

tuesday

VITA YZ®
ZIRCONIA
SOLUTIONS

38th International Dental Show • Cologne • 12–16 March 2019

NEU **Daring White™**
Professional Teeth Whitening
Streifen zur professionellen Zahnaufhellung
zu Hause für Ihre Patienten.



Probieren Sie Ihren
Daring White™ Streifen
bei uns am Stand
**Halle 10.1
Stand G068**
Garrison
Dental Solutions



Let the games begin!
IDS 2019 öffnet ihre Türen
*IDS 2019 declared open for
business*

» 12



NSK
Neuer Autoklav und S-Max M
Instrumentenreihe
*New autoclave and S-Max M
instrument series*

» 51



Zest
Neues Kompositmaterial,
Bulk EZ
*Novel Composite Material,
Bulk EZ*

» 62

Neuer Standort:

SHOFU **Halle 11.3**
Stand G010/J019

Inspired by your needs

Dentsply Sirona setzt mit
Primescan und Surefil one neue
Maßstäbe in digitaler Abformung
und Füllungstherapie.

*Dentsply Sirona sets new
benchmarks in digital impression
and filling treatment with
Primescan and Surefil one.*

■ Als eines der ersten Unternehmen
startete Dentsply Sirona am Dienstag
mit seiner Pressekonferenz in die IDS.
Der Marktführer konnte mit Neuhei-
ten aus allen Bereichen der Zahnme-
dizin und -technik punkten, die – dem
Motto „Inspired by your needs“ fol-

» 2



▲ Don Casey, Chief Executive Officer von
Dentsply Sirona, stellte den neuen Intra-
oralscanner Primescan vor.

▲ Don Casey, Chief Executive Officer of Dentsply
Sirona, introduced the new Primescan intraoral
scanner.

■ Dentsply Sirona was one of the first
companies to kick-start their IDS par-
ticipation with a press conference on
Tuesday. The market leader impressed
with its innovations in all areas of den-
tistry and dental technology that fur-
ther improve workflows in the prac-
tice and the laboratory and simplify
everyday processes, exemplifying its
motto “Inspired by your needs”. First
and foremost were Primescan and
Surefil one – two products that prom-
ise a quantum leap in terms of digital
impressions and filling treatment.

At the beginning of the press con-
ference, Don Casey, CEO of Dentsply
Sirona, outlined the company's focus
in terms of the new and further devel-
opment of product solutions for den-
tistry: “We want to give dental profes-
sionals real added value with digital
technologies that can be easily inte-

» 2

Planmeca at IDS: It's showtime!

Ein Interview mit Dr. Walter Renne
An interview with Dr. Walter Renne

■ Auf der diesjährigen IDS stellt
Planmeca eine Vielzahl digitaler Inno-
vationen vor und veranstaltet eine
Reihe von Shows in einem spektaku-
lären, geschlossenen 360°-Bereich
mit einem großen, gebogenen LED-
Bildschirm. Damit demonstriert Plan-

meca, wie ihre Produkte die tägliche
Arbeit in der Klinik verbessern kön-
nen. International renommierte Refe-
renten halten detaillierte klinische
Vorträge dazu, wie man das volle Po-
tenzial der Zahntechnik ausschöpfen

» 4



▲ Dr. Walter Renne hält einen Vortrag mit dem Titel „3-D printed smile design mock-ups“.
▲ Dr. Walter Renne giving a lecture titled “3-D printed smile design mock-ups” at the Planmeca booth.

■ At this year's IDS, Planmeca is exhib-
iting a vast range of digital innovations
and is hosting a series of shows in a
spectacular enclosed 360° area, featur-
ing a large, curved LED screen, to illus-
trate how its products can improve daily

work at the clinic. Internationally re-
nowned lecturers are giving detailed
clinical presentations on how to realise
the full potential of dental technology.
Dental Tribune International had the op-
erate how its products can improve daily

» 4

Ziel unverändert: Für unsere Kunden relevant bleiben *Remaining constantly relevant to our customers*

Ein Interview mit Stanley M. Bergman, CEO von Henry Schein, Inc.
An interview with Stanley M. Bergman, CEO of Henry Schein, Inc.

■ Henry Schein hat es sich zum Ziel
gesetzt, sämtliche Produkte, die ein
Arzt benötigt, mit besonderem Augen-
merk auf Zusatzdienstleistungen
und Lösungen, bereitzustellen. Wie CEO Stanley Bergman erklärt,
hat sich Henry Schein im Laufe der
Zeit weiterentwickelt, um sicherzu-
stellen, dass das Unternehmen auch
zukünftig für Kunden relevant
bleibt.

» 6

■ Henry Schein aims to provide every
product that a practitioner may need,
with a strong focus on value-added ser-
vices and solutions. As CEO Stanley Berg-
man explains, Henry Schein has evolved
over time to ensure the company remains
constantly relevant to customers.

*Mr Bergman, how would you de-
scribe the current market climate for
dentistry?*

» 6

People of today



▲ Stanley M. Bergman, Chairman of
the Board and CEO of Henry Schein, Inc.

„Wir arbeiten mit ‚Unternehmergeist‘
innerhalb eines großen Unternehmens.
Alle sind engagiert und unsere Aufga-
be ist es, diese Atmosphäre beizubehal-
ten, da sie uns auch weiterhin für
unsere Kunden attraktiv machen wird.“

*“We are working in an environment
of ‘intreprenurship’, which is entre-
preneurship in a big company. Every-
body is engaged and our job is to keep
that atmosphere in place because it
will constantly make us relevant to our
customers.”*

**WORLD
INNOVATION**
The future of composites



Hall: 10.1 Stand: A-038
Tokuyama Dental

STAR **IT'S TIME FOR**
CUBE **ATRAUMATIC**
PIEZOTOME **EXTRACTIONS**

IDS 2019 **ACTEON**
Booth M060 - N069, Hall 10.2

3Shape TRIOS 4

Go Beyond TREATMENT



Enable **preventive care**
with **caries diagnostic aid**
and monitoring tools.

Built-in surface caries aid
scanning technology

Visit our booth N-090, Hall 4.2

Contact your reseller regarding availability
of 3Shape products in your region

3shape

AD

WIR SEHEN UNS!

Halle 11.2, Gang Q, Stand-Nr. 019.

AERA®

seit 1993

einfach, clever, bestellen!
www.aera-online.de

« 1 – Dentsply Sirona

gend – die Abläufe in Praxis und Labor weiter verbessern und alltägliche Prozesse deutlich vereinfachen. Allen

voran: Primescan und Surefil one – zwei Produkte, die Quantensprünge in der digitalen Abformung und der Füllungstherapie versprechen.

Don Casey, CEO von Dentsply Sirona, umriss zu Beginn der Pressekonferenz den Fokus des Unternehmens bei der Neu- und Weiterentwicklung von Produktlösungen für die Zahnheilkunde: „Uns geht es darum, Zahnärzten und Zahntechnikern mit leicht zu integrierenden digitalen Technologien einen echten Mehrwert zu bieten sowie ihre von Routine geprägten Abläufe intelligent zu verbessern.“

Diesem hohen Anspruch folgend, bewies Dentsply Sirona seine Innovationsstärke nicht nur in einer lebendigen Pressekonferenz mit vielen Video-Schaltungen zu Demonstrationen in Zahnarztpraxen, bei denen die einfache Handhabung der neuen Pro-

dukte direkt in der Anwendung gezeigt wurde, sondern auch in den zahlreichen innovativen Produktlösungen.

Der Pionier der digitalen Abformung stellte mit Primescan einen Intraoralscanner vor, der neue, bisher ungekannte Qualitäten bietet. Wie einfach und schnell die Anwendung ist, zeigte ein weniger als eine Minute dauernder Ganzkieferscan. Dass die Ergebnisse dabei noch wesentlich genauer sind, als es bisher möglich war, belegt eine aktuelle Studie.¹

Mit Surefil one wurde ein innovatives Füllungskonzept für den Seitenzahnbereich vorgestellt. Das selbstadhäsive und anwendungsrobuste Restaurationsmaterial vereint die

Einfachheit eines Glasionomers mit der Haltbarkeit klassischer Komposite bei guter Ästhetik.

Die Pressekonferenz war eine mitreißende Präsentation spannender Innovationen und bewies, dass Dentsply Sirona das gesetzte Ziel, Zahnärzten und Zahntechnikern die tägliche Arbeit mit durchdachten Lösungen zu erleichtern, sehr ernst nimmt. Mehr Informationen finden Interessierte an den Dentsply Sirona Ständen in den Hallen 10.2 und 11.2 oder unter www.dentsplysirona.com.

„Entscheidende Produktentwicklungen entstehen immer in enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten oder Zahntechnikern“, fasste Bill Newell, Chief Segment Officer bei Dentsply Sirona, zusammen. Dies wird durch Kooperationen mit externen Partnern unterstützt – jüngstes Beispiel ist die kürzlich vereinbarte Zusammenarbeit mit exocad. Newell weiter: „Uns ist es wichtig, dass die Anwender mit unseren Produkten effizient arbeiten können und den Mehrwert täglich erfahren. Auf der IDS zeigen wir einmal mehr, dass sich Kunden und Partner auf Dentsply Sirona verlassen und unserer Innovationskraft vertrauen können – heute und in Zukunft.“

Aufgrund unterschiedlicher Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte in allen Ländern sofort verfügbar. ☛

Dentsply Sirona auf der IDS: **Halle 10.2 & 11.2**

¹ Ender A, Zimmermann M, Mehl A. Accuracy of complete- and partial-arch impressions of actual intraoral scanning systems in vitro. *Int J Comput Dent.* 2019;22(1):11-9.



^ V.l.n.r.: Primescan-Modell Leon Merchel, Bill Newell, Jennifer Nelson, Don Casey, Susanne Schmidinger, Alisa Finocchiaro, Prof. Rainer Seemann
* From left to right: Primescan model Leon Merchel, Bill Newell, Jennifer Nelson, Don Casey, Susanne Schmidinger, Alisa Finocchiaro, Prof. Rainer Seemann

AD

Your journey to the digital lab.

IDS 2019 – Hall 10.2, Booth T30 U31

Join us in the digital era! We will show you how conventional and new technologies best complement each other. Also see how our products continuously help to optimize your work processes to save time and money.

www.dentamid.dreve.de

Dreve

« 1 – Dentsply Sirona

grated and are an intelligent improvement in their routine workflows.”

To meet these high aims, Dentsply Sirona demonstrated its innovative power not only by featuring many video clips of demonstrations in dental practices showing the easy handling of the new products in use, but also in its numerous innovative product solutions.

The pioneer of digital impressions introduced Primescan, an intraoral scanner with new, previously unseen qualities. The simplicity and speed of use was demonstrated in a full-arch scan that took less than one minute. The fact that the results are considerably more accurate than has been possible until now is substantiated by a recent study.¹

Surefil one, an innovative filling concept for the posterior tooth region, was also introduced. This robust, self-adhesive restorative material combines the simplicity of a glass ionomer with the durability of conventional composites, with the added advantage of great aesthetics.

The press conference was a captivating presentation of exciting innovations, confirming that Dentsply Sirona is on its way to achieving the goal it has set for itself: to provide dentists and dental technicians with sophisticated solutions that simplify their

daily work. IDS visitors can obtain more information at the Dentsply Sirona booths in Hall 10.2 and 11.2, or at www.dentsplysirona.com.

“Crucial product developments are always made in close collaboration with dentists or dental technicians,” said Bill Newell, Chief Segment Officer at Dentsply Sirona. This is supported by cooperation with external partners—the latest example is the recent agreement made with exocad. Newell continued: “It is important to us that practices and laboratories can work efficiently with our products and experience added value every day. At this year’s IDS, we are showing once again that customers and partners can rely on Dentsply Sirona and trust our innovative strength—today and especially in the future.”

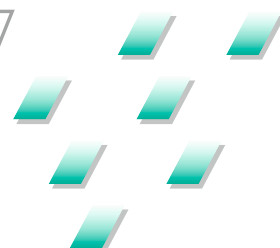
Owing to the different approval and registration times, not all technologies and products are immediately available in all countries. ☛

Dentsply Sirona at IDS: **Hall 10.2 & 11.2**

¹ Ender A, Zimmermann M, Mehl A. Accuracy of complete- and partial-arch impressions of actual intraoral scanning systems in vitro. *Int J Comput Dent.* 2019;22(1):11-9.

Activities at the GC Booth

Hall 11.2 | Booth N010–O019



WEDNESDAY 13/03/19

LAB DEMO 1 Meet The Experts

- 10:00–11:00 **Injection technique**
Marijo Rezo
Product: Gradia Plus
- 11:30–12:30 **Initial™ Painting Solutions**
Dirk Galle
Product: Initial™
- 13:00–14:00 **Individualized denture techniques**
Francisco Troyano
Product: Gradia Plus
- 14:30–15:30 **Monolithical zirconia solutions**
Ketil Sorensen
Product: Initial™
- 16:00–17:00 **Initial™ LiSi family**
Özcan Yildirim
Product: Initial™

LAB DEMO 2 Meet The Experts

- 10:30–11:30 **Monolithical zirconia solutions**
Esko Kahkonen
Product: Initial™
- 12:00–13:00 **Initial™ LiSi family**
Stefan Petrov
Product: Initial™
- 13:30–14:30 **Biomimetical full arch zirconia**
Bill Marais
Product: Initial™
- 15:00–16:00 **Initial™ Zirconia Solutions**
Ryo Miwa
Product: Initial™
- 16:30–17:30 **Cerasmart Querdenken gefragt! Cerasmart als ergänzendes CAD/CAM-Material für Einzelzahn- und Implantatversorgung**
Carsten Fischer

Speakers' Corner

Moderation: F. Klumpp

- 09:30 **Customer Loyalty Program**
Ward Gerets
- 10:15 **Aadva digital flow from impression to production**
Garlef Roth
Product: Aadva Lab Scan 2 & IOS 200
- 11:00 **Hybrid Implant solutions**
MDT Bill Marais
Product: Initial™ LiSi Press & Gradia Plus
- 11:45 **Bio-Emulation of anterior teeth with Essentia**
Dr Javier Tapia Guadix
Product: Essentia
- 12:30 **Understanding MIH (Molar Incisor Hypomineralisation)**
Dr Dana Adyani-Fard
Product: Fuji TRIAGE, Tooth Mousse, MI Varnish
- 13:15 **Customer Loyalty Program**
Ward Gerets
- 14:00 **The fully digital Aadva Flow**
Dimitrios Lillios
Product: Aadva Lab Scan 2 & IOS 200
- 14:45 **Implantat Ästhetik–Vollkeramik**
Dr. Bernd van der Heyd
Product: Aadva Implants/Initial™ LiSi Press
- 15:30 **Table Tops: When and how. ... the correct material selection**
Dr Christian Moussally
Product: Cerasmart™270
- 16:15 **From shade taking to luting, discover Initial™ LiSi Press**
Dr Dana Adyani-Fard
Product: Initial™ LiSi Press & luting
- 17:00 **Bonded indirect restorations**
Dr Stephane Browet
Product: G-CEM Veneer

HANDS-ON Direct Restorations

- 09:30–11:15 **Smart Aesthetic solutions for anterior restorations**
Dr Javier Tapia Guadix
- 11:30–12:15 **Reinforced solutions for posterior restorations**
Dr Stephane Browet
- 12:30–13:15 **Innovative solutions for posterior restorations**
Adriano Teixeira
- 13:30–15:15 **Smart Aesthetic solutions for anterior restorations**
Dr Javier Tapia Guadix
- 15:30–16:15 **Reinforced solutions for posterior restorations**
Dr Stephane Browet
- 16:30–17:15 **Innovative solutions for posterior restorations**
Adriano Teixeira

HANDS-ON Prosthetic Solution

- 09:30–10:15 **The perfect mock-up for veneers**
Simone Moretto
- 10:30–11:15 **Creating direct veneers with Injection moulding technique**
Adriano Teixeira
- 11:30–12:15 **Characterisation of Hybrid CAD/CAM Blocks**
Simone Moretto
- 12:30–13:15 **Predictable veneer bonding**
Dr Stephane Browet
- 13:30–14:15 **The perfect mock-up for veneers**
Simone Moretto
- 14:30–15:15 **Posterior wear management with injection moulding**
Dr Stephane Browet
- 15:30–16:15 **Predictable veneer bonding**
Simone Moretto
- 16:30–17:15 **Injection Moulding in Anterior with EXACLEAR + G-ænial Universal Injectable**
Adriano Teixeira

6 p.m.
happy hour
with Belgium
beer and
German
pretzels



WIN!
750 € voucher
Veloretti bike!

Take
pictures in
the Photo
booth

daily
contest

9–11 a.m.
happy
healthy
breakfast



Since 1921
Towards Century of Health

We've done great. Now it's time to do GOOD.

Discover TePe GOOD™ and come visit us in Hall 5.2, B010/C019

For more information visit www.tepe.com/good



AD19116INT

«1 – Planmeca

kann. Dental Tribune International hatte die Gelegenheit, mit Dr. Walter Renne von der Medical University of South Carolina in den USA über die wichtigsten Themen der Shows, die aktuellen Trends in der digitalen Zahnmedizin und die Software Planmeca Romexis zu sprechen. Die täglichen Shows beginnen alle 30 Minuten, ab 9.30 Uhr. Den Messeplan und weitere Informationen finden Sie auf der Website des Unternehmens unter www.planmeca.com/ids-2019. Alternativ besuchen Sie einfach

den Planmeca-Stand (G010-H011) in Halle 11.1.

Herr Dr. Renne, welche spezifischen Themen stehen im Mittelpunkt?

Die Referenten konzentrieren sich auf die Leistungsfähigkeit der Romexis-Software für die Patientenversorgung. Der Schwerpunkt liegt auf realen klinischen Fällen. Diese völlig offene Software arbeitet synergistisch mit der Plattform innovativer Planmeca-Produkte wie dem Emerald-Scanner, der Viso CBCT-Einheit und dem Creo C5-Drucker zusammen, um

die Patientenversorgung zu optimieren. Alles, einschließlich der chirurgischen Schablonen, des Lächeldesigns, des Fräsens und Scannens, wird abgedeckt.

Worauf konzentrieren Sie sich bei Ihren Präsentationen auf der IDS?

Ich spreche konkret über Romexis Smile Design. In Kombination mit dem Creo C5-Drucker können Smile Mock-ups bei einem einzigen Termin entworfen, gedruckt und auf den Patienten übertragen werden. Dies ist dem neuen Creo C5-Drucker

AD



AlproJet-StarterSet-DD

Flüssigkonzentrat mit erweiterter Desinfektionswirkung zur täglichen Reinigung und Pflege zahnärztlicher Absauganlagen mit und ohne Amalgamabscheider. Geprüft u. a. von Sirona Dental.

Unser Aktionspaket „Absauganlage“ für Sie:

Angebot gültig vom 01.04.2019 – 31.01.2020

- 1 x AlproJet-DD (1 L Dosierflasche)
- 1 x AlproJet-W (1 L Dosierflasche)
- 1 x AlproJet-DD (5 L Kanister)
- 1 x AlproJet-W (5 L Kanister)
- 1 x AlproJet MixCup
- 1 x AlproCleaner (500 ml Flasche)
- 1 x SteriCleaner (100 ml Musterflasche)
- 2 x Auslaufhähne
- Hygieneplan

REF 3125-N

175,00 €*



ALPRO
ALPRO MEDICAL GMBH

Erfahren Sie mehr unter www.alpro-medical.de oder Besuchen Sie unseren Stand: Halle 11.2, Stand M 10/N 11

AD

zu verdanken, der zu den schnellsten der Branche gehört. Ich kann ganz einfach einen kompletten Kieferbogen scannen und das Modell in weniger als zehn Minuten ausdrucken.

Was sind Ihrer Meinung nach aktuell einige der wichtigsten Trends in der digitalen Zahnmedizin?

Erstens ist der 3D-Druck derzeit ein großes Thema, nicht nur für chirurgische Schablonen und Modelle, sondern auch für Prothesen, welche die Grenze zwischen temporären und definitiven Restaurationen verwischen. Es gibt ein Rennen um Geschwindigkeit, Genauigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Kosteneffizienz.

Zweitens macht die KI unsere Arbeit an der Software leichter, wie zum Beispiel bei der Software für den Emerald-Scanner, der KI nutzt, um Lippen und Wangen automatisch auszublenzen. Eine weitere große Zeitersparnis ergibt sich aus der Modellhohlraum- und Basisfunktion für den

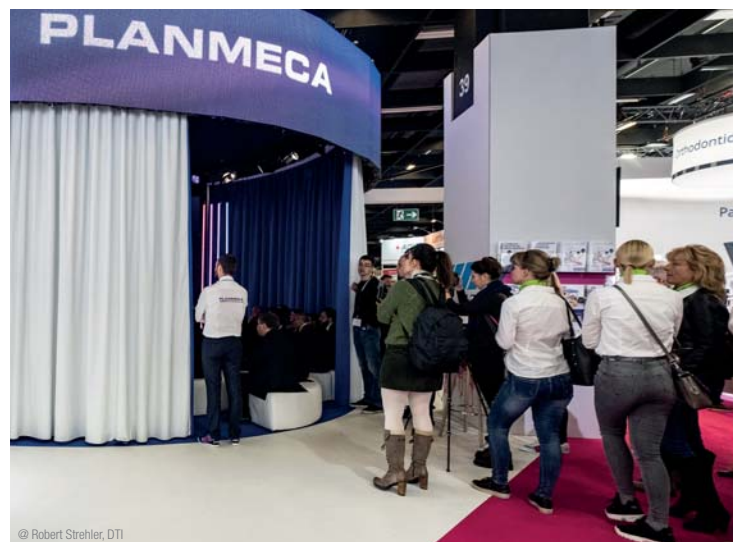
3D-Druck im Modul Romexis Model Analyser.

Außerdem Virtual- und Augmented-Reality-Chirurgiewerkzeuge. Planmeca ist führend mit der ersten Virtual-Reality-Software für die Implantatplanung und Operationsführung. Das Unternehmen bietet ferner eine voll integrierte Augmented-Reality-Navigationstechnologie, die in das Lichtsystem der Behandlungseinheit eingegliedert ist, um Bewegungen zu verfolgen.

Wie nutzen Sie die Romexis-Software in Ihrer täglichen Zahnbehandlungsarbeit?

Romexis bildet das Zentrum für alles: 2D- und 3D-Bilder, einschließlich Röntgenbilder, CBCT- und Intraoralscans, sind vollständig an einem zentralen Ort integriert. Das System hilft mir steuernd bei fast allem, was ich in meiner Praxis tue, und ist entscheidend für meinen Erfolg als Arzt.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀



© Robert Strehler, DTI

- * Zuschauer versammeln sich für eine der IDS Shows von Planmeca.
- * Attendees gathering for one of Planmeca's IDS Shows.

«1 – Planmeca

portunity to interview Dr. Walter Renne, from the Medical University of South Carolina in the US, on the major topics of the shows, current trends in digital dentistry and the Planmeca Romexis software. The daily shows start every 30 minutes, from 9:30. Find the show timetable and further information on the company's website at www.planmeca.com/ids-2019, or simply stop by the Planmeca Booth G010-H011 in Hall 11.1.

Dr. Renne, what specific topics are the focus?

The speakers are focusing on the power that the Romexis software has on patient care. The focus is on real-world clinical cases. This completely open software works synergistically with the platform of innovative Planmeca products, such as the Emerald scanner, Viso CBCT unit and Creo C5 printer to transform patient care. Everything, including surgical guides, smile design, milling and scanning, will be covered.

What are you focusing on in your presentations at IDS?

I am specifically speaking on Romexis Smile Design. When combined with the Creo C5 printer, smile mock-ups can be designed, printed and transferred to the patient in a single appointment. This is thanks to the new Creo C5 printer being one of the fastest in the industry. I can easily scan a complete arch and print the model in under ten minutes.

What do you consider some of the most central trends in digital dentistry right now?

First, 3-D printing is a major hot topic right now, not just for surgical guides and models, but also for prostheses that are blurring the boundary between temporary restorations and definitive restorations. A race exists for speed, accuracy, ease of use and low cost.

Second, AI—to make our work on software easier, such as the software for the Emerald scanner, which uses AI to eliminate lips and cheeks automatically. Another major time-saver is the automatic model hollow and base for 3-D printing found in the Romexis Model Analyser module.

Last, virtual and augmented reality surgical tools. Planmeca is leading the way with the first virtual reality implant planning and surgical guide software. The company also has a fully integrated augmented reality surgical navigation technology that is built into the light of the dental unit to track movements.

How do you use the Romexis software in your daily dental work?

Romexis is the centre of everything: 2-D and 3-D images, including radiographs, CBCT and intraoral scans, are all completely integrated into one centralised location. It powers nearly everything that I do in my practice and is critical to my success as a clinician.

Thank you very much for the interview. ◀

MegaGen Never stops innovating...

“HAVE YOU EVER SEEN ANYTHING LIKE THIS?”

5 IDS 2019
Remarkable
Innovations

Innovation from Human Biology

Launched in 2009, biologically inspired AnyRidge consistently surpasses clinical benchmarks

AnyRidge has become the new design standard on the global stage

Do it the AnyRidge way!

We re-create
ANYRIDGE® OCTA1
Making life simpler...

R2 Digital Innovation

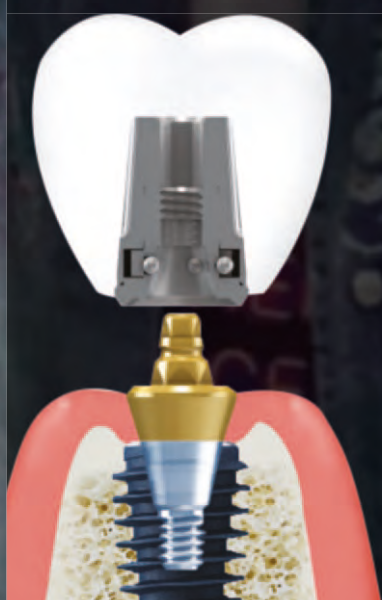
Adding the human element to complete the Virtual Patient

Discover the state of the art digital solution for complex full mouth prosthetics

Ni-Ti

A new concept for implant prosthetics

Screwless; Cementless Abutment

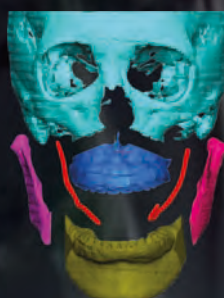


- No screw
- No cement
- Easy to retrieve
- Less sinkage
- Less loosening

Digital Orthognathic Solutions

6 jaw surgeries in a day?

How digital technology has changed orthognathic surgery



ONE-DAY Teeth, two steps ahead!

Ready-made customizable abutment!

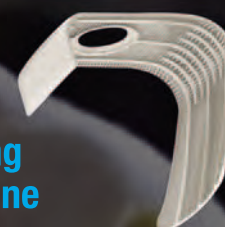
Enhance the aesthetics on an immediate-loading protocol



GBR Paradoxal Innovation

Reliable, Long lasting Resorbable Membrane

A new polymer moulded into a long-lasting resorbable membrane, lasting 6 months or more!





**IDS 2019
HALL 10.1
STAND G040/H041**

**WE LOVE TO
WELCOME YOU**

www.hahnenkratt.com

AD

**« 1 – Henry Schein
Herr Bergman, wie würden Sie das
aktuelle Marktumfeld für die Zahn-
heilkunde beschreiben?**

Wir sind vor allem mehr als nur ein Großhändler. Wir bieten zunehmend Mehrwertlösungen und Dienstleistungen an: Lieferkettenmanagement, Software, Schulungen und Finanzdienstleistungen für unsere Kunden. Der Stand der Zahnmedizin ist meines Erachtens nach sehr gut. Es wurden in den vergangenen circa sieben Jahren viele wissenschaftliche Artikel veröffentlicht, die den direkten Zusammenhang zwischen guter Mundpflege und dem gesundheitlichen Allgemeinzustand deutlich machen. Wir wissen, dass nicht übertragbare Krankheiten den größten Teil der Gesundheitsausgaben ausmachen und reduziert werden können, wenn man die Prävention stärker in den Mittelpunkt stellt. Denn diese spielt in der Zahnmedizin eine zentrale Rolle. Nun geht es darum, Entscheidungsträger, wie Regierung und Kostenträger, sowie die Öffentlichkeit über diese veröffentlichten Artikel in Kenntnis zu setzen, und ich denke, dabei machen wir stetig Fortschritte.

Sehen Sie angesichts der Tatsache, dass Sie in der Lage sind, sowohl Ärzte als auch Zahnärzte zu beliefern, Möglichkeiten für eine stärkere Zusammenarbeit und einen umfassenden Ansatz zur Gesundheitsversorgung?

Sie sprechen den Grund an, warum wir unser Veterinärgeschäft ausgegliedert haben: Wir wollen uns auf Wohlbefinden und Prävention konzentrieren. Der Trend geht weltweit zunehmend in diese Richtung,

« 1 – Henry Schein

First of all, we are more than a wholesaler. We are increasingly providing value-added solutions and services—supply chain management, software, education and financial services to customers. I think the state of dentistry is very good, it's positive, and there have been a lot of scientific articles published in the last seven or so years that show the direct correlation between good oral care and its connection with total health. So we know that non-communicable diseases (NCDs), which are the biggest part of health care expense, can be reduced, with increased emphasis on wellness and prevention. All of this leads to wellness and prevention, and dentistry is right at the centre. Now it is a matter of getting these published articles to the attention of decision-makers such as government and payers, as well as the public and, I think, we are making progress in that.

Since you are in a position to serve both medical doctors and dentists, do you see any opportunities to make them greater collaborators in an overall healthcare approach?

You are focusing on the reason why we spun off our veterinary business: we want to focus on wellness and prevention. There is a growing movement towards wellness and prevention being the way to reduce the cost of healthcare, and to improve the outcomes and the quality of life; this is throughout the world. What we are seeing in a number of countries is den-

mit dem Ziel, die Gesundheitskosten zu senken und die Ergebnisse für den Einzelnen sowie die Lebensqualität zu verbessern. In einigen Ländern sehen wir Zahnkliniken, die den Medizinbereich integrieren, sowie Medizinpraktiken, die Zahnheilkunde integrieren, um den Menschen ganzheitlich zu behandeln und dabei den Mund als Teil des Körpers zu betrachten. Ich denke, dass dies für die Zahnheilkunde sehr aufregend ist, da Zahnärzte natürlich in ihrer Ausbildung über Anatomie, Physiologie und weitere Gesundheitsaspekte unterrichtet werden. Außerdem denke ich, dass der Gesamtansatz eine steigende Wertschätzung erfährt und im Gesundheitswesen nun vermehrt wirtschaftliche Impulse setzt, um die Lücke zwischen Zahnheilkunde und Allgemeinmedizin zu schließen.

Das Joint Venture Internet Brands zielt darauf ab, eine Plattform für Nachfrage zu generieren. Fügt sich das in diesen Gesamtansatz ein und sind Sie jetzt in der Position, eine größere Nachfrage nach zahnmedizinischen und medizinischen Kliniken zu schaffen?

Wir haben zwei Ziele: Erstens, das Interesse der Öffentlichkeit an der Bedeutung der Mundpflege zu wecken und zweitens, wenn die Öffentlichkeit Fragen zur Mundpflege hat, möchten wir sie an Zahnärzte weiterleiten, damit diese die Fragen beantworten können. Das klingt nach einer großen Vision, aber durch unterschiedliche Datenformen und künstliche Intelligenz sowie unter Wahrung der Privatsphäre des Verbrauchers werden wir Wege finden, das zahnärztliche Geschäft auszuwei-

ten. Denn gute Zahnheilkunde bedeutet gute Gesundheit.

Im Laufe der Jahre hat sich Henry Schein nicht nur zum Anbieter von Produkten und Dienstleistungen entwickelt, sondern auch zum Hersteller. Ist dies eine zweigleisige Strategie, die Sie in Zukunft ausbauen werden?

Bei Henry Schein sind wir der Ansicht, dass wir in der Lage sein sollten, alle Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen, die ein Arzt benötigt: sämtliche Produkte von Verbrauchsmaterialien über Arzneimittel bis hin zu Ausrüstung und Software. Für Verbrauchsmaterialien haben wir Spezialunternehmen. Da wir keinen Zugang zu qualitativ hochwertigen innovativen Implantaten anerkannter Marken zu einem vernünftigen Preis erhalten konnten, haben wir in BioHorizons und CAMLOG sowie in den Bereichen Orthodontie und Endodontie investiert. Das versetzt uns in die Lage, unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Produkten zu fairen Preisen zu beliefern. Es ist nicht unser Ziel, Hersteller zu werden, doch stellen wir Produkte, zu denen wir keinen Zugang haben, selbst her.

Wie würden Sie die Vision des Unternehmens für die nächsten Jahre beschreiben?

Die Leistungen und die Vision bleiben unverändert: eine Kultur pflegen, die für unsere Kunden attraktiv bleibt. Wir arbeiten mit „Unternehmergeist“ innerhalb eines großen Unternehmens. Alle sind engagiert und unsere Aufgabe ist es, diese Atmosphäre beizubehalten, da sie uns auch weiterhin für unsere Kunden attraktiv machen wird. ◀



* Henry Schein, Inc. CEO and Chairman of the Board Stanley Bergman spricht auf der IDS Pressekonferenz vor internationalem Publikum. * Henry Schein, Inc. CEO and Chairman of the Board Stanley Bergman addresses an international audience at the company's IDS press conference.

tal clinics integrating with the medical arena and the practice of medicine integrating with dentistry, with the goal of dealing with the human condition in a holistic manner, and viewing the mouth as part of the body. I think this is very exciting for dentistry because dentists, of course, in their education, are taught about anatomy, physiology, and all of these aspects of health. With the growing appreciation of an overall approach to healthcare, I think there is now a growing economic drive for both dentistry and medical professionals to bridge the gap and come together.

The Internet Brands joint venture aims to create a demand generation platform. Is that in line with this overall approach, and are you now in

a position to create larger demand for dental and medical clinics?

Our goal is twofold: first, to pique the interest of the public to the importance of oral care; and second, when the public has a question on oral care, we want to direct them to the dentist, so that the dentist can actually answer that question. It sounds like a big vision but, through various forms of data and artificial intelligence, and while protecting the consumer's privacy, we will find ways to drive business into the dental office because good dentistry equals good health.

Over the years, Henry Schein has become not only a deliverer of products and services, but also a manufac-

Darum werden es Ihre Patienten LIEBEN.

- Dank der firmeneigenen fortschrittlichen Technologie bemerken Patienten bereits nach **5-10 Tagen eine sichtbare Aufhellung**
- Die sichere und stabile Konzentration von **15 % Carbamid-Peroxid** ermöglicht wunderschöne Ergebnisse mit **minimaler Sensibilität**
- Signifikant **kürzere Behandlungszeit** als bei konventionellen Bleachingverfahren/-systemen
- Die aktiven Aufhellungswirkstoffe sind in den Streifen eingebettet und erfordern **keine Schienen und Gele**

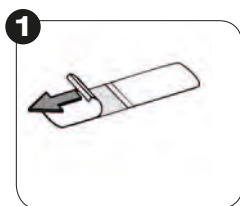
- Dank der **Comfort-Fit-Technologie** haften die Streifen an den Zähnen und passen sich ihnen präzise an



So funktioniert Daring WhiteTM

Befolgen Sie diese einfache Schritte:

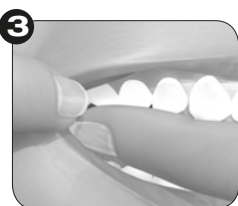
- 1 Prüfen Sie, ob der Patient für eine Zahnaufhellung geeignet ist
- 2 Prüfen Sie die aktuelle Zahnfarbe mit einem Farbschlüssel und vermerken Sie diese in der Patientenakte.
- 3 Erklären Sie dem Patienten, dass bis zu dem Behandlungsende mehrere Farbveränderungen auftreten können.
- 4 Setzen Sie den ersten Streifen in der Praxis ein. Lassen Sie den Patienten den Streifen ein bis zwei Stunden lang tragen.
- 5 Geben Sie dem Patienten die übrigen Streifen für die Verwendung zu Hause in den nächsten 5-10 Tagen mit, je nach Anzahl der Streifen in der Packung.



Die aufhellende Seite der Folie zeigt NACH OBEN. Die Folie am Ende greifen und wie abgebildet entnehmen.



Die Folie zentrieren und am Zahnfleischrand auf die Zähne legen.



Die Wange zur Seite schieben und die Folie auf die Backenzähne aufbringen.



Die Wange beiseite ziehen und die Folie auf die hinteren Zähne drücken.



Tragezeit:
1 - 2 Stunden



Zum Entfernen eine Ecke greifen und von der Vorderseite der Zähne abziehen, danach die Folie von der Zahnrückseite wegschieben.



Verbleibendes Gel durch Putzen oder Ausspülen entfernen. Durch den Ausguss entsorgen.

Bestellbare Produkte mit natürlichem Minzgeschmack:

Artikel	Beschreibung	Anzahl der Patientenbehandl.	Anwendung	Preis
DWK03	Daring White TM Einführungs-Kit mit 3 Packungen für 10 tägige Behandlungen	3	Vollständige Aufhellungsbehandlung (10 Tage)	€ 210,00*
DWK01	Daring White TM Einführungs-Kit mit 6 Packungen für 5 tägige Behandlungen	6	Auffrischungsbehandlung (5 Tage)	€ 210,00*



DWK03

Holen Sie sich jetzt Ihre Probepackung **Halle 10.1 Stand G068** und überzeugen Sie sich selber!

Garrison
Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409
Fax: +49 2451 971 410
info@garrisdental.net
www.daringwhite.com



Besuchen Sie uns auf der IDS
Halle 10.1 Stand G068
Halle 11.1 Stand G019

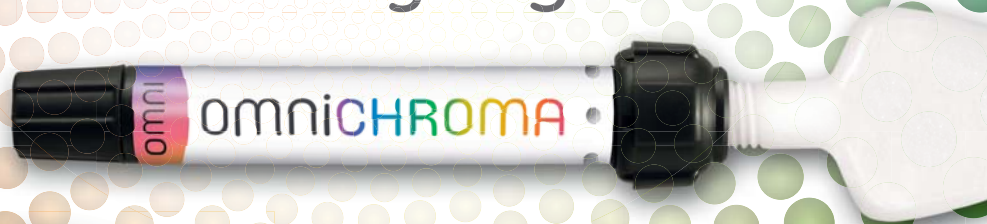
*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.
© 2019 Garrison Dental Solutions, LLC

ADGM319 IDS DW

Perfekt für Ihre geschäftigen Patienten und den Aufbau Ihrer lebhaften Praxis.

1000 Shades of White

... all in 1 Syringe!



WORLD
INNOVATION

Hall: 10.1
Stand: A-038

omniCHROMA

The Future of Composites: Infinitely from A1 to D4 in a Single Syringe

Colour through light: For the first time, colours are not created by the addition of pigments, but rather by deliberately induced structural colours combining with the reflected colour of the surrounding tooth. The OMNICHROMA phenomenon uses the Smart Chromatic Technology along with the spherical fillers from TOKUYAMA, which are manufactured according to the "cultured pearl principle".

The effect: A single composite for all colours. Uniquely aesthetic. Uniquely smooth and shiny. Uniquely simple and time saving.

www.omnichroma.de



Also available as capsules!

The future of composites.
From the technology pioneer.

 **Tokuyama Dental**
Dental High Tech from Japan

«6 – Henry Schein
turer. Is this a hybrid strategy that
you are going to expand on in the fu-
ture?»

Henry Schein believes that we should be able to provide every product and service that a practitioner may need: every product, from consumables to pharmaceuticals to equipment and software. Within the consumables space, we have specialty companies. We could not obtain access to high-quality innovative implants, of brand recognition available, at a reasonable price, so we invested in BioHorizons and CAMLOG likewise in the orthodontics and endodontics space. This puts us in a position to supply our customers with products of

high quality, at a fair price. We are not focused on becoming a manufacturer, but in cases where we cannot obtain access to the products, then we will manufacture them.

Looking forward, how would you describe the company's vision for the coming years?

The achievements and the vision are the same: to keep a culture in place that remains relevant to our customers. We are working in an environment of "intreprenurship", which is entrepreneurship in a big company. Everybody is engaged and our job is to keep that atmosphere in place because it will constantly make us relevant to our customers. «

XP-endo Solutions von FKG revolutionieren Dentalmarkt *FKG's XP-endo Solutions to revolutionise dental market*

Neues Feilensystem ist in der Lage alle Wurzelkanäle zu reinigen.

New file system is able to clean all types of root canals.

■ FKG Dentaire ist ein weltweit führender Anbieter endodontischer Lösungen und steht an der Spitze der Innovation, Entwicklung und Fertigung. Anlässlich der diesjährigen IDS präsentiert das Schweizer Unterneh-

front of innovation, development and manufacturing. At this year's IDS, the Swiss company is featuring its latest development, the XP-endo Solutions.

Speaking about this new development in endodontic products, FKG



* Die XP-endo Solutions von FKG, die auf der diesjährigen IDS in Köln vorgestellt wurde, besteht aus zwei verschiedenen Feilen und bietet eine adaptive und weniger invasive Behandlungslösung.

* Released at this year's IDS in Cologne, FKG's XP-endo Solutions consists of two different files, offering adaptive and less invasive treatment solutions.

men seine neueste Entwicklung: XP-endo Solutions.

Jean-Claude Rouiller, Präsident von FKG, sagte zu dieser neuen Entwicklung bei endodontischen Produkten: „XP-endo ist einzigartig. Das System ist in der Lage, alle Wurzelkanalanatomien dank adaptiver Instrumente hochgradig konservativ zu reinigen und zu behandeln.“

XP-endo Solutions umfasst zwei verschiedene Feilen, den XP-endo Shaper und den XP-endo Finisher. Beide dehnen sich bei Körpertemperatur aus, um ein sicheres und einfaches Management der Wurzelkanaltherapie unter Erhaltung des Dentins zu erreichen, und bieten dabei hochadaptive und weniger invasive Behandlungslösungen. «

Chairman Jean-Claude Rouiller said, "XP-endo is unique. The system is able to fit and clean all root canal anatomies in a highly conservative manner thanks to adaptive instruments."

The XP-endo Solutions consists of two different files, the XP-endo Shaper and the XP-endo Finisher. Both expand at body temperature to achieve safe and easy management of root canal therapy while preserving dentine, thereby offering highly adaptive and less invasive treatment solutions. «

**FKG Dentaire,
Switzerland**

www.fkg.ch

**Hall 4.2
Booth J029-G028**

■ FKG Dentaire is a global leader in endodontic solutions and is at the fore-

3Shape TRIOS

Go Beyond on your digital journey



TRIOS 3 Basic

TRIOS 3

TRIOS 4

Discover the complete portfolio of **TRIOS intraoral scanners**.

Whether you are a digital newcomer or a fully-digital practice TRIOS enables you to do more and Go Beyond in your delivery of superior patient care.

Visit our booth N-090, Hall 4.2

Contact your reseller regarding availability of 3Shape products in your region

3shape 