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

today

Friday
17 March
17.3.
updated daily

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

Interview
Curaden revolutionisiert Self-Care
Curaden revolutionises self-care
»8

Interview
Corus ist führend in der klinischen Behandlung
Corus leads clinical treatment
»12

Industry
Die neuesten Innovationen auf der IDS
The latest innovations at IDS
»18

Kontinuität macht den Unterschied
Continuity makes the difference

Ein Interview mit Eiichi Nakanishi, Präsident und CEO von NSK Nakanishi.

An interview with Eiichi Nakanishi, president and CEO of NSK Nakanishi.

■ „Geschäftsbeziehungen funktionieren besser in 3D“, betont Eiichi Nakanishi. Der Präsident und CEO von NSK Nakanishi freut sich besonders, nach drei Jahren pandemiebedingter Pause endlich wieder persönlich in Köln zu sein, um mit Freunden und Partnern persönliche Gespräche zu führen. Lutz Hiller, Vorstandsmitglied bei OEMUS MEDIA, verriet er, welche neuen Produkte live am NSK-Messestand A010/C019 in Halle 11.1 erlebt werden können und wie die nachhaltige Unternehmensphilosophie zum kontinuierlichen Erfolg des global agierenden Familienunternehmens beiträgt.

Eiichi Nakanishi ist der Präsident und CEO von NSK Nakanishi.
Eiichi Nakanishi is the president and CEO of NSK Nakanishi.

■ *“Business relationships work better in 3D,” says Eiichi Nakanishi. The president and CEO of NSK Nakanishi is delighted to finally be back in Cologne in person following a three-year pandemic-induced break, in order to hold face-to-face talks with friends and partners. He tells Lutz Hiller, member of the board of OEMUS MEDIA, which new products can be experienced first hand at the NSK booth (#A010/C019) in Hall 11.1, and how NSK’s sustainable corporate philosophy is contributing to the continued success of the global family firm.*

Wie hat sich NSK Nakanishi in den letzten Jahren entwickelt? »2

How has NSK Nakanishi evolved in recent years?

Our company grew during the pandemic. We significantly »2

People of today

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

„Wir nutzen auf der IDS die Gelegenheit, uns mit unserer weltweiten Community auszutauschen und mehrere neue Produkte und Serviceangebote einzuführen, um Workflows zu optimieren und Ergebnisse zu verbessern.“

“We’re taking the special opportunity IDS provides to connect with our global community and to launch several new products and service opportunities to streamline workflows and improve outcomes.”

AD
Daily Live Demos!
SHOFU
Hall 11.3, Stand C010

AD
Halle 10.1, Stand E080 – F089
minilu.de

AD
V
Halle 10.1, Stand E080 - F089

Papier statt Plastik!
Paper instead of plastic!

Ein Interview mit Dr. Louis Bahlmann, Zahnarzt und Mitgründer von Luoro/Paperdent.

An interview with Dr Louis Bahlmann, dentist and co-founder of Luoro/Paperdent.

■ Mit seiner ersten zahnmedizinischen Produktentwicklung, der Wingbrush-Interdentalbürste, war Dr. Louis Bahlmann bereits 2019 in der Fernsehshow „Die Höhle der Löwen“ erfolgreich und konnte einen Deal mit Investor Ralf Dümmel erzielen. Seitdem hat er »4

■ *In 2019, Dr Louis Bahlmann achieved success with his first dental product, the Wingbrush interdental brush, on “Die Höhle der Löwen” (the lion’s den)—a TV show in which entrepreneurs pitch their business ideas to prospective investors—securing a deal with in-* »4

Mit Expertenwissen gegen Wasserhygieneprobleme
Solving water hygiene problems with expert knowledge

Ein Interview mit Jan Papenbrock, Geschäftsführer und Mitbegründer von BLUE SAFETY.

An interview with Jan Papenbrock, managing director and co-founder of BLUE SAFETY.

■ Die Jahre 2021 bis 2023 brachten völlig neue Hygieneherausforderungen für die Zahnmedizin. Noch nie haben sich im Bereich der Wasserhygiene für Praxen in Deutschland gleichzeitig so viele rechtliche Neuerungen und Risiken ergeben. Das Unternehmen BLUE SAFETY hat hierfür eine Vielzahl an Lösungssystemen sowie Arbeitsprozessen geschaffen und bündelt diese unter dem Leistungsangebot SAFEDENTAL.

Welche rechtlichen Neuerungen betreffen Praxisteams konkret?

Die Vorgaben der Biozidverordnung gelten auch für Zahnarztpraxen. Viele Anbieter von Wasserdesinfektionsmitteln für Behandlungseinheiten haben allerdings ihre »2

■ *The years 2021 to 2023 brought completely new hygiene challenges for dentistry. Never before have so many legal regulations and risks in the area of water hygiene arisen simultaneously for dental practices in Germany. Under the product name SAFEDENTAL, BLUE SAFETY has created a variety of solution systems and work processes to address these challenges.*

Which new regulations affect practice teams in particular?

The requirements of the regulation of the European Parliament for the use of biocidal products also apply to dental practices. However, many suppliers of water disinfectants for treatment units have not had their products approved accordingly. »2

AD
exocad
Imagine the CADabilities
Design complex restorations in simple steps
Sean Han, Dental Technologist
MEET US IN HALL 1, BOOTH A040/C041

« 1 – NSK

Unser Unternehmen ist in der Pandemie gewachsen. Wir konnten unseren Marktanteil in den Jahren 2021 und 2022 deutlich steigern. Natürlich war auch NSK durch die Pandemie und daraus resultierenden Lockdowns eingeschränkt. Wir haben es jedoch geschafft, über verschiedene Kanäle mit unseren Kunden und Händlern in Kontakt zu bleiben. Wir hatten außerdem das Glück, weder Mitarbeiter entlassen zu müssen, noch hatten wir Schwierigkeiten mit Lieferketten – somit konnten wir kontinuierlich weiterarbeiten.

NSK ist ein familiengeführtes Unternehmen, aber dennoch an der Börse. Was macht den Unterschied?

Wir sind an der Börse gelistet, haben durch unsere Struktur die Mehrheit der Aktien aber bewusst in Familienhand. Dadurch können wir sicherstellen, dass das Management aus der Familie kommt – der Charakter eines inhabergeführten Unternehmens bleibt. Konkret bedeutet dies, dass Entscheidungen nicht nur von Zahlen getrieben werden, » 6

Lutz Hiller (links), Vorstandsmitglied bei OEMUS MEDIA, traf NSK-Präsident und -CEO Eiichi Nakanishi am Stand des Unternehmens auf der IDS.
Lutz Hiller (left), member of the board of OEMUS MEDIA, met with NSK president and CEO Eiichi Nakanishi at the company's booth at IDS.

« 1 – NSK

increased our market share in 2021 and 2022. Of course, NSK was also restricted by the pandemic and the resulting lockdowns. But we managed to keep in touch with our customers and dealers via various channels. We were also fortunate not to have to lay off employees, or experience any supply chain difficulties—so we were able to keep going.

NSK is a family-run business, but also a listed company. What makes it different?

We are a listed company but, due to our structure, the majority of shares are deliberately in family hands. This ensures that the family controls the business, retaining the character of an owner-operated company. Specifically, this means that decisions are not only driven by figures and always focus on people.

Which new products are you showcasing in Cologne?

This year, we are launching the latest addition to our flagship range, the Ti-Max Z Air Z990L turbine. Developed using state-of-the- » 6

« 1 – BLUE SAFETY

Produkte hierfür nicht entsprechend zugelassen. Das stellt die betroffenen Praxen jetzt vor erhebliche Herausforderungen, da Wasser in Dentaleinheiten nur mit verkehrsfähigen Bioziden desinfiziert werden darf. Auch hat sich die neue Trinkwasserverordnung, die voraussichtlich am 31. März vom Bundesrat gebilligt werden wird, in ihrem Volumen fast verdreifacht. Da kommen völlig neue Themen auf viele Praxen zu, die gelöst werden müssen. Ganz wichtig ist weiterhin, dass die Trinkwasserverordnung in Deutschland nicht mehr die Wasserdesinfektion mit Bioziden für private Zahnarztpraxen regelt. Dafür sind jetzt die europäische Biozidverordnung und die europäische Trinkwasserverordnung zuständig.

Wie wollen Sie diese sehr grundsätzlichen Probleme für die Praxen lösen?

Wir sind Medizinprodukteher-steller, Experte für Elektrochemie und ein in die Handwerksrolle eingetragenes Sanitärunternehmen. Aus dieser Expertise heraus haben wir SAFEDENTAL entwickelt. Es ist ein Analyse- und Lösungssystem für sichere Hygiene und Kostenreduktion in den Bereichen Trinkwasser, Prozesswasser, Abwasser und Medizinprodukte für Zahnarztpraxen. Auslöser war, dass wir gemerkt haben, wie Absauganlagenöffnungen in Zahnarztstühlen das in unseren Hygienekonzepten aufwendig geschützte Prozesswasser für die Patienten mit Aerosolen kreuzkontaminieren können.

Es ist unsere Aufgabe, das SAFEDENTAL-System so zu etablieren, dass Praxen nicht allein rechtliche sowie hygienische Vorteile genießen. Schon ohne SAFEDENTAL hatten wir Praxen mit nur fünf Stühlen, die jährlich von über 10.000 Euro an reduzierten Reparaturkosten an den Einheiten profitiert haben. Auch geht es darum, digitale Tools, wie unsere neue App zur Messung von Wirkstoffgehalten bei der Trinkwasserdesinfektion, zur Arbeitserleichterung einzusetzen sowie im Bereich des Praxismarketings mit der smile.app zu unterstützen.

Was bietet Ihr Messestand den Teilnehmenden der IDS?

Dieses Jahr haben wir auf 200 Quadratmetern über 15 Verkaufsberatungsstellen, an denen sich Praxen nach dem SAFEDENTAL-System beraten lassen können.

SAFEWATER als zentrales Trinkwasserdesinfektionssystem ist die Basishygieneausstattung für jede Zahnarztpraxis. Ein Innovationsprodukt ist die SAFEBOTTLE als Revolution für ältere Dentaleinheiten ohne freie Fallstrecke. Sie ist auch eine tolle Lösung bei Stühlen, die Probleme mit schwarzem Pilzbewuchs in den Wasserwegen, insbesondere den freien Fallstrecken, aufweisen, die von Aerosolen aus der Absauganlage kontaminiert werden.

Außerdem befindet sich mit Marco Guthardt ein erfahrener freier Techniker bei uns am Stand A030/B049 in Halle 2.2, der mit einer XO-Behandlungseinheit allen Fragen zu Wasserhygieneproblemen in der Praxis immer offen gegenübersteht.

Chris Mönninghoff (links) und Jan Papenbrock sind die Gründer von BLUE SAFETY.
Chris Mönninghoff (left) and Jan Papenbrock are the co-founders of BLUE SAFETY.

« 1 – BLUE SAFETY

This creates considerable challenges for practices because only marketable biocides may be used to disinfect water in dental units. Also, the new German Drinking Water Ordinance, which is expected to be approved by the German Bundesrat on 31 March, has greatly increased in scope. This means that many practices will have to deal with completely new issues. It is also very important to be aware that this drinking water ordinance in Germany no longer regulates water disinfection with biocides in private dental practices. The European Biocidal Products Regulation and the European Drinking Water Directive are now regulating this.

How do you address these very fundamental problems for dental practices?

We are a medical device manufacturer, an expert in electrochemistry and a registered sanitary company. Based on this expertise, we have developed SAFEDENTAL, an analysis and solution system for safe hygiene and cost reduction in the areas of drinking water, process water, wastewater and medical devices for dental practices. We developed SAFEDENTAL on the basis of our observation that suction system openings in dental chairs can cross-contaminate the process water for patients with aerosols. Our hygiene concepts ensure that this water is efficiently protected.

With the SAFEDENTAL system, we ensure that practices can work hygienically and in line with legal requirements. Even without SAFEDENTAL, some of our customer practices with only five chairs were able to save repair costs of over €10,000 on the units each year. Moreover, the use of digital tools, such as our new app for measuring active ingredient levels in drinking water disinfection, facilitate work processes, and the smile.app provides support for practice marketing.

BLUE SAFETY informiert in Halle 2.2 am Messestand A030/B049 über die gesundheitlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Trinkwasserhygiene für zahnmedizinische Einrichtungen.
At Booth A030/B049 in Hall 2.2., IDS visitors can learn more about the health and economic aspeccts of dringing water hygiene in the dental setting.

What can IDS attendees expect to see at your booth?

This year, in an area of 200 m², we have 15 sales consultation points at which members of practice teams can receive advice on the SAFEDENTAL system.

As a central drinking water disinfection system, SAFEWATER is the basic hygiene equipment for every dental practice. Another innovative product is SAFEBOTTLE, a revolutionary solution for older dental units without a free-fall section. It is also a great solution for chairs with black yeast growth in the waterways and, in particular, in the free-fall sections which have been contaminated by aerosols from the suction system.

In addition, Marco Guthardt, an experienced freelance technician, will be with us at Booth A030/B049 in Hall 2.2. He will answer questions about any water hygiene problems that may have been encountered with an XO treatment unit in the dental practice.

Expertise and confidence: IPS e.max® ZirCAD Prime

IDS 2023

LET'S MEET AT IDS!
14 – 18 MARCH 2023
HALL 11.3
BOOTH A20/A10

You can trust IPS e.max® ZirCAD Prime in terms of quality, longevity, stability and, above all, esthetics.

ivoclar.com
Making People Smile

ivoclar | 100 years

« 1 – Luoro/Paperdent

seinen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin gelenkt. In diesem Interview erläutert er sein Motto „Papier statt Plastik" und wie er mit seiner neuen Marke Paperdent ein umweltbewussteres Zeitalter einläuten möchte.

Dr. Bahlmann, was ist das Problem mit Plastikprodukten?

Im medizinischen und zahnmedizinischen Sektor werden nach wie vor zahlreiche Verbrauchsartikel aus Plastik genutzt, die nur wenige Augenblicke lang zum Einsatz kommen und dann im Müll oder schlimmstenfalls in den Ozeanen landen. Das macht aus ökologischer Sicht keinen Sinn und wird von Konsumentinnen und Konsumenten, die ein zunehmend größeres Bewusstsein für umweltschonende Produkte und Behandlungen entwickeln, kritisch betrachtet und immer häufiger abgelehnt.

Ist Papier wirklich eine gleichwertige Alternative?

Absolut. Andere Industrien haben es bereits vorgelebt. In Deutschland gibt es seit Juli 2021 das Einwegplastik-Verbot für Strohhalme und andere Einwegprodukte aus Kunststoff. Wattestäbchen bestehen zum Beispiel seit einiger Zeit komplett aus Papier und haben trotzdem nicht an Funktionalität eingebüßt. Viele Zahnbürsten werden ebenfalls aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt, obwohl sie nur etwa alle drei Monate gewechselt werden. Da stellt sich zwangsläufig die Frage, warum nicht auch Produkte wie Zahnseide, Mundspülung-Flaschen oder Interdentalbürsten, die noch viel schneller verbraucht werden, aus nachwachsenden und abbaubaren Rohstoffen hergestellt werden.

Um das ganze Problem mal an einem Beispiel zu verdeutlichen: Allein in Deutschland werden jährlich mehr als 100 Millionen Interdentalbürsten aus Plastik weggeworfen!

Für welche Anwendungen sind Paperdent-Produkte besonders geeignet?

Es gibt keine Ausnahmen gegenüber Plastikprodukten, da unsere aus FSC-Papier hergestellten Produkte genauso belastbar und günstig in der Anschaffung sind wie herkömmliche Plastikartikel und darüber hinaus keine besondere Vorsicht oder Übung bei der Anwendung erfordern. Die Produkte können somit von Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie von Konsumentinnen und Konsumenten gleichermaßen genutzt werden, ohne sich umstellen zu müssen.

Welche Produkte stellen Sie bereits auf Papierbasis her und welche sollen noch dazukommen?

Unser Ziel ist die maximale Reduzierung von Plastik, überall dort, wo es funktional, rechtlich und hygienisch möglich ist. Deshalb haben wir uns zunächst auf kurzlebige Verbrauchsartikel fokussiert, die ein besonders hohes Müllaufkommen erzeugen. Nach unserem ersten Produkt, der Paperdent Zahnseide in der Papierverpackung, folgt die nächste Innovation, die wir gemeinsam mit unserem Partner Elopak entwickelt haben: Die Mundspülung im Pappkarton, die im Vergleich zu herkömmlichen Flaschen 83 Prozent Plastik einspart. Darüber hinaus stellen wir hier auf der Messe unsere neuen Interdentalbürsten mit Papiergriff vor und wir haben gerade die Entwicklung unserer eigenen Zahnputz-Tabs abgeschlossen, die wir nun erstmalig präsentieren dürfen. Besucherinnen und Besucher der IDS finden uns am Luoro-Stand (D038) in Halle 5.2. ◂◂

▴Dr. Louis Bahlmann, Zahnarzt und Mitgründer von Luoro/Paperdent, mit der neuesten Innovation, der Paperdent-Mundspülung im Pappkarton.
▴*Dr Louis Bahlmann, dentist and co-founder of Luoro/Paperdent, with the company's latest innovation, the Paperdent mouthwash in a cardboard box.*

« 1 – Luoro/Paperdent

vestor Ralf Dümmel. Since then, he has turned his focus to the topic of sustainability in dentistry. In this interview, he explains his motto of "paper instead of plastic" and how he seeks to usher in a more environmentally conscious age with his new brand Paperdent.

▴Das gesamte Team begrüßt die IDS-Besucher in Halle 5.2 am Stand D038.
▴*The entire team welcomes IDS visitors in Hall 5.2 at Booth D038.*

Dr Bahlmann, what is the problem with plastic products?

Most consumables in the medical and dental industries are still made of plastic. They are usually used for a short time before being disposed of in the bin and often ultimately in our oceans. From an ecological point of view that does not make any sense. As consumers become more and more aware of environmentally friendly products and treatments, plastic consumables are increasingly being rejected and criticised.

Is paper really an equivalent alternative?

Absolutely. Other industries have already demonstrated this. Since July 2021, there has been a ban on single-use plastic straws and other single-use plastic products in Germany. Cotton swaps/buds, for example, have been made entirely of paper for some time now, yet they have not lost any of their functionality. Many toothbrushes are also made from renewable raw materials, although they are only replaced every three months. This inevitably raises the question of why products such as dental floss, mouthwash bottles or interdental brushes, which are used up even more quickly, are not also made from renewable and degradable raw materials.

In order to illustrate the problem: in Germany alone, more than 100 million plastic interdental brushes are thrown away every year!

For which applications are Paperdent products particularly suitable?

There is no difference compared with plastic products. Our products, which are made from FSC-certified paper, are just as resilient and inexpensive to purchase as conventional plastic items. Furthermore, they do not require special care or practice to use, meaning that dentists and other consumers do not have to make any adaptions in their use.

Which paper-based products do you already produce and which products are you planning to add?

Our goal is maximum plastic reduction, wherever it is functionally, legally and hygienically possible. Therefore, we initially focused on short-lived consumables that generate a particularly high volume of waste. After our first product, the Paperdent dental floss in paper packaging, we are releasing our next innovation, developed with our partner Elopak: a mouthwash in a cardboard box, saving 83% of plastic compared with conventional bottles. Furthermore, we are presenting our new interdental brushes with paper handles here at the trade fair, and we have just completed the development of our own toothpaste tablets, which we are proudly presenting for the very first time! Visitors to IDS can find us at the Luoro booth (#D038) in Hall 5.2. ◂◂

▴Mit der Marke Paperdent setzt das Unternehmen auf Plastikreduktion.
▴*With the Paperdent brand, the company is focusing on plastic reduction.*

AD

www.alpro-medical.de

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

Sicher.
Sauber.
ALPRO.

ohne Alkohol

PlastiSept *eco* Wipes,
unsere alkoholfreien Feuchttücher zur schnellen und gründlichen Reinigung und Desinfektion empfindlicher Oberflächen von Medizinprodukten.

MinutenWipes,
unsere alkoholische Wipes-Serie zur schnellen Reinigung und Desinfektion alkoholbeständiger Oberflächen von Medizinprodukten.

mit Alkohol

In 3 Größen erhältlich
Wipes: 30 und 50 g/m², 14 x 20 cm
MaxiWipes: 50g/m², 17 x 26 cm
JumboWipes:
30 und 50 g/m², 21 x 26 cm

ALPRO®
ALPRO MEDICAL GMBH

VINTAGE PRIME PRESS

High-strength lithium disilicate glass ceramic with new HDIL technology

- High-strength lithium disilicate glass ceramic with biaxial flexural strength of up to 525 MPa
- Reliable shade stability even after multiple firing
- High accuracy of fit, as there is almost no reaction layer after pressing
- 4 different translucencies for every restorative challenge
- Combinability with Vintage LD layered porcelains and Vintage Art Universal stains

IDS 2023

Hall 11.3
Stand C010

SHOFU

www.shofu.de

TODAY LIVE
Fri - March 17

09:30 - 10:30
Ceramage / Ceramage UP:
Aesthetic aspects by using composites with 2 different viscosities for the fabrication of anterior restorations with natural appearance
Inga Potoczna (DT) / POL

11:00 - 12:00
BEAUTIFIL composites:
Composites simple and easy!
New approaches to the fabrication of highly aesthetic restorations by using composite in a constructive and efficient way
Dr Ulf Krueger-Janson (Dentist) / DE

12:30 - 13:30
Vintage PRO / Vintage Art Universal:
Aesthetics of metal-ceramic restorations!
Vestibular veneering of a central incisor and individual maintaining balance and harmony between hard and soft tissues
Tomasz Dabrowski (DT) / POL

14:00 - 15:00
BEAUTIFIL composites:
Composites simple and easy!
New approaches to the fabrication of highly aesthetic restorations by using composite in a constructive and efficient way
Dr Ulf Krueger-Janson (Dentist) / DE

15:30 - 16:30
Ceramage / Ceramage UP / Lite Art:
Individual anterior tooth design with the best of two composite systems
Yekaterina Nazarenus (MDT) / KAZ

17:00 - 18:00
SHOFU Disk ZR Lucent Supra / Vintage Art Universal:
Characterisation of posterior zirconia crowns! How to manage the viscosity and chroma of the stains to obtain natural-looking colouring effects
Marco Zanzottera (DT) / IT

«2 – NSK

sondern immer der Mensch im Fokus steht.

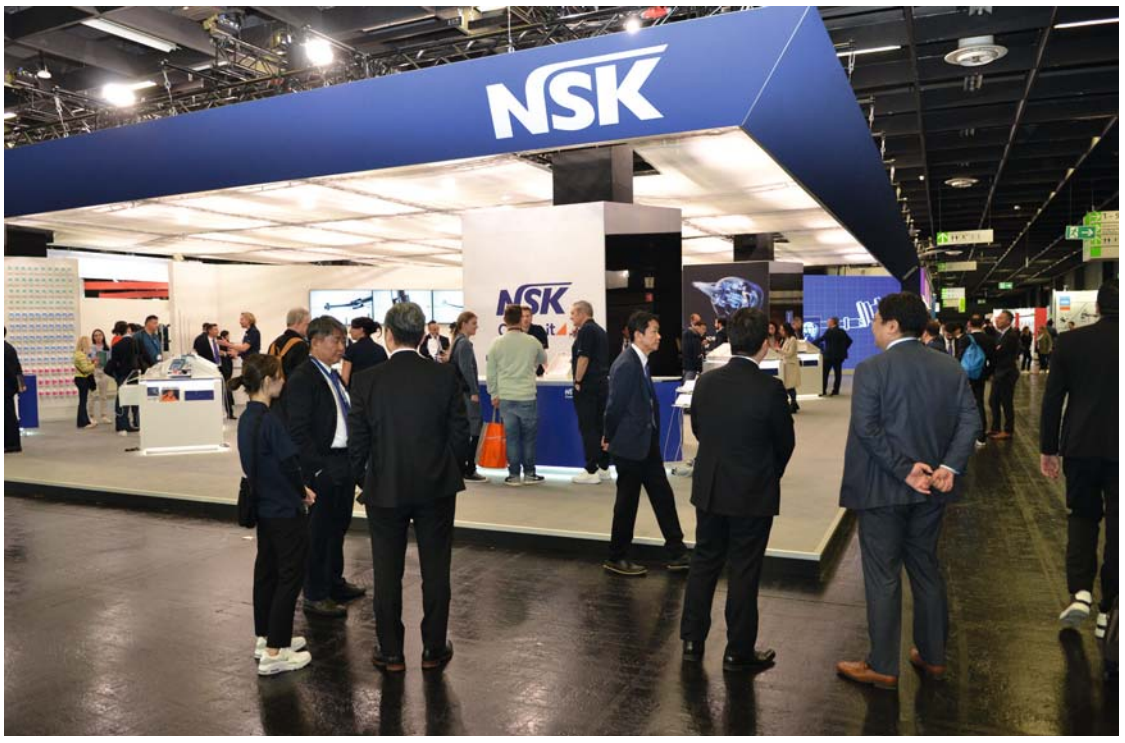
Welche Neuheiten stellen Sie in Köln vor?

In diesem Jahr launchen wir die neueste Ergänzung unserer Flaggschiff-Serie, die Turbine Ti-Max Z Air Z990L. Das leistungsstärkste Handstück in seiner Kategorie wurde mithilfe der neuesten Strömungssimulationssoftware entwickelt und ermöglicht eine effizientere Umwandlung von Luft in Strom, was zu einem Leistungssprung von 26 Watt auf 44 Watt führt. Die Schneidleistung der Ti-Max Z Air Z990L kann nicht nur die Belastung für den Patienten verringern, sondern auch zu effizienteren Konsultationen in der Zahnarztpraxis beitragen, indem sie die Behandlungszeit erheblich reduziert.

Außerdem führen wir mit SOFTpearl ein sehr effizientes neues Prophylaxepulver ein, das auf schonende Weise sämtliche Verfärbungen im supragingivalen Bereich entfernt, mit besonderen Stärken bei leichten und mittleren Verfärbungen. Durch den angenehmen Glycin-Geschmack konnte auf die Beigabe von Geschmacksstoffen verzichtet werden, weswegen SOFTpearl hervorragend für die Behandlung von Kindern geeignet ist sowie für Patientinnen und Patienten, die unter Allergien leiden.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in das Sortiment und Ihre Visionen.

Seit der Gründung von NSK im Jahr 1930 besteht unsere Mission darin, die Zahngesundheit auf der ganzen Welt zu bewahren. Wir haben immer eng mit Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie weiteren Partnern zusammengearbeitet, um diese Aufgabe erfolgreich zu erfüllen. Wir produzieren viele Hand- und Winkelstücke, Scaler, Airflow- und Poliergeräte sowie zahlreiche weitere Produkte, die auf Hochgeschwindigkeitsrotation basieren und zur lang anhaltenden Mundgesundheit beitragen.



▲Der NSK-Messestand (A010/C019) ist in Halle 11.1 zu finden. ▲*The NSK booth (A010/C019) can be found in Hall 11.1.*

Darüber hinaus haben wir die Firma Alfred Jäger GmbH gekauft, einen der weltweit führenden Hersteller für Schnellfrequenzspindeln für dentale CAD/CAM-Technologie. Dank dieser Allianz liefern wir künftig diese speziellen Spindeln – das lässt sich vergleichen mit Intel für den Computer: Statt „Intel Inside" heißt es bei uns „NSK inside".

Sie konnten im letzten Jahr die japanische Produktionsstätte erweitern und zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Gibt es weitere Pläne für Investitionen in die Infrastruktur von NSK?

Durch die Erweiterung sind wir in der Lage, die gestiegene Nachfrage sehr gut zu befriedigen. Wir konnten die Produktionskapazität im vergangenen Jahr nochmals erhöhen. Daraus ergibt sich in Folge ein gestiegener Platzbedarf für Montage- und Lagerflächen, sodass wir aktuell mit einem weiteren Neubau starten. Dieser wird im April 2025 fertiggestellt werden und hat ein Investment von über 60 Millionen Euro. Unsere hohe Lieferfähigkeit ist folglich auch weiterhin sichergestellt.

NSK produziert seit 2022 CO_2-neutral mit Ökostrom. Was sind Ihre weiteren Pläne im Bereich Nachhaltigkeit?

Es gibt bei NSK heute keinerlei geschäftliche Entscheidung mehr, der nicht die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit zugrunde liegen. Aus diesem Grund haben wir beispielsweise für unseren Hauptsitz in Kanuma in Japan und die dortige Produktion unserer gesamten Produktpalette Kohlenstoffneutralität durchgesetzt und agieren klimaneutral. Auch die Langlebigkeit und Qualität unserer Produkte sehen wir unter nachhaltigen Aspekten. Unsere Produkte besitzen bewusst einen langen Produktlebenszyklus und sind auf Reparaturfähigkeit angelegt.

Wie bewerten Sie rückblickend den Schritt, 2003 eine Niederlassung in Deutschland gegründet zu haben und wie wichtig ist der europäische Markt für NSK?

NSK Europe feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen, worauf wir stolz sind. Mit der Etablierung von NSK Europe durch Geschäftsführer Peter Mesev und sein Team haben wir einen echten Wendepunkt vollzogen: Der Markterfolg von NSK in Deutschland machte uns zu einem Global Player. Wir konnten uns in den letzten 20 Jahren als Marke etablieren – in Deutschland und Europa – und ich meine zu behaupten, dass es heute keine Praxis gibt, der NSK kein Begriff ist. Mittlerweile ist der amerikanische Markt für uns richtungsweisend, hier wachsen wir derzeit besonders stark.

Für uns ist Kontinuität entscheidend – unsere großartigen Mitarbeiter, die NSK seit Jahren treu verbunden sind, sind der beste Beweis dafür. Ich kann mit Stolz sagen: Unser Team ist unsere Stärke! Das zollt meinen Respekt und meine Dankbarkeit zugleich. ◂◂

Gesichter der IDS *Faces of IDS*

Am Donnerstag versammelten sich die Meinungsführer der Channel 3-Gruppe in der Media Lounge von OEMUS MEDIA und Dental Tribune International für ihr jährliches Treffen (Abb. 1). Auf der Veranstaltung wurde auch der P-I Brånemark an Dr. Elaine Morag Maclean Halley (Abb. 2) verliehen. Der Preis wurde 2015 ins Leben gerufen in Gedenken an den schwedischen Implantologen Per-Ingvar Brånemark, der 2014 verstarb und weltweit als Vater der modernen zahnmedizinischen Implantologie bekannt war.

On Thursday, Channel 3's key opinion leaders gathered at the Media Lounge of OEMUS MEDIA and Dental Tribune International for their annual meeting (Fig. 1). At the event, the P-I Brånemark Award was handed over to Dr Elaine Morag Maclean Halley (Fig. 2). The award was established in 2015 as a tribute to Swedish implantologist Per-Ingvar Brånemark, who passed away in 2014 and was internationally known as the father of modern dental implantology.

1

2

«2 – NSK

art flow simulation software, this tool—the most powerful in its category—allows air to be converted into electricity more efficiently, thereby boosting performance from 26 W to 44 W. The drilling output of the Ti-Max Z Air Z990L not only alleviates stress for patients, but also helps to make dental practice consultations more efficient by significantly reducing treatment times.

We are also introducing an extremely efficient new prophylaxis powder, namely SOFTpearl, which gently removes any discolouration in supragingival areas and is particularly effective in tackling slight to medium discolouration. Thanks to its pleasant glycine taste, there is no need to add any flavourings, making SOFTpearl ideal for treating children and patients with allergies.

Please give us an insight into your range and your vision.

Ever since NSK was founded in 1930, our mission has been to protect dental health around the world. We have always worked closely with dentists and other partners to successfully accomplish this task. We manufacture a great many tools and contra-angles, scalers, air turbines and polishing devices, as well as numerous other products, that rely on high-speed rotation and contribute to long-lasting oral health.

In addition, we have acquired Alfred Jäger, one of the world's leading producers of high-frequency spindles for dental CAD/CAM technology. Thanks to this alliance, we will be able to supply these special spindles in the future—in much the same way as Intel does for computers—abut we call this "NSK inside", not "Intel Inside".

You extended your Japanese production facility last year and hired additional staff. Are there any further plans to invest in NSK's infrastructure?

This extension allows us to meet the higher demand. We further increased production capacity last year. This has resulted in the need for larger assembly and storage areas, so we have just started to construct another new building. This is due to be completed in April 2025 and involves an investment of over €60 million. Our excellent ability to deliver will therefore be guaranteed.

NSK has been using CO_2-neutral green power to manufacture its products since 2022. What other sustainability plans do you have?

At NSK, all our business decisions are now based on environmental protection and sustainability issues. We have therefore achieved carbon-neutrality for our head office in Kanuma in Japan, and for the manufacture of our entire product portfolio, for example, and our operations are climate-neutral. We also consider sustainability aspects when it comes to the durability and quality of our products. Our products deliberately have a long product lifecycle and are designed to be repaired.

Looking back, how do you regard the decision to open an office in Germany in 2003 and how important is the European market for NSK?

NSK Europe is celebrating its 20th anniversary this year and we are very proud of this. When managing director Peter Mesev and his team set up NSK Europe, we reached a real turning point: NSK's market success in Germany made us a global player. We have established ourselves as a brand over the past 20 years—in Germany and Europe—and I think that every dental practice is now familiar with NSK. We are now focusing on the American market, where we are currently enjoying strong growth.

Continuity is crucial for us and our amazing employees, who have been loyal to NSK for years, are an ideal example of this. I can proudly say that our team is our strength! I both respect and appreciate this. ◂◂

Want to save some space?

Cut the excess with our **universal adhesive solutions**

Restore

- ✓ Compatible with all GC composites
- ✓ High bond strength in all etching modes

Lute

- ✓ Compatible with all GC resin cements
- ✓ Very low film thickness

G-Premio BOND

- ✓ Clean application
- ✓ 300 drops/bottle
- ✓ Universal applicability

Build up cores

- ✓ Optional dual cure mode available
- ✓ High bond strength, even in bulk-fill application

Repair

- ✓ Suitable for direct and indirect restorations
- ✓ Repair in simple steps

G-Premio BOND
One component light-cured universal adhesive

GC composite range
light-cured restorative composites

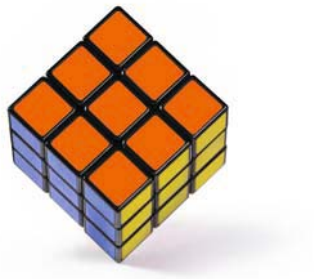
G-CEM ONE
Universal dual-cured composite resin cement

GRADIA CORE
Dual-cure composite for core build-up & post cementation

everX Flow
Short-fibre reinforced flowable composite

Repair kit
Chairside kit for all intraoral repairs

Solved with GC!



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

GC EUROPE N.V.
info.gce@gc.dental
https://europe.gc.dental/en-GB

„Wir wollen die Art und Weise von Self-Care revolutionieren“

“We aim to revolutionise the way people do self-care”

Ein Interview mit Steffen Müller, Managing Director für die USA und Leiter des internationalen Vertriebs bei Curaden.
An interview with Steffen Müller, managing director for the US and head of international sales at Curaden.

■ Auf der IDS hatte Dental Tribune International das Vergnügen, mit Steffen Müller von Curaden über die Präsenz des Unternehmens auf der Messe zu sprechen und über aktuelle und zukünftige Schwerpunkte zu diskutieren.

Herr Müller, wie läuft die IDS bisher, und worauf freuen Sie sich am meisten?

Bis jetzt läuft es sehr gut. Ich bin begeistert, dass es nach der COVID-19-Pandemie wieder aufwärts geht. Die letzten beiden Tage waren für uns sehr erfolgreich. Ich bin auch sehr froh darüber, dass unsere Marke CURAPROX immer attraktiver wird und das Interesse der zahnmedizinischen Fachleute steigt.

Welche Produkte stellen Sie auf der IDS vor?

Wir bieten 24 Gesundheitsprodukte an, von der Interdentalbürste bis zur elektrischen Zahnbürste. Wir haben einen starken Fokus auf die elektrische Zahnbürste. Das Produkt als solches ist natürlich nicht wirklich neu, aber CURAPROX als Marke ist neu in der Branche. Wir haben sie erst vor ein paar Jahren eingeführt, und das ist definitiv unser Schwerpunkt auf der IDS und auch in den kommenden Jahren.

Was unterscheidet Ihre Produkte von anderen auf dem Markt erhältlichen Produkten?

Wir haben eine sehr klare Positionierung oder Differenzierung gegenüber anderen Wettbewerbern. Unsere Produkte werden von Fachleuten und Verbrauchern sehr gut angenommen, sie sind wirksam und nicht traumatisch. Was bedeutet das? Um ein Beispiel für eine Zahnbürste zu nennen: Sie fühlt sich einfach supersanft im Mund an. Und im Fall der Zahnpasta werden Sie darin keine schädlichen Inhaltsstoffe finden.

Curaden hat kürzlich mit dem Internationalen Team für Implantologie (ITI) zusammengearbeitet. Können Sie uns ein wenig über diese Zusammenarbeit erzählen? Was war die Idee dahinter?

Das ITI ist ein wichtiger Akteur in der Branche. Ähnlich wie bei Curaden ist kontinuierliche Weiterbildung für das Unternehmen fundamental wichtig. Das ist unser gemeinsamer Fokus weltweit und auch hier in Deutschland. Was die Implantologie betrifft, so ist die Wartung wirklich wichtig. Daran werden wir gemeinsam arbeiten. Das ITI und CURAPROX passen hervorragend zusammen.

Eines unserer wichtigsten strategischen Ziele ist die Weiterbildung, und darauf werden wir uns in den nächsten zwei Jahren konzentrieren.

Wie sieht die Zukunft von Curaden aus? Welches sind die Ziele, auf die das Unternehmen hinarbeitet?

Wir wollen die Art und Weise von Self-Care revolutionieren. Obwohl es in der Vergangenheit viele Veränderungen in der Dentalbranche gegeben hat, glauben wir, dass wir noch einiges tun müssen, um die Mund- und die allgemeine Gesundheit zu verbessern. Wir werden dies erreichen, indem wir nicht nur hervorragende Produkte anbieten, sondern auch, und das ist noch wichtiger, indem wir die Schulung von Fachleuten, Verbrauchern und auch an Universitäten fördern. ◂◂

Steffen Müller von Curaden freut sich an der diesjährigen IDS teilzunehmen. Der Stand (D051) des Unternehmens befindet sich in Halle 5.2.
Steffen Müller (Curaden) is excited about participating in IDS this year. The company's booth (#D051) can be found in Hall 5.2.

■ *At IDS 2023, Dental Tribune International had the pleasure of speaking to Steffen Müller of Curaden about the company's presence at the event and its current and future focus.*

Mr Müller, how is IDS going so far, and what are you most excited about at the event?

It is going very well so far. I am super excited that business is picking up after COVID-19. The last two days have been extremely successful for us. We are slowly generating more attention with the CURAPROX brand and seeing greater awareness among dental professionals.

What products are you showcasing at IDS?

We are presenting 24 oral healthcare products, covering everything from interdental brushes to our sonic toothbrush. We have a strong focus on the sonic toothbrush. It is not really new, but CURAPROX as a brand is new in the industry. We only launched it a couple of years ago, and further establishing the CURAPROX brand is definitely our focus at IDS and in the years to come.

Curaden has recently entered into a collaboration with the International Team for Implantology (ITI). Could you tell us a bit about this?

The ITI is a big player in the industry. Similar to Curaden, continuing education is important for the organisation. One of our key strategic imperatives is education, and that will be our joint focus for the next two years globally and here in Germany.

What does the future look like for Curaden? What are some goals that the company will be working towards?

We aim to revolutionise the way people do self-care. Even though there have been many changes in the dental industry, we believe that we still need to do some more work to improve oral and overall health. We will pursue this by not only providing superior products but also—and importantly—driving education of dental professionals and consumers and at universities. ◂◂

XO FLOW: Multitalent in der Zahnarztpraxis

XO FLOW: All-rounder for dental practices

Jetzt mit Dental-Apps und Intraoralkamera-Modul. *Now available with dental apps and an intra-oral camera module.*

■ Am Stand N008 in Halle 10.2 auf der IDS zeigt der dänische Hersteller XO CARE seine Behandlungseinheit XO FLOW. Integrierte digitale Behandlungslösungen führen Behandelnde durch alle Arbeitsschritte bei gleichzeitiger Dokumentation über ein Standardprotokoll. In die Instrumentenbrücke ist ein Dashbord mit einer berührungsaktivierten grafischen Benutzeroberfläche integriert. Sie ist intuitiv bedienbar und hat für jedes Instrument ein Kontrollfenster, das die Einstellung anzeigt.

Reinhard Larch, Market Manager der D-A-CH-Region bei XO CARE, stellt die Funktionen der XO FLOW-Behandlungseinheit vor. Patientinnen und Patienten werden schwebend gelagert und Behandelnde können in allen Positionen aufrecht und ausbalanciert arbeiten. In weniger als 20 Sekunden kann XO FLOW von Rechts- auf Linkshänderbetrieb umgestellt werden.
Reinhard Larch, market manager of the Germany, Austria and Switzerland region at XO CARE, presenting the functions of the XO FLOW dental chair unit. Patients are placed in a supine position, and practitioners can work upright and balanced in all positions. XO FLOW can be switched from right-handed to left-handed operation in less than 20 seconds.

Über einen Touchscreen können in die Einheit zahlreiche Apps eingerichtet und verwaltet sowie andere Geräte oder Softwarelösungen integriert werden. So können Zahnärztinnen und Zahnärzte beispielsweise über die Administrations-App sofort online technische Unterstützung erhalten oder mit der Help-App kurze Erklärvideos etwa zur Infektionskontrolle oder Arbeitsweise aufrufen. Auch Streamingdienste wie Netflix oder Musik per YouTube können hinzugefügt werden, was den Patientinnen und Patienten ein angenehmes Erlebnis ermöglicht. Die XO FLOW-Einheit wird kontinuierlich mit neuen Funktionen ausgestattet, wie zum Beispiel eine reziproke Endo-Funktion. Die Integration dieses Tools in die Einheit erspart dem Zahnarzt die Investition in einen separaten Endo-Motor.

Ganz neu ist ein intraorales Kameramodul, das mit dem Computer der Einheit verbunden ist. Sobald die Kamera verwendet wird, öffnet sich die Kamera-App und zeigt das Bild live auf dem Monitor der Einheit. Die Bilder und Videos lassen sich anschließend mit der Images-App bearbeiten und exportieren. Vereinfachend kommt hinzu, dass die Aufnahmen über die Fußsteuerung möglich sind.

GertJan van Kalken, Zahnarzt und Inhaber der Praxis DeTandartsen in Papendrecht in den Niederlanden, sieht darin einen großen Vorteil: „Die Einheit kann ständig aktualisiert werden, wenn neue technische Lösungen verfügbar sind, genau wie unsere Mobiltelefone und PCs. Das kenne ich von keinem anderen Hersteller von Behandlungseinheiten.“ ◂◂

■ *At IDS, the Danish manufacturer XO CARE is showcasing its XO FLOW dental chair unit at Booth N008 in Hall 10.2. Integrated digital treatment solutions guide practitioners through all stages of the workflow and ensure simultaneous documentation via a standard protocol. A touch-activated graphical user interface is integrated into the instrument bridge. It is intuitive to operate and for each instrument has a control window that displays the current setting.*

The unit is additionally equipped with a touch screen for the installation and operation of numerous apps and the integration of additional devices or software solutions. Among them are an administration app, which provides dentists with immediate online technical support, and a help app providing access to brief explanatory videos on infection control or working methods, among others. Streaming services such as Netflix and music via YouTube can also be added, creating a pleasant environment for patients.

New features are continuously being added to the XO FLOW unit. A recent feature is a reciprocating motion endodontic capability. Integrating this tool into the unit saves dentists having to purchase a separate endodontic motor.

An intra-oral camera module connected to the unit's computer is a brand-new feature. The camera app opens as soon as the camera is activated, showing a live feed on the unit's monitor. The images app is then used to edit and export the photographs and videos. For convenience, these can be taken with the foot control.

GertJan van Kalken, dentist and owner of the DeTandartsen practice in Papendrecht in the Netherlands, believes this is a significant benefit: “The unit can be updated constantly when new technical solutions become available, just like our mobile phones and PCs. I don't know of any other manufacturer of dental units that offers a similar solution.” ◂◂

3shape

Experience the world
of 3Shape at booth
Hall 4, Floor 2
Booth # J098/K099

simply.TRIOS 5

Intraoral scanning that simply makes sense

Hygienic by design for minimal risk of cross-contamination. Smaller and lighter than ever for next-level ergonomics. And a ScanAssist engine with intelligent-alignment technology that makes precision scanning effortless, every time.