahnbürsten-Familie wurde die

Philips Sonicare FlexCare Platinum vorgestellt, die laut einer aktuellen Studie für eine gründlichere Reinigung zwischen den Zähnen und für gesünderes Zahnfleisch in nur zwei Wochen sorgen soll.



E. Joseph van Elsberg, Senior Vice President Consumer Lifestyle Philips

Der Stand von Philips lockt die komplette Messewoche Besucher mit Informationen über Produkte und Messehighlights, Live-Bleaching auf der IDS-Bühne sowie mit Teststationen, an denen die Fachbesucher die Philips Sonicare AirFloss und Philips Sonicare FlexCare Platinum ausprobieren können. ◀

Philips is making use of this year's IDS to present a wide range of new developments in the fields of dental care and tooth whitening. Before the global dental trade fair in Cologne officially opened its doors to the public on Tuesday, Philips took to the stand in Hall 11.3 to show those at the traditional media breakfast its new products designed to improve oral health. Two of the products that were presented, explained and tested were the Philips Sonicare AirFloss and the new Sonicare FlexCare Platinum.

When developing new features for the AirFloss, the device for cleaning in-between teeth, Philips asked dental practitioners, practice teams and patients for their opinions on how to make the product even more simple and pleasant to use without having to make compromises in terms of clinical effectiveness. The result: Two years after it was first presented to the world, the revolutionary device now features a wide range of improvements.

The ZOOM home tooth-whitening system uses the optimized ACP formula



for cosmetic tooth whitening and contains potassium nitrate and fluoride, which help to protect teeth and reduce sensitivity. The Philips ZOOM Light has been expanded to include a new light-active gel with 6 per cent H₂O₂ for cosmetic tooth whitening. When applied in the practitioner's office, the device gives patients visibly lighter teeth in just one hour.

Also presented was the newest item in the Philips sonic toothbrush range—the Philips Sonicare FlexCare Platinum. According to an ongoing study, this toothbrush will ensure healthier gums and more thorough cleaning between teeth in just two weeks.

The Philips stand will be available for the entire week-long trade fair and will feature information about the products and highlights, live bleaching demonstrations on the IDS stage and testing stations to allow professional visitors to try out the Philips Sonicare AirFloss and the Philips Sonicare FlexCare Platinum. ◀

AD

Get your Planmeca Showroom for iPad

Available on the App Store

PLANMECA

AD

Your winning team

Parodontitis erfolgreich managen → **Slow-Release über 7 Tage mit CHX-Dosis von mind. 125 µg/ml**

→ **99%ige Eliminierung der subgingivalen Bakterien**

SRP +



Besuchen Sie uns auf der IDS
Halle 11.3 / Stand J-039

PerioChip®

IDS
2013

PerioChip 2,5 mg Insert für Parodontaltaschen

Wirkst.: Chlorhexidinbis(D-gluconat). Zusammensetzung: 2,5 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat) • Sonst. Best.: Hydrolysierte Gelatine (vernetzt m. Glutaraldehyd), Glycerol, Gerein. Wasser, Anwgbe.: In Verb. m. Zahnsteinentf. u. Wurzelbehandl. wird PerioChip z. unterstütz. bakterio-riostat. Behndl. von mäß. bis schweren chron. parodont. Erkr. m. Taschenbild. b. Erw. angew. PerioChip kann als Teil ein. parodont. Behndl.progr. einges. werd. Geg.anz.: Überempf. geg. Chlorhexidinbis (D-gluconat) o. ein. d. sonst. Bestandt. Nebenw.: Bei ungef. ein. Drit- tel d. Pat. treten währ. d. erst. Tage n. Einleg. d. Chips Nebenw. auf. d. normalerw. vorübergeh. Natur sind. Diese könn. auch auf d. mechan. Einleg. d. Chips in d. Parodontaltasche o. auf d. vorhergeh. Zahnsteinentf. zurückzuf. sein. Am häufig. tret. Erkr. d. Gastroint. trakt. (Reakt. an d. Zähnen, am Zahnfleisch o. d. Weichteil. im Mund) auf. d. auch als Reakt. am Verabreichungsort beschrieb. werd. könn., Infekt. d. ob. Atemwege, Lymphadenopathie, Schwindel, Neuralgie, Zahnschmerz, Zahnfleischschwell., -schmerz., -blutung, Zahnfleischhyperplasie, -schrumpf., -juckreiz, Mundgeschwüre, Zahnempf.keit, Unwohlsein, grippeähnl. Erkr., Pyrexie, system. Überempf.keit, Weichteilnekrose, Zellgewebsentz. u. Abszess am Verabreich.ort, Geschmacksverlust u. Zahnfleischverfärb. Weitere Hinw.: s. Fach- u. Gebrauchsinform. / Lagerungshinweis beachten. Apothekenpflichtig. Stand: Juli 2011 (103P). Pharmazeutischer Unternehmer: Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Straße 2, D-63755 Alzenau, Telefon: 06023/9480-0, Fax: 06023/9480-50

NEU

Oral-B® TRIZONE

GEWOHNTE PUTZGEFÜHL
ÜBERLEGENE PLAQUE-ENTFERNUNG*¹

**IDS
2013**

Besuchen Sie
uns auf der
IDS Köln!

Halle 11.3 Gang J Nr. 010
Gang K Nr. 019

**Ideal für Handzahnbürsten-
Liebhaber, die ihre gewohnte
Putztechnik nicht aufgeben wollen.**

- Gewohnte Bürstenkopfform.
- Keine Änderung der Putztechnik erforderlich.
- 89% der Handzahnbürstenanwender bestätigen, dass sie lieber Oral-B® TriZone als eine Handzahnbürste verwenden würden. ^{†1}

Entfernt bis zu 100% mehr Plaque*¹

- bis zu 8.800 Richtungswechsel und 40.000 Pulsationen pro Minute führen zu einer hervorragenden Plaque-Biofilm-Entfernung.
- Drei-Zonen-Reinigungswirkung mit pulsierend-schwingenden und pulsierend-feststehenden Borsten.
- Beweglicher PowerTip® für schwer erreichbare Stellen.

EMPFEHLEN SIE DAS GEEIGNETE PUTZSYSTEM

Produktspektrum **oszillierend-rotierender** Aufsteckbürsten: Für Anwender, die in der Mundhygiene einen Schritt weiter gehen wollen.

TriZone: Für Patienten, die ihre gewohnte Putztechnik wie mit ihrer Handzahnbürste beibehalten wollen.

*Im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnbürste. [†]Bezogen auf 67 Teilnehmer in zwei klinischen Studien. Quelle: 1. Data on file, P&G.

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®

today "Seite 1 „MIS“

fast 70 Ländern vertrieben über ein etabliertes globales Vertriebsnetzwerk, bestehend aus den verlässlichen Partnern der MIS auf der ganzen Welt und zwei Tochtergesellschaften in den USA und Hongkong.

„Unser Ziel für die diesjährige IDS ist es, das Image des Unternehmens als einer der größten internationalen Hersteller von Implantaten zu stärken und unsere Distributoren mit ihren Kunden am MIS Stand zusammenzubringen“, sagt Doron Peretz.

Das Unternehmen hat sich dem Ziel verschrieben, Implantate und Suprastrukturen zu produzieren, die benutzerfreundlich sind und dem Patienten ein lang andauerndes Lächeln ins Gesicht zaubern. MIS arbeitet mit renommierten Wissenschaftlern und Ingenieuren zusammen, die ununterbrochen forschen und neue Produkte und Technologien entwickeln, um den vielfältigen Herausforderungen der Zahnimplantologie zu begegnen. Das Unternehmen unterstützt oder führt selber anhaltende Laborstudien oder klinische Studien durch, die in Zusammenarbeit mit renommierten Universitäten, wissenschaftlichen Forschungsinstituten und Dentalkliniken auf der ganzen Welt erfolgen.

„Da es in den letzten Jahren keine Innovationen im Bereich der Implantate gab, arbeiten wir zurzeit sehr hart daran, einige neue Produkte auf den Markt zu bringen, die einen echten Mehrwert bringen werden. Wir haben uns aber entschlossen, auf der diesjährigen IDS keine neuen Produkte einzuführen. Wir werden während der

2. MIS Global Conference im Juni neue Produkte präsentieren und auf anderen zahnmedizinischen Kongressen, die sich ausschließlich mit der Implantologie befassen“, fügte Peretz hinzu.

Die 2. MIS Global Conference wird vom 6. bis zum 9. Juni im französischen Cannes stattfinden. Nach den guten Erfahrungen der 1. Global Conference, die 2010 mit über 1.000 Teilnehmern in Cancun stattfand, ist es das Ziel der diesjährigen Konferenz MIS' Kollegen und Partner aus dem Bereich der Zahnmedizin zu versammeln, Wissen

auszutauschen und innovative Ideen vorzustellen.

„Wir wollen bei der internationalen MIS Konferenz zeigen, wie stark und international MIS in den letzten Jahren geworden ist. Wir haben Platz für alle Redner und Meinungsführer und freuen uns darauf, unsere Kunden aus der ganzen Welt begrüßen zu können. Wir erwarten 2.000 Teilnehmer und möchten den Rekord von 2010 nicht nur brechen, sondern verdoppeln“, stellte Doron Peretz abschließend fest. ◀◀

today "page 1 "MIS"

as one of the biggest global implant manufacturers and to bring our distributors and their customers together in the MIS booth," says Peretz.



◀ IDS-Stand der MIS Implants Technologies, Halle 4.2, Stand G031. (DTI/Foto Dr. Monica Fumero D.) ▶ MIS Implants Technologies booth at IDS 2013, Hall 4.2, booth G031. (DTI/photo Dr. Monica Fumero D.)

The company's vision is to produce implants and superstructures that will be friendly to the user and put a long-lasting smile on the patient's face. MIS cooperates with world-class scientists and engineers who constantly research and develop new products and technologies to support the diverse challenges faced by implant dentistry. The company conducts and supports ongoing laboratory and clinical studies, jointly performed in

collaboration with prestigious universities, scientific research institutes and dental clinicians worldwide.

"We are working very hard now to bring some new products that will give a real added value to the market, because during the last few years, there were no innovations in the implants domain, but this year, we decided not to launch any new products at IDS. We will do so at MIS' second Global Conference in June and other dental meetings dedicated strictly to implantology," said Peretz.

The MIS' second Global Conference is going to be held from 6 to 9 June in Cannes, France. Following a good experience with the first Global Conference, which took place in Cancun in 2010 and attracted more than 1,000 participants, this year's conference is aimed at gathering MIS' professional colleagues, sharing knowledge and introducing innovative ideas.

"At the international MIS conference, we want to show how strong and global MIS has become during the past years. We will have room for all our speakers and opinion leaders, and of course, we are looking forward to seeing many of our customers from all over the world. We expect 2,000 attendances and want to double the attendance from 2010," concluded Peretz. ◀◀

Endo trifft Resto

Endo meets Resto

Neue Produkte von DENTSPLY DeTrey
New products from DENTSPLY DeTrey



◀ Claus-Peter Jesch (DTI/Foto Antje Isbaner). ▶ Claus-Peter Jesch (DTI/photo Antje Isbaner).

Im Fokus der DENTSPLY DeTrey Presseveranstaltung standen am Dienstag mehrere Neuprodukte, die gemäß des diesjährigen Mottos „Endo trifft Resto“ der Endodontie sowie der restaurativen Zahnheilkunde wichtige Impulse geben sollen. Ausgehend von der Überlegung, dass sich jeder endodontischen Behandlung ein Wiederaufbau der Krone anschließt, habe die Firma in enger Kooperation mit dem Schwesterunternehmen DENTSPLY Maillefer das jetzt erhältliche Endo-Resto-System entwickelt.

Als Top-Innovation zur IDS verwies Claus-Peter Jesch zudem auf CELTRA – eine gänzlich neue Werkstoffklasse. Das Material bestehe aus zirkonverstärktem Lithiumsilikat und verbinde die Festigkeit einer Silikatkeramik mit der Ästhetik und einfachen Verarbeitung konventioneller Glaskeramiken. In der Materialvariante CELTRA DUO werde diese neuartige Keramik auch speziell für CEREC-Anwender angeboten. CELTRA DUO lässt sich je nach klinischer Anforderung verarbeiten: entweder ohne Brennen mit der nahezu doppelten Festigkeit konventioneller Glaskeramik in der gleichen Arbeitszeit oder mit einem kurzen Glasurbrand, der die Festigkeit auf das Niveau von Lithiumdisilikat erhöht, in deutlich kürzerer Arbeitszeit. Mit dem Befestigungssystem CELTRA Cementation System werde zudem eine zertifizierte Behandlungslösung eingeführt, die eine einfache und schnelle Befestigung von CELTRA-Restaurationen bietet.

Brandneu ist auch die SmartLite Focus. Diese Polymerisationslampe eigne sich jetzt auch für indirekte Restaurationen. Auch auf das neue AH Temp ging der Geschäftsführer ein – eine temporäre Wurzelkanaleinlage in einer anwenderfreundlichen Darreichungsform.

„Das PROTAPER-System ist seit seiner Einführung zum Endo-Goldstandard avanciert“, so Claus-Peter Jesch. Jetzt sei das neue Feilensystem PROTAPER NEXT hinzugekommen. ◀◀

At the DENTSPLY DeTrey press event on Tuesday, the focus was on several new products that, in tune with this year's motto "Endo meets Resto", are aimed at lending significant new impetus to endodontology and restorative dentistry. Working on the premise that

endodontical treatments are followed by reconstruction of the crown, the company worked in close cooperation with its affiliate DENTSPLY Maillefer to develop the newly released Endo-Resto System.

DENTSPLY DeTrey CEO Claus-Peter Jesch also made reference to the top innovation at this year's IDS: CELTRA – a whole new class of material. The material consists of zirconium-enhanced lithium silicate and combines the sturdiness of silicate ceramics with the aesthetics and simple processing procedures of conventional glass ceramics. The material variant CELTRA DUO offers this innovative ceramic specifically for use by CEREC users. CELTRA DUO can be processed in accordance with individual clinical requirements – either without needing to be fired but with roughly twice the strength of conventional glass ceramics and within the same processing time or by using a brief glaze firing to increase sturdiness to levels similar to those of lithium disilicate but at significantly lower processing times. The fixing system CELTRA Cementation System ushers in a certified means for treatment that affords quick and simple affixing of CELTRA restorations.

A brand new item this year is the SmartLite Focus. This curing lamp is now compatible for use with indirect restorations. The company chief executive also directed attention to the new AH Temp – a temporary root-canal insert in a user-friendly delivery form.

According to Jesch, "Since its introduction, the PROTAPER system has become the gold-standard in endodontics." It has now been joined together with the new file system PROTAPER NEXT. ◀◀

AD

EyeEvolution®

Extremely fast.



www.dreve.com/eyeevolution



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

Neue Wege in der Ausbildung mit der Roboterpatientin SIMROID *New ways to train with SIMROID, the robot patient*

Morita zeigt Zukunftswege für Praxis und Ausbildung auf

Morita shows the way into the future for the practice and for training

■ Im Zentrum der Präsentationen der Vertreter von Morita aus Japan und Deutschland stand die Roboterpatientin SIMROID, die beispielhaft für die Möglichkeiten zukünftiger, zahnärztlicher Ausbildungsmodelle steht.

Zur IDS-Fachpressekonferenz des Familienunternehmens waren am späten Dienstagnachmittag noch zahlreiche Pressevertreter erschienen und durften sich erneut von der „Innovationskraft“ Moritas überzeugen: Hatte Morita der Weltöffentlichkeit vor zwei Jahren an gleicher Stelle noch die Premium-Behandlungseinheit Soaric präsentiert, so stellten die Verantwortlichen dieses Mal ein neues interaktives Ausbildungsprogramm vor, wel-

ches Verhalten und Reaktionen von Patienten sowie verschiedene Praxis-situationen lebensecht simuliert: die „Roboterpatientin“ SIMROID.

Zunächst begrüßte Jürgen-Richard Fleer, General Manager von J. Morita Europe, die Pressevertreter und stimmte diese auf die Präsentation von David Sleeman, Senior IT Manager der J. Morita Mfg. Corporation Kyoto, ein. Fleer erläuterte zunächst die Firmenvision und zeigte am Beispiel von SIMROID, wie das Leitmotiv des Unternehmens – „Thinking ahead. Focused on life.“ – in gelebte Firmenkultur umgesetzt wird. Er betonte, wie wichtig es ihm und seinen Mitarbeitern sei, einen Beitrag zur Verbesserung der Lebens-

qualität zu leisten. Dieses Ziel verfolgte der Konzern mittlerweile seit fast 100 Jahren – seit der Gründung der Morita Dental Mfg. Company durch Junichi Morita im Jahr 1916. Durch anwenderorientierte und immer leistungsstärkere Produkte habe man sich schon damals zum Ziel gesetzt, für Praxisausstattungen die erste Wahl des medizinischen und vor allem zahnmedizinischen Berufsstandes weltweit zu werden. Man wolle nicht allein die Zahnmediziner unterstützen, sondern durch Innovationen den Fortschritt der Zahnheilkunde mitgestalten. Hierfür wolle man eine möglichst breite und offene Perspektive einnehmen – Innovationen sollten dabei dem Anwender und dem Patienten nutzen und keinen

Selbstzweck darstellen. Am Beispiel der Entwicklung der Roboterpatientin SIMROID erläuterte Fleer die Herangehensweise, die zur Entwicklung von SIMROID geführt hat: Ausgangspunkt seien die Zahnmedizinstudenten gewesen, die sich bislang auf einzelne Übungen konzentrierten und daher häufig nur auf die Behandlung eines Zahnes fokussieren würden. Dabei werde in der Ausbildung häufig vernachlässigt, dass an diesem Zahn immer auch ein Patient hänge – zudem müsse man sich auch in den Universitäten und Fortbildungsinstituten auf geänderte Voraussetzungen einer modernen und zeitgerechten Kommunikation einstellen.

Daraufhin war es an David Sleeman, im Folgenden die einzelnen Features und Entwicklungsschritte des interaktiven Roboters darzulegen. Der Kanadier zeigte zunächst die grundlegenden Faktoren einer Behandlungssituation während der Ausbildung auf: Zwar könnten die Studenten ihre taktilen Fertigkeiten verbessern, allerdings seien diese Situationen weder interaktiv, noch fänden diese ohne die Berücksichtigung eines „echten“ Behandlungsworkflows statt. Mit SIMROID können für den Beruf wichtige „Soft Skills“ trainiert und mit dem Patientenroboter neben zahlreichen weiteren Lernmöglichkeiten auch die Patientenkommunikation geschult werden. Sleeman präsentierte den anwesenden Journalisten die Entstehungsgeschichte sowie die einzelnen Bestandteile und Programmoptionen der „Roboterpatientin“.

Anschließend war es erneut Jürgen-Richard Fleer vorbehalten, die weiteren Highlights von Morita zu erläutern. Fleer zeigte, warum die Lösungen aus dem Hause Morita so anwenderorientiert und vor allem auch praxistauglich sind. Grundlegend für die erfolgreiche Innovation sei immer das Verständnis der Arbeitsprozesse und eine absolute Workflowkompetenz. Am Beispiel von Endodontie- und KFO-Lösungen zeigte der General Manager, wie die Innovationsprozesse Schritt für Schritt bis zur Produktlösung gebracht werden. Intelligente Lösungen und Produkte würden nicht unbedingt ausschließen, dass diese auch gut aussehen, betonte Fleer mit Verweis auf die Premium-Behandlungseinheit Soaric, welche jüngst mit mehreren Designpreisen ausgezeichnet wurde. Fleer ging kurz auf die weiteren IDS-Highlights ein, zu denen das Kombinationssystem Veraviewepocs 3D R100 mit einem einzigartigen Reuleaux-Aufnahmeformat sowie die neuentwickelte, webbrowserbasierte i-Dixel Software gehört, die als Teil einer praxisinternen „Cloud“-Lösung das Datenmanagement in der Praxis erleichtern soll. ◀◀

■ At its trade press conference at the close of the first day of the IDS, the long-established Japanese company Morita once again presented itself as an innovative supplier of dental equipment that continuously strives to convey its corpo-



rate philosophy to product solutions for the practice and training. At the center of the presentations given by company representatives from Japan and Germany was SIMROID, the robot patient who exemplifies the potentiality of future training models.

At the IDS trade press conference of the family-owned company late Tuesday afternoon were numerous members of the press who were once again convinced of Morita's innovative strength: Whereas two years ago in the same place Morita presented its Soaric premium treatment unit to the world, this time the company heads presented a new interactive training program whose patient behavior and reactions as well as various situations in the practice were simulated true-to-life: SIMROID, the robot patient.

First, Jürgen-Richard Fleer, General Manager of J. Morita Europe, greeted members of the press, introducing them to the presentation by David Sleeman, Senior IT Manager of J. Morita Mfg. Corporation Kyoto. Fleer first explained the company's vision and then with SIMROID, showed how the company's leitmotif "Thinking ahead. Focused on life." is conveyed in corporate culture personified. He emphasized how important it is for him and his employees to make a contribution to improving quality of life. This has been the goal of the corporation for almost 100 years now—since the founding of Morita Dental Mfg. Company by Junichi Morita in 1916. The goal set back then was, through user-oriented and ever better performing products, to be first choice for the equipping of practices for the medical and, above all, dental professions worldwide. The goal wasn't just to support dentists alone, but to help shape the advancement of dentistry through innovation. They wanted to take in the broadest, most open perspective possible—innovations should serve the user and the patient, not be an end in itself. Taking the development of the robot patient SIMROID as an example, Fleer explained the approach that led to the development of SIMROID: the

today page 10

AD



Get your **Planmeca Showroom** for iPad

Available on the  App Store

PLANMECA

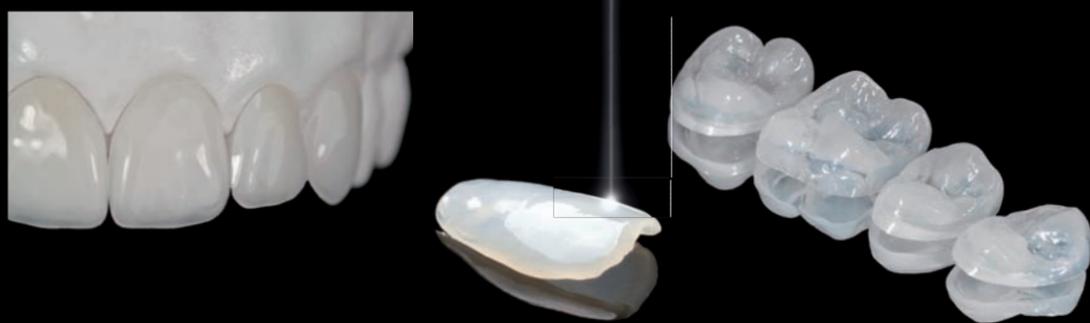
AD

DIRECT SYSTEM

VENEAR
OCCLUSION
COMPOSITE

Veneers & Okklusionen

Minimal invasive Restaurationen in Bio-Ästhetik und Funktion



Durch das Kombinieren und Abstimmen der neuesten Komposit- und Lasertechnologie wird das Beste aus zwei Welten vereint; homogene, anorganische und maximal glän-

zende Oberfläche, mit einem thermisch vergüteten Komposit-Kern. Somit wird eine optimale Integration in Funktion und Ästhetik erzielt.

Der Unterschied liegt in der hohen Ähnlichkeit mit der Natur.



www.edelweiss-dentistry.com

edelweiss
DENTISTRY



Was auch immer auf Sie zukommt:

Mit chirurgischen Geräten von W&H sind Sie auf alles vorbereitet.