

39th International Dental Show • Cologne • 22-25 September 2021

»5



»7



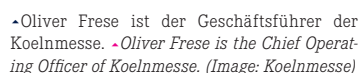
8

“The big plus of the hybrid event is the digital reach well beyond the trade fair period”

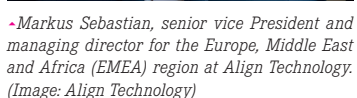
An interview with Koelnmesse Chief Operating Officer Oliver Frese.

»2

»2



Firma präsentiert digitales Portfolio auf der IDS. *Company showcases digital portfolio at IDS.*



Zahnärzte aus der ganzen Welt werden mit Align Technology als dem Unternehmen vertraut sein, das das transparente Aligner-System Invisalign, die Intraoralscanner iTero und die CAD/CAM-Software exocad für digitale Kieferorthopädie und Restaurative Zahnheilkunde entwickelt, herstellt und vertreibt.

Dental practitioners from around the world will be familiar with Align Technology as the company that designs, manufactures and sells the Invisalign clear aligner system, iTero intra-oral scanners and exocad CAD/CAM software for digital orthodontics and restorative dentistry.

▲ *Heikki Kyöstilä, Planmeca founder and President of Planmeca.*

"This partnership will make us a very strong player in the dental field," Kyöstiä commented on the recent agreement between Envista and Planmeca to acquire the KaVo treatment unit and instrument business.

AD

exocad

MUST SEE IN
COLOGNE.
AT IDS!



Experience new products,
reconnect with partners and
imagine the CADabilities
with exocad.

**IDS 2021
SEPT. 22 - 25, 2021
BOOTH A-020
HALL 3.2**

Looking forward to seeing
you at our newer, bigger and
better booth!

exocad.com

«1 – Interview

Herr Frese, das Messegeschäft in Deutschland und weltweit hat 2020 erhebliche Verluste erfahren. Welche Perspektive gibt es für die Branche in diesem und im nächsten Jahr?

Für uns als Messeveranstalter waren und sind die vergangenen anderthalb Jahre ohne Frage die bisher schwierigsten in unserer über 90-jährigen Unternehmenshistorie. Viele Veranstaltungen mussten aussetzen bzw. in die kommenden Jahre verschoben werden. Die finanziellen Einbußen liegen im dreistelligen Millionenbereich. Und dennoch: Krisen haben auch immer positive Seiten. Wir haben die Wochen und Monate intensiv genutzt, um das

len Messteilnehmenden, die eben nicht anreisen können, so die Möglichkeit eröffnen, attraktive Messestände und Produkte zu entdecken und über innovative Kanäle mit ihren Ansprechpartnern in Kontakt zu treten. Das Konzept kommt gut bei Ausstellern und Besuchern an, wie auch die aktuellen Ticketanmeldungen für die IDSconnect belegen.

Hybrid bedeutet auch doppelten Aufwand und erhöhte Kosten für Hygienekonzepte für Veranstalter und Aussteller. Ist es daher nicht möglich, dass sich Aussteller langfristig auf kleinere Events konzentrieren und/oder komplett in den digitalen Raum abwandern?

Nein, ganz im Gegenteil! Wir merken deutlich, dass unsere Kun-

Zukunft persönlich erfolgen, man will das Produkt nicht nur digital sehen, sondern erleben. Und auch das partnerschaftliche Geschäftsverhältnis basiert auf Vertrauen und Respekt, das man nicht durch digitale Meetings aufbaut. Das persönliche Gespräch hat für uns und unsere Arbeit weiterhin oberste Priorität. Denn nur im Gespräch erfahre ich doch, was meine Kunden bewegt und treibt. Das gilt auch für die Dentalbranche.

Welche Entwicklung sehen Sie für große Messen mit viel internationalem Publikum voraus?

Ein hundertprozentiges Zurück in alte Bahnen und Denkmuster wird es nicht geben, das wäre auch nicht sinnvoll. Die Veranstaltungen

Veränderungen aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen wahrnimmt. Wir benötigen de facto mehr Fläche, um alle aktuell erforderlichen Maßnahmen und behördlichen Vorgaben zum Schutz von Ausstellern und Besuchern sicherzustellen. Über das laufende Jahr hinaus ist nicht die Größe der Halle ausschlaggebend, sondern ihre Flexibilität für die hybride Zukunft des Messegeschehens.

Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für die Messebranche in den nächsten Jahren und wie kann man diese meistern?

Die größte Herausforderung ist sicherlich die Verknüpfung der physischen Messe mit digitalen Leistun-

poned to the coming years. The financial losses are in the range of hundreds of millions of euros. And yet, crises always have positive sides. We used the weeks and months intensively to rethink the trade fair as a marketing instrument, to develop new tools and forms of communication, and to accelerate processes that we had already initiated. Here, I am referring in particular to the area of digitalisation.

This year, for the first time in its long history, IDS will be held as a hybrid event—on-site and online. What are your expectations of this format and how has it been received so far?

The COVID-19 crisis has accelerated the digital transformation of the



◀ Mit dem B-SAFE4business-Konzept zeigt die Koelnmesse, wie Messen in Zeiten von Corona funktionieren. ▶ With the B-SAFE4business concept, Koelnmesse shows how trade fairs work in times of Corona. (Image: © Koelnmesse/IDS Cologne)

Marketing-Instrument Messe neu zu denken, neue Tools und Kommunikationsformen zu entwickeln und Prozesse, die wir bereits angestoßen hatten, noch einmal zu beschleunigen. Hier spreche ich besonders das Thema Digitalisierung an.

Die IDS wird in diesem Jahr das erste Mal in ihrer Geschichte als hybride Veranstaltung – vor Ort und online – stattfinden. Was sind Ihre Erwartungen an das Format und wie wurde es bisher angenommen?

Die Coronakrise hat die digitale Transformation der Messewirtschaft, die sich bereits vorher deutlich abzeichnete, beschleunigt. In der Zukunft werden wir uns hybrid zwischen den beiden Welten bewegen. Dabei wird der Schwerpunkt eines interdisziplinären Wissensaustauschs und Informationstransfers auf digitaler Ebene liegen. Das persönliche Erlebnis und der Austausch von Mensch zu Mensch, also das Business, bleibt das große Plus der Messe vor Ort.

Diese Strategie haben wir auch auf die IDS 2021 ausgerollt und wol-

den zurück in die Messehallen wollen! Das haptische Erlebnis und das persönliche Gespräch sind in der Business-Welt durch digitale Features nicht zu ersetzen. Selbst bei sehr digital affinen Veranstaltungen, wie wir sie ja auch in unserem Koelnmesse-Portfolio haben, ist der Tenor eindeutig: Digital funktioniert sehr gut, aber wir wollen in erster Linie eine Messeplattform, wo wir uns persönlich begegnen.

Die Teilnahme an Messen war in der Dentalbranche traditionell eines der wichtigsten Marketinginstrumente, worauf teilweise das größte Budget entfiel. Wird sich das zugunsten digitaler Marketingstrategien ändern und was bedeutet das für die Messegesellschaften?

Daran wird sich nach unserer Einschätzung auch in Zukunft nicht viel ändern. Die Digitalisierung unterstützt mit ihren Möglichkeiten den beruflichen Alltag, sie erleichtert Prozesse, eröffnet neue Geschäftsmodelle und sorgt für effizienteres Wirtschaften. Aber Geschäftsabschlüsse werden auch in

werden auf der Angebotsseite die frühere Größe und Stärke auch quantitativ wieder erreichen können, aber die Art der Präsentation und die Messestände werden sich verändern, damit das physische Erlebnis in der Halle und die digitale Kommunikation gleichermaßen gewährleistet sind. Auch die Nachfrageseite wird zahlenmäßig hoffentlich im Zuge der Überwindung der Pandemie mittelfristig wieder anziehen. Die internationale Reichweite wird aber viel höher sein als zuvor, wenn die digitalen Angebote ziehen. Für unsere Kunden wird die Basis für ihr Geschäft größer.

Aktuell sind rund 830 Aussteller für die IDS 2021 gemeldet. Benötigt man dann noch große Messehallen?

Die IDS 2021 wird sich Coronabedingt sicherlich von früheren IDS-Messen unterscheiden, aber wir arbeiten hart daran, dass der Unterschied für unsere Teilnehmenden so gut wie nicht spürbar wird. Auf der anderen Seite ist es auch im Sinne unserer Kunden, dass man gewisse

gen, denn das erwarten unsere Kunden heute. Wir haben uns in den vergangenen Monaten noch stärker als zuvor der Entwicklung hybrider und digitaler Messeerlebnisse bis hin zur ganzjährigen Online-Präsenz unserer Messemarken gewidmet. Denn das große Plus des hybriden Events ist die digitale Reichweite deutlich über den Messezeitraum hinaus. Diese zusätzlichen Potenziale für Aussteller und Besucher müssen wir klar herausarbeiten und kontinuierlich ausbauen. Dann wird es für alle eine klassische Win-win-Konstellation. ◀◀

«1 – interview

Mr Frese, the trade fair business in Germany and worldwide has experienced considerable losses in 2020. What are the prospects for the industry this year and next?

For us as a trade fair organiser, the past one and a half years have been, and still are, without question the most difficult so far in our more than 90-year company history. Many events had to be cancelled or post-

trade fair industry, which was already clearly on the horizon beforehand. In the future, we will move in a hybrid way between the two worlds. The focus of an interdisciplinary knowledge exchange and information transfer will be on the digital level. The business communication involving personal experience and person-to-person exchange will remain the great plus of the fair on-site.

We have rolled out this strategy to IDS 2021 and want to give trade fair participants who cannot travel to the fair the opportunity to discover attractive exhibition booths and products and to get in touch with their contacts via innovative channels. The concept has been well received by exhibitors and visitors, as evidenced by the current ticket registrations for IDSconnect.

Hybrid also means double the effort and increased costs for hygiene programmes for organisers and exhibitors. Isn't it possible, therefore, that exhibitors will concentrate on

» 4

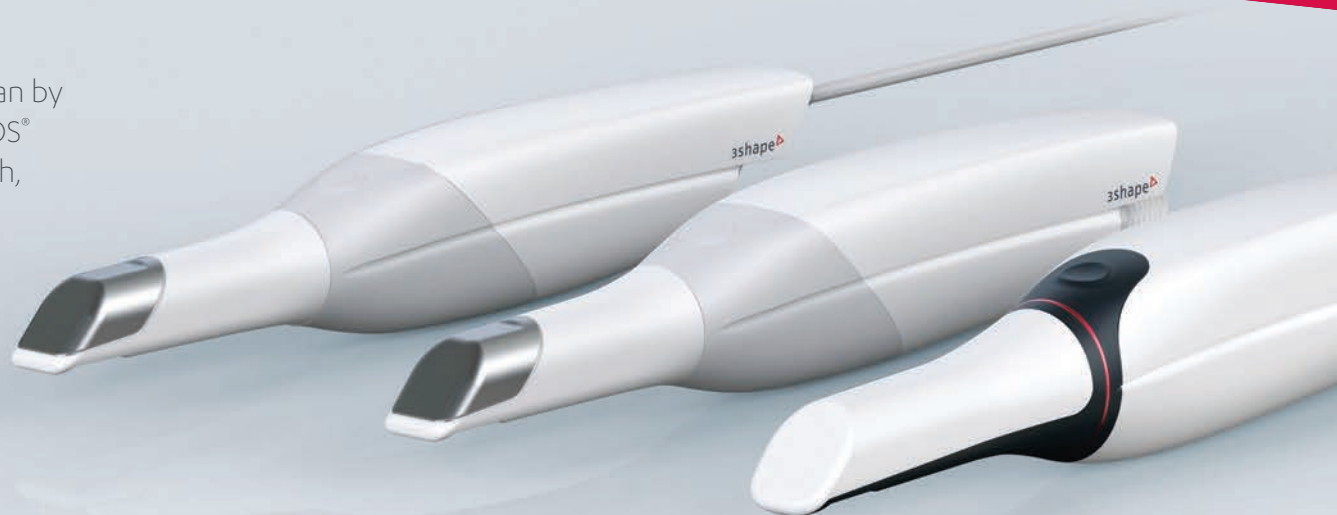
3Shape TRIOS

Better for them. Better for you.

Better patient care today and tomorrow.

There's really no better way to counsel patients than by showing them their unique dentition. 3Shape TRIOS® helps add weight to your recommendations. Which, in turn, improves case acceptance. We think you'll find your patients are happier, too.¹ And your practice more successful. What could be better than that?

Explore more at 3Shape.com



1. 80% of studies (4 of 5) show patients choose digital impressions over conventional. 88% of studies (7 of 8) show clinicians choose digital impressions over conventional (Chandran et al. 2019).

3shape

« 1 – Align Technology

Alle Teilnehmer der IDS 2021 – einschließlich Zahnärzte, Zahntechniker und Industriepartner – können sich über die neuesten Innovationen von Align informieren, einschließlich des Invisalign Go Plus-Systems, der neuesten Ergänzung des allgemeinen Zahnarztportfolios für leichte bis komplexere Fälle. Die Teilnehmer können auch sehen, wie digitale Arbeitsabläufe durch die digitale Align-Plattform für das Invisalign-System, iTero-Intraoralscanner und eine Reihe proprietärer digitaler Tools ermöglicht werden, die virtuelle Lösungen für die Kontinuität der Versorgung bestehender Patienten umfassen. Darüber hinaus präsentiert Align seine digitalen End-to-End-Workflows, einschließlich des ortho-restaurativen Workflows und Softwarelösungen von exocad für die Restorative Zahnheilkunde.

Im Vorfeld der Messe sagte Markus Sebastian, Senior Vice President und Managing Director des Unternehmens für die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA): „Wir sind bestrebt, langfristige, agile Lösungen anzubieten, die Zahnmedizinern helfen, das Invisalign-System und die iTero-Scanner zu verwenden, um vorhersehbare und effiziente Behandlungsergebnisse zu erzielen und positive Erfahrungen für die Patienten zu schaffen.“

Er fügte hinzu: „Die IDS ist eine wichtige Veranstaltung, um sich mit Invisalign-Ärzten und anderen Praktikern zu treffen, um die neuesten Innovationen zu präsentieren, die Teil unserer integrierten digitalen Align-Plattform sind. In diesem Jahr freuen wir uns auf die Gelegenheit, unser En-

gagement für die Dentalbranche persönlich oder virtuell auf der IDS zu vernetzen und zu demonstrieren.“

Das Unternehmen legt Wert auf eine enge Kommunikation und Zusammenarbeit mit seinen Kunden. „Wir streben nach Möglichkeiten, uns zu engagieren und besser zu verstehen, wie wir Ärzte und ihre Mitarbeiter durch robuste digitale klinische Schulungs- und Supportprogramme unterstützen können“, kommentierte Lee Taylor, Vice President of Marketing für EMEA bei Align. „Unser Ziel ist es, Invisalign-Praxen dazu zu inspirieren, alle ihnen zur Verfügung stehenden digitalen Tools zu nutzen und so reibungslos wie möglich von analogen zu digitalen Workflows überzugehen“, sagte er. ◀◀

« 1 – Align Technology

This year, Align and exocad booths will represent Align's biggest IDS exhibition space to date—an illustration of Align's continued commitment to dental professionals. Located in sector A030/CO31 in Hall 3.2, the exhibition space can be visited by those attending IDS in Cologne and by those attending virtually from around the world. Those who cannot make it in person will be welcomed virtually and offered tailor-made digital experiences.

All IDS 2021 attendees—including dentists, laboratory practitioners and industry partners—will be able to learn about Align's latest innovations, including the Invisalign Go Plus system, the latest addition to the general dentist's portfolio for mild to more complex cases. Attendees can also see how digital workflows are enabled by



◀ Align Technology entwickelt, produziert und vertreibt das transparente Aligner-System Invisalign.
◀ Align Technology designs, manufactures, and sells the Invisalign clear aligner system. (Image: © Align Technology)

the Align Digital Platform for the Invisalign system, iTero intra-oral scanners and a suite of proprietary digital tools that includes virtual solutions for continuity of care with existing patients. In addition, Align will showcase its end-to-end digital workflows, including the ortho-restorative workflow and software solutions from exocad for restorative dentistry.

In the lead-up to the show, Markus Sebastian, the company's senior vice President and managing director for the Europe, Middle East and Africa (EMEA) region, commented: "We are committed to providing long-term, ag-

ile solutions to help dental practitioners use the Invisalign system and iTero scanners to achieve predictable and efficient treatment outcomes and create positive experiences for patients."

He added: "IDS is a key event to meet with Invisalign doctors and other practitioners to showcase the latest innovations that are part of our integrated Align Digital Platform. This year, we look forward to the opportunity to connect and demonstrate our commitment to the dental community, whether in person or virtually, at IDS."

The company values close communication and collaboration with its customers. "We strive for opportunities to engage and better understand how we can support doctors and their staff by delivering robust digital clinical education and support programmes," commented Lee Taylor, Align's vice President of marketing for EMEA. "Our goal is to inspire Invisalign practices to leverage all the digital tools available to them and transition from analogue to digital workflows as smoothly as possible," he said. ◀◀

AD

REGISTER FOR FREE

DT Study Club – e-learning platform

DT STUDY CLUB
COURSES | DISCUSSIONS | BLOGS | MENTORING

Dentistry's largest online education community

webinars / live operations / online CE events / CE credits

www.dtstudyclub.com [@DTStudyClub](https://www.facebook.com/DTStudyClub)

ADA CERP® Continuing Education Recognition Program
ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry. This continuing education activity has been planned and implemented in accordance with the standards of the ADA Continuing Education Recognition Program (ADA CERP) through joint efforts between Tribune Group and Dental Tribune Int. GmbH.

« 4 – interview

smaller events in the long term and/or migrate completely to the digital space?

No, quite the opposite! It has been clear that our customers want to return to the exhibition halls! Sensory experience and personal conversation cannot be replaced by digital features in the business world. Even at very digital-savvy events, like the ones we have in our Koelnmesse portfolio, the underlying feeling is clear: digital works very well, but first and foremost we want a trade fair platform where we can meet in person.

Participation in trade fairs has traditionally been one of the most important marketing tools in the dental industry, sometimes accounting for the largest budget. Will this change in favour of digital marketing strategies and what does this mean for trade fair companies?

In our opinion, this will not change much in the future. Since it presents new possibilities, digitalisation supports everyday professional life, facilitates processes, opens new business models and ensures more efficient business. But business transactions will still continue to take place in person in the future; people don't just want to see the product digitally—they want to experience it. And the business relationship

based on partnership is also based on trust and respect, which you don't build up through digital meetings. The personal conversation continues to have top priority for us and our work. After all, it is only in conversation that I find out what moves and drives my customers. This also applies to the dental industry.

What developments do you foresee for large trade fairs with a large international audience?

There will not be a one hundred per cent return to old ways and patterns of thinking—that would not make sense either. On the supply side, the events will be able to regain their former size and strength in quantitative terms, but the type of presentation and the exhibition booths will change so that the physical experience in the hall and digital communication are equally guaranteed. The demand side will also hopefully pick up in numbers in the medium term as the pandemic is overcome. However, the international reach will be much more extensive than before when the digital offerings take hold. For our customers, the basis for their business will be larger.

Currently, around 830 exhibitors are registered for IDS 2021. Will there still be a need for large exhibition halls?

IDS 2021 will certainly be different from previous IDS fairs owing to

COVID-19, and on the one hand, we are working hard to ensure that the difference will be almost imperceptible for our participants. On the other hand, it is also in the interests of our customers to notice certain changes owing to the current framework conditions. In reality, we need more space in order to ensure all currently required measures and official regulations for the protection of exhibitors and visitors. Beyond the current year, it is not the size of the hall that will be decisive but rather its flexibility for the hybrid future of the trade fair business.

In your opinion, what will be the greatest challenges for the trade fair industry in the coming years and how can they be overcome?

The greatest challenge is certainly that of linking the physical trade fair with digital services, because that is what our customers expect today. In recent months, we have devoted ourselves even more than before to the development of hybrid and digital trade fair experiences, up to and including the year-round online presence of our trade fair brands. Because the big plus of the hybrid event is the digital reach well beyond the trade fair period. We must clearly work on this additional potential for exhibitors and visitors and continually expand it. Then it will be a classic win-win situation for everyone. ◀◀

Was wird nach der Pandemie die neue Normalität in der Chirurgie sein?

After the pandemic, what will be the new normal in surgery?

Ein redaktioneller Betrag von Dr. Mauro Labanca, Italien.

An editorial by Dr Mauro Labanca, Italy.

■ In den vielen Jahren, in denen ich als Berater in der ganzen Welt tätig war, habe ich nicht nur viele schöne Praxen gesehen, sondern oft auch welche, die trotz des Wissens und der Qualifikationen der innehabenden Personen scheinbar im neunzehnten Jahrhundert stehen geblieben sind. Zu oft habe ich im Kollegium beobachtet, dass immer noch wie vor 50 Jahren gearbeitet wird, als würden sie nicht wissen, dass sich unsere Berufe ständig sehr radikal verändern und dass wir es uns nicht erlauben können, uns auf dem aktuellen Stand der Dinge auszuruhen.

Zunahme an den zu behandelnden Personen in einigen Praxen könnte daher rühren, dass viele andere nicht in der Lage waren ihren Arbeitsstil zu aktualisieren. Aufgrund dessen mussten Praxen schließen und viele Patientinnen und Patienten standen plötzlich ohne zahnmedizinische Versorgung da.

Andererseits wurden wir unmittelbar nach den COVID-19-Lockdowns Zeuge von teils sehr lustigen Situationen. Einige Kolleginnen und Kollegen, die sich mehr um ihre persönliche Beförderung und Selbstvermarktung sorgten, kehrten wie

größer sind die Risiken, die wir eingehen, wenn wir einige Schritte weglassen, ohne zu wissen, wie wichtig die Schritte sind, die wir vergessen haben zu befolgen.

Meine persönliche Schlussfolgerung ist, dass die "neue Normalität" einfach darin besteht, das richtig zu machen, was schon immer richtig gemacht werden sollte. Die bestehenden chirurgischen Standards waren bereits mehr als ausreichend und müssen nicht aktualisiert werden; es muss sich einfach strengstens an sie gehalten werden.

often some offices that have apparently remained in the nineteenth century, in spite of the owner's knowledge and qualifications. Too often have I seen colleagues working as they did 50 years ago, not realising that professions like ours change radically very quickly and do not allow us to sit and wait, simply working as we always have done!

Lecturing everywhere on sterility management, suturing techniques and preventing avoidable infections, and always to very crowded rooms, I realised how often basic concepts are totally unknown or neglected. I saw professionals performing surgery using normal tables, non-sterile gloves, and normal chair handpieces instead of handpieces driven by dedicated surgical motors. Perhaps more attention is dedicated nowadays to new surgical techniques and new materials than to the management of surgical treatments with careful focus on sterility and biological concepts. This way of working, incomprehensible in the past, becomes unthinkable today. Whoever was unable to catch the wave in the past is now fated to give up.

I had many talks with colleagues all around the world after lockdown. The general feeling is that, on the one hand, after an initial period of patients' disorientation, those dentists who were very professional started to go back to work as before or even undertook more work than before. The increase of patients in some offices could have come from the many practices who had not been able to update their style of working and closed, leaving many patients without their old-style dentist.

On the other hand, immediately after the lockdown, we witnessed, in some cases, some very funny situations. Some colleagues, more concerned about personal promotion and self-marketing, returned to work dressed and equipped like astronauts. I saw some of them more protected than my colleagues who were working with COVID-19 patients in intensive care wards.

It was clearly useless, even more so because working in such conditions is not affordable on an ongoing basis. Additionally, as with any protocol, the more steps we have to follow, the more risks we face when we discard some steps, not knowing the importance of the steps we forgot to follow.

My personal conclusion is that the "new normal" is simply doing properly what should have always been done properly before. The pre-existing surgical standards were more than sufficient, and they do not need any update; they simply need to be followed and strictly applied always.

Several studies have already shown that dentists are not at an increased risk of infection compared with the average citizen, so we only have to remember to work as doctors and not as carpenters! ◀



Bei meinen Vorträgen über Sterilitätsmanagement, Nahttechniken und Prävention vermeidbarer Infektionen, die ich immer in überfüllten Räumen hielt, wurde mir klar, wie grundlegende Konzepte oft völlig unbekannt sind oder grob vernachlässigt werden. Ich sah, wie Fachleute Operationen mit normalen Tischen, nicht sterilen Handschuhen und normalen Stuhlhandstücken anstelle von Handstücken, die von speziellen chirurgischen Motoren angetrieben werden, durchführten. Scheinbar wird heutzutage mehr Wert auf neue chirurgische Techniken und Materialien gelegt als auf das Management chirurgischer Behandlungen unter sorgfältiger Beachtung von Sterilität und biologischen Konzepten. Diese Arbeitsweise, die damals nicht nachvollziehbar war, ist heute undenkbar. Wer in der Vergangenheit nicht in der Lage war auf den fahrenden Zug aufzuspringen, wird heute mit den Konsequenzen leben müssen.

Ich habe nach den COVID-19-Lockdowns viele Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Welt geführt. Der allgemeine Eindruck ist einerseits, dass die, die sehr professionell arbeiteten, nach einer anfänglichen Phase der Patienten-desorientierung ihre Arbeit wieder aufnehmen oder sogar mehr Arbeit als vorher erledigen konnten. Die

Weltraumreisende gekleidet an ihren Arbeitsplatz zurück. Ich sah einige von ihnen besser geschützt als Mitglieder aus der Kollegschaft, die im direkten Kontakt mit COVID-19-Erkrankten auf der Intensivstation arbeiteten.

Diese Maßnahmen waren offensichtlich nutzlos, zumal die Arbeit mit so viel Schutzkleidung auf Dauer nicht bezahlbar ist. Außerdem gilt wie bei jedem Protokoll: Je mehr Schritte wir befolgen müssen, desto

Mehrere Studien haben bereits gezeigt, dass zahnmedizinisches Fachpersonal im Vergleich zum Durchschnittsbürger kein erhöhtes Infektionsrisiko hat. Alles, was wir also tun müssen, ist daran zu denken, dass wir auch als solches und nicht als Zimmereifachkräfte arbeiten! ◀

■ *During many years of consulting around the world, I have seen not only many beautiful practices but also quite*



◀ Dr. Mauro Labanca. ▶ Dr. Mauro Labanca.

Über den Autor

1986 erwarb Mauro Labanca seinen Dokortitel in Medizin an der Universität Mailand, wo er sich auch in Zahnmedizin und allgemeiner Chirurgie qualifizierte. Seit 1992 praktiziert er Oralchirurgie und Implantologie in seiner privaten Zahnarztpraxis im Stadtzentrum von Mailand, Italien. Er ist ein internationaler Redner und Meinungsführer für viele führende Dentalunternehmen.

Er ist Regent der italienischen Sektion des International College of Dentists (ICD) und Registrar des European Board und International Councilor, Leiter des Kurses „Anatomische Chirurgie mit Kadaverlabor“ am Institut für Anatomie der Universität Wien, Österreich, und am Institut für Anatomie der Universität Brescia, Italien, seit 2001. Außerdem arbeitet er als beratender Professor für Anatomie an der medizinischen Fakultät der Universität Brescia.

About the author

In 1986 Mauro Labanca earned his Medical Doctor degree from the University of Milan, where he also qualified in dentistry and general surgery. He has practiced oral surgery and implantology since 1992 in his private dental office located in the city center of Milan, Italy. He is an international speaker and key opinion leader for many leading dental companies.

He is the regent of the International College of Dentists (ICD) Italian section and registrar of the European Board and International Councilor, director of the course of "Anatomical surgery with cadaver lab" at the Institute of Anatomy at the University of Vienna, Austria and Institute of Anatomy at the University of Brescia, Italy since 2001. Also he works as a consultant professor of anatomy in the department of medicine at the University of Brescia.

„Unser Stand wird der Treffpunkt für die exocad-Community sein“ *“Our booth will be the meeting point for the exocad community”*

Ein Interview mit Novica Savic, CCO bei exocad.

An interview with exocad chief commercial officer Novica Savic.

■ Im Interview mit Dental Tribune International im Vorfeld der IDS 2021 erklärt Novica Savic, CCO bei exocad, warum das Bekenntnis des Unternehmens zur IDS unverändert bleibt und was Besucher erwarten können.

Warum hat sich exocad dazu entschieden, sich zur IDS 2021 mit einem größeren Stand zu präsentieren?

Nach der IDS 2019 hatte exocad bereits entschieden, dass wir eine größere Standfläche brauchen. Vor zwei Jahren bildeten sich große Menschentrauben um die Softwarepräsentationen, weil so viele Anwender, Technologie- und Vertriebspartner unseren Stand besuchten. Damit die Besucher nun einen besseren Blick auf die Vorführungen haben und die Hygienebestimmungen eingehalten werden können, haben wir den Stand um über 50 Prozent vergrößert.

Unser Bekenntnis zur IDS als wichtigste Leitmesse unserer Branche ist ungebrochen. Ich betrachte die Messe als Innovationsmotor; viele Unternehmen richten ihre Entwicklungs- und Innovationszyklen auf die IDS aus, was ihre Funktion als Weltleitmesse unserer Branche unterstreicht.

Wie passt exocad das Standkonzept an die aktuelle Situation an?

Entsprechend unserer Philosophie einer offenen Softwareplattform präsentiert sich exocad weiter offen auf dem Messestand. Geplant sind 12 verschiedene Software-Demo-Stationen mit viel Abstand zueinander. Die Besucher können sich weiterhin frei auf dem Stand bewegen, um sich über unsere Produkte zu informieren und mit unse-



• Novica Savic ist seit 30 Jahren in der Dentalbranche tätig und kam im November 2017 zu exocad. • Novica Savic has been working in the dental industry for 30 years and joined exocad in November 2017. (© exocad)

ren Softwarespezialisten ins Gespräch zu kommen. Gerade dieser persönliche Austausch macht ja den Reiz der Messe aus.

Aufgrund der Pandemie erhält der Stand jedoch eine gläserne, transparente Balustrade an den Gangseiten. Sofern notwendig, werden wir den Besucherstrom auf dem Stand messen und Abstandsänderungen vornehmen. Transparente Schutzwände, Desinfektionsmöglichkeiten und die Beachtung der AHA-Regeln werden unseren Mitarbeitern und Besuchern ein sicheres Standerlebnis ermöglichen.

Was erwartet die IDS-Besucher am exocad-Stand?

Unser Stand wird der Treffpunkt für die exocad-Community sein. Denn die IDS ist eine der wenigen Gelegenheiten für Anwender, in direkten, persönlichen Austausch mit unseren Software-Spezialisten und -Ent-

wicklern zu kommen, die sich schon auf den Kontakt zum Endkunden freuen. Ein direktes Feedback von den Anwendern motiviert und inspiriert sie, die Produkte noch weiter zu verbessern.

Exocad hat jetzt drei Kernprodukte: DentalCAD, ChairsideCAD für die Single-visit-Dentistry und exoplan für die Implantatplanung. Neue Features für einzelne Softwareprodukte sind geplant und auch einige Überraschungen, die wir natürlich jetzt noch nicht preisgeben können.

Was erwarten Sie persönlich von der IDS 2021?

Ich denke, dass sich viele Zahn-techniker und Zahnärzte auf einen IDS-Besuch in Köln freuen, um Kollegen und ihre Ansprechpartner bei den Unternehmen wieder persönlich zu sehen. Ich rechne mit einer tollen Veranstaltung und guten Stimmung.

Natürlich wird die IDS 2021 anders als bisher, aber eines bleibt: Wir werden definitiv viele neue Produkte in Köln sehen.

Um mehr über exocad zu erfahren, besuchen Sie den Stand des Unternehmens in Halle 3.2, Stand A020 oder exocad.com. ◀

■ *In contrast to other companies who opted for a reduced representation at IDS 2021, exocad opted for a significantly larger presence than ever before. In this interview, Novica Savic, chief commercial officer at exocad, explains why the company's commitment to IDS remains unchanged and what visitors can expect.*

Why did exocad decide to make its biggest IDS appearance yet at this year's event?

After IDS 2019, exocad had already decided that we needed a larger booth space. Two years ago, large crowds

formed around the software demonstrations because so many users, technology and sales partners visited our booth. To ensure that visitors now have a better view of the demonstrations and that hygiene regulations can be complied with, we have enlarged the booth by over 50%.

Our commitment to IDS as the most important leading trade fair of our industry is unwavering. I see the trade fair as a driver for innovation; many companies are aligning their development and innovation cycles with IDS, which underlines its function as the world's leading trade fair of our industry.

How is exocad adapting the booth concept to the current situation?

Exocad will still have a very open presence at the trade fair booth, in line with our philosophy of an open software platform. We will have a total of 12 different software demo stations with plenty of space between them. Visitors will still be able to move freely around the booth to find out about our products and talk to our software specialists. After all, it is precisely this personal exchange that makes the trade fair so appealing.

Owing to the pandemic, however, the booth will have a transparent glass railing at the aisles. If necessary, we will measure the flow of visitors to the booth and adapt the respective distancing measures. Transparent protective walls, disinfection facilities, mandatory face masks and distancing will provide a safe experience at the booth for both our employees and visitors.

What can IDS visitors expect at the exocad booth?

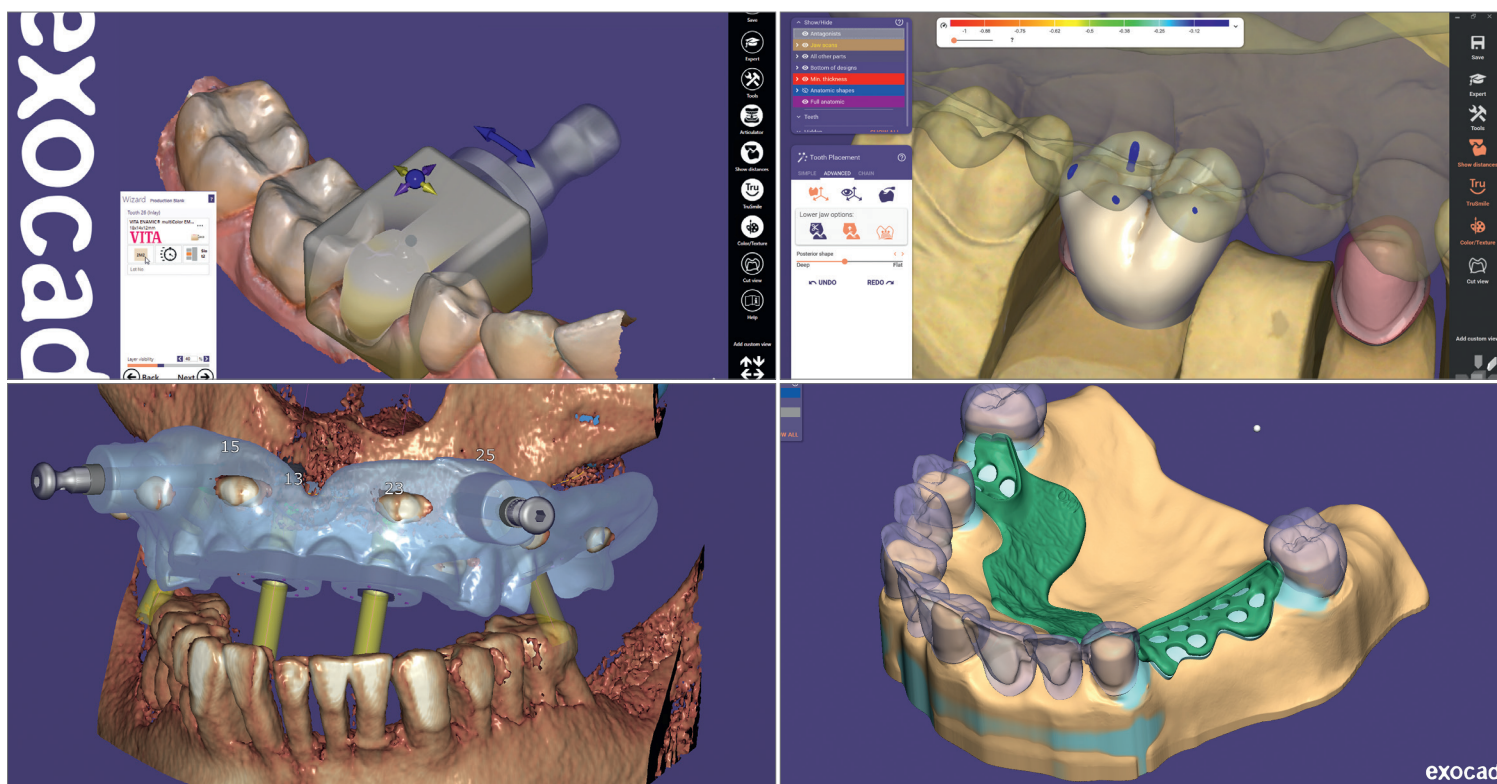
Our booth will be the meeting point for the exocad community. After all, IDS provides one of the few opportunities for users to engage in direct, personal exchange with our software specialists and developers, who are also looking forward to engaging with customers. Getting direct feedback from users motivates and inspires them to improve and enhance our products even further.

Exocad has three core products: DentalCAD, ChairsideCAD for single-visit dentistry and exoplan for implant planning. New features for individual software products are planned, as well as some surprises, which we can't reveal just yet.

What do you personally expect from IDS 2021?

I think that many dental technicians and dentists are looking forward to attending IDS in order to see colleagues and their contacts at companies in person again. I expect an amazing event and a great atmosphere. Of course, IDS will be different this year than before, but one thing remains: we will definitely see many new products in Cologne.

To learn more about exocad, visit the company's Booth A020 in Hall 3.2 or exocad.com. ◀



Planmeca übernimmt KaVo Behandlungseinheiten und Instrumentengeschäft von Envista

Planmeca to acquire Envista's KaVo treatment unit and instrument business

■ Kürzlich wurde bekannt gegeben, dass Planmeca, einer der größten privaten Hersteller im Dentalbereich, eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der KaVo Behandlungseinheiten und des Instrumentengeschäfts von Envista für bis zu 455 Millionen US-Dollar (383 Millionen Euro) getroffen hat, einschließlich einer möglichen Earn-out-Zahlung von bis zu 30 Millionen US-Dollar. Der Abschluss der Transaktion wird für Ende dieses Jahres erwartet.

Das zu veräußernde Geschäft ist Teil des Segments Geräte und Verbrauchsmaterialien von Envista und erzielte in den Geschäftsjahren 2019 und 2020 jeweils einen Umsatz von rund 357 Millionen US-Dollar und 317 Millionen US-Dollar. Das Imaging-Geschäft von Envista, welches derzeit für ausgewählte Produkte auch die Marke KaVo verwendet, wird als Teil des Segments Geräte und Verbrauchsmaterialien bei Envista verbleiben.

Planmeca wird einen Anteil von 51 Prozent des KaVo Unternehmenszweiges erwerben, während die restlichen 49 Prozent von Heikki Kyöstiä,

Gründer und Präsident von Planmeca, als Privatperson gekauft werden.

Nach Angaben von Planmeca wird die Übernahme die Position von Planmeca und KaVo als führende Anbieter innovativer Dentallösungen stärken und den Jahresumsatz der Planmeca Gruppe auf mehr als 1,1 Milliarden Euro (1,3 Milliarden US-Dollar) erhöhen.

„Envista konzentriert sich auf seine strategischen Prioritäten, um ein stärker auf Verbrauchsmaterialien und digitale Arbeitsabläufe ausgerichtetes Portfolio aufzubauen und zu optimieren. Dieser Verkauf wird Envista besser positionieren, um organisch und anorganisch zu investieren und unser Produktangebot in diesen Bereichen zu erweitern“, sagte Envistas CEO, Amir Aghdaei, in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Kyöstiä kommentierte die Übernahme in einer Pressemitteilung von Planmeca: „Diese Partnerschaft wird uns zu einem sehr starken Akteur im Dentalbereich machen. Ich glaube, dass unsere Unternehmen hervorragend zusammenpassen – wir teilen die gleichen Standards und Leiden-



• Durch die Übernahme steigt der Jahresumsatz von Planmeca auf mehr als 1,1 Milliarden Euro.
• The acquisition will increase Planmeca's annual revenue to more than €1.1 billion.

schaften für modernste Spitzentechnologie, Qualität und Innovation und das Bestreben, unseren Kunden einen kompletten digitalen Workflow anzubieten. Beide Unternehmen teilen auch ähnliche Unternehmenskulturen. Die Fürsorge für unsere Mitarbeiter

und die Fokussierung auf unsere Kunden waren schon immer wichtige Werte für uns beide.“ ◀

■ It was announced recently that Planmeca, one of the largest privately owned manufacturers in the dental field, has entered into a binding agreement to acquire the KaVo treatment unit and instrument business from Envista for up to US\$455 million (€383 million), including a potential earn-out payment of up to US\$30 million. The transaction is expected to close at the end of this year.

The business to be sold is part of Envista's equipment and consumables segment, and the business's revenue was approximately US\$357 million and US\$317 million in the fiscal years 2019 and 2020, respectively. Envista's imaging business, which currently also uses the KaVo brand for select products, will remain with Envista as part of the equipment and consumables segment.

Planmeca will acquire a 51% stake of the KaVo treatment unit and instrument business, and the remaining 49% will be bought by Planmeca founder and President Heikki Kyöstiä as a private individual.

According to Planmeca, the acquisition will strengthen Planmeca's and KaVo's positions as leading providers of innovative dental solutions and increase Planmeca Group's annual revenue to more than €1.1 billion (US\$1.3 billion).

“Envista is focused on its strategic priorities to build and optimise a more consumables and digitally enabled workflow-oriented portfolio. This sale will better position Envista to invest organically and inorganically and expand our product offerings within these areas,” said Envista's CEO, Amir Aghdaei, in a company press release.

Kyöstiä commented in a Planmeca press release: “This partnership will make us a very strong player in the dental field. I believe our companies are a great match—we share the same standards and passion for high technology, quality and innovation, and for offering a complete digital workflow for our customers. We also share similar company cultures with a strong family business heritage. Caring for our employees and focusing on our customers have always been important values for us both.” ◀

AD

LEADING DIGITAL WORKFLOW – IN ONE SOFTWARE



Planmeca provides all the tools for a complete digital workflow. Do it all – from acquiring patient data to treatment planning, 3D printing dental applications and milling restorations.

All workflow steps in one software
– Planmeca Romexis®.

Visit us at IDS
Hall 11.2
Stand K-010

www.planmeca.com



Planmeca Oy Asentajankatu 6, 00880 Helsinki, Finland. Tel. +358 20 7795 500, sales@planmeca.com

PLANMECA



YEARS OF
LEADING
THE WAY

VIRTUELLE PLATTFORM AG.LIVE SCHAFFT FREIRÄUME, EFFIZIENTERE PROZESSE UND MEHR KUNDENNÄHE VIRTUAL PLATFORM AG.LIVE OFFERS FREEDOM, MORE EFFICIENT PROCESSES AND GREATER CUSTOMER PROXIMITY

■ Bei Amann Girrbach dreht sich alles darum, Labore in der Organisation digitaler dentaler Workflows zu unterstützen. Mit der digitalen Plattform AG.Live erreicht dieses Vorhaben eine neue Dimension. AG.Live hilft Zahntechnikern, alle digitalen Tätigkeiten lokal zu verwalten und mit einem immer größer werdenden globalen Netzwerk digital arbeitender Dentalfachleute zu vernetzen.

Im Zentrum der Plattform, die das bisherige C3-Kundenportal ablöst, steht das Patientenfall-Management – hier wird der Patientenfall digital angelegt, verwaltet und bearbeitet. Patientenfälle können mit Partnerlaboren zur Weiterbearbeitung geteilt und in absehbarer Zukunft zwischen Zahnarzt und Labor ausgetauscht werden. Doch nicht nur Labore und Behandler sollen vernetzt werden, sondern auch Maschinen und Materialien – so werden beispielsweise Materialverfügbarkeiten oder zukünftig auch Betriebsmodi von Fräsmaschinen sowie viele andere relevante Faktoren eines dentalen Herstellungsprozesses abrufbar sein.

Somit können mit AG.Live sämtliche digitalen Aktivitäten im Blick behalten werden – an einem Ort, von überall her und jederzeit. Amann Girrbach möchte damit ein Netzwerk optimierter wie auch neuer Partnerschaften entstehen lassen. Die Netzwerkteilnehmer werden effizienter arbeiten und zusammenarbeiten, sich auf ihre Stärken konzentrieren und sich somit besser am Markt positionieren können.

Dieses in seinem Umfang auf dem Markt einzigartige Managementportal bricht die Linearität dentaler Restaurationsprozesse auf. Quereinstiege in Patientenfälle werden nun einfach und unkompliziert möglich, indem Patientendaten zentral abruf- und bearbeitbar gemacht werden. Die Verbindung von bisher getrennten Datenquellen schafft Synergieeffekte von denen AG.Live-Nutzer nachhaltig profitieren und sich einen spürbaren Wettbewerbsvorteil erarbeiten können. In einem weiteren Schritt wird Amann Girrbach den Zugang zum firmeneigenen Trainingsportal AG Academy mit zahlreichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie einem umfangreichen Archiv von Webinaren und Tutorials realisieren.

360-Grad-Service für Ihre digitale Infrastruktur: kostenloser Online-Vortrag über AG.Live

Die Digitalisierung hat die Zahntechnik in den letzten zehn Jahren grundlegend verändert. Die digitale Fertigung von Zahnersatz ist der Standard im zahntechnischen Labor geworden. Wie die neu entwickelte Plattform AG.Live von Amann Girrbach die digitale Zahntechnik nun auf eine neue Stufe hebt und eine lückenlos integrierte und interdisziplinäre Zusammenarbeit ermöglicht, erklärt Christian Ermer, Chief Marketing Officer bei Amann Girrbach und verantwortlich für die digitale Transformation des Unternehmens,



in seinem spannenden Vortrag, der anlässlich der AG.Live CON Ende April aufgenommen wurde.

Maximaler Überblick, effizientere Prozesse und mehr Kundennähe

Die Welt ist digital – durch COVID-19 mehr denn je. Kommunikation ist digital, es wird digital eingekauft, das Leben an sich findet mehr und mehr digital statt. Auch vor der Zahntechnik macht diese

Software, Updates, Service, Wartung und Schulung. Durch die digitale Anbindung der Behandler an AG.Live, wird ein einzigartiges Netzwerk für den digitalen prothetischen Prozess geschaffen. Welche Vision hinter dieser Produktentwicklung von Amann Girrbach steckt und welche Chancen sich dadurch für Zahntechniker und Behandler ergeben, wird eindrücklich von Christian Ermer beschrieben.

Der komplette Vortrag ist kostenlos unter <https://bit.ly/3yec6uR>

Patient case management is at the core of AG.Live—which replaces the previous C3 customer portal—and all patient cases are created, managed and processed digitally on the platform. Through AG.Live, patient cases can be shared with partner laboratories for further processing and, in the foreseeable future, this exchange will also occur between dentists and laboratories. Not only will laboratories and clinicians be networked but also machine and materials, enabling, for example,

strengths and thus better position themselves in the market.

This management portal, which is unique on the market in terms of scope, breaks down the linearity of dental restoration processes. It enables cross-linking of patient cases in a simple and straightforward manner by making patient data centrally accessible and editable. The linking of previously separate data sources creates synergistic effects from which AG.Live users can profit sustainably and gain a noticeable competitive advantage. In a further step, Amann Girrbach will implement access to the company's own AG Academy training portal and thereby offer numerous training and further education opportunities, as well as an extensive archive of webinars and tutorials through AG.Live.

360-degree service for your digital infrastructure: Free online presentation about AG.Live

Digitisation has changed dental technology fundamentally in the last ten years. The digital fabrication of dentures has become the standard in dental laboratories. In his exciting presentation recorded at the AG.Live CON in April this year, Christian Ermer, chief marketing officer at Amann Girrbach and responsible for the company's digital transformation, explains how the newly developed AG.Live platform is taking digital dental technology to a new level and enabling seamlessly integrated and interdisciplinary collaboration.

Maximum clarity, more efficient processes and greater customer proximity

The world is digital—now even more so, owing to the COVID-19 pandemic. Communication is digital; people shop digitally; life itself is becoming increasingly digitalised, and dental technology is no exception. Digitally fabricated dentures are already the rule in dental laboratories. Despite its many advantages, however, digitisation has also led to increased complexity. The AG.Live platform makes it possible to monitor digital workflows from anywhere in the world and, in the future, it will also be possible to manage them remotely. For Ceramill users, AG.Live is the future point of contact for precise management of their digital infrastructure and processes in the laboratory, including equipment, software, updates, service, maintenance and training. The digital connection of clinicians via AG.Live creates a unique network for the digital denture process. The vision behind this product development by Amann Girrbach and the opportunities it opens up for dental technicians and clinicians alike are described impressively by Christian Ermer.

The full presentation is available free of charge in various languages at <https://bit.ly/3uYjIQ4>.

Amann Girrbach, Austria
www.amanngirrbach.com
Hall 3.2 Booth A010/B011



Entwicklung nicht halt. Digital hergestellter Zahnersatz ist im zahntechnischen Labor bereits der Normalfall. Die Digitalisierung hat neben vielen Vorteilen aber auch eine gesteigerte Komplexität mit sich gebracht. Mit der Plattform AG.Live wird es möglich, den digitalen Workflow von jedem Ort der Welt aus zu überwachen und in Zukunft auch zu managen. Für Ceramill-Nutzer ist AG.Live die künftige Anlaufstelle für die präzise Verwaltung ihrer digitalen Infrastruktur und Prozesse im Labor, einschließlich Equipment,

in verschiedenen Sprachen verfügbar. ◀

■ *Amann Girrbach is all about supporting dental laboratories in their organisation of digital workflows. Now, with its new AG.Live digital platform, the possibilities that the company extends to dental laboratories have reached new heights. AG.Live helps dental technicians to manage all of their digital activities locally and to connect with an ever-expanding global network of digital dental professionals.*

access to material availability or, in the future, access to the operating modes of milling machines and many other key elements of dental fabrication processes.

Thus, AG.Live will enable dental laboratories to keep track of all of their digital activities using one interface, from anywhere and at any time. In doing so, the platform will also create a network of optimised existing and new partnerships. Network participants will be able to work and collaborate more efficiently and to focus on their



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„IHRE TRINKWASSERQUALITÄT ALS AUSHÄNGESCHILD.

Die Kommunikation der Trinkwasserhygiene in Ihrer Praxis ist ebenso wichtig, wie die einwandfreie Qualität. Mit dem SAFEWATER Full-Service erleichtern wir Ihnen den Praxisalltag.

Anfangen bei der Erstberatung, über die Installation und Wartung der Anlage, bis hin zu einem Marketingpaket, bei BLUE SAFETY kommt alles aus einer Hand.“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied
der Geschäftsführung
bei BLUE SAFETY

**Jetzt
profitieren:**
Für **SAFEWATER
entscheiden**
und einen neuen
Apple iMac 24"
geschenkt
bekommen.*



**STAND BESUCHEN
UND TASSE SICHERN!**



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**

Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen
Beratungstermin für die Praxis
oder für Ihren Messebesuch:**

Fon 00800 88 55 22 88

WhatsApp 0171 991 00 18

www.bluesafety.com/Sommergeschenk

* Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1x Apple iMac, 256 GB, 8 GB, 24". Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 30.09.2021.