

# today 25 26

#NEW #TOOTH

37<sup>th</sup> International Dental Show Cologne • 21-25 March, 2017

AD  
Der neue Zahn: Einführung IDS 2017, Stand D-010/Halle 10.1  
#FARB TREUE  
VITA



**Argon Medical**  
**Argon Medical**  
Die richtige Lösung  
The right solutions

» Seite 8 » Page 8



**Im Fokus**  
**In focus**  
Glass Carbomer Technology  
Glass Carbomer technology

» Seite 10 » Page 10



**Interview**  
**Interview**  
ZfX Messehighlights  
Highlights by ZfX

» Seite 14 » Page 14

**EyeSpecial C-III**  
Jetzt noch schärfer!

SHOFU  
Halle 4.1  
Stand A40/B49

## Dentsply Sirona nimmt eine einmalige Position in der Dentalindustrie ein

### Dentsply Sirona is in an unparalleled position in the industry

Ein Interview mit CEO Jeffrey T. Slovin.

An interview mit Jeffrey T. Slovin, Dentsply Sirona CEO.

■ Im Februar 2016 fusionierten Dentsply International Inc. und Sirona Dental Systems Inc. Durch die Fusion entstand ein Unternehmen mit einer der größten Vertriebs- und Serviceinfrastruktur im weltweiten Dentalbereich. *today* sprach mit Chief Executive Officer Jeffrey T. Slovin über die Fusion und welche Potenziale durch die Zusammenführung der zwei Unternehmen freigesetzt wurden.

#### today: Herr Slovin, wofür steht Dentsply Sirona in 2017?

Als weltweit größter Hersteller professioneller Dentalprodukte und -technologien ist es das Kernanliegen von Dentsply Sirona, Zahnärzte weltweit darin zu unterstützen, eine bessere, sichere und schnellere zahnmedizinische Versorgung ihrer Patienten zu gewährleisten. Das bedeutet, in en-



ger Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Zahntechnikern zu erarbeiten, was möglich ist und dafür innovative Lösungen zu schaffen. Klinische Ausbildung und Service sind entscheidend für die Entwicklung neuer, verbesserter Prozesse, die auf unseren Innovationen basieren. All unser Bemü-

today → 2

■ In February 2016, DENTSPLY International and Sirona Dental Systems completed their merger, creating the world's largest and most diversified manufacturer of professional dental products and technologies. In today, CEO Jeffrey T. Slovin talks about the potential this merger has unlocked.

#### today: What does Dentsply Sirona stand for in 2017?

**Jeffrey T. Slovin:** At Dentsply Sirona, our mission is to empower dental professionals to provide better, safer, faster dental care. That means not improving treatments today, but working with the dental community to envision what is possible, then providing innovative solutions to achieve it. Clinical education and support are critical to help bring new, better proce-

today → 4

#### People of today



\* Marco Gadola  
(CEO Institut Straumann AG)

"Since the last IDS, the Straumann Group has made strong progress with its strategy to become the global total solution provider in tooth replacement. One of our strategic priorities is to expand in exciting new growth markets, for example in Russia, India, the Middle East, and Africa."

In an exclusive interview on page 14, Straumann CEO Marco Gadola reacts to statements by MegaGen regarding the withdrawal of investment in the Korean company and talks about the future of his company.

Discover the clinic of your dreams!



PLANMECA

NAME IT  
CLAIM IT  
TREAT IT

GINGIVITIS

ACTEON

IDS 2017 Booth M060 - N069, Hall 10.2

## IDS-Gesichter Faces of IDS



\* Achtzig Dentalgrößen aus 15 Ländern trafen sich am DTI/OEMUS MEDIA-Stand zum alljährlichen Channel 3-Treffen.  
\* Channel 3's 80 key opinion leaders from 15 countries gathered on Wednesday at the DTI/OEMUS MEDIA Lounge for their annual meeting.

NSK  
CREATE IT.

WHEREVER POSSIBLE

Lightweight at  
**8.6 kg\***  
It can be taken anywhere.

**VIVAace**  
MOBILE DENTISTRY SYSTEM

Hall 11.1 Booth D030  
NSK Europe GmbH www.nsk-europe.de

\* Weight without handpieces

**today** ← 1 – Dentsply Sirona  
 hen zielt also dahin, Behandler so zu unterstützen und auszustatten, dass sie die bestmögliche Versorgung ihrer Patienten gewährleisten können, zum Benefit von Patienten und Praxen gleichermaßen. Heute ebenso wie für die Zukunft.

Dentsply Sirona steht für hohe Qualität und Service. Wir messen uns kontinuierlich an den höchsten Qualitätsstandards – jenen Standards, die wir auch als Patienten erwarten würden. Denn letztlich sind wir alle Patienten.

Unser gesamtes Unternehmen ist diesen höchsten Standards verpflichtet und hat ein entsprechendes Umfeld geschaffen. Ein leidenschaftliches Team sowie erfahrene Führungskräfte machen dies Tag für Tag rund um den Globus möglich. So ergeben sich zahlreiche Synergien, die es uns ermöglichen, effizienter und effektiver zu arbeiten und so auch unsere Ziele zu erreichen.

Unser Zusammenschluss erfolgte mit der klaren Zielsetzung, die Weiterentwicklung der Zahnmedizin voranzutreiben, indem wir im bestmöglichen Maße Markt wie Nachfrage entsprechen und so klinische Resultate verbessern. Wir investieren kontinuierlich in Forschung und Entwicklung. Allein auf der IDS präsentieren wir mehr als 50 Produkte und hochmoderne Lösungen, die sich aus diesen Investitionen speisen. Qualität, Innovation und vollintegrierte End-to-End-Lösungen sind wesentliche Bestandteile unserer Firmenidentität und werden es auch in Zukunft sein.

Dabei entwerfen wir nicht länger einzelne Produkte oder Module, sondern intelligente Lösungen, die Zahnärzte und Zahntechniker weltweit in ihrer Arbeit, hin zu einer verbesserten, sichereren und schnelleren Versorgung, unterstützen. Das spiegelt sich auch in unserem Namen wider:

„The Dental Solutions Company“. Während jede Zahnbehandlung patientenspezifisch erfolgt und so auf die individuellen Belange des Patienten eingeht, liegen den jeweiligen Versorgungskliniken erprobte Protokolle zugrunde, die wiederum den

men der Industrie entschließen zu fusionieren. Ein wesentlicher Faktor dabei ist die Unternehmenskultur. Als wir mit unserer Mission und Vision – innovative dentale Lösungen zu entwickeln und herzustellen, die weltweit zur Verbesserung der Zahnge-



Einsatz einer Reihe an Technologien, Geräten und Verbrauchsmaterialien erfordern. Sind diese Produkte und Prozesse idealerweise miteinander koordiniert, hat dies einen positiven Einfluss auf die Behandlung. Patienten erfahren so eine verbesserte, zeiteffizientere und sichere Behandlung. Durch seine umfassende Markterfahrung und sein überaus breites Produktportfolio nimmt Dentsply Sirona eine einmalige Position in der Dentalindustrie ein, die es ermöglicht, die einzelnen Produkte zu einem intelligenten, integrierten Workflow, von der Diagnose bis zur finalen Restauration, zu verbinden.

**Welche besonderen Herausforderungen bestanden bei der Fusion solcher zweier Unternehmen?**

Es ist natürlich ein großes Ereignis, wenn sich zwei der größten Fir-

sundheit beitragen – an die Öffentlichkeit traten, stand das gesamte Team hinter uns und war bereit für die Herausforderung.

Die Beweggründe der Fusion lagen darin, führende Marken im Bereich Verbrauchsmaterialien, Ausstattung und Technologien zu kombinieren und damit zum größten globalen Hersteller und Komplettanbieter professioneller Dentalprodukte und Technologien zu werden, der die Erwartungen und Anforderungen unserer Kunden bestmöglich erfüllt. Durch die Fusion haben unsere Kunden Zugang zu einer der umfassendsten Produktpaletten aus einer Hand, unterstützt durch die breiteste Verkaufs- und Service-Infrastruktur der Dentalindustrie. Unser breites Spektrum an integrierten Lösungen ermöglicht es Zahnärzten, ihren Patienten ganz neue Behandlungskonzepte, z.B.

im Bereich Implantologie und Endodontie, anbieten zu können. Im Ergebnis führt dies zu vorhersagbaren klinischen Erfolgen und, natürlich, zu einer gesteigerten Effizienz in der dentalen Praxis. Zudem garantieren die Lösungen von Dentsply Sirona eine hochwertige Ästhetik und ein verbessertes Behandlungserlebnis für den Patienten, was wiederum die Patientencompliance erhöht. Mit unserer Ausbildungsplattform, der größten klinischen Plattform dieser Art in der Branche, unterstützen wir Behandler dabei, neue Technologien zu erlernen und anzuwenden und so die Patientenversorgung voranzubringen.

Wir sind heute eine globale Marke, unsere Ausstattung, Technologien und Verbrauchsmaterialien sind vollkommen miteinander verwoben, und ergeben End-to-End-Lösungen.

**Welche Innovationen hat Dentsply Sirona vorgestellt?**

Wie schon erwähnt stellen wir hier in Köln 50 neue Produkte vor. Basierend auf diesen innovativen Features und Produkten ergeben sich nahtlos strukturierte Prozesse: Als Beispiel kann hier das Röntgengerät Orthophos SL genannt werden, das ab sofort eine neue Funktion beinhaltet, die als Upgrade zur Verfügung steht. Das Gerät ermöglicht je nach klinischer Fragestellung HD-Aufnahmen in höchster Auflösung bis hin zu stark dosisreduzierten Aufnahmen. Der neue Low Dose Modus ermöglicht 3-D-Aufnahmen im Dosisbereich einer 2-D-Aufnahme. Wenn wir an Chairside-CAD/CAM denken, haben wir auch dort neue Elemente integriert – zum Beispiel das Thema digitale Farbnahme. CEREC ist die zentrale Plattform für die Digitalisierung in der Praxis und deshalb haben wir die neueste Softwareversion 4.5 in der Bedienung noch einfacher und intuitiver gemacht. Der neue Dentsply Sirona Hub, den wir zur IDS präsentieren, besitzt die dafür notwendigen „Plug & Play“-Schnittstellen. Alle klinischen Daten und das Backup der CAD/CAM-Daten können zusammengeführt, zentral gespeichert, archiviert und bei Bedarf jederzeit wieder abgerufen werden. Darüber hinaus bietet der Hub die Möglichkeit, die Vernetzung innerhalb der Praxis zukünftig noch einfacher zu gestalten.

Dentsply Sirona bietet mit WaveOne Gold Glider auch eine reziproke Gleitpfad-Feile, die die Wurzelkanalpräparation optimiert. Neue Metalllegierungen bei den Feilen sowie neue Füllungsmaterialien von Dentsply Sirona Endodontics unterstützen zusätzlich dabei, beste Ergebnisse bei der Versorgung des Wurzelkanals zu erzielen. Der Behandlungsablauf wird weiter vereinfacht durch eine in die Behandlungseinheit integrierte Endo-Funktion – für noch mehr Komfort für Zahnarzt und Patient. In der Implantologie wurde für Implantat-Patienten mit einem äußerst schmalen Knochenangebot mit OsseoSpeed Profile EV Implant (ASTRA TECH Implant System) eine Lösung entwickelt, die eine Augmentation häufig überflüssig macht. Bei den Instrumenten werden die Winkelstückprogramme T2 und T3 um die Kurzversion S-Line erweitert, die durch ein geringeres Gesamtgewicht überzeugt.

Discover the clinic of your dreams!

**PLANMECCA**

Die Handstücke bekommen mit dem Hygiene-Handstück Midwest RDH und dem kabellosen Prophylaxe-System Nupro Freedom Zuwachs. Für das Labor bietet das Unternehmen Software-Lösungen wie die aktuellen Updates inLab CAD SW 16.0 und inLab CAM SW 16.0 sowie die Werkstoffinnovationen Celtra Press (das pressfähige ZLS), Cercon xt (das extra transluzente Zirkonoxid) und inCoris CCB (die neue Sintermetall-Ronde für die inLab MC X5 Fräseinheit) als auch die Atlantis CustomBase-Lösung für verschraubte Einzelzahnrestorationen.

Die Verknüpfung digitaler Technologien mit innovativen Produkten zu aufeinander abgestimmten Lösungen ist kein Selbstzweck. Wir sehen darin den Weg, die Zahnheilkunde besser, schneller und sicherer zu machen. Es geht darum, unsere Kunden in Praxen und Labors dabei zu unterstützen, die Innovationen für eine optimale zahnmedizinische Versorgung anzuwenden und die Mundgesundheit der Patienten nachhaltig zu verbessern. Davon profitieren alle Beteiligten – heute und in der Zukunft.

**Mit welchem Eindruck reisen Sie von der diesjährigen IDS in Köln ab?**

Es freut mich natürlich überaus, unser leidenschaftliches Team hier vor Ort zu erleben – mehr als 800 Mitarbeiter stehen unseren Kunden auf der IDS 2017 zur Verfügung und präsentieren dabei umfassend unsere integrierten Lösungen und Workflows. Das besondere Engagement und der außerordentliche Einsatz unserer Mitarbeiter ist Teil unserer Identität und ein entscheidender Antrieb unseres Erfolgs. Zudem zeigt sich hier in Köln unsere Kernkompetenz: Dentsply Sirona als Komplettanbieter befasst sich stets mit den einzelnen Prozessschritten einer Zahnbehandlung, von der initialen Diagnose bis hin zur abschließenden Behandlung des Patienten, und bietet Lösungen, die miteinander harmonieren. Damit wir dies immer und zu jeder Zeit sicherstellen können, arbeiten wir eng mit unseren Kunden, mit Zahnärzten und Zahntechnikern weltweit zusammen. Zudem garantieren wir so, dass unsere Innovationen in Praxis und Labor den höchstmöglichen Benefit für Patienten darstellen. Unsere Kunden erhalten – auch das haben wir hier in Köln anschaulich vermittelt – nicht nur Produkte von uns, sondern höchst durchdachte Lösungen und erstklassigen Service. Kunden können uns vertrauen, denn wir blicken auf über 100 Jahre kombinierte Firmengeschichte zurück und werden weitere 100 Jahre Erfolgsgeschichte schreiben.

Danke für das Interview. <<

AD

**AlproZyme**  
 Alkalisches-enzymatisches Reinigungsgranulat zur Vorreinigung und Vordesinfektion für die Aufbereitung von ärztlichen und zahnärztlichen Instrumenten, rotierenden Präzisionsinstrumenten und Endoskopen. Verwendbar im Tauchbadverfahren sowie in Ultraschall-, Reinigungs-, Desinfektionsgeräten.

**BIB forte eco**  
 Aldehyd-/phenol- und QAV-freies Flüssigkonzentrat zur nicht proteinfixierenden Reinigung und Desinfektion von ärztlichen und zahnärztlichen Instrumenten, rotierenden Präzisionsinstrumenten und Endoskopen. Geprüft an Instrumenten der Firma Komet, desweiteren geprüft und empfohlen von Acurata, Busch & Co, Dentsply Maillefer, VDW, Helmut Zepf, Hager & Meisinger und Oridima.

**In Kombination viruzid DVV 2012 high level AlproZyme + BIB forte eco**

**Unser Aktionspaket für Sie:**  
 Angebot gültig vom 01.03.2017 – 31.01.2018

- 1 x Klipa AlproZyme
- 1 x BIB forte eco, 1 Ltr. Flasche
- 1 x Desinfektionswanne, 4 Ltr.
- 1 x Timer
- 1 x Arbeitsanweisung

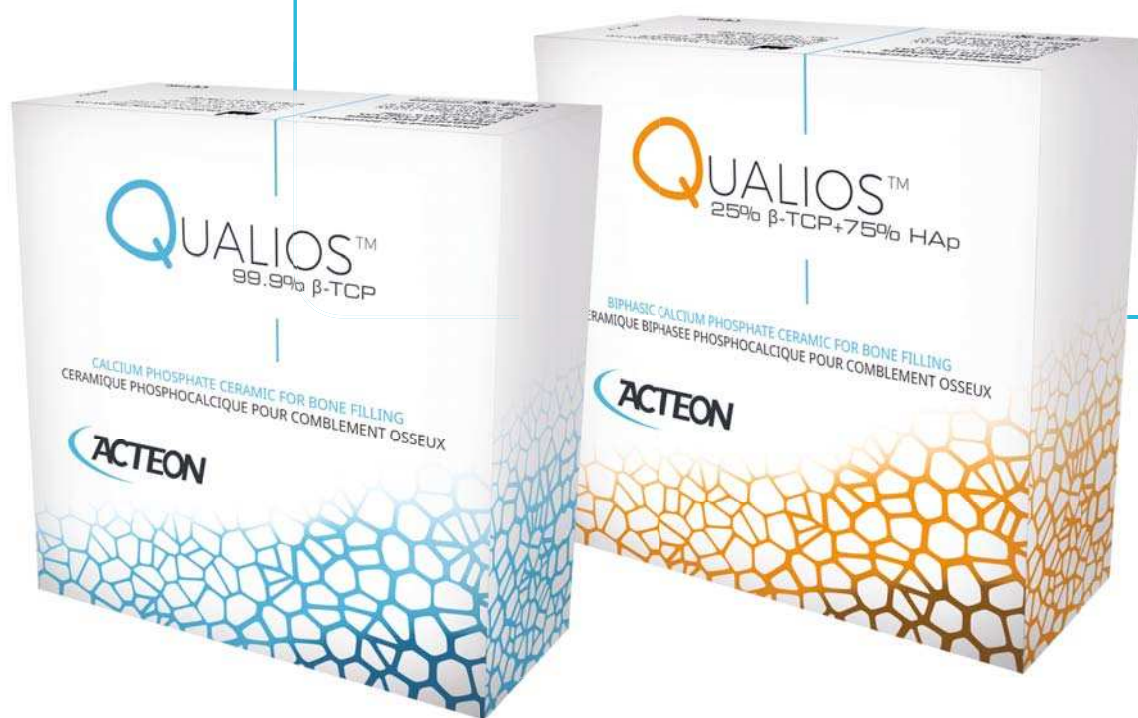
REF 5543 146,00 €\*



# I AM STRONG

## QUALIOS™

**Unique structure  
and high mechanical resistance  
for optimal bone regeneration**



- Unique structure with very large interconnected pores particularly suitable to bone colonization
- 100% synthetic material
- 80% porosity
- High compressive strength
- 100% resorbable and provides during resorbing the mineral elements essential to high quality bone regeneration

Ranito C.M.S, et al. Hydroxyapatite foams for bone replacement.  
*Key Engineering Materials* 2005; 284-286:341-4

Class III medical device - CE 0120 (SGS).  
Manufacturer: Medbone Medical Devices Ita (Portugal), Distributor: Produits Dentaires Pierre Rolland SAS (France).  
For professional dental use only. Read the instructions in the notice carefully.  
Creation date: February 2017

**IDS**  
**2017**

Booth M060 - N069, Hall 10.2

PRODUITS DENTAIRE PIERRE ROLLAND SAS | A company of ACTEON Group  
17 av. Gustave Eiffel | BP 30216 | 33708 MERIGNAC cedex | France  
Tel. +33 (0) 556 34 06 07 | Fax +33 (0) 556 34 92 92 | pierre-rolland@acteongroup.com | www.acteongroup.com

**ACTEON**

**today** ← 1 – Dentsply Sirona

dures to market using our latest innovations. Everything we do is about helping dental professionals deliver the best possible oral care, for the benefit of their patients and practices—today and for years to come.

Dentsply Sirona also stands for high-quality products and service. We consistently hold ourselves to the highest quality standards—the same standards we would expect as patients. After all, we are all patients at the end of the day.

Our entire organisation is committed to these high standards, and Dentsply Sirona is creating an environment to bring out the best in our people. We now have one integrated business, with experienced leadership worldwide, including more than 18 country leaders driving commercial operations around the globe. By building one global team, we are creating synergies to make us a more efficient and effective organisation that will be able to deliver on our financial targets.

Coming together was all about advancing patient care by being able to better serve the market and improve clinical outcomes. We are committed to continuously making significant investments in research and develop-

ment to support our mission. At IDS alone, these investments are yielding more than 50 major products and cutting-edge solutions. Quality, innovation and integrated end-to-end solutions will be critical parts of our identity.

Regarding what Dentsply Sirona stands for, we no longer think in individual products or modules, but in intelligent solutions. This enables us to support dentists and dental technicians to provide better, safer and faster dental treatments. That is why we call ourselves “The Dental Solutions Company”.

While dental treatments always take a customised approach, they must adhere to clinically proven protocols. As part of these processes, practitioners use a range of technologies, devices and consumables. If these products and processes are ideally coordinated, this has a positive impact on the treatment: patients can be provided with improved, more time-efficient and safer treatments. Given its comprehensive market expertise and broad product portfolio, Dentsply Sirona is in an unparalleled position in the industry to intelligently combine the individual products to create a unique workflow, starting from the diagnosis and extending through to the final restoration.

**What particular challenges have you faced in merging two companies of such size and scope? What kinds of obstacles had to be overcome?**

It is a big deal when two of the largest companies in an industry come together. The right cultural fit is essential. When we came out with our mission and vision of delivering innovative dental solutions to improve oral health worldwide, the team really rallied behind these.

The rationale of the merger was to create the largest global manufacturer of professional dental products and technologies by combining leading brands across consumables, equipment and technology to better meet customer needs with complementary end-to-end solutions backed by unparalleled investment in education and R & D. As a result of the merger, our customers now have access to the most comprehensive product range from a single manufacturing source, supported by the largest sales and service infrastructure in the dental industry. Our broader spectrum of integrated solutions allows dentists to offer completely new treatment concepts, for instance in implantology and endodontics. The result is predictable clinical success and, of course, greater



efficiency in dental practices—in other words, better, safer, faster dentistry.

In addition, Dentsply Sirona solutions ensure high-quality aesthetics and a better patient experience, which increases patient acceptance of procedures. We support our solutions and customers through the broadest clinical education platform in the industry to assist practitioners in adopting new technologies and advancing patient care. Coming together was all about being able to better serve the market and improve clinical outcomes.

I bet you will find it difficult to distinguish between legacy Sirona and legacy DENTSPLY because we are already one global brand. Our equipment, technology and consumables are already coming together to create end-to-end Dentsply Sirona solutions.

**By providing consumables, equipment, technology and specialty products to dental professionals and dental laboratories worldwide, Dentsply Sirona strives for better, safer and faster dental care. Among the vast range of products and services you offer, if you could highlight one innovation of Dentsply Sirona CAD/CAM, Endodontics, Prosthetics and Implants, what would they be?**

As I mentioned, at IDS, we are unveiling more than 50 new products. Seamlessly structured processes are enabled owing to the innovative features and products that Dentsply Sirona is exhibiting at IDS 2017. For example, the versatile complete imaging solution Orthophos SL now features a new function, which is available as an upgrade. With immediate effect, the radiation dose for 3-D images can be reduced to a level for certain clinical indications, which, to date, has only been associated with 2-D images. Furthermore, the CEREC software has been comprehensively updated to transform it into a system offering almost unlimited possibilities. CEREC SW 4.5 with its intelligent tools makes it even easier for newcomers to enter the world of digital prosthetics. The new Dentsply Sirona Hub supports the integration of CEREC into the practice via its plug and play interfaces. All clinical data and the backup of the CAD/CAM data can thus be saved and archived centrally and retrieved at any time as needed.

For endodontics, the WaveOne Gold family of reciprocating files has been enhanced to include the WaveOne Gold Glider. It is the first reciprocating glide path file on the market. The metallurgical state-of-the-art WaveOne Gold instruments facilitate root canal preparation with an efficient one-file technique.

In the field of implantology, the OsseoSpeed Profile EV implant (ASTRA TECH Implant System) has been developed for implant patients with an extremely reduced bone vol-

ume. Owing to this solution, augmentation is now often no longer necessary.

In handpieces, the short version S-Line has been added to the contra-angle T2 and T3 series. This new version impresses with its reduced overall weight. The hygiene handpiece Midwest RDH and the cordless prophylaxis system Nupro Freedom mark further additions to the handpiece range.

For the laboratory, the company offers software solutions such as the latest updates for inLab CAD SW 16.0 and inLab CAM SW 16.0; material innovations like Celtra Press (the pressable zirconia-reinforced lithium silicate), Cercon xt (the extra-translucent zirconia) and inCoris CCB (the new sintered metal disc for the inLab MC X5 milling unit); and the Atlantis CustomBase solution for screw-retained single-tooth restorations.

The combination of digital technologies with innovative products to create harmonised solutions is not an end in itself. We see it as a path toward making dentistry better, faster and safer. It is all about supporting our customers in practices and laboratories in using these innovations for optimal dental treatments and improving the long-term oral health of the patients. Everyone involved will benefit from this—both today and in the future.

**In 2015, you remarked on the extraordinary excitement you felt at IDS. How has it been this time? What is, in your opinion, the next trend or innovation in the making?**

I am definitely excited to see our passionate team—more than 800 employees are taking care of our customers and introducing them to our integrated solutions and workflows. Their energy and commitment is part of our identity and a critical driver of our success.

We consistently think through the processes of dental treatment, from the initial diagnosis through to the final treatment, for the patient and provide solutions that are harmonised with each other. To accomplish this, we work closely with our customers, dental practitioners and dental technicians to ensure that innovations in the practice and the laboratory result in maximum benefit for patients.

Dentsply Sirona is the preferred manufacturing partner for dentists and dental technicians—with everything from a single source. They do not have to worry about how products and workflows can be combined intelligently and efficiently; we do that for them. They do not obtain only products from Dentsply Sirona; they receive dental solutions and best-in-class service. And they can rely on us—we have been around for more than 100 years and will be here for the next 100!

**Thank you very much for the interview. ☺**

AD

TOP COMPANIES  
FROM THE INDUSTRY  
WILL BE PRESENT

**PRAGODENT**25<sup>TH</sup> INTERNATIONAL DENTAL FAIR**12. - 14. 10. 2017**

Prague Exhibition Grounds Holešovice

[www.pragodent.eu](http://www.pragodent.eu)

**THE BIGGEST  
DENTAL FAIR IN  
CZECH REPUBLIC**

# BIOBLASE®

## Ihr Einstieg in die Laserzahnheilkunde

Freuen Sie sich auf  
unsere Produktneuheiten!



## Live Vorträge in der

**Halle 11.3**  
**Stand E-050**

Besuchen Sie uns am Messestand und erfahren Sie mehr über die Vorteile der Laserzahnheilkunde. Renommierte Anwender schildern ihre Fälle anhand von Live Vorträgen und tauschen ihre langjährigen Erfahrungen im Bereich Laser im Praxisalltag aus.

Uhrzeit	Mittwoch, 22.03.2017
10:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
11:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
13:00	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
14:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
15:30	Dr. Gabi Schindler-Hultzsch (M.Sc.)
16:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

Uhrzeit	Donnerstag, 23.03.2017
10:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
11:00	ZA Thomas Hamann
13:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
14:30	ZA Thomas Hamann
15:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
16:30	ZA Thomas Hamann

Uhrzeit	Freitag, 24.03.2017
10:00	ZA Thomas Hamann
11:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
13:30	ZA Thomas Hamann
14:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
15:30	ZA Thomas Hamann
16:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

Uhrzeit	Samstag, 25.03.2017
10:00	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
11:00	ZA Thomas Hamann
13:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
14:30	ZA Thomas Hamann
15:30	Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)
16:30	ZA Thomas Hamann

### Unsere Referenten:



Dr. Gabriele Schindler-Hultzsch (M.Sc.)



ZA Thomas Hamann



Dr. med. dent. Ralf Borchers (M.Sc.)

## Align launches Made to Move campaign at IDS



Launch of the Made to Move campaign on Wednesday.

With a sizable audience gathered, Align Technology Chief Marketing, Portfolio and Business Development Officer Raphael S. Pascaud launched the company's new advertising campaign and brand identity for Invisalign at IDS in Cologne on

Wednesday night. Made to Move is Align's first integrated campaign that emphasises the strengths of its flagship product, and the focus on moving forward represents the company's commitment to making clear aligners the preferred choice for tooth straight-

ening. This is only the second time Align has exhibited at IDS, although its position as the clear aligner market leader has ensured a steady stream of visitors to the company's booth. Made to Move marks a new direction for the company, which is

seeking to train and educate dental professionals from all parts of the world to become Invisalign providers. "Moving forward is something every patient is looking to do, and this is best achieved through an Invisalign smile," Pascaud said. "We believe a better smile has the power to create a better future and so we have created the technology to achieve this."

Pascaud proudly mentioned that over four million patients worldwide have already successfully undergone Invisalign treatment. He also discussed the importance of innovative technology such as the iTero intra-oral scanner and the Outcome Simulator, which is able to visualise for patients what their improved smile would look like within a matter of seconds.

Although clear aligner therapy has conventionally been the domain of orthodontists, Align has broadened its target market of dental professionals so that a wider range of dentists can now offer Invisalign treatment. Invisalign Go is specifically designed for general dental

practitioners and guides users through all the stages of identifying, planning and treating aesthetic smile corrections between the first premo-

AD

Discover the clinic of your dreams!

PLANMECA

lars. Since Invisalign Go's debut in late 2015, Align has successfully trained thousands of general dentists across Europe on how to properly use the system and is looking to increase this number in the future. "Our commitment to dentists is to help provide quality treatments and facilitate their growth," Pascaud said. ◀

AD

EXCELLENCE IS IN THE SIMPLICITY

inspir direct



6 direct veneers in upper front teeth: Body i2 & Azur Effect & Skin White

SHADING TECHNOLOGY  
DOUBLE CONSISTENCY  
SURFACE GLOSS  
ERGONOMICS

DISCOVER THE UNIQUE ADVANTAGES OF THIS PRODUCT

By edelweiss DR  
Unter-Altstadt 28, Mercandor  
6300 Zug / Switzerland

www.edelweissdr.com

Visit us @  
AMERICAN  
Dental Systems  
Hall 4.2 Stand G040



designed by Dr. Didier DIETSCHI



Form enhancement of 6 anterior teeth: Body i1 & Skin Bleach

## Mit Tradition und Stil With tradition and style

SHOFU lud zum traditionellen Company Dinner.

SHOFU held Company Dinner on Thursday.



Der Donnerstagabend zur IDS ist für Team, Freunde und Partner von SHOFU ein fixer Termin im Kalender: Beim traditionellen SHOFU Company Dinner treffen sich zahlreiche nationale und internationale Gäste des Unternehmens zu einem gemeinsamen Abend mit gutem Essen, angeregten Gesprächen und kollegialem Austausch.

Im Hotel Hyatt Regency, direkt an der Rheinpromenade, richtete Noriyuki Negoro, Präsident SHOFU Inc. Japan, seine Grußworte an ein aufmerksames Publikum im vollbesetzten Festsaal. Er berichtete über die positiven Geschäftsentwicklungen und dankte seinen daran besonders beteiligten Mitarbeitern. Auch Martin Hesselmann, Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH, hielt viel Lob für sein Team bereit. Im Anschluss an die Grußworte verlebten die Gäste einen stimmungsvollen Abend mit einem ausgezeichneten Dinner, entspannter Stimmung und viel Gelegenheit für das Wiedersehen bestehender und Knüpfen neuer Kontakte. ◀

Thursday evening at the IDS is a firm appointment in the calendar of the SHOFU team, their friends and partners: at the traditional SHOFU Company Dinner, the company's numerous national and international guests gather for a shared evening of good food, animated conversation and informal exchanges with colleagues.

Noriyuki Negoro, President of SHOFU Inc. Japan, delivered his welcoming address to an attentive audience in the packed banquet hall of the Hotel Hyatt Regency immediately adjacent to Rheinpromenade. He reported on the positive development of the business and thanked those employees particularly involved. Martin Hesselmann, Managing Director of SHOFU Dental GmbH, was also full of praise for his team. Following the welcome speeches, guests spent an enjoyable evening over an excellent dinner in a relaxed atmosphere, with ample opportunity for catching up with existing contacts and establishing new ones. ◀

© Susan Oehler/CE/MIS/MEDIA AG

# DER NÄCHSTE GROSSE DURCHBRUCH IN DER LASERTECHNOLOGIE IST HIER.



Solea macht die Zahnarzt-Erfahrung deutlich einfacher. Es ist der erste Laser, der alle Gewebe mit einer einzigen Einstellung schneiden kann. Solea leistet- anders als andere Laser- etliche Behandlungen zuverlässig ohne Spritze, ohne Blutung, ohne Nähte und schmerzfrei. Solea gibt dem Besuch beim Zahnarzt eine neue Bedeutung

**SEHEN SIE SOLEA ZUM ERSTEN MAL IM  
IDS USA PAVILLON, HALLE 2.2, STAND F-050**

Vereinbaren Sie einen Termin für Ihre Hands-on Session unter:  
**[SOLEAIDSDT@CONVERGENTDENTAL.COM](mailto:SOLEAIDSDT@CONVERGENTDENTAL.COM)**



# TOKUYAMA UNIVERSAL BOND

Universell einsetzbar und vollständig  
kompatibel ohne Kompromisse!

## NEU!

**IDS  
2017**

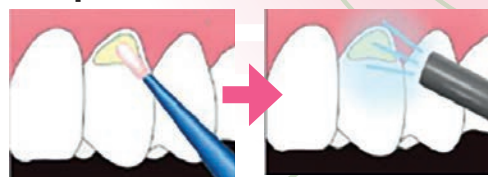
Halle: 10.1  
Stand: A38



## Leichte Anwendung

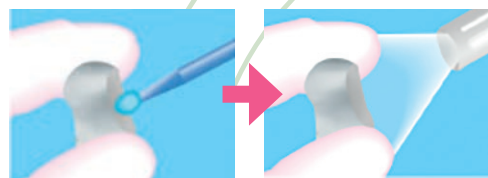
Keine Einwirkzeit & Lichthärtung notwendig

### Kompositrestauration



1. Applizieren
2. Lufttrocknen

### Prothese - Indirekte Restauration



1. Applizieren
2. Lufttrocknen

### Eigenschaften

- + Anwendbar für alle Ätz-Techniken
- + Anwendbar für alle prothetischen Materialien
- + Kompatibel mit allen Kunststoffmaterialien (ohne zusätzlichen Aktivator)
- + Keine Einwirkzeit erforderlich
- + Keine Lichthärtung erforderlich
- + Stabil gegen Dehydration für zuverlässige Haftung auch auf (Glas-)Keramiken
- + Auch als Primer für Reparaturen geeignet

## Für jede Indikation eine passende Lösung *The right solution for every indication*

Interview mit Medizinprodukteberater Andreas Halamoda, Argon Medical.

*Interview with medical product consultant Andreas Halamoda, Argon Medical.*

Das deutsche Unternehmen Argon Dental stellt seine umfangreichen Lösungen für die dentale Implantologie erstmals in Halle 4 aus. *today* traf sich mit Medizinprodukteberater Andreas Halamoda, um über den Umzug und die Vorteile der angebotenen Produktpalette zu sprechen.

**today: Argon Medical ist auf dieser IDS erstmals in Halle 4 zu finden. War dies ein geplanter Schritt?**

Andreas Halamoda: Unser Ziel war es, in Halle 4 auszustellen, weil hier in Sachen Implantologie mehr los ist. Wir haben zwar in diesem Jahr eine Randposition, was aber gestalterisch sehr gut zu unserem Standdesign passt. Trotzdem ist das Ziel, sich ein wenig weiter in die Mitte und damit in den Mainstream vorzuarbeiten. Unsere Firma wächst sehr gut, und das mit eigenen Mitteln. Das internationale Geschäft ist sehr wichtig für uns, weil Qualität „made in Germany“ zu einem bezahlbaren Preis bei ausländischen Behandlern sehr viel wert ist.

**Wo ordnet sich Argon im Implantologiemarkt ein?**

Unsere Lösungen greifen besonders in Praxen, die implantologisch aktiv, aber nicht in der Lage sind, bestimmte Indikationen abzudecken. Das sind beispielweise Implantationen im Oberkiefer mit geringem Knochenangebot oder im Frontzahnbereich, wo Ästhetik eine ganz wichtige Rolle spielt. Da bieten wir zwei Produkte an, die wirklich herausragend sind. Damit können Praxen auch in den Fällen ansetzen, die sie sonst überweisen müssten. Die meisten Implantate werden aber immer noch in den Standardlängen und -durchmessern abgesetzt. Insgesamt gesehen haben wir aber für nahezu jede Indikation eine passende Lösung.

**Mit dem digitalen Diagnostikanbieter Ray verbindet sie inzwischen eine jahrelange Partnerschaft. Welche Synergien sind daraus entstanden?**

Die Partnerschaft mit Ray ist über unsere Aktivitäten in den USA entstanden. Dort ist es seit Jahren üblich, nicht mehr ohne Bohrschablone zu arbeiten. Aus diesem Grund mussten wir dort sehr früh auf die Digital-schiene setzen und sind darüber mit der Firma Ray in Kontakt gekommen. Zusammen haben wir ein Gerät entwickelt, mit dem Behandler ohne schwierige und zeitaufwendige Zwischenschritte Daten sofort für die geführte Implantologie bereitstellen können.

**Wie es aussieht, scheint die IDS in 2017 wieder ein voller Erfolg zu werden. Wie sieht Ihr Fazit aus?**

Ich stelle immer wieder fest, dass die Bindung unserer Kunden und Händler sehr groß ist. Die Leute identifizieren sich stark mit unserem Produkt. Das macht mich optimistisch,

dass wir weiterhin viele Empfehlungen bekommen.

**Vielen Dank für das Interview. <<**

**German company Argon Dental is showcasing its comprehensive solution for dental implantology in Hall 4 for the first time. *today* met with medical product consultant Andreas Halamoda to speak with him about the move and the advantages of the product range on offer.**

**today: Argon Dental can be found in Hall 4 for the first time at this year's IDS. Was this planned?**

*Our aim was to set up in Hall 4 because there is more going on here in the field of implantology. Although we*

Discover the clinic  
of your dreams!



PLANMECA

*are still sold in standard lengths and diameters. Overall, we have a suitable solution for almost every indication.*

**You have had a partnership with digital diagnostics provider Ray for**



Andreas Halamoda und Tessina Donaca, Marketingkoordinator.  
Andreas Halamoda and Tessina Donaca, marketing coordinator.

*are located on the fringes this year, this is a great fit for our booth design. Despite this, our goal is to work our way towards the middle a little and hence into the mainstream. Through our efforts, our company is growing well. Our international business is very important for us, because the quality of German-made products at an affordable price is worth a great deal to foreign medical professionals.*

**Where does Argon fit into the implantology market?**

*Our solutions are aimed particularly at clinics that practise implantology actively, but are unable to cater to certain indications. These include, for example, implants in the upper jaw when bone volume is insufficient or in the anterior region, where aesthetics is very important. For this purpose, we offer two products that are truly outstanding. They allow clinics to provide treatment in cases in which they would otherwise need to refer patients. However, most of our implants*

**many years now. What synergies have come from this relationship?**

*The partnership with Ray arose out of our activities in the US, where using a surgical template has been commonplace for a number of years now. Owing to this, we had to rely on digital solutions very early on in the US, which is how we came into contact with Ray. Working together, we developed a device that can give data for guided implantology to treatment providers without difficult and time-consuming interim steps.*

**It looks like IDS has once again been a resounding success. What is your opinion?**

*I continually notice that the bond between our customers and dealers is very strong. People identify strongly with our products. This makes me optimistic that we will continue to receive a great deal of referrals.*

**Thank you very much for the interview. <<**



#changingdentistrytogether

# Scanning unplugged

## The best<sup>1</sup> just got better

Join us today and feel the freedom of the new 3Shape TRIOS® wireless scanner.

Booth N-090



Now wireless 

### Daily booth activities

- Visit the TRIOS® and lab live scanning areas
- Are you the fastest scanner at IDS? - Try the TRIOS® scan competition and win prizes
- Learn our software at one of our hands-on bars
- Listen to the experts on stage every hour

Visit the World of 3Shape to try our new products for labs, restorative dentistry, orthodontics and implantology.

Let's change dentistry together  
Learn more at [visit.3shape.com/IDS](http://visit.3shape.com/IDS)

3shape 