AD
Out of this world!
Halle 10.1, B10-C19
Renfert

today

Saturday 18 March

18.3.

updated daily

40th International Dental Show • Cologne • 14–18 March 2023

Endodontics
Ein Interview mit Endodontie-Spezialist Prof. Gianluca Gambarini
An interview with endodontic specialist Prof. Gianluca Gambarini
»8

Product focus
SHOFU Dental präsentiert Ceramage UP
SHOFU Dental presents Ceramage UP
»26

Product focus
NeoGen Cape-Membran von Neoss vorgestellt
Neoss introduces NeoGen Cape membrane
»31

Herausragende Leistungen auf der IDS geehrt

Celebrating dental excellence at IDS

Dr. Robert Gaudin gewinnt den ersten DT Award.
Dr Robert Gaudin wins inaugural DT Award, sponsored by Neoss.

■ Dr. Robert Gaudin von der Charité – Universitätsmedizin Berlin wurde bei der Verleihung des DT Awards während der IDS für herausragende Leistungen in der Zahnmedizin geehrt. Für den Wettbewerb waren Kliniker aufgefordert, Fälle einzureichen, die dokumentieren, »4

■ *Dr Robert Gaudin of Charité–University Medicine Berlin in Germany was honoured at the DT Award ceremony held during IDS for outstanding achievements in dentistry. The competition required clinicians to submit cases documenting how the best patient result could be achieved* »4

Dr. Robert Gottlander (rechts) überreicht Dr. Robert Gaudin den ersten DT Award.
Dr Robert Gottlander (right) presenting Dr Robert Gaudin with the first-ever DT Award.

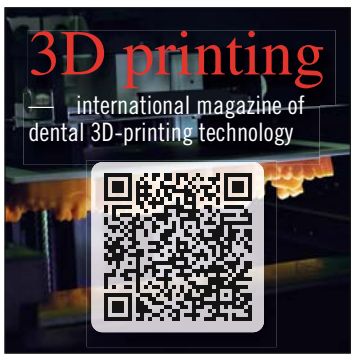
People of today

Heikki Kyöstilä, president and founder of Planmeca.

„Seit über 50 Jahren hat Planmeca die Mission, Zahnärzte dabei zu unterstützen, ihren Patienten das bestmögliche Behandlungserlebnis zu bieten – ganz im Sinne unseres Leitspruchs ‚Better care through innovation'."

"For over 50 years, Planmeca has been on a mission to support dental professionals in delivering the best possible treatment experiences to their patients—in line with our slogan 'Better care through innovation'."

AD

AD


Einfache, schmerzfreie Technik zur Remineralisierung früher kariöser Läsionen

Simple, pain-free technology for remineralising early carious lesions

Ein Interview mit den Mitbegründerinnen von vVARDIS. *An interview with the co-founders of vVARDIS.*

■ Die Schweizer Zahnärztinnen und Schwestern Dr. Haleh und Dr. Golnar Abivardi sind international anerkannte Innovatorinnen, preisgekrönte Serienunternehmerinnen und die CEOs und Gründerinnen von vVARDIS, einem Schweizer Hersteller von Produkten unter anderem für die tägliche Mundpflege und Zahnaufhellung.

Mit der Eröffnung Ihrer ersten Kliniken im Jahr 2003 waren Sie die Ersten in der Schweiz, die eine Dental Service Organisation gegründet haben. Können Sie uns bitte etwas über den Start Ihres Unternehmens erzählen?

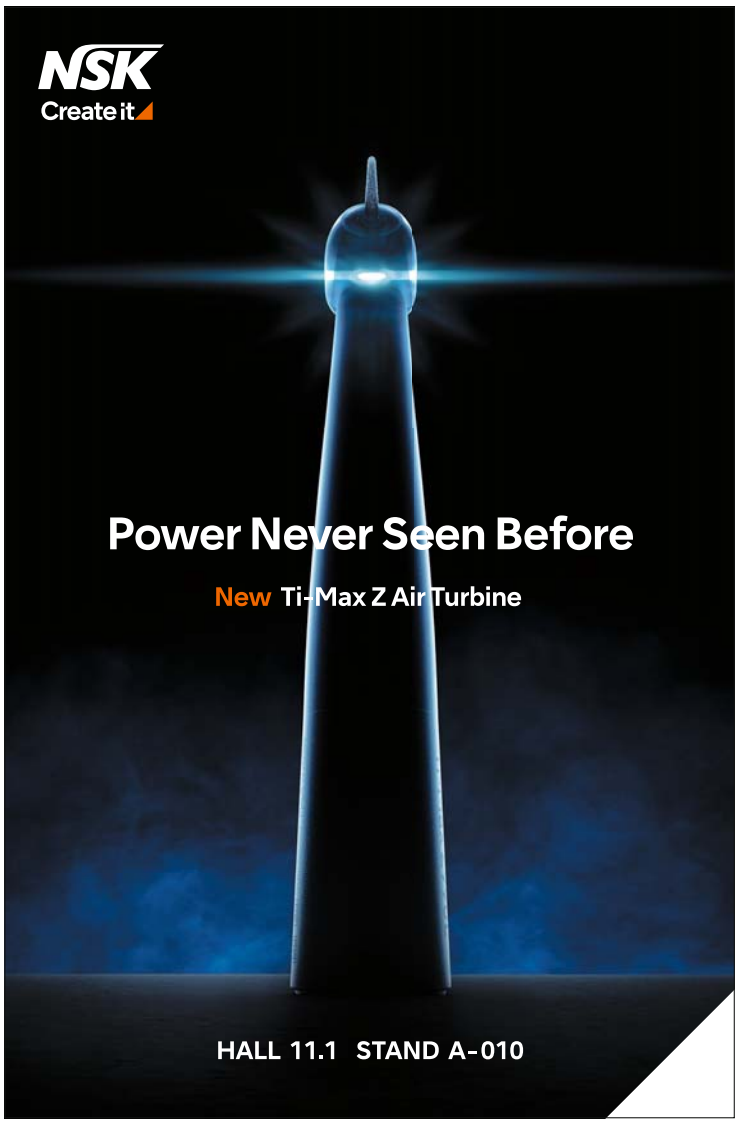
Golnar: Ja, wir haben einfach das getan, was unser Herz uns sagte, ohne uns bewusst zu sein, dass wir eine Dental Service Organisation aufbauen würden. Davor hatten wir jedoch eine öffentliche Kinderzahnklinik betrieben. In der Schweiz sind diese Kliniken zur Prävention an Grundschulen angeschlossen, »2

Dr. Haleh und Dr. Golnar Abivardi sind die Gründerinnen von vVARDIS.
Drs Haleh und Golnar Abivardi are the founders of vVARDIS.

■ *Swiss dentists and sisters Drs Haleh and Golnar Abivardi are internationally renowned innovators, award-winning serial entrepreneurs and the CEOs and founders of vVARDIS, a Swiss manufacturer of daily oral care and whitening products, among others.*

With the opening of your first clinics in 2003, you were the first in Switzerland to start a dental service organisation. Could you please tell us about the launch of your business?

Golnar: Yes, we were just doing what our heart told us to do without quite realising that we were »2

AD


« 1 – vVARDIS

und Tausende von Kindern werden dort behandelt, von denen viele aus unterversorgten Gemeinden und benachteiligten Bevölkerungsschichten stammen. Für uns als Zahnärztinnen und Mütter war es schmerzlich zu sehen, wie unsere Patientinnen und Patienten unter allgemeinen Gesundheits- und psychischen Problemen aufgrund einer schlechten Mundgesundheit litten, die durch mangelndes Wissen und Bewusstsein und oft auch durch Angst vorm Zahnarzt verursacht wurde.

Haleh: Deshalb hatten wir vor etwa 20 Jahren die Idee, die erste angstfreie Zahnklinikkette mit einem völlig neuen Konzept auf den Markt zu bringen: 365 Tage im Jahr von 7 bis 21 Uhr geöffnet, ohne Terminvereinbarung und mit der gleichen Corporate Identity und dem gleichen Design. Die Kliniken sahen eher aus wie ein Spa als eine Zahnarztpraxis.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, vVARDIS zu gründen?

Golnar: Wir haben vVARDIS vor etwa drei Jahren gegründet, aber unsere Vision und die Grundlagenarbeit für vVARDIS begannen vor fast 20 Jahren mit der Behandlung von Kindern mit schlechter Mundgesundheit und von obdachlosen Erwachsenen. Unser Ziel war es immer, eher Präventive als Restaurative Zahnheilkunde zu betreiben.

Haleh: Das ist auch der Grund, warum wir neben unseren Kliniken eine eigene Dentalhygieneschule mit einem eigenen Forschungszentrum betrieben haben, in dem klinische Studien durchgeführt wurden. Vor mehr als zehn Jahren sind wir auf die revolutionäre Technologie von Curodont Repair gestoßen, eine schmerzfreie, nicht invasive Behandlung von Frühkaries ohne Anästhesie oder Bohren, die keine Flecken hinterlässt oder einen schlechten Geschmack hat.

▪Der vVARDIS-Stand (T021) ist in Halle 10.2 zu finden.
▪*The vVARDIS booth (#T021) can be found in Hall 10.2.*

Wie funktioniert diese Technologie?

Golnar: Der Zahnschmelz ist das einzige tote Gewebe in unserem Körper, das keine lebenden Zellen enthält und sich daher nicht selbst regenerieren kann. Die Basis der vVARDIS-Technologien sind Moleküle, die aus natürlichen Aminosäuren bestehen. Bei einfacher, schmerzfreier Anwendung diffundieren die vVARDIS-Produkte in den Zahnschmelz bis in die Tiefe der frühen kariösen Läsion und regenerieren den Zahnschmelz, im Gegensatz zu anderen Produkten wie Fluorid, die nur an der Oberfläche wirken.

Welche Vorteile ergeben sich für Zahnärzte, wenn sie vVARDIS-Produkte in ihr Behandlungsrepertoire aufnehmen?

Haleh: Etwa 85 Prozent der Patientinnen und Patienten haben erste Läsionen, und nur fünf Prozent von ihnen werden behandelt. In der Vergangenheit hatten wir keine Möglichkeit, kleine Läsionen zu behandeln, ohne viel gesundes Hartgewebe zu entfernen. Als Zahnärztin befand ich mich immer in einem Dilemma, da ich wusste, dass die Patientin oder der Patient, wenn sie oder er nicht oder zu spät wiederkam, nicht nur den Zahn verlieren konnte, sondern auch eine schwere Erkrankung drohte.

Golnar: Der herkömmliche Ansatz zur Behandlung früher kariöser Läsionen besteht entweder im Bohren oder im Monitoring. Mit Curodont Repair haben Zahnärztinnen und Zahnärzte nun eine weitere Möglichkeit zur Remineralisierung der Läsionen, ohne gesundes Zahngewebe zu entfernen. Die Behandlung pro Läsion dauert etwa fünf Minuten, was enorm viel Zeit spart und es Behandelnden ermöglicht, sich auf anspruchsvollere Behandlungen zu konzentrieren. Auch Dentalhygienikerinnen oder Dentalhygieniker können diese Behandlung durchführen, was die Produktivität erhöht.

Was ist der nächste Schritt für vVARDIS?

Golnar: Einige Bevölkerungsgruppen haben nur begrenzten oder gar keinen Zugang zu zahnmedizinischer Versorgung. Ein einfach zu verwendendes Produkt wie Curodont Repair könnte für unterversorgte Bevölkerungsgruppen verfügbar gemacht werden. ◂◂

Weitere Informationen über vVARDIS finden Sie unter www.vvardis.com. Auf der IDS können Besucherinnen und Besucher am Stand T021 in Halle 10.2 mehr über die Produkte des Unternehmens erfahren.

issues as well as psychological issues due to poor oral health, caused by a lack of knowledge and awareness and often dental fear.

Haleh: That's why about 20 years ago, we had the idea of launching the first fear-free chain of dental clinics with a completely new concept: open 365 days a year from 7 a.m. to 9 p.m. for walk-in and with the same corporate identity and design. The clinics looked more like a spa than a dental office.

How did you come up with the idea of founding vVARDIS?

Golnar: We founded vVARDIS about three years ago, but our vision and foundational work for vVARDIS started almost 20 years ago, treating children with poor oral health and treating homeless adults. Our goal has always been to practise preventive care rather than restorative dentistry.

Haleh: This is also the reason that, in addition to our clinics, we ran our own dental hygienist school with its own research centre, at which we conducted clinical studies. Over ten years ago, we stumbled on the revolutionary technology of Curodont Repair, a pain-free, non-invasive treatment for early caries without the need for anaesthesia or drilling that does not stain or have a bad taste.

How does this technology work?

Golnar: Enamel is the only dead tissue in our body without living cells, so it cannot regenerate itself. The basis of the vVARDIS technologies is molecules made up of natural amino acids. With simple, pain-free application, the vVARDIS products diffuse into the enamel to the depth of the early carious lesion and regenerate the enamel, unlike other products, such as fluoride, which only acts on the surface.

Which advantages are there for dentists in adding vVARDIS products to their care repertoire?

Haleh: About 85% of the patients have initial lesions, and only 5% of them receive treatment. In the past, we had no way of treating small lesions without removing a lot of healthy hard tissue. As a dentist, I remember always being in a dilemma, knowing that if the patient didn't come back or came back too late, not only could he or she lose the tooth, but severe disease could result.

Golnar: The conventional approach to treating early carious lesions is either drilling or monitoring. With Curodont Repair, dental professionals now have another option for remineralising the lesions without removing healthy dental tissue. The treatment per lesion takes about 5 minutes, saving the dentist chair time and enabling him or her to concentrate on treatments that are more challenging. Even the dental hygienist can treat the patient, which increases productivity.

What is the next step for vVARDIS?

Golnar: Some populations have only limited or no access to dental care. A product like Curodont Repair that is easy to use could be made available for underserved communities. ◂◂

More information about vVARDIS can be found at www.vvardis.com. At IDS, visitors can learn more about the company's products at Booth T021 in Hall 10.2.

AD

Sicher.
Sauber.
ALPRO.

www.alpro-medical.de

Besuchen Sie uns
in Halle 11.2
Stand N 008/O 009

Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen

Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von ALPRO mit der Alpro-Jet-Serie gewährleistet eine zuverlässige Aufbereitung Ihres Absaugsystems (egal ob mit oder ohne Amalgamabscheider).

Lassen Sie sich überzeugen von unseren ALPRO-Teams:
AlproJet-D mit AlproJet-W oder AlproJet-DD mit AlproJet-W

ALPRO®
ALPRO MEDICAL GMBH

SprintRay

THE NEXT 100 YEARS OF DENTISTRY

The Leading Dental 3D Printing Workflow

From hardware, to software, materials and Design Services: SprintRay is your partner of choice for digital dentistry and frictionless 3D printing workflows in your practice and lab. Get in touch today and meet us at IDS to be part of the next 100 years of dentistry.

Hall 3.1
Booth H010/J029

IDS 100 YEARS SINCE 1923

REQUEST A LIVE VIP DEMO

SprintRay Europe GmbH
Brunnenweg 11
64331 Weiterstadt

info.eu@sprintray.com

00800 70 70 8000

http:// www.sprintray.com

« 1 – DT Award

wie das beste Ergebnis für Patientinnen und Patienten mithilfe digitaler Medien erreicht werden kann. Als Gewinner des ersten Preises erhielt Dr. Gaudin den Intraoralscanner NeoScan 1000 von Neoss. Dr. Gaudin ist sowohl Zahnarzt als auch Humanmediziner, hat an der Harvard University und am Massachusetts Institute of Technology in den USA studiert und zwei Unternehmen gegründet.

Die erstmalige Verleihung des DT Awards fand am Neoss-Stand (G010/H029) in Halle 11.3 statt, wobei der Preis von Neoss-CEO Dr. Robert Gottlander überreicht wurde. Neoss ist ein internationales Unternehmen mit Sitz in der Schweiz, das sich auf Implantatlösungen und Biomaterialien spezialisiert und großzügig den Intraoralscanner NeoScan 1000 als Preis für den Wettbewerb gestiftet hat.

Dr. Gaudin reichte mehrere Fälle zur Bewertung durch die DT Award-Jury ein, um zu zeigen, welche entscheidende Rolle eine genaue Dokumentation in der Zahnmedizin spielt. Er sagte gegenüber Dental Tribune International, dass der Vergleich und die Auswertung der Daten von Röntgenbildern und Fotos nicht nur in rechtlicher und diagnostischer Hinsicht von großer Bedeutung für Zahnärztinnen und Zahnärzte sein kann, sondern auch den Wert der künstlichen Intelligenz (KI) unter Beweis stellt, mit der sich Merkmale, die auf Bildern nicht leicht zu erkennen sind, schneller erkennen lassen.

Das Bestreben, wichtige Diagnosen aufgrund der Schwächen bei der Interpretation von Röntgenbildern nicht zu übersehen, ist für Dr. Gaudin ein sehr persönliches Anliegen. In der Zeit, in der Dr. Gaudin an der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie der Charité arbeitete, behandelte er viele Patientinnen und Patienten, die wegen oraler Läsionen und anderer Probleme aufgenommen wurden, die zuvor von Behandlern trotz korrekter Bildgebung übersehen wurden.

„Ich möchte, dass dieser [Gewinner-]Fall Aufmerksamkeit bekommt, weil er zeigt, dass man trotz der korrekten Befundung von Röntgenbildern und der visuellen Kontrolle etwas übersehen kann. Wenn man sich die Zeit nimmt, die Bilder zu überprüfen, findet man Dinge, die man anfangs vielleicht übersehen hat“, so Dr. Gaudin.

Dr. Gaudin kommentierte, dass in einem der Fälle, die er am Neoss-Stand auf der IDS vorstellte, ein Röntgenbild eine bekannte Füllung nicht zeigte und er demonstrierte, wie es möglich ist, wichtige Befunde und potenzielle Diagnosen zu übersehen, selbst wenn das Röntgenbild korrekt erstellt wurde.

Dr. Gaudin möchte auch, dass sein Fall Kliniker dazu ermutigt, dem Einsatz von KI offen gegenüberzustehen, da sie für die Erkennung von Befunden, die andernfalls möglicherweise übersehen würden, zunehmend wertvoller wird. „Dieser Fall zeigt, dass KI eine Schlüsselrolle bei der Erkennung von Dingen spielen könnte. Derzeit gibt es KI-Programme für Röntgenaufnahmen, aber ich denke, dass in Zukunft andere bildgebende Verfahren integriert werden, die dem Zahnarzt helfen, nichts zu übersehen. Die meisten Kliniker können nicht jeden Fall konsultieren, und KI kann Klinikern als Assistent dienen. KI hilft außerdem dabei, Patienten, die Schwarz-Weiß-Röntgenaufnahmen oft nur schwer interpretieren können, Befunde zu zeigen, da sie identifizierte Probleme hervorheben.“

Auf die Frage, welche Rolle künstliche Intelligenz in der Zukunft in der Zahnarztpraxis spielen wird, sagte Dr. Gaudin: „Ich kann Ihnen sagen, dass die Welt in fünf Jahren völlig anders aussehen wird und KI eine ganz andere Rolle in der Zahnarztpraxis spielen wird, vor allem, weil sich die rechtlichen Verantwortlichkeiten rund um den Einsatz von KI ändern.“ Er hat guten Grund zu glauben, dass dies der Fall sein wird. Die beiden von ihm gegründeten Unternehmen, eines in den USA und das andere in Deutschland, sind beide auf den Einsatz von KI zur besseren Auswertung von Röntgenbildern in Zahnkliniken ausgerichtet. Die Technologie wird in Tausenden von Zahnkliniken auf der ganzen Welt eingesetzt und hilft den Zahnärztinnen und Zahnärzten, bessere Diagnosen zu stellen, die rechtliche Dokumentation zu verbessern und den Patientinnen und Patienten zu helfen, ihre Befunde zu verstehen und Behandlungen zu planen.

Dr. Robert Gaudin ist ein Forscher an der Charité – Universitätsmedizin Berlin.
Dr Robert Gaudin is a reasearcher at the Charité–University Medicine Berlin in Germany.

« 1 – DT Award

using digital media. By winning first place, Dr Gaudin received a NeoScan 1000 intra-oral scanner from Neoss. Dr Gaudin is both a dental and medical practitioner, completed studies at both Harvard University and the Massachusetts Institute of Technology in the US and has founded two companies.

The first-ever DT Award ceremony was held at the Neoss booth (#G010/H029, Hall 11.3), and the award was presented by Neoss CEO Dr Robert Gottlander. Neoss is an international Swiss-based company that specialises in implant solutions and biomaterials and graciously contributed the prize of the NeoScan 1000 to the competition.

Von links: Torsten Oemus, CEO von Dental Tribune International, Gewinner Dr. Robert Gaudin, und Dr. Robert Gottlander, CEO von Neoss.
From left: Torsten Oemus, CEO of Dental Tribune International, award winner Dr Robert Gaudin, and Dr Robert Gottlander, CEO of Neoss.

Dr Gaudin submitted several cases for evaluation by the award jury, seeking with each to demonstrate the crucial role that accurate documentation plays in a dental clinic. He shared with Dental Tribune International that comparing and evaluating the data provided by radiographs and photographs can have a major impact for a dental provider legally and diagnostically, proving the value of using artificial intelligence (AI) to more quickly spot features not easily seen by a clinician in images.

The effort to avoid missing crucial diagnoses due to the weaknesses of interpreting radiographs is quite personal to Dr Gaudin, who in his time working at the Department of Oral Maxillofacial Surgery at Charité saw many patients who had been admitted because of oral lesions and other issues that had been missed by their dental provider even with proper imaging.

“I want this [winning] case to be visible because it shows that, even though you do the correct reporting for radiographs and you check visually, you may miss something. If you have time to go back and review those images, you may find things you may have missed in the beginning,” said Dr Gaudin.

Dr Gaudin commented that in one of the cases he shared at the Neoss booth at IDS a radiograph did not display a known filling, demonstrating how it was possible to miss significant findings and thus potential diagnoses even though the radiograph was taken correctly.

Dr Gaudin also wants his winning case to encourage clinicians to be open to the use of AI as it becomes increasingly invaluable in detecting findings that might otherwise be missed. “This case shows that AI could play a key role in helping detect things. Currently, AI programs exist for radiographs, but I think that in the future other imaging modalities will be incorporated, helping the dentist not to miss anything. Most clinicians cannot consult on every case, and AI can be an assistant to the clinician. AI additionally helps demonstrate findings to patients who would struggle with interpreting a black and white radiograph because it highlights identified issues.”

When asked about his thoughts regarding the role that AI will play in the dental clinic in the future, Dr Gaudin said, “I can tell you that in five years the use of AI will have a far greater role in the dental practice, particularly with legal responsibilities changing around the use of AI.” He has good reason to believe that this will be the case. The two companies he founded, one in the US and the other in Germany, are both based on utilising AI to better interpret dental radiographs. The technology is in active use in thousands of dental clinics around the world and aids clinicians in diagnosis, treatment planning and record-keeping for legal documentation and in helping their patients understand their findings.

Torsten Oemus, CEO von Dental Tribune International, begrüßte die Gäste zur Preisverleihung.
Torsten Oemus, CEO of Dental Tribune International, welcomed guests to the award ceremony.

Dr. Robert Gaudin (links) wurde von Torsten Oemus vorgestellt.
Dr Robert Gaudin was introduced by Torsten Oemus.

The power of ONE

NEW universal all-in-one adhesive

BeautiBond Xtreme

- For a wide range of applications and adherends with one bottle
- Compatible with all etching techniques
- Bonds equally well to wet and dry dentine
- Reliable, strong bond with less technical sensitivity
- No additional primer needed
- User-friendly ergonomic new bottle design
- Can be stored at temperature of 1-25 °C

TODAY LIVE
Sat - March 18

09:30 - 10:30
SHOFU Disk ZR Lucent Supra / Vintage ZR / Vintage Art Universal:
How to take advantage of the opacity / translucency ratio from ZR Lucent Supra to create natural results
Marco Zanzottera (DT) / IT

11:00 - 12:30
Ceramage / Ceramage UP - GUM / Lite Art:
Structural and colour design of vitally effective gingiva made of composite
Yekaterina Nazarenus (MDT) / KAZ

13:00 - 14:30
SHOFU Disk ZR Lucent Supra / Vintage Art Universal:
The aesthetical enhancement of monolithic restorations in the 3rd dimension
Nikolas Bär (MDT) / DE

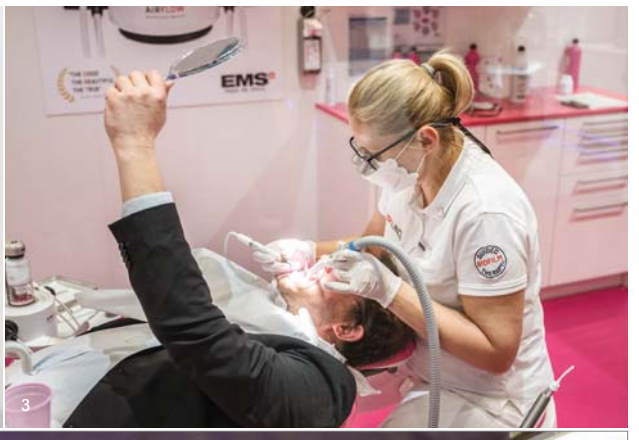
15:00 - 16:30
Ceramage / Ceramage UP:
Keep it simple! Aesthetic anterior tooth design with minimal effort
Yekaterina Nazarenus (MDT) / KAZ

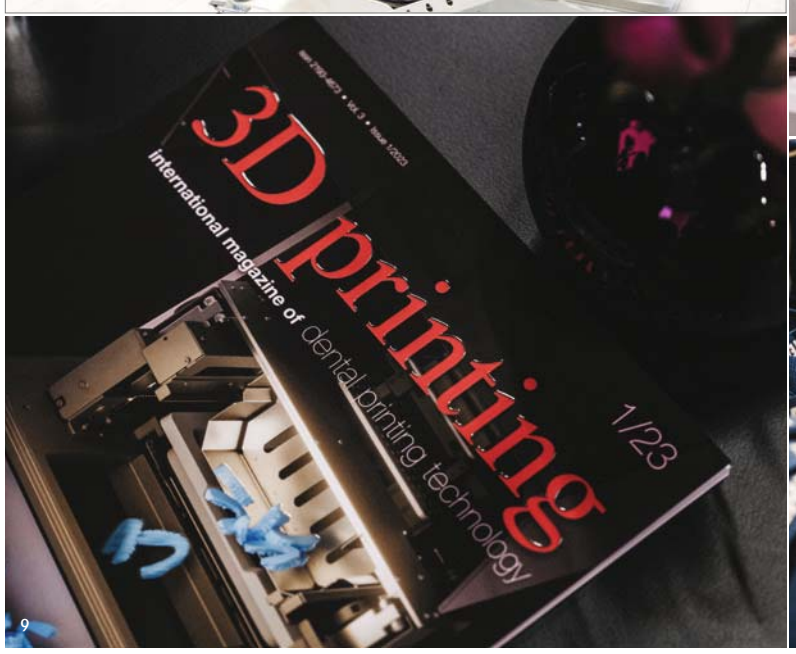
SHOFU

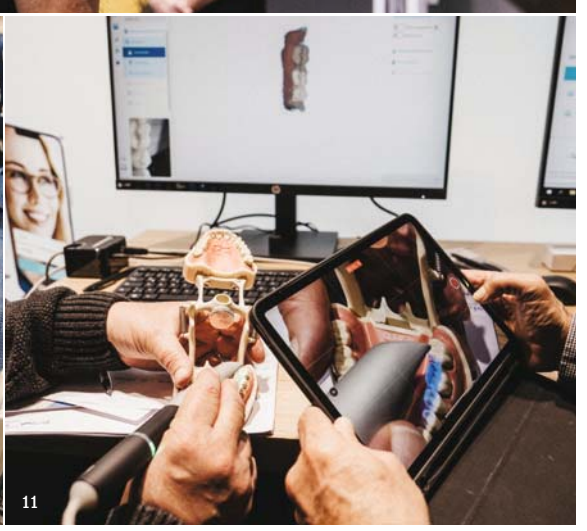
www.shofu.de

IDS 2023

Hall 11.3
Stand C010







1 Die IDS ist ein Treffpunkt für alte und neue Freunde. *IDS is a gathering place for friends both old and new. (© Robert Strehler)* **2** Amann Girrbach zeigt seine neuesten Produkte in Halle 1.2. *Amann Girrbach shows off its latest products in Hall 1.2. (© Koelnmesse)* **3** Am Stand von EMS in Halle 10.2. *At the EMS booth in Hall 10.2. (© Koelnmesse)* **4** Polieraufsätze am Stand von Dedeco in Halle 4.2. *Polishing heads on display at the Dedeco booth in Hall 4.2. (© Koelnmesse)* **5** Die nächste IDS steht schon vor der Tür. *The next IDS is just around the corner. (© Koelnmesse)* **6** Ein Besucher schaut sich das Mikroskop ZEISS Extaro 300 in Halle 10.1 näher an. *A clinician takes a closer look at the ZEISS Extaro 300 microscope in Hall 10.1. (© Koelnmesse)* **7** OMS zeigt an seinem Stand in Halle 10.1 eine barrierefreie Möglichkeit für Rollstuhlfahrer. *OMS displays an accessible option for wheelchair users at their booth in Hall 10.1. (© Koelnmesse)* **8** Die Gäste des PerioChip-Stands sahen eine Show. *Guests to the PerioChip booth were treated to a show. (© Robert Strehler)* **9** Besuchen Sie die Media Lounge von OEMUS MEDIA und Dental Tribune International für die neueste Ausgabe des *3D printing*-Magazins. *Stop by the Media Lounge of OEMUS MEDIA and Dental Tribune International for the latest copy of* 3D printing *magazine. (© Robert Strehler)* **10** Das 100-jährige Jubiläum der IDS war ein voller Erfolg. *The 100th anniversary of IDS has been a resounding success. (© Robert Strehler)* **11** Besucher des Straumann-Stands in Halle 4.2 können einige innovative Neuerungen ausprobieren. *Visitors to the Straumann booth in Hall 4.2 can try out some cutting-edge developments. (© Robert Strehler)*

PATIENTEN LIEBEN GBT!

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» GBT IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.

DirectEndodontics liefert Feilen für eine neue Generation

DirectEndodontics providing files for a new generation

Ein Interview mit Endodontie-Spezialist Prof. Gianluca Gambarini aus Italien. *An interview with endodontic specialist Prof. Gianluca Gambarini from Italy.*

■ Prof. Gambarini, was können Sie uns über DirectEndodontics und seine Instrumente erzählen?

DirectEndodontics ist ein neu gegründetes Unternehmen, das auf der Grundlage eines sehr interessanten Konzepts agiert: die Bereitstellung hochwertiger Produkte online und der Direktverkauf an Zahnärzte. Daraus ergeben sich natürlich Preisvorteile, doch das Unternehmen ist außerdem noch sehr innovativ. Die verkauften Feilen werden in Europa hergestellt und verfügen über eine innovative Wärmebehandlung. Aufgrund dieser Eigenschaften sind die Feilen einzigartig und stechen aus der Masse der anderen Produkte heraus – vor allem aufgrund der herausragenden Wärmebehandlung.

Was können Sie als Key-Opinion-leader über Ihre Erfahrung mit diesen Feilen sagen?

Es handelt sich um High-End-Instrumente. Einige Zahnärzte mögen überrascht sein, dass eine solche Qualität direkt online erhältlich ist. Auf der anderen Seite ist dies etwas, an das wir uns immer mehr gewöhnen. Als Italiener weiß ich, dass hochwertige Mode ein gutes Beispiel dafür ist. Diese gab es vorher nur in Boutiquen zu kaufen. Heute findet man sie online und das auch noch in der perfekten Größe. Es ist einfach eine andere Herangehensweise.

Bei oszillierenden und rotierenden Feilen ist dies meiner Meinung nach einfacher, da die Benutzer deren Leistung austesten und sie problemlos nachbestellen können. DirectEndodontics bietet eine Auswahl von vier unterschiedlichen oszillierenden und rotierenden Feilen. Ich habe gerne beide Optionen zur Hand, denn es kommt vor, dass ich lieber mit einem oszillierenden Instrument arbeite, und in anderen Fällen ist die Verwendung einer eher traditionellen rotierenden Feile schneller oder praktischer.

Was sticht in Bezug auf die Qualität besonders hervor?

Die Instrumente verfügen über eine Wärmebehandlung und sind extrem wirksam und effizient. In einer sich schnell verändernden Welt entwickelt sich auch die Wurzelkanalbehandlung weiter. Die Zahnärzte wünschen sich hier beschleunigte Verfahren, ohne dass die Qualität darunter leidet. Und genau das bieten die Feilen von DirectEndodontics. Diese hochwertigen Feilen vereinfachen die Behandlung.

Prof. Gianluca Gambarini.

Welche Zahnärzte arbeiten mit diesen Feilen?

Bei den meisten Personen, mit denen ich – auch hier auf der IDS – über diese Instrumente gesprochen habe, handelte es sich um jüngere Zahnmediziner. Sie haben eine Begeisterung für die Endodontie und sie haben einen anderen Ansatz. Die Fallergebnisse sind hervorragend! Natürlich ist das Ergebnis der Behandlung vom Zahnarzt und von den Instrumenten abhängig, mit denen er arbeitet. Nach meinen Erkenntnissen sind die Instrumente von DirectEndodontics für diese junge Generation von Zahnärzten eine große Hilfe, um gute Arbeit zu leisten und die besten Ergebnisse zu erzielen. Die einzigartige Wärmebehandlung ist einer der Aspekte in Bezug auf die Feilen, die die Besucher der IDS am meisten geschätzt haben.

Wie beurteilen Sie die Kosteneinsparungen?

Kosteneinsparungen sind wunderbar, doch die Qualität darf nicht darunter leiden. Als ich vor vielen Jahren im Bereich der Endodontie anfing, besuchten wir die Händler oder sie kamen zu uns. Schließlich erhielten wir die Kataloge von den Händlern, und heute gibt es Unternehmen, die direkt online verkaufen – und das sogar versandkostenfrei. Dass die Produkte online verkauft werden, sagt meiner Meinung nach etwas über die Qualität aus: Sie muss gut sein, ansonsten wird es dir nicht gelingen, die Kunden zu überzeugen! Du musst beweisen, dass deine Instrumente besser sind.

Haben Sie ein Lieblingsprodukt aus der DirectEndodontics Produktreihe?

Wenn ich Endodontie unterrichte, hebe ich hervor, dass die Instrumente beim Schneiden flexibel und widerstandsfähig sein müssen. Es ist eine Frage der persönlichen Vorliebe, aber ich arbeite gerne mit der schnell oszillierenden Einzelfeile DIRECT-R GOLD. Mit ihr sind die Behandlungsergebnisse sehr gut vorhersehbar und effizient und ich kann mit ihr fast alle unterschiedlichen Fälle behandeln. Das schätze ich sehr. ◂◂

■ Prof. Gambarini, what can you tell us about DirectEndodontics and its files?

DirectEndodontics is a new company that is based on a very interesting concept: making high-quality products available online and selling them directly to dentists. This has some obvious advantages in terms of pricing, but the company is also very innovative. Its files are made in Europe and they are produced with an innovative heat treatment. These qualities make the files unique and help them to stand out from the crowd—particularly owing to the heat treatment, which gives the files high cyclic fatigue resistance and flexibility that respects the root canal anatomy.

As a key opinion leader, what has your experience with the files been?

I can say that these are high-quality instruments. It could, perhaps, come as a surprise to some clinicians that this level of quality is directly available online. However, this is something that we are becoming increasingly used to. Coming from Italy, I can say that high-fashion items are a good example. Previously, these could only be found in stores; nowadays, one can buy them online and still get a perfect fit. It is simply a different way of approaching things.

For reciprocating and rotary files, I think it is easier, because users can test their performance and reorder them with ease. DirectEndodontics offers a selection of four different file systems—both reciprocating and rotary instruments. I personally like to have both motion options on hand because sometimes I prefer to have reciprocation; in other cases, it might prove faster or more comfortable for me to use a more traditional rotary file.

What stands out for you about the quality?

The instruments undergo a heat treatment that really stands out as being both highly effective and efficient. In a world that is rapidly changing and evolving, root canal therapy is evolving too. Clinicians want treatment to be faster without decreasing treatment quality. What I like most about DirectEndodontics' files is that they enable just that. These are high-quality files that simplify treatment and make it quicker.

What kinds of clinicians are using the files?

The majority of people I have spoken with about the instruments—also here at IDS—have been younger dental professionals. They are very enthusiastic about endodontics, and they have a different approach to it. The case results are brilliant! Obviously, the treatment result depends on the clinician and the instrument that is used; from what I have seen, DirectEndodontics' instruments in the hands of this new generation of clinicians is helping them to work at their best and to achieve the best results. The unique heat treatment is one aspect of the files which visitors to IDS have appreciated most.

What do you think about the cost-savings?

It is great to save money, but not if the quality suffers. When I started in endodontics, many years ago, we used to go to dealers' offices, or they would come to us. Eventually, we started to receive catalogues from the dealers, and now we have companies offering directly online, even offering free shipping. I think that offering products online also says something about their quality: they have to be good, otherwise you simply cannot convince the customer! You have to prove that your instruments are better.

Do you have a personal favourite in the DirectEndodontics range?

When I teach endodontics, I emphasise that instruments need to be flexible and resistant in cutting. It comes down to personal preference, but I like to use DIRECT-R GOLD because of its very fast single-file reciprocation technique. It makes my treatment outcomes very predictable and efficient, and I am able to treat nearly all of my cases with it. That is something that I appreciate a lot. ◂◂

IDS-Besucher informieren sich über die Produkte von DirectEndodontics auf der IDS.
IDS visitors learn more about DirectEndodontics's products at IDS 2023.

More at once

Experience the world of 3Shape

at booth Hall 4, Floor 2 Booth # J098/K099

Gain the power of dual model scanning

Minimize hands-on time with the intuitive place-and-scan design. Provide a complete range of quality services to your clinics with ease. Stay on top of your caseload with fast automated scan-to-design workflows. More efficiency. More versatility. More speed.

www.3shape.com/f8

3shape