

today 12 13

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

VITA YZ[®]
ZIRCONIA
SOLUTIONS

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS
Composi-Tight 3DFusion

NEU

Ein
Teilmatrixsystem
für ALLE Klasse
II Kavitäten.

Besuchen Sie uns auf der IDS
Halle 10.1 Stand G 068
Halle 11.1 Stand G 019

Garrison
Dental Solutions



3DISC

Interview mit Thomas Weldingh,
stellvertretender Group CEO
*Interview with Thomas Weldingh,
Deputy Group CEO*

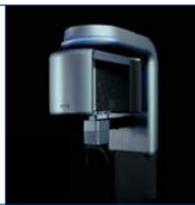
» 4



SS White

Interview mit Michael Schwartz,
International Director of Sales
*Interview with Michael Schwartz,
International Director of Sales*

» 6



PreXion

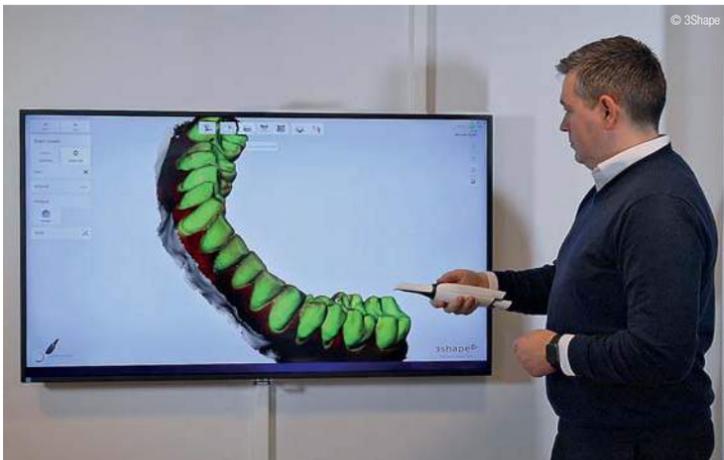
Unternehmen stellt neues
DVT-System vor
*Company unveils new CBCT
system*

» 62

3Shape bringt das intraorale Scannen voran 3Shape moves intraoral scanning forward

Das dänische Unternehmen stellt seinen neuen Scanner TRIOS 4 vor.

Danish company introduces new scanner TRIOS 4.



^ Morten Ryde Holm-Hansen, Senior Clinical Product Manager, demonstrierte den TRIOS 4 von 3Shape auf der IDS.

* Morten Ryde Holm-Hansen, Senior Clinical Product Manager, demonstrated 3Shape's TRIOS 4 at IDS.

■ 3Shape nutzte die IDS 2019 zur Präsentation seines brandneuen intraoralen Scanners TRIOS 4, der sich damit als leistungsstärkster Scanner des Unternehmens für intraorale Untersuchungen positioniert. Mit dem TRIOS 4 werden zwei innovative neue Funktionen eingeführt, die laut dem Unternehmen die Neudefinition des

» 14

■ 3Shape has taken the opportunity at IDS 2019 to introduce its brand-new TRIOS 4 intraoral scanner. With its release, the TRIOS 4 has now become the company's most powerful intraoral scanner. TRIOS 4 introduces two innovative new features that promise

» 14

People of today



* Robert Ganley gibt sein Amt als CEO von Ivoclar Vivadent per 1. Juli ab und wechselt in den Verwaltungsrat des Unternehmens.
* Robert Ganley will leave the CEO position at Ivoclar Vivadent effective 1 July and will continue as a member of the Supervisory Board.

„Es war mir eine Ehre, die Dentalbranche mitzugestalten und dabei so vielen inspirierenden Menschen zu begegnen.“

“It has been an honour to contribute to transforming the dental industry and to connect with so many inspiring people.”

Neuer Standort:

SHOFU Halle 11.3
Stand G010/J019

AERA[®]
seit 1993

WIR SEHEN UNS!
Halle 11.2, Gang Q,
Stand-Nr. 019.

X MIND
trium

IT'S TIME FOR
TRUE LOW DOSE CBCT

IDS 2019 ACTEON
Booth M060 - N069, Hall 10.2

Im Zeichen des Führungswechsels Passing on the leadership baton

Ivoclar Vivadent bereitet sich auf Zukunft unter neuem CEO vor.

Ivoclar Vivadent prepares for a future under a new CEO.



^ CEO Robert Ganley (rechts) übergibt an Diego Gabathuler.
* CEO Robert Ganley (right) hands over to Diego Gabathuler.

■ In Köln beginnt heute die 38. IDS, auf der sich die Besucher über die neuesten Entwicklungen und Technologien aus allen Bereichen der Zahnmedizin informieren können. Die Pressekonzferenz von Ivoclar Vivadent am Montagnachmittag, die wie bereits in der Vergangenheit auf den idyllischen Rheinterrassen stattfand, drehte sich hauptsächlich um die anstehende Übergabe der Führungsverantwortung sowie um Produktinnovationen und die Unternehmensentwicklung.

Robert Ganley, CEO von Ivoclar Vivadent, hieß die über 100 Medienvertreter aus 21 Ländern herzlich willkommen. Im Anschluss an seine Ausführungen über das kontinuierliche Unternehmenswachstum seit der letzten IDS im Jahr 2017 gab er bekannt, dass sich das Unternehmen nun auf eine Zukunft unter neuer Führung vorbereitet: Ab dem 1. Juli

» 2

■ The 38th IDS gets underway in Cologne today and attendees are eager for the most current news and latest technologies to benefit all fields of dentistry. The Ivoclar Vivadent press conference on Monday afternoon, which took place at the scenic Rheinterrassen venue on the river as it has previously, was much influenced by the topics of leadership transition, product innovations and company development.

In a welcome address, Robert Ganley, CEO of Ivoclar Vivadent, greeted over 100 media representatives from 21 countries. After discussing the company's steady growth since the last IDS in 2017, he announced that the company is preparing for a future under new leadership: from 1 July 2019, Diego Gabathuler will take over as CEO. Ganley, who has been Ivoclar Vivadent's CEO for the past 16 years, referred to this as the end of an era and the beginning of another.

“As the recognised leader in aesthetic solutions, our innovations always focus on aesthetics as defined by patients, dentists and technicians. Productivity, performance and aesthetics form the foundation and the goal of all

» 2

sagemax

ENJOY.
PRODUCT.
EXPERIENCE.

« 1 – Ivoclar Vivadent

2019 wird Diego Gabathuler als CEO übernehmen. Ganley, der in den letzten 16 Jahren CEO von Ivoclar Vivadent war, nennt dies das Ende einer Ära und den Beginn einer neuen.

„Als anerkannter Marktführer im Bereich Ästhetiklösungen entwickeln wir Innovationen, die immer auf die ästhetischen Vorstellungen von Patienten, Zahnärzten und Zahn-technikern ausgerichtet sind. Produktivität, Leistungsfähigkeit und Ästhetik sind die Grundkriterien und das Ziel all unserer Entwicklungen. Dabei machen wir nie Kompromisse im Hin-



• Dr. Laurent Schenck, Senior Director Global Communication and Strategy, begrüßt die Teilnehmer der IDS-Presskonferenz von Ivoclar Vivadent.
• Dr. Laurent Schenck, Senior Director Global Communication and Strategy, welcomes attendees to Ivoclar Vivadent's press conference.



• Michael Taube, Chief Marketing Officer, stellt auf der Pressekonferenz des Unternehmens die neuen Innovationen von Ivoclar Vivadent vor.
• Chief Marketing Officer Michael Taube outlines Ivoclar Vivadent's new innovations at the company's press conference.

blick auf die Innovationsqualität, auch wenn es einmal etwas länger dauern sollte, bis wir am Ziel sind. Das war beispielsweise 2018 der Fall. Allerdings entwickelten wir in dieser Zeit ein neues Produktportfolio für 2019, das eines der besten ist, die wir jemals im Angebot hatten. In den nächsten Tagen werden wir das unter Beweis stellen. Wir sind stolz auf unsere Position als Innovations- und Marktführer im Bereich hochwertiger Systeme für die ästhetische Zahnmedizin“, erklärte Ganley.

Im weiteren Verlauf stellte Chief Marketing Officer Michael Taube neue

Innovationen vor, z. B. das Produktsystem 3s PowerCure für ästhetische Seitenzahnrestorationen, welches das Risiko von Applikationsfehlern und einer unzureichenden Aushärtung reduziert. Dieses Produktsystem setzt sich aus dem Ein-Komponenten-Adhäsiv Adhese Universal, der Hochleistungs-Polymerisationslampe Bluephase PowerCure sowie dem modellierbaren Tetric PowerFill und dem fließfähigen Tetric PowerFlow (4 mm-Komposit) zusammen, die alle zu den neuesten Innovationen von Ivoclar Vivadent gehören.

Außerdem wurde das Zirkonoxid IPS e.max ZirCAD Prime vorgestellt. Den Vorgänger (IPS e.max ZirCAD) hatte das Unternehmen bereits auf der IDS 2017 präsentiert. Mit dem neuen Material konnte aber eine noch ästhetischere Lösung entwickelt und damit „Zirkon-

oxid völlig neu definiert“ werden. Die Gradient Technology ist das Herzstück des neuen Materials. Sie vereint drei innovative Prozessschritte in einem Produkt und ermöglicht damit eine herausragende Passgenauigkeit sowie hochästhetische Ergebnisse.

Eine weitere Produktvorstellung auf der IDS 2019 ist der jüngste Neuzugang im digitalen Produktportfolio von Ivoclar Vivadent, das 3D-Drucksystem PrograPrint. Es ergänzt das Frässystem PrograMill. Bei der Entwicklung dieses Systems stand vor allem die Anwenderfreundlichkeit im Mittelpunkt.



• Robert Ganley, der scheidende CEO von Ivoclar Vivadent, spricht über das Wachstum des Unternehmens.
• Outgoing Ivoclar Vivadent CEO Robert Ganley discusses the company's growth.

Mit großer Begeisterung sprach Gabathuler über seine zukünftige Rolle. „Wir von Ivoclar Vivadent werden uns auch in Zukunft darauf konzentrieren, hochästhetische und intelligente Lösungen zu entwickeln, weltweit Schulungen anzubieten und unseren Kunden einen branchenführenden Service zu garantieren“, erklärte er, um die Ziele von Ivoclar Vivadent unter seiner neuen Führung ganz klar abzustecken.

Im Anschluss an die Präsentationen hatten die Gäste der Medienkonferenz die Gelegenheit, sich die neuen Produkte aus der Nähe anzusehen und selbst auszuprobieren. Ein zwangloses Beisammensein rundete den Nachmittag ab und bot allen Anwesenden die Möglichkeit, Fragen zu stellen und sich untereinander auszutauschen.

Besucher der IDS, die Interesse am umfassenden Produktportfolio von Ivoclar Vivadent haben, sind am Messestand des Unternehmens (A020-B029) in Halle 11.3 herzlich willkommen. Ausgestellt werden sowohl altbewährte Technologien von Ivoclar als auch die neuen, bahnbrechenden Innovationen, die auf der gestrigen Pressekonferenz präsentiert wurden. ◀

Wirkstofflösung



PlastiSept eco Wipes

Alkoholfreie gebrauchsfertige Lösung zur Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen von Medizinprodukten, wie z. B. ärztliche und zahnärztliche Behandlungseinheiten (inkl. Sitzpolster und Schwebetische) und Röntgengeräte, insbesondere mit Plexiglas- oder Metalloberflächen.

PlastiSept eco MaxiWipes

- 4 x PlastiSept eco MaxiWipes Spenderbox, leer
- 2 x PlastiSept eco MaxiWipes NF-Beuteln
- 2 x PlastiSept eco Wipes 50 inkl. Spenderboxen
- 1 x Arbeitsanweisung

REF 5555



Oberfläche Wipes
Surface Wipes

Unsere Aktionspakete „Flächendesinfektion“ für Sie

Angebot gültig vom 01.05.2019 – 31.01.2020

PlastiSept eco JumboWipes 50 Aktion

- 2 x PlastiSept eco JumboWipes 50 Spenderbox
- 2 x PlastiSept eco JumboWipes 50 NF-Beuteln
- 2 x PlastiSept eco Wipes 50 inkl. Spenderboxen
- 1 x Arbeitsanweisung

REF 5554



« 1 – Ivoclar Vivadent

developments. Furthermore, our innovation quality is never compromised, but sometimes the development timeline becomes longer. In 2018, this was the situation, but in the meantime, we developed a new product portfolio for 2019 that is one of our best ever. We will prove this claim over the next several days. We are proud of our position as a leader in innovations and as the leader in quality aesthetic dentistry systems,” Ganley said.

In further news, Chief Marketing Officer Michael Taube introduced new innovations, such as the 3s PowerCure product system for aesthetic posterior restorations, which reduces the risk of application errors and insufficient curing. The single-component adhesive Adhese Universal, the high-performance curing light Bluephase PowerCure, and the sculptable Tetric PowerFill and the flowable Tetric PowerFlow 4 mm composites—all the latest innovations from Ivoclar Vivadent—form part of this product system.

Furthermore, IPS e.max ZirCAD Prime zirconia was presented. At IDS 2017, the company already launched its predecessor (IPS e.max ZirCAD), but has now created an even more aesthetic material, which “is redefining zirconia”. The Gradient Technology is the heart of the new material, combining three inno-

vative processing steps in one product while delivering outstanding accuracy of fit and high-end aesthetics.

Also being launched at IDS 2019 is Ivoclar Vivadent's latest addition to its digital product portfolio, the PrograPrint 3-D printing system. It complements the PrograMill milling system and has been designed with usability in mind.

Gabathuler spoke with enthusiasm about his upcoming role as CEO. “At Ivoclar Vivadent, we will focus on providing highly aesthetic and smart solutions, worldwide training and education, and industry-leading customer service,” he said, making clear Ivoclar Vivadent's goals under its new leadership.

After the presentations, the guests of the press conference had the opportunity to see the new products and actually experience them first-hand. A casual get-together rounded off the afternoon and provided the opportunity to ask questions and engage with peers.

IDS visitors who are interested in Ivoclar Vivadent's extensive product portfolio are invited to the company's Booth (A020-B029) in Hall 11.3. At the stand, both Ivoclar's long-proven technologies and its new groundbreaking innovations presented at yesterday's press conference are on display. ◀

We innovate for superior patient care

Be equipped for success with our
portfolio of digital dental solutions



Experience the **world of 3Shape**
at booth N-090 in Hall 4.2

Please contact your reseller regarding availability of 3Shape products in your region.
X1 is not cleared by the FDA for clinical use in the US.

3shape 

Intraoralscanner sind erfolgsentscheidend

Adopting intraoral scanners is vital for success

Ein Interview mit Thomas Weldingh, dem stellvertretenden Group CEO von 3DISC

An interview with 3DISC Deputy Group CEO Thomas Weldingh

Das US-amerikanische Unternehmen 3DISC, welches kürzlich den Intraoralscanner Heron IOS auf den Markt gebracht hat, ist auf hochwertige Bildgebungslösungen für Zahnärzte spezialisiert. Dental Tribune International sprach mit Thomas Weldingh, dem stellvertretenden Group CEO von 3DISC, über den Scanner und welche Schwerpunkte das Unternehmen auf der IDS setzt.

Herr Weldingh, welche Produkte werden auf der IDS 2019 im Mittelpunkt stehen?

Wir sind stolz darauf, das Heron IOS-Konzept zu präsentieren. Durch kürzlich durchgeführte Upgrades liefert der Scanner jetzt detailliertere und genauere Bilder, verfügt über eine größere Anzahl von Richtwerten und arbeitet mit einer höheren Geschwindigkeit. Heron IOS ist der

kleinste und leichteste Farbscanner auf dem Markt und bietet dem Zahnarzt eine unübertroffene Ergonomie. Die Scanner werden in den USA entwickelt und hergestellt.

3DISC richtet sich hauptsächlich an kleine und mittlere Zahnarztpraxen. Warum stehen genau diese im Mittelpunkt?

Die Einführung von intraoralen Scannern in Einzelpraxen ist für den Erfolg des Unternehmens entscheidend. Rund 70 Prozent aller Zahnarztpraxen in den USA und 75 Prozent in Europa sind Einzelpraxen. Allerdings sind Intraoralscanner bei nur etwa 5 bis 15 Prozent im Einsatz. Unkomplizierte Gerätschaften sind für die meisten Praxen in diesem Segment von zentraler Bedeutung. Der Heron IOS gilt als eine einfache, zuverlässige und kostengünstige Lösung

mit einer offenen Systemstruktur, die eine kontinuierliche Flexibilität ermöglicht.

Können Sie das Preismodell des Heron IOS beschreiben?

Der Heron IOS ist gegen eine einmalige, erschwingliche Gebühr ohne zusätzliche Kosten erhältlich. Der Scanner wird mit einem kostenlosen Programm geliefert, welches den Scanner durch automatische Software-Upgrades immer auf dem aktuellsten Stand hält. Dadurch werden Eigenschaften wie Scangeschwindigkeit, Scangenauigkeit, Farbwiedergabe und Benutzerfreundlichkeit stetig verbessert. Es ist ratsam, in naher Zukunft in einen solchen Scanner zu investieren, da Sie auch in ein paar Jahren technisch noch immer auf dem neusten Stand sein werden. ◀

3DISC

www.3disc.com

Hall 2.1 Booth B010-C019

The US-based company 3DISC, which recently launched the Heron IOS (intraoral scanner), specialises in quality imaging solutions for dentists. Dental Tribune International spoke with Thomas Weldingh, Deputy Group CEO of 3DISC, about this scanner and the company's focus at IDS.

Mr Weldingh, which products is 3DISC highlighting at IDS 2019?

We are proud to be showcasing the Heron IOS solution. Recent upgrades mean that the scanner now delivers more detailed and accurate images, has a larger range of indications and operates at a faster speed. Heron IOS is the smallest and most lightweight colour scanner on the

The adoption of intraoral scanners in solo practices is vital for companies' success. Approximately 70 per cent of all dental practices in the US and 75 per cent in Europe are solo practices. However, only an estimated 5 to 15 per cent have intraoral scanners. Simplicity is key for most practices in this segment. The Heron IOS is recognised as being a simple, reliable and cost-effective solution with an open system structure that allows for ongoing flexibility and freedom of choice.

Can you describe the price model of the Heron IOS?

The Heron IOS is available at a one-time, affordable fee, with no additional costs. The scanner comes with a free programme that automatically updates the scanner with software upgrades as they are released, improving characteristics such as scanning speed, scanning accuracy, co-

AD



We talk implantology

MD 11 for Implantology

MD 30 for Implantology and Oral Surgery



- **Easy** | Simple device setup
- **Strong** | Powerful and smooth motor
- **Reliable** | High quality finish



NOUVAG AG · Switzerland
info@nouvag.com · www.nouvag.com

Visit us at IDS
Hall 11.1
Booth F059



Thomas Weldingh, stellvertretender Group CEO von 3DISC, präsentiert den Intraoralscanner Heron IOS.

Thomas Weldingh, Deputy Group CEO of 3DISC, showcases the Heron IOS intraoral scanner.

market and provides unsurpassed ergonomics for dental professionals. It is designed and manufactured in the US.

lour rendering and usability. It is safe to invest in this scanner today, knowing you will always have the latest generation even years from now. ◀

3DISC primarily targets small to mid-sized dental practices. What factors have led to this segment of the market being your focus?

3DISC

www.3disc.com

Hall 2.1 Booth B010-C019

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 simple...



R2 Digital Innovation

Adding the human element to complete the Virtual Patient

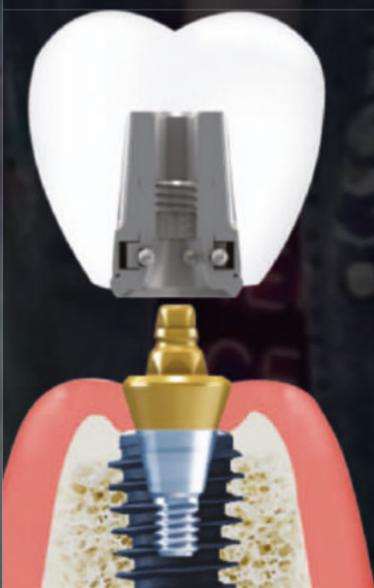
Discover the state of the art digital solution for complex full mouth prosthetics



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!



SS White: Bereit, den steilen Wachstumskurs fortzusetzen

SS White: On a mission to continue steep growth curve

Ein Interview mit Michael Schwartz, International Director of Sales bei SS White
An interview with Michael Schwartz, SS White International Director of Sales



© Luke Gribble, DTI

▲ Michael Schwartz, International Director of Sales von SS White.
 ◆ Michael Schwartz, SS White International Director of Sales.

IDS 2019
HALL 10.1
STAND G040 / H041

WE LOVE TO WELCOME YOU

www.hahnenkratt.com

■ Nur wenige Unternehmen können auf eine innovationsreiche Geschichte zurückblicken, die bis ins Jahr 1844 zurückreicht. SS White Dental, ein Familienunternehmen mit Sitz in den USA und weltweitem Vertrieb, feiert dieses Jahr sein 175-jähriges Bestehen. Das Ziel bleibt nach wie vor dasselbe: die Entwicklung besserer Produkte für eine bessere Zahnheilkunde.

Wir werden uns weiterhin auf unser Endo-Feilensystem V-Taper und die Hartmetallfräsen, -polierer und -schleifer der Reihe Great White Laboratory konzentrieren, die in unseren Zielmärkten bislang sehr erfolgreich waren. Wir suchen die richtigen Partner für eine stärkere Expansion in (ausgewählte) europäische Länder sowie in andere Schlüsselmärkte auf der ganzen Welt.

■ *Only few companies can boast a corporate history with a bedrock of innovation that spans back to 1844. Celebrating its 175th anniversary this year, SS White Dental is a family-owned and US-based business with worldwide distribution, but the aim remains the same: create better products for better dentistry. Dental Tribune International spoke with SS White's International Director of Sales, Michael Schwartz, about the company's philosophy and how it sets SS White apart.*

„Ich möchte mich auf unser vorrangiges Ziel für die IDS konzentrieren: persönliche Treffen mit spezialisierten Endo-Händlern. Damit wollen wir für unser Endo-Feilensystem V-Taper neue Märkte erschließen und unseren steilen Wachstumskurs fortsetzen.“

Mr Schwartz, what will SS White's highlight product at IDS be? Do you have any new product launches planned to extend your portfolio?

We will continue to focus on our V-Taper endo file system and Great White Laboratory carbide burs, polishers and grinders, which has been successful for us in targeted markets to date. We are seeking the right partners for greater expansion into European (select countries), as well as other key markets across the globe.

Dental Tribune International sprach mit Michael Schwartz, International Director of Sales von SS White, über die Unternehmensphilosophie und das, was SS White von seinen Wettbewerbern unterscheidet.

Herr Schwartz, welches Produkt von SS White wird das Highlight auf der IDS sein? Haben Sie neue Produkteinführungen geplant, um Ihr Portfolio zu erweitern?

Die IDS ist ohne Zweifel eine der größten und wichtigsten Messen im Bereich der Zahnheilkunde. Was sind Ihre Ziele für 2019 und wie wollen Sie diese erreichen?

Ich möchte mich auf unser vorrangiges Ziel für die IDS konzentrieren: persönliche Treffen mit spezialisierten Endo-Händlern. Damit wollen wir für unser Endo-Feilensystem V-Taper neue Märkte erschließen

IDS is undoubtedly one of the largest and most important trade shows in the dental world. What are your goals for 2019, and how do you intend to meet them?

I would like to focus on our primary goal at IDS, which are face-to-face meetings with specialty endo dealers to open up new markets with our V-Taper endo file system in order to continue our steep growth curve. We have a successful model with a

Composi-Tight® 3DFusion™

Sectional Matrix System



DaringWHITE™
Professional Teeth Whitening

Streifen zur professionellen
Zahnaufhellung
zu Hause für Ihre Patienten

PAKETPREIS

Ihr Composi-Tight 3D® Fusion™ Kit und Daring White
Art. Nr. FX-KFF-00 + DWP10

Preis: € 519,00 € 447,00*

Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!*

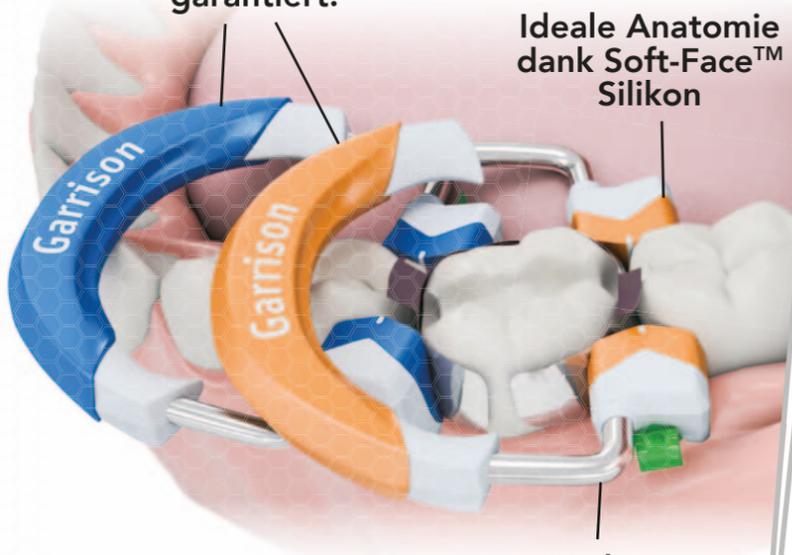
Inhalt:



1 Daring White™ Packung
Vollständige Aufhellungsbehandlung
(10 Tage) 15 % Carbamid-Peroxid

**Feste Kontaktpunkte –
garantiert!**

**Ideale Anatomie
dank Soft-Face™
Silikon**



**Verbesserte
Technologie**



- 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**

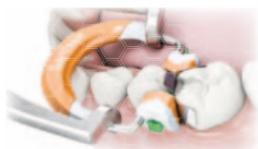
Schritt für Schritt zum Erfolg



1) Platzieren Sie das Band mit dem Matrizenbandhalter.



2) Platzieren Sie den Keil mit einer Pinzette, um das Band auch gingival abzudichten.



3) Platzieren Sie den Fusion Ring mit der Ringseparierzange genau über den Keil.



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

Composi-Tight® 3DFusion™
Sectional Matrix System

Garrison
Dental Solutions

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

ADGM319 IDS

DaringWHITE™
Professional Teeth Whitening



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

«6 – SS White

und unseren steilen Wachstumskurs fortsetzen. Unser Geschäftsmodell ist sehr erfolgreich und erzielt hohe Konversionsraten. Als Partner brauchen wir gleichgesinnte Händler, die die patentierte SS White-Technologie unterstützen, den Wert minimalinvasiver Behandlungen verstehen und umfassende Vertriebs- und Marketingpläne sowie praktische Kurse als Teil ihrer Unternehmenskultur begreifen.

deren Unternehmen, die die gleichen Absichten verfolgen?

In unserem Fall ist das eigentlich ganz einfach. Wir haben eine patentierte Technologie, mit der Zahnärzte dasselbe Verfahren durchführen können, dabei aber wesentlich weniger von der Zahnstruktur des Patienten entfernen müssen. Wenn Zahnärzte Vergleichsdarstellungen oder Videos zum minimalinvasiven Ansatz sehen, stimmen die meisten zu, dass die Produktphi-

Wie können internationale Händler, die an einer Partnerschaft mit SS White interessiert sind, Kontakt aufnehmen und eine Zusammenarbeit starten? Welche Vorteile hätten sie als offizieller SS White-Händler?

Spezialisierte Endodontie-Händler oder Händler, die an der vollständigen Produktlinie von SS White interessiert sind, können sich per E-Mail direkt an mich wenden (mschwartz@sswhitedental.com) oder eine Textnachricht an +1 843 8108945 senden. Ich werde sie dann an den für ihre jeweiligen Märkte zuständigen regionalen Vertriebsleiter weiterleiten. In Bezug auf die Hauptvorteile einer Zusammenarbeit mit SS White kann ich sagen: Jeder potenzielle Händler wird unsere Bereitschaft, erhebliche Investitionen zu tätigen und zur Entwicklung und zum Wachstum seines Unternehmens beizutragen, sofort erkennen. Dafür nutzen wir unser größtes Kapital, nämlich den Firmennamen und unsere 175-jährige Geschichte.

Wo können IDS-Besucher Ihren Stand finden, um weitere Informationen zu diesem Thema zu erhalten?

Als Teil unserer Unternehmenskultur fördern wir den persönlichen Kontakt. Wir möchten uns die Zeit

nehmen, den Besuchern zuzuhören und ihnen unsere Produkte vorzuführen. Dabei legen wir Wert auf persönliche Begegnungen und Zusammenarbeit zum Finden von Lösungen. Gerne möchten wir die Besucher der Messe zum Stand von SS White (L098) in Halle 4.2 einladen. Wir bieten eine viel breitere Produktpalette an, als vielen bekannt ist, und möchten Inte-

ressierten diese Vielfalt gerne persönlich vorstellen.

Haben Sie vielen Dank für das Interview. ◀

SS White, US
www.sswwhite.com
Hall 4.2 Booth L098

„Wir haben eine patentierte Technologie, mit der Zahnärzte dasselbe Verfahren durchführen können, dabei aber wesentlich weniger von der Zahnstruktur des Patienten entfernen müssen.“

Sie sagten, SS White möchte mit Endodontie-Produkten neue Märkte erschließen. Was unterscheidet SS White in diesem großen und wettbewerbsintensiven Umfeld von an-

derer Unternehmen, die die gleiche Philosophie von SS White absolut sinnvoll ist und einen logischeren Ansatz für die Wurzelkanaltherapie darstellt. Deshalb haben wir eine hohe Konversionsrate.

«6 – SS White

high conversion rate, which requires like-minded dealers who feature the SS White patented technology, understand the value of minimally invasive treatment and have comprehensive sales and marketing plans, including hands-on courses as part of their company DNA.

their information to +1 843 8108945. I will then put them in touch with the regional sales manager responsible for their respective markets. Regarding key benefits of working with SS White, prospective dealers will see that we are willing to make significant investments to meet them more than halfway to help develop and grow their businesses, and we aim to leverage our greatest asset, which is our company name and 175-year history.

You said that SS White wants to open up new markets with endodontic products. In this large and competitive field, what sets SS White apart from other companies with the same intentions?

The case we make is actually quite simple. We have patented technology that allows dentists to perform

Where can IDS attendees find your booth for more information on this matter?

We encourage a personal touch as part of our company culture, and we want to take the time to listen to visi-

AD

NEWS-UPDATE ZUR IDS
Der tägliche Newsletter der Messezeitung **today**

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN!



ZWP ONLINE

Alle Messehighlights für Unterwegs

- Messenews
- Messehighlights
- Produkthighlights
- Veranstaltungen
- E-Paper der today
- Videos und Bilder



“I would like to focus on our primary goal at IDS, which is face-to-face meetings with specialty endo dealers to open up new markets with our V-Taper endo file system in order to continue our steep growth curve.”

the same procedure with significantly less removal of the patient's tooth structure. When dentists see the side-by-side illustrations or videos of the minimally invasive approach, most agree that the SS White product philosophy makes total sense and is a more logical approach to root canal therapy. That is why we have a high conversion rate.

tors and demonstrate our products. We value the importance of face-to-face interaction and working together to find solutions. We'd like to invite attendees to please come by and visit with SS White in Hall 4.2 at Booth L098. We offer a much broader product line than many people are aware of, and we would like to share this in person.

How can international dealers interested in partnering with SS White get in touch to start working with you? Also, what are the benefits of becoming an official SS White dealer?

Thank you very much for the interview. ◀

Specialty endo dealers or dealers who are interested in the full SS White product line could e-mail me directly at mschwartz@sswhitedental.com or text

SS White, US
www.sswwhite.com
Hall 4.2 Booth L098

“We have patented technology that allows dentists to perform the same procedure with significantly less removal of the patient's tooth structure.”

sagemax



NEXZr⁺ MULTI

ESTHETIC. MULTILAYER.



Efficiency
integrated color gradient

Esthetics
highly translucent & polychromatic

Color selection
7 colors incl. gradient

sagemax.com

VISIT US AT IDS:
4.2 / L-40