today

Friday
28 March
28.3.
updated daily

41st International Dental Show • Cologne • 25–29 March 2025

Interview
Im Gespräch mit ClaroNaV
Im Gespräch mit ClaroNaV
»6

Interview
Juan Roma spricht über Corus Dental
Juan Roma talks about Corus Dental
»12

Industry
Neues Siegel für Kliniken vorgestellt
New seal for clinics introduced
»20

Perfektes Teamwork
Perfect teamwork

Dürr Dental feiert 60 Jahre Orotol und Sauganlagen.
Dürr Dental celebrates 60 years of Orotol and suction systems.

■ Bereits im vergangenen Jahr blickte Dürr Dental auf ein besonderes Jubiläum zurück: 60 Jahre dentale Absauganlage. Mit dieser Erfindung hat das Unternehmen in den 1960er-Jahren die Zahnmedizin für Behandler und Patienten nachhaltig positiv verändert. Was damals eine Revolution war, ist heute eine Selbstverständlichkeit, auf die niemand verzichten möchte. »2

■ *Last year, Dürr Dental celebrated a special anniversary: 60 years of dental suction systems. With this invention, the company made a lasting impact on dentistry in the 1960s, introducing a change for the better that practitioners and patients continue to benefit from today. What was once a revolution is now an essential part of everyday dental practice.* »2

1 ▲ Christian Schorndorfer, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei Dürr Dental; Andreas Possin, Gebietsverkaufsleiter Nord bei Dürr Dental; Lutz V. Hiller, Vorstand OEMUS MEDIA; und Martin Dürrstein, CEO von Dürr Dental, feiern 60 Jahre Orotol. ▲ *Christian Schorndorfer, board member for sales and marketing at Dürr Dental; Andreas Possin, area sales manager North at Dürr Dental; Lutz V. Hiller, member of the board at OEMUS MEDIA; and Martin Dürrstein, CEO of Dürr Dental, celebrating 60 years of Orotol.*

People of today

▲ *Novica Savic, chief commercial officer and general manager, exocad.*

„Es ist immer wieder eine Freude, unsere neuen Produkte auf der IDS der Öffentlichkeit vorzustellen. Wir arbeiten viele Monate darauf hin und sind immer gespannt auf das Feedback von Partnerunternehmen und Anwendern."

"It is always exciting to present our new products to the public at IDS. We work towards this for many months and are always eager to receive feedback from partner companies and users."

AD

AD

AD

„Ein goldenes Zeitalter für die Zahnmedizin"
"A golden age for the dental profession"

Ein Interview mit Andrea Albertini, CEO Global Distribution and Technology bei Henry Schein.
An interview with Andrea Albertini, CEO of Global Distribution and Technology at Henry Schein.

1 ▲ Andrea Albertini von Henry Schein traf sich auf der IDS mit Dental Tribune International. ▲ *Andrea Albertini of Henry Schein met with Dental Tribune International at IDS.*

■ Herr Albertini, auf der IDS 2023 sprachen wir über die Herausforderungen auf dem Dentalmarkt nach der Pandemie, wie zum Beispiel die Patientenbindung und den Fachkräftemangel. Welchen Herausforderungen muss sich die Branche in diesem Jahr stellen und haben sich die Marktbedingungen in den letzten zwei Jahren verbessert?

Wir sind weiterhin sehr optimistisch, was die langfristige Entwicklung im Bereich Zahnmedizin angeht: Wir sehen uns tatsächlich am Beginn eines goldenen Zeitalters der technologischen Innovation und des Fortschritts in diesem Berufszweig. Derzeit erleben wir weiterhin eine relativ stabile Patientenanzahl, und auch Henry Schein konnte im vierten Quartal solide Zuwächse bei den globalen Geräteverkäufen verzeichnen. Dies ist ein Indikator dafür, dass Zahnarztpraxen in die Zukunft investieren und ebenso optimistisch nach vorne blicken wie wir. »4

■ *Mr Albertini, at IDS 2023, we spoke about post-pandemic challenges that were affecting the dental market, including patient retention and workforce shortages. What challenges are clinics facing this year, and have market conditions improved in the last two years?*

We remain very optimistic about the long-term future of dentistry, and indeed, we believe that we are entering a golden age of technological innovation and progress in the profession. At this time, we continue to see relatively stable patient traffic, and Henry Schein itself saw solid growth in equipment sales globally in the fourth quarter, which is an indicator that dental practices are investing in the future and share our optimism.

We believe that the greatest challenges facing dental practices today are workforce shortages and the rapid adoption of technology. But these are solvable challenges, and Henry Schein looks forward to contributing to the solution. »4

AD

2

3

2 ▲ Christian Schorndorfer und Martin Dürrstein im Gespräch mit Lutz V. Hiller. ▲ *Christian Schorndorfer and Martin Dürrstein in conversation with Lutz V. Hiller.* **3** ▲ Am Donnerstag fand am Dürr Dental Stand die Feier zum 60-jährigen Jubiläum von Orotol statt. ▲ *On Thursday, Dürr Dental hosted a party to celebrate the 60th anniversary of Orotol at it's booth.*

« 1 – Dürr Dental

Denn nicht nur die Behandlung am liegenden Patienten wurde mit dieser Erfindung ermöglicht, sondern auch der Infektionsschutz in Zahnarztpraxen mithilfe der intraoralen Spraynebel-Absaugung auf ein neues Niveau gehoben. Den langfristigen Einsatz dentaler Absauganlagen machte jedoch erst eine weitere Erfindung von Dürr Dental im Jahr 1965 möglich: die Absauganlagen-Desinfektion mit Orotol.

1965 wurde mit der Erfindung von Orotol der Weg für den langfristigen Einsatz der zahnärztlichen Absauganlage bereitet. Während der Behandlung gelangen unweigerlich organische Stoffe wie Blut, Speichel und Dentin in das System. Dies kann zur Folge haben, dass sich Bakterien und Pilze bilden. Nur mit einem speziellen Produkt für die Reinigung und Desinfektion ist der Betrieb langfristig möglich. Daher scheuten die Erfinder keine Mühen und machten sich trotz einiger Herausforderungen an die Entwicklung eines ergänzenden Produkts. Als Entwicklungs- und Produktionsstätte musste dabei zunächst das heimische Badezimmer genügen. Dort gelang es dem Firmengründer Walter Dürr gemeinsam mit seinem Freund Ludwig Pflug schließlich, die perfekte Ergänzung zur Sauganlage zu erschaffen: Orotol.

Dabei ist es wichtig, dass das Mittel für die Reinigung und Desinfektion ideal auf die besonderen Anforderungen eines Absaugsystems abgestimmt ist. Es muss bei Anwendung mit kaltem Wasser effektiv wirken, ohne zu schäumen. Warmes Wasser im Saugsystem ist fatal, da die enthaltenen Proteine aus Speichel und Blut bereits ab 40 °C koagulieren und es dadurch zu einer Verstopfung kommen kann. Dies ist vergleichbar mit Fieber im menschlichen Körper, das ab etwa 40 °C lebensbedrohlich werden kann. Darüber hinaus kann selbst ein hochwirksames Desinfektionsmittel mehr Schaden als Nutzen verursachen, wenn es zu Schaumbildung führt. Schaum stört nicht nur den Absaugprozess, sondern kann im schlimmsten Fall sogar zum Ausfall der Anlage führen. Auch heutzutage gilt daher: Warmes Wasser und schäumende Reinigungsmittel wie etwa Haushaltsreiniger haben in der Absauganlage nichts zu suchen.

Damals das erste Desinfektionsmittel für die Absauganlage, ist Orotol plus bis heute das meistverwendete Produkt in diesem Bereich. Doch die Erfindung von Orotol war nicht nur ein wichtiger Meilenstein und Wegbereiter für den langfristigen Einsatz dentaler Absauganlagen, sondern auch der Beginn des Geschäftsbereichs Hygiene bei Dürr Dental. Seit 60 Jahren widmet sich das Unternehmen dem Thema Infektionsschutz und Praxishygiene und ist als führender Anbieter heutzutage nicht nur in Deutschland, sondern in über 100 Ländern weltweit mit der System-Hygiene von Dürr Dental vertreten.

Was Kunden dabei besonders überzeugt, ist die hohe Qualität und Verlässlichkeit der Hygieneprodukte von Dürr Dental. Das Portfolio wird dabei kontinuierlich erweitert, um den steigenden Anforderungen aus der Praxis gerecht zu werden. Im Bereich der Sauganlagen-Hygiene umfasst das Angebot unter anderem den Spezialreiniger MD 555 cleaner, das OroCup-Pflegesystem sowie umweltschonende Produktvarianten wie MD 555 cleaner organic und Orotol plus pH 7. Eines hat sich dabei nie verändert: Entwickelt und hergestellt werden die Produkte der System-Hygiene von Dürr Dental bis heute ausschließlich am Standort Deutschland.

„Wir sind stolz darauf, die Zahnmedizin seit mehr als 80 Jahren mit innovativen Lösungen zu unterstützen. Das 60-jährige Jubiläum von Orotol und unseren Sauganlagen ist für uns ein Anlass, zurückzublicken und gleichzeitig einen Blick in die Zukunft zu werfen“, sagt Martin Dürrstein, der als CEO das schwäbische Familienunternehmen Dürr Dental seit über 20 Jahren in dritter Generation leitet. „Auf der IDS 2025 präsentieren wir unsere neuesten Entwicklungen, die die Zahnmedizin noch effizienter, sicherer und nachhaltiger machen werden.“

Besucher der IDS 2025 haben die Gelegenheit, mehr über die innovativen Lösungen von Dürr Dental zu erfahren. Das Unternehmen präsentiert sich in Halle 10.1 am Stand E008. ◀◀

« 1 – Dürr Dental

Not only did this invention make it possible to treat patients while they were lying down, but it also set new standards for infection control in dental surgeries by introducing intra-oral spray mist suction. However, it took another Dürr Dental invention in 1965 to make the long-term use of dental suction systems possible: suction system disinfection with Orotol.

The invention of Orotol in 1965 paved the way for the sustainable use of dental suction systems. Organic substances such as blood, saliva and dentine inevitably enter the system during suctioning, creating an ideal environment for bacteria and fungi to grow. Long-term operation is only possible with a specialised cleaning and disinfection product. Despite numerous challenges, the inventors spared no effort in developing a product to meet this need. Initially, development and production took place in a home bathroom. It was there that company founder, Walter Dürr, and his friend Ludwig Pflug finally created the perfect companion to the suction system: Orotol.

The key to success was tailoring the cleaning and disinfection agent to the specific challenges of a suction system: it needed to work effectively with cold water and without foaming. Hot water in a suction system would be catastrophic because proteins from saliva and blood start to coagulate at 40 °C, potentially causing blockages. This process is comparable to a fever in the human body, which becomes life-threatening at around 40 °C or higher. Additionally, even the most effective disinfectant can cause more harm than good if it produces foam. Foaming not only disrupts the suction process, but can even lead to system failure. The same rule applies today: hot water and foaming cleaning agents, such as household detergents, should never be used in a suction system.

The introduction of Orotol made history as the first disinfectant for suction systems, and today, Orotol plus remains the most widely used product in this field. However, the invention of Orotol was more than just a groundbreaking milestone for dental suction system maintenance; it also marked the beginning of Dürr Dental's hygiene business. For 60 years, the company has been dedicated to infection prevention and dental practice hygiene, establishing itself as a global leader. Dürr Dental hygiene systems are now sold not only in Germany but in more than 100 countries worldwide.

What sets Dürr Dental apart is the exceptional quality and reliability of its hygiene products. To meet the ever-changing needs of dental practices, the company continually expands its portfolio with new and innovative solutions. In the field of suction system hygiene, these include MD 555 cleaner, a specialist cleaning agent, as well as the OroCup care system and environmentally friendly alternatives such as MD 555 cleaner organic and Orotol plus pH 7. One thing, however, has never changed: all Dürr Dental hygiene system products are still manufactured exclusively in Germany.

"We are proud to have supported dentistry with innovative solutions for more than 80 years. The 60th anniversary of Orotol and our suction systems is an opportunity for us to reflect on our history while also looking to the future," said Martin Dürrstein, who has been CEO of the Dürr Dental for more than 20 years and is the third generation of his family to do so. "At IDS 2025, we will present our newest developments that will make dentistry even more efficient, safe and sustainable."

Visitors to IDS 2025 have the opportunity to learn more about Dürr Dental's latest innovations. The company is exhibiting in Hall 10.1 at Booth E008. ◀◀

today

About the publisher

Editorial/Administrative Office
ARGE IDS today GBR
Dental Tribune International GmbH
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Germany

Phone
+49 341 48474-302

E-mail
info@oemus-media.de
info@dental-tribune.com

Websites
www.zwp-online.info
www.dental-tribune.com

Publisher
Torsten Oemus

Representative, Dental Tribune International GmbH
Torsten Oemus

Representatives, OEMUS MEDIA AG
Ingolf Döbbecke, Lutz Hiller

Chief Content Officer
Claudia Duschek (V.i.S.d.P.)

Editors
Albina Birsan, Jeremy Booth, John Cisnik, Fraser Macdonald, Kerstin Oesterreich, Nathalie Schüller, Iveta Ramonaite

Production Executive
Gernot Meyer

Production
Lisa Greulich, Fanny Haller, Aniko Holzer, Alexander Jahn, Frank Jahr, Pia Krah, Stephan Krause, Timon Leidenheimer, Josephine Ritter, Franziska Schmid, Sarah Schröter, Nora Sommer-Zernechel

today appears at the 41st International Dental Show in Cologne, 25–29 March 2025. The newspaper and all articles and illustrations therein are protected by copyright. Any utilisation without prior consent from the editor or publisher is inadmissible and liable to prosecution. No responsibility shall be assumed for information published about associations, companies and commercial markets. General terms and conditions apply; legal venue is Leipzig, Germany.

Primescan® 2

Powered by DS Core®

Are you ready to enter a new era of digital patient care? Learn more about Primescan 2

Primescan 2 requires a paid subscription to DS Core

Dentsply Sirona

POWERED BY DS CORE

Visit us for a live demonstration at IDS Hall 11.2

« 1 – Henry Schein

Die größten derzeitigen Herausforderungen für Zahnarztpraxen sind unserer Meinung nach der Fachkräftemangel und die schnelle Einführung neuer Technologien. Dies sind jedoch lösbare Herausforderungen, und Henry Schein ist gerne bereit, einen Beitrag zu ihrer Lösung zu leisten.

Welche Entwicklungen der letzten Zeit hatten Ihrer Meinung nach den größten Einfluss auf die täglichen klinischen Aufgaben und wie hat Henry Schein auf diese reagiert?

Zwei Entwicklungen stechen besonders hervor. Die erste ist die künstliche Intelligenz (KI). Diese Technologie revolutioniert die Erkennung oraler Pathologien und bietet Zahnarztpraxen die Möglichkeit zur Verbesserung der Vorsorge, vor allem in Kombination mit Produkten wie Curodont. Die zweite ist der 3D-Druck. Da er die Behandlungsmöglichkeiten beschleunigt und erweitert, wird er rasch zu einem entscheidenden Unterscheidungsmerkmal für Praxen. Dank der Entwicklung bei den Werkstoffen für den 3D-Druck können Zahnärzte eine breite Palette an Zahnrestaurationen anfertigen.

Im Januar gab Henry Schein bekannt, dass die Investmentgesellschaft KKR größter Aktionär des Unternehmens außerhalb des Index werden würde. Außerdem wird KKR zwei Vertreter in den Aufsichtsrat entsenden. Was können Sie uns über dieses neue Projekt verraten und welche Bedeutung hat es für die Kunden?

KKR hat die Wachstumschancen von Henry Schein als gut geführtes Unternehmen erkannt, die sich aus seinem einzigartigen Angebot ergeben. Dazu gehören die Nutzung unseres Produktportfolios in allen Geschäftsbereichen und die Bereitstellung neuer

2

2 ▲ Der Stand von Henry Schein befindet sich in Halle 4.1. ▲ *The Henry Schein booth can be found in Hall 4.1.*

Produkte und Dienstleistungen für unsere Kunden. KKR kennt den Dentalmarkt und freut sich darauf, mit uns zusammenzuarbeiten und Innovationen voranzutreiben, von denen letztlich Ärzte und Patienten profitieren.

Was können die Besucherinnen und Besucher auf der diesjährigen IDS von Henry Schein erwarten und wie können sie sich einbringen?

Das Motto von Henry Schein für die IDS 2025 lautet: „Weil so viele auf Ihr Team zählen, können Sie auf uns zählen." Wie bei jeder IDS stellt Henry Schein eine Auswahl zahnmedizinischer Lösungen vor, die das Wachstum von Zahnarztpraxen unterstützen. Zum Beispiel klinische Lösungen zur Verbesserung von Behandlungsergebnissen, technologische Lösungen zur Effizienzsteigerung in Zahnarztpraxen und Lieferkettenlösungen zur Gewährleistung der pünktlichen Lieferungen der richtigen Produkte. Wir laden Zahnarztteams zu einem Besuch des Stands von Henry Schein und zu einem Gespräch über die Zukunft der Zahnmedizin mit unseren erfahrenen und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein.

Henry Schein verzeichnete 2024 starke Verkaufszahlen bei zahnmedizinischen Geräten, wobei der entsprechende weltweite Umsatz einen Anstieg von 2,9 Prozent erzielte. Ist dieses Ergebnis ein Hinweis dafür, dass Zahnarztpraxen wieder mehr Investitionen tätigen?

Historisch gesehen sind Investitionen der stärkste Indikator seitens der Kunden für die zukünftigen Wachstumschancen einer Zahnarztpraxis und der Branche insgesamt. Der starke Absatz von Geräten ist einer der zahlreichen Gründe für unseren Optimismus in Bezug auf die langfristigen Zukunftsaussichten für die Branche. Ein goldenes Zeitalter für die Zahnmedizin steht uns bevor – davon sind wir überzeugt. ◀◀

« 1 – Henry Schein

In your opinion, which recent advancements have had the biggest impact on daily clinical tasks, and how has Henry Schein responded?

Two advancements stand out in particular. The first is artificial intelligence (AI). This technology is revolutionising the identification of oral diseases, providing dental practices with the opportunity to enhance preventive care, especially when used together with products such as Curodont. The second is 3D printing. By facilitating faster and more expansive treatment options, it is quickly becoming a definitive way to set practices apart. Now, thanks to advancements in 3D-printing materials, clinicians can fabricate a wide range of dental restorations.

Henry Schein announced in January that private equity firm KKR would become its largest non-index fund shareholder and would appoint two of its executives to the board. What can you tell us about the new collaboration and what it will mean for customers?

We believe that KKR recognised that Henry Schein is a well-managed business and that there are many opportunities for us to drive growth through our unique offering, including leveraging our product portfolio across our businesses and providing new products and services to our customers. KKR knows the dental market and is excited to partner with us to drive innovation for the ultimate benefit of practitioners and patients.

What can visitors expect from Henry Schein at this year's IDS, and how can they get involved?

Henry Schein's theme for IDS 2025 is "Because so many rely on your team, you can rely on us." As we have done at each IDS, Henry Schein is presenting a selection of dental business solutions that can help dental teams grow. This includes clinical solutions to help improve patient outcomes, technology solutions to support dental practice efficiency, and supply chain solutions to ensure timely delivery of the right products. We encourage dental teams to visit the Henry Schein exhibit to discuss what the future of dentistry looks like with our highly experienced and dedicated team.

Lastly, Henry Schein's dental equipment sales were strong in 2024, global equipment sales growth being up by 2.9%. Is this result an indication that dental clinics are returning to higher levels of capital investment?

Historically, capital investment has been the strongest demonstration by a customer of the future growth prospects of a dental practice and the industry as a whole. Strong equipment sales are one of the many reasons why we are optimistic about the long-term future of dentistry and why we believe we are entering a golden age for the dental profession. ◀◀

AD

3 ▲ Auf der IDS stellt Henry Schein sein umfangreiches Produktportfolio vor. ▲ *At IDS, Henry Schein is exhibiting its comprehensive product portfolio.*

The multilayer premium zirconia

NEW

12 mm | 14 mm | 16 mm | 18 mm | 22 mm | **25 mm** | **30 mm**

- Additional heights (25 mm and 30 mm) for large restorations
- Available in 19 shades, including all VITA* Classical A1-D4 shades
- Flexural strength up to 1,454 MPa
- Multiple indications, including 14-unit bridges
- Suitable for staining, cut-back and veneering technique
- Smooth transition of shades and translucencies

IDS 2025

Hall 11.3
Stand C010/E019

SHOFU

www.shofu.de

Don't miss our daily live programme!

* VITA is a registered trademark of VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, Germany.

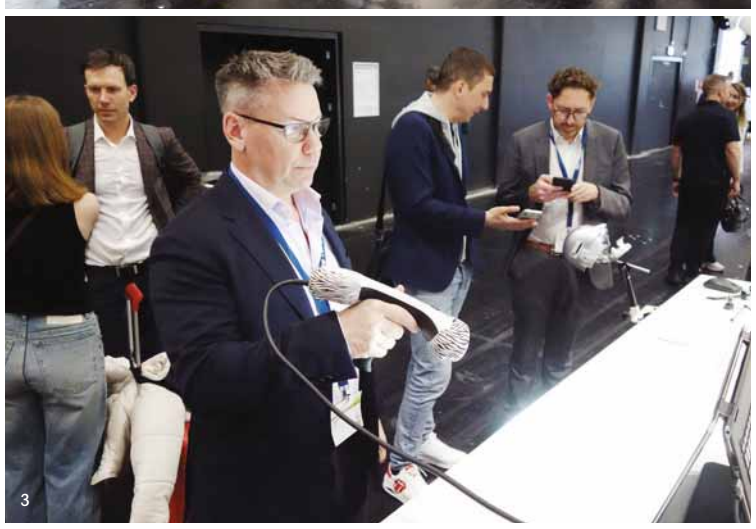
„Wir freuen uns immer über die Teilnahme an der IDS, und sie enttäuscht nie“

“We are always excited to attend IDS, and it never disappoints”

Ein Interview mit Tom Tilmans von ClaroNav über die Innovationen des Unternehmens. *An interview with ClaroNav’s Tom Tilmans about the company’s innovations.*

1

2


3

4

1–4 • Am Stand von ClaroNav in Halle 10.2 können IDS-Besucher die innovativen Lösungen der Firma selbst ausprobieren. • *At the ClaroNaV booth in Hall 10.2, visitors to IDS can try out the company’s innovative solutions.*

■ Herr Tilmans, ClaroNav hat sich im Laufe der Jahre zu einem führenden Unternehmen im Bereich der gesteuerten Navigation in der oralen Implantologie und Endodontie entwickelt. Was stellen Sie dieses Jahr auf der IDS vor und welche Produkte stehen im Mittelpunkt?

Wir haben zwei Kernprodukte – unser dynamisches Navigationssystem Navident EVO und unser Photogrammetriesystem MicronMapper – sowie mehrere Innovationen, die wir bei beiden hervorheben möchten. Im Fall von Navident EVO gibt es drei große, erwähnenswerte Innovationen. Die erste wäre unsere sprachgesteuerte intraoperative Planung. Mithilfe unserer Navi-Assist-Technologie kann das medizinische Fachpersonal Implantate oder Operationspläne hinzufügen und diese während der Operation freihändig anpassen – ein Novum unter den zahnmedizinischen Navigationssystemen. Einfache Sprachbefehle lassen das EVO-System die chirurgische Erfahrung dynamischer denn je gestalten. Die zweite wichtige Entwicklung ist die Ergänzung und Verbesserung der KI-basierten Segmentierung und die interaktive präoperative Planung zur Verbesserung der Behandlungsplanung, der diagnostischen Beurteilung und der Darstellung hochästhetischer Fälle. Und das Beste kommt zum Schluss – unsere branchenführende Technologie, der MicronMapper, wurde direkt in das Navident EVO-Ökosystem integriert. Mit nur einem Klick kann das medizinische Fachpersonal nun von der branchenführenden Full-Arch-Navigation zur branchenführenden Full-Arch-Photogrammetrie wechseln – und das alles mit nur einem Gerät.

Unser MicronMapper-Handgerät verfügt ebenfalls über drei bahnbrechende Innovationen, die wir hier auf der IDS vorstellen. Erstens verbessern unsere neuen geteilten Scankörper mit einer Basis aus Titan und Deckeln aus PEEK die Bedienbarkeit und Genauigkeit. Die Basen aus Titan können intraoral gescannt werden. Sie sind mit der CBCT sichtbar und ermöglichen eine präzise Platzierung, insbesondere in der zweiten Phase der Implantatinsertion. Die Deckel aus PEEK können für eine optimale Scangenauigkeit gedreht oder entfernt werden.

Zweitens können unsere Fit Check-Reverse-Scankörper in eine gedruckte oder gefräste Prothese geschraubt und dann mit dem MicronMapper gescannt werden, um die Genauigkeit des Druck- oder Fräsprozesses zu überprüfen und eine perfekte Ausrichtung mit dem Photogrammetriescan sicherzustellen. So kann das Gerät ohne den Patienten ausprobiert werden. Es ist perfekt für kommerzielle und Inhouse-Labore.

Und abschließend folgt unser in Kürze auf den Markt kommender Tissue Mapper, eine handgeführte Sonde, mit der das Weichgewebe in Relation zur Implantatposition erfasst werden kann. Damit kann insbesondere die postoperative Erfassung des Unterkiefergewebes in Sekunden statt in kostbaren, nervenaufreibenden Minuten erfolgen.

Was sind die Vorteile für den Benutzer, wenn er Geräte von ClaroNav benutzt?

Neben den bereits genannten spezifischen Vorteilen zeichnen sich unsere Geräte durch Effizienz, Zuverlässigkeit und Innovation aus. Innovation ist eine Schlüsselkomponente für die Bedeutung der IDS als weltweit wichtigste Dentalmesse. Kunden und Partner, die uns in den letzten zehn Jahren alle zwei Jahre besucht haben, können unser Engagement für diese Innovation bestätigen. Wir entwickeln Innovationen, um unsere Produkte zuverlässiger und die Arbeit von medizinischem Fachpersonal effizienter zu machen, und wir tun dies in einem Tempo, durch das wir alle zwei Jahre in Köln präsent sein und unsere Kunden und Konkurrenten beeindrucken können.

Die Woche auf der IDS neigt sich dem Ende zu. Wie haben Sie die letzten Tage erlebt?

Als Gruppe waren unsere Teammitglieder, unsere Meinungsführer und unsere Unternehmenspartner äußerst zufrieden. Wir sind erschöpft, aber auch voller Energie durch die Begeisterung, die unsere Produkte hier hervorgerufen haben. Wir freuen uns immer über die Teilnahme an der IDS, und sie enttäuscht nie. Neue Innovationen entstehen nicht nur durch formelle Interaktionen am Messestand, sondern auch durch informelle Gesprächsrunden am Abend. Wir werden voller Begeisterung nach Hause zurückkehren, unsere Aufträge erfüllen, neue Partnerschaften festigen und uns an die Arbeit für weitere bedeutende Momente im Jahr 2027 machen. ◂◂

■ Mr Tilmans, over the years, ClaroNav has evolved into a specialist in guided navigation for oral implantology and endodontics. What are you presenting this year at IDS, and what are your focus products?

We have two major products—our Navident EVO dynamic navigation system and our MicronMapper photogrammetry system—as well as several innovations to highlight for each. For Navident EVO, there are three major innovations that warrant mention. First is our voice-activated intra-operative planning. Our Navi-Assist technology allows the clinician to add implants or surgical plans and adjust them hands-free during surgery—a first for dental navigation systems. Simple voice commands allow EVO to make the surgical experience more dynamic than ever. The second important development is the addition and enhancement of artificial intelligence segmentation and interactive preoperative planning to improve treatment planning, diagnostic assessment and highly aesthetic case presentation. Saving the best for last—our industry-leading MicronMapper technology has been built directly into the Navident EVO ecosystem. Now, with one click, the clinician can go from best-in-class full-arch navigation to best-in-class full-arch photogrammetry, all in one device.

Our MicronMapper handheld unit likewise has three dramatic innovations that we are showing here at IDS. Firstly, our new split scan bodies with titanium bases and PEEK caps enhance usability and accuracy. The titanium bases can be intra-orally scanned, are visible with CBCT and allow precise seating, especially during the second stage of implant placement. The PEEK caps can be rotated or removed to facilitate optimal scan accuracy.

Secondly, our Fit Check reverse scan bodies can be screwed into a printed or milled prosthesis and then scanned with MicronMapper to verify the accuracy of the printing or milling process and ensure perfect alignment with the photogrammetry scan. This allows a try-in without the patient, perfect for commercial and in-house labs.

Finally, our soon-to-be-released Tissue Mapper is a handheld probe device that allows soft tissue to be captured in relation to the implant position, allowing particularly the postoperative capture of the mandibular tissue to be accomplished in seconds, rather than precious, frustrated minutes.

What are the benefits for the user when using ClaroNav devices?

Besides the specific advantages already stated, the more general benefits of our devices include efficiency, reliability and innovation. Innovation is a key component of what makes IDS the most important dental event in the world. Customers and partners who have visited us every two years for the past decade will attest to our commitment to that innovation. We innovate to make our products more reliable and clinicians more efficient, and we do it at a pace that allows us to show up in Cologne every two years and impress our clients and competitors.

The week at IDS is drawing to a close; how have you experienced the past few days?

As a group, our team members, our opinion leaders and our corporate partners have been extremely pleased. We are exhausted but also energised by the enthusiasm our products have been met with here. We are always excited to attend IDS, and it never disappoints. New innovations come not only from formal in-booth interactions but also from informal evening conversations. We will return home enthused, fill our orders, solidify new partnerships and get to work for more major moments in 2027. ◂◂

Molar Incisor Hypomineralisation

MI treatment solutions from GC

With or without fluoride
Extra protection depending on age and duration of application

RECALDENT® technology
Bio-available calcium and phosphates stimulate mineralisation

Protective ion exchange
Prevents demineralisation and stimulates remineralisation

Advanced glass hybrid technology
Strong, durable and biocompatible

Wear-resistant nano-filled self-adhesive coating
Surface smoothing and protection during maturation

Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental

Join us at GC's booth
N010-O039, Hall 11.2.

RECALDENT® is a trademark of Mondelēz International group used under licence

WELCOME TO THE CLEANIMPLANT FOUNDATION

CERTIFIED DENTIST
CLEAN IMPLANT
WE CARE FOR PATIENTS

VISIT US!
Hall 4.1
C80 | D81

Discover the story behind the **CleanImplant Polar Bear!**

- BE PART OF SOMETHING BIGGER
- BECOME A CLEANIMPLANT CERTIFIED DENTIST
- JOIN THE PATIENT REFERRAL PROGRAM
- LEARN MORE ABOUT THE CLEANIMPLANT FOUNDATION AWARDS

More information about this non-profit initiative:
www. cleanimplant.org

CLEAN IMPLANT FOUNDATION

1

2

3

1 ▲ Jens Günther (links), Leiter für Marketing und International Sales bei Müller-Omicron, mit Stefan Thieme, Mitglied der Unternehmensleitung und Leiter Produktmanagement bei OEMUS MEDIA. ▲ *Jens Günther (left), director of marketing and international sales at Müller-Omicron, with Stefan Thieme, member of the management team and head of product management at OEMUS MEDIA.* **2** ▲ Bei der Kuraray Noritake Dental Night am Mittwochabend: Satoshi Yamaguchi (links), Präsident von Kuraray Noritake Dental und Joost Nederkoorn, Geschäftsführer für Benelux, Nordics, Baltics, UK and Irland sowie Kuraray Europe Benelux. ▲ *At the Kuraray Noritake Dental Night on Wednesday: Satoshi Yamaguchi (left), president of Kuraray Noritake Dental und Joost Nederkoorn managing director for the Benelux, Nordics, Baltics, UK and Ireland as well as Kuraray Europe Benelux.* **3** ▲ Holger (links) und Oliver Goetzendorff, die Autoren von *Gesichter und Zähne*, eine Publikation über Zahnschmuck in der Antike, stellen ihr Buch in der Medialounge von OEMUS MEDIA und Dental Tribune International in Halle 4.1 vor. ▲ *Holger (left) and Oliver Goetzendorff, authors of* Gesichter und Zähne *(Faces and teeth), a publication about dental decorations in antiquity, presented their book at the Media Lounge of Dental Tribune International and OEMUS MEDIA in Hall 4.1.*

IDS®

Visit us at

Hall 3.1 / L-060

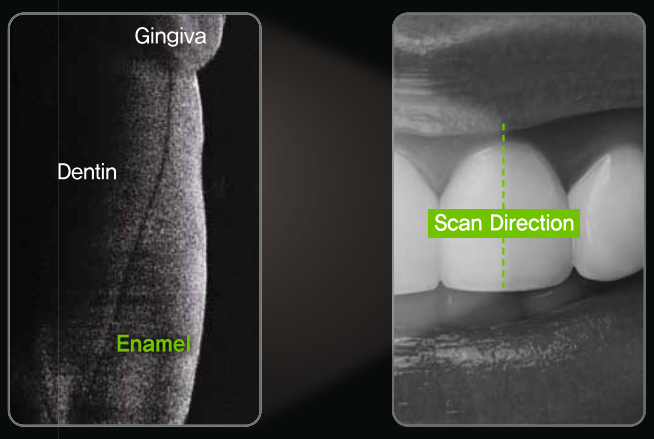
Ossvis

Intraoral OCT
Now Scan Inside and Out

OCTiX

OCTiX is the world's first intraoral scanner with Optical Coherence Tomography (OCT) technology. While traditional intraoral scanners capture only surface details, OCTiX goes beyond.

Experience a breakthrough in precision and diagnostic power with the world's first OCT-enhanced intraoral scanner.



Cross-sectional image of a tooth by OCTiX

-OCT Technology™

The Optical Coherence Tomography (OCT) imaging technology provides deep tissue imaging to detect caries, cracks, periodontal disease, and subgingival structures—without the need for X-rays.

OCTiX is the world's first Intraoral OCT Scanner

· **Period :** Mar 26-28
· **Eligibility :** Dental professionals only
· **T&C :** First 100 visitors daily
· **Note :** Submit with your business card

Bring this coupon to the OSSVIS booth for a special gift!

OSSVIS Booth Visit Event