

today 24 25

#NEW #TOOTH

37th International Dental Show Cologne • 21–25 March, 2017

FORMVOLLENDUNG
Der neue Zahn: Einführung IDS 2017, Stand D-010/Halle 10.1

VITA



Carestream Dental
Carestream Dental
Modulare und offene Lösungen
Modular and open solutions
» Seite 4 » Page 4



Solvay Dental 360
Solvay Dental 360
Neue Produktlinie vorgestellt
New product line launched
» Seite 8 » Page 8



Zu zweit mehr erreichen
Do more together
Alliage CEO im Gespräch
In talks with the Alliage CEO
» Seite 12 » Page 12

EMS will Zahnärzte und Patienten zum Lächeln bringen

EMS is looking to make dentists and patients smile

Ein Interview mit General Manager Paolo Zanetti und Marketingchef Etienne Lebreton.
An interview with General Manager Paolo Zanetti and Head of Marketing Etienne Lebreton.



• Etienne Lebreton, Head of Marketing, und Paolo Zanetti, General Manager EMS.
• Etienne Lebreton, Head of Marketing, and Paolo Zanetti, General Manager EMS.

Das Schweizer Unternehmen EMS (Electro Medical Systems) hat sich als innovativer Marktführer im Bereich der Zahnprophylaxe etabliert. Das Streben nach Qualität bezeugen unter anderem Technologien wie AIR-FLOW

und PIEZON. *today* ließ sich vom General Manager Paolo Zanetti und vom Marketingchef Etienne Lebreton von EMS auf den aktuellen Stand bringen und sprach über die neuesten Entwicklungen.

Swiss company EMS (Electro Medical Systems) is known as an innovative market leader in dental prophylaxis, with technologies such as AIR-FLOW and PIEZON demonstrating its commitment to quality. Dental Tribune International caught up with General Manager Paolo Zanetti and Head of Marketing Etienne Lebreton of EMS to discuss some of the company's latest developments on display at IDS 2017.

today: Visitors to IDS have been introduced to a game-changer in biofilm management at your stand: guided biofilm therapy (GBT). Please tell us more about it.

Paolo Zanetti: In order to be able to remove biofilm, we need to guide it—or see it. GBT gives clinicians the skills, motivation, education and products to

People of today



• Peter Malata (Geschäftsführer W&H Dentalwerk Bürmoos)
• Peter Malata (Chief Executive Officer W&H Dentalwerk Bürmoos)

„Mit unseren Kooperationen wollen wir wertvolle Synergien schaffen und Kunden stets ein innovatives Produktangebot bieten.“

“Through our cooperation, we aim to create valuable synergies and, consequently, an innovative product portfolio for our clients.”

EyeSpecial C-III
Jetzt noch schärfer!

SHOFU
Halle 4.1
Stand A40/B49

Discover the clinic of your dreams!

PLANMECHA

QUALIOS
Unique structure
High mechanical resistance
Optimal bone regeneration

ACTEON
IDS 2017 Booth M060 - N069, Hall 10.2

Association of Dental Dealers in Europe

Association of Dental Dealers in Europe

Neuer Bericht über den europäischen Dentalhandel veröffentlicht.
New survey on European dental trade announced.

Auf der diesjährigen IDS hat die Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) eine neue Ausgabe ihres Marktberichts, des 2017 Survey on the European Dental Trade, vorgestellt, der alle relevanten Themen und Trends der europäischen Dentalindustrie umfasst. Der Bericht, der wieder in Zusammenarbeit mit der Federation of the Euro-

pean Dental Industry hergestellt wurde, zeigt eine weitere Verschiebung in Richtung digitaler Zahnmedizin, was sich durch Wachstum von Online-Einkauf und die Anwendung von CAD/CAM-Systemen und intraoralen Scannern bemerkbar macht. Die Veröffentlichung wird im April auf

At this year's IDS, the Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) has presented the new edition of its market review, the 2017 Survey on the European Dental Trade, which covers all the relevant topics and trends concerning the European dental industry. Again produced in collaboration with the Federation of the European Dental Industry, the report indicates a further shift towards digital dentistry, manifesting in overall growth of online shopping and use of CAD/CAM systems and intra-oral scanners. The publication will be available in April on www.adde.info in hard and digital copy.

Speaking at the association's press conference, Dominique Deschietere, President of the ADDE, cited several figures from the new survey. For example, the number of practising dentists grew



• Dominique Deschietere, Präsident ADDE • Dominique Deschietere, President of the ADDE

PEOPLE HAVE PRIORITY

Besuchen Sie die W&H Virtual Reality Zone auf der IDS.

Be yourself. With exciting products.

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS: HALLE 10.1, STAND C/D 10 – 11.

today ← 1 – EMS

lungen des Unternehmens, die auf der IDS 2017 ausgestellt sind.

today: Besuchern der IDS wurde an Ihrem Stand eine bahnbrechende Technologie im Biofilm-Management vorgestellt („guided biofilm therapy“, GBT). Bitte erzählen Sie uns mehr darüber.

Paolo Zanetti: Um Biofilm entfernen zu können, müssen wir ihn lenken können – oder sehen können. GBT verleiht den Klinikern die Fähigkeiten, die Motivation, die Ausbildung und die Produkte, um genau dies zu tun. Die Therapie ist vorhersehbarer und erhöht die Motivation für einen erneuten Besuch und für Zahnhygiene. Sie verbessert die Patienten-Compliance. GBT ist evidenzbasiert und spiegelt sich in einer klaren achtstufigen Lösung wider: Diagnose, Offenlegung, Motivation, AIR-FLOW, PERIO-FLOW, PIEZON, Kontrolle und erneuter Besuch.

Dieser therapeutische Ansatz ist für uns so wichtig, dass wir darauf basierend eine neue Kampagne mit einem neuen Slogan ins Leben gerufen haben: „Make me Smile“. Mit GBT wollen wir den Patienten in den Mittelpunkt unserer Mission stellen, Biofilm in einer so wenig invasiven Weise wie möglich und in Übereinstimmung mit den Richtlinien der European Federation of Periodontology zu bekämpfen. Außerdem können wir heute dank unserer Partnerschaft mit Philips GBT mit der perfekten Lösung für Zuhause ergänzen. Das Home-Care-Sortiment von Philips, das Sonicare miteinschließt, bietet zusätzliche Vorteile für unsere Patienten. Wir empfehlen GBT für jede Art von Behandlung, ob für hartes Gewebe, weiches Gewebe und Implantate.

Wie will EMS Zahnärzte und Patienten davon überzeugen, dass diese Art von

Therapie die Bildung von Karies effektiv verhindert und dabei hilft, eine gute Zahngesundheit zu erhalten?

Zanetti: Ausbildung wird letztendlich unser Erfolgsfaktor sein. Dies ist der Grund, weshalb wir so stolz auf die Swiss Dental Academy (SDA) sind, mit der wir Anwender darin ausbilden, wie die GBT korrekt ausgeführt wird. Wir fühlen uns auch geehrt für die Unterstützung, die wir von Klinikern und führenden Institutionen erhalten.

Welche Bedürfnisse will EMS mit dem neuen AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER, der gerade heute auf der IDS vorgestellt wurde, ansprechen?

Zanetti: Der AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER ist das, was ich die Grundvoraussetzung für die GBT nenne. Er ist unsere neueste Plattform, die das Beste daraus bietet, was die AIR-FLOW- und die PIEZON-Technologie heute anbieten kann. Dieses Produkt wurde in Bezug auf die AIR-FLOW-Komponente entworfen, um beispielsweise ein gezielteres und wirksameres Spray für eine verbesserte Leistung und einen reduzierten Pulververbrauch zu liefern. Ein anderes wichtiges Ziel bestand darin, zusätzlichen Komfort sowohl für den Zahnmediziner als auch für den Patienten zu gewährleisten: Dies wird durch eine verbesserte Ergonomie und Einfachheit erreicht, mit Funktionen wie dem drahtlosen Fußpedal und dem beheizten Wasserspray für die PIEZON-Komponente.

Lebreton: Hygiene war ebenfalls ein wichtiges Anliegen für uns. Der AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER verfügt über ein spezielles Reinigungsmittel und ist das einzige Gerät, das eine vollständige Desinfektion der Wasserleitungen erreicht.

Vielen Dank für das Interview. ◀

today ← 1 – EMS

do just that. The therapy is more predictable and increases motivation for recall and dental hygiene. It improves patient compliance. GBT is evidence-based and is reflected in a clear eight-step solution: diagnosis, disclosing, motivation, AIR-FLOW, PERIO-FLOW, PIEZON, control and recall.

This therapeutic approach is so important to us that we have launched a new campaign based on it with a new slogan: “Make me smile”. With GBT, we aim to put the patient at the centre of our mission to fight biofilm in the least invasive way possible and in accordance with European Federation of Periodontology guidelines. In addition, today, we can complement GBT with the perfect at-home solution thanks to our partnership with Philips. The Philips home care range, which includes Sonicare, offers additional benefits for our patients. We recommend GBT for every type of treatment—hard tissue, soft tissue and implants.

How will EMS convince dentists and patients that this type of therapy is one that will effectively prevent the formation of caries and help maintain good periodontal health?

Zanetti: Education will be our ultimate success factor. This is why we are so proud of the Swiss Dental Academy (SDA), which is the vehicle by which we are educating users on how to perform GBT in the correct way. We are also honoured by the support received from clinicians and leading institutions.

What needs is EMS seeking to address with the new AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER just launched today at IDS?

Zanetti: The AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER is what I call the enabler for GBT. It is our latest platform that delivers the best of what AIR-FLOW and PIEZON technology can of-

fer today. This product was designed, regarding the AIR-FLOW component, for example, to deliver a more targeted and efficient spray for improved performance and reduced powder consumption. Another key goal was to ensure additional comfort for both the dental professional and the patient: this is achieved through improved ergonomics and simplicity, with features such as the wireless foot pedal and the

heated water spray for the PIEZON component.

Lebreton: Hygiene was also an important concern for us. The AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER has a dedicated cleaning agent and is the only device that achieves complete disinfection of the water lines.

Thank you very much for the interview. ◀

today ← 1 – ADDE

www.adde.info als digitale Kopie und auch in gedruckter Ausgabe zur Verfügung stehen.

Dominique Deschietere, Präsident der ADDE, zitierte in der Pressekonferenz der Vereinigung mehrere Zahlen aus der neuen Umfrage. Zum Beispiel wuchs die Zahl der praktizierenden Zahnärzte leicht im Vergleich zu 2015 (in allen europäischen Ländern, mit Ausnahme von Schweden, Dänemark und Bulgarien, die nicht analysiert wurden) auf ca. 282.000 in 2016. Im Gegensatz dazu sank die Zahl der aktiven Zahntechniker in ganz Europa. Die Zahl der Patienten pro Zahnarzt hat sich über ganz Europa nicht verändert. Die bedeutendsten Wachstumsraten wurden in Österreich, Frankreich, Ungarn, Spanien und Italien beobachtet. In Bezug auf den europäischen Durchschnitt über die Vertriebssegmente blieben Zubehör, Implantate und technische Serviceleistungen stabil, während der Geräteverkauf leicht anstieg.

„2017 Survey on the European Dental Trade präsentiert umfassend die relevantesten Themen und Trends in der europäischen Dentalindustrie“, sagte Deschietere während der Pressekonferenz. Dies umfasst die Zahl der Kunden und Endanwender, Verkaufswerte und Vertriebssegmente (Ausrüstung, Zubehör/Verbrauchswaren, technische Serviceleistungen für Prothesen, Implantate, Radiografie und CAD/CAM), Computer- und eCommerce-Nutzung, Vertriebskanäle sowie MwSt.-Abgaben und deren Einfluss auf den Markt.

Die neue Umfrage wird im April veröffentlicht. Eine Druckausgabe kann auf der ADDE-Webseite erworben werden. Zusätzlich können ADDE-Mitglieder und -Partner sowie Industrievertreter eine digitale Version erwerben. ◀

today ← 1 – ADDE

slightly compared with 2015 (in all European countries, excluding Sweden, Denmark and Bulgaria, which were not analysed), totalling about 282,000 in 2016. In contrast, the number of active dental technicians decreased across Europe. The number of patients per dentist remained the same across Europe. In terms of sales, the most significant growth rates were observed in Austria, France, Hungary, Spain and Italy. Regarding the European average across sales segments, sundries, implants and technical services remained stable, while equipment sales increased slightly.

“The 2017 Survey on the European Dental Trade covers comprehensively the most relevant topics and trends in the European dental industry,” said Deschietere during the press conference. This includes the number of customers and end-users, sales values and segments (equipment, sundries/consumables, prostheses technical services, implants, radiography and CAD/CAM), the use of computers and e-commerce, distribution channels, and VAT charges and their impact on the market.

The new survey will be published in April and be available for purchase on the ADDE website in hard copy. In addition, ADDE members and affiliates and industry representatives will be able to buy a digital version. ◀

AD

Discover the clinic of your dreams!



PLANMECA

rapidshape
DENTAL

The new 3D printing standard for speed and reliability

Visit us at Hall 4.2 J-010

ready

rapidshape

www.rapidshape.de

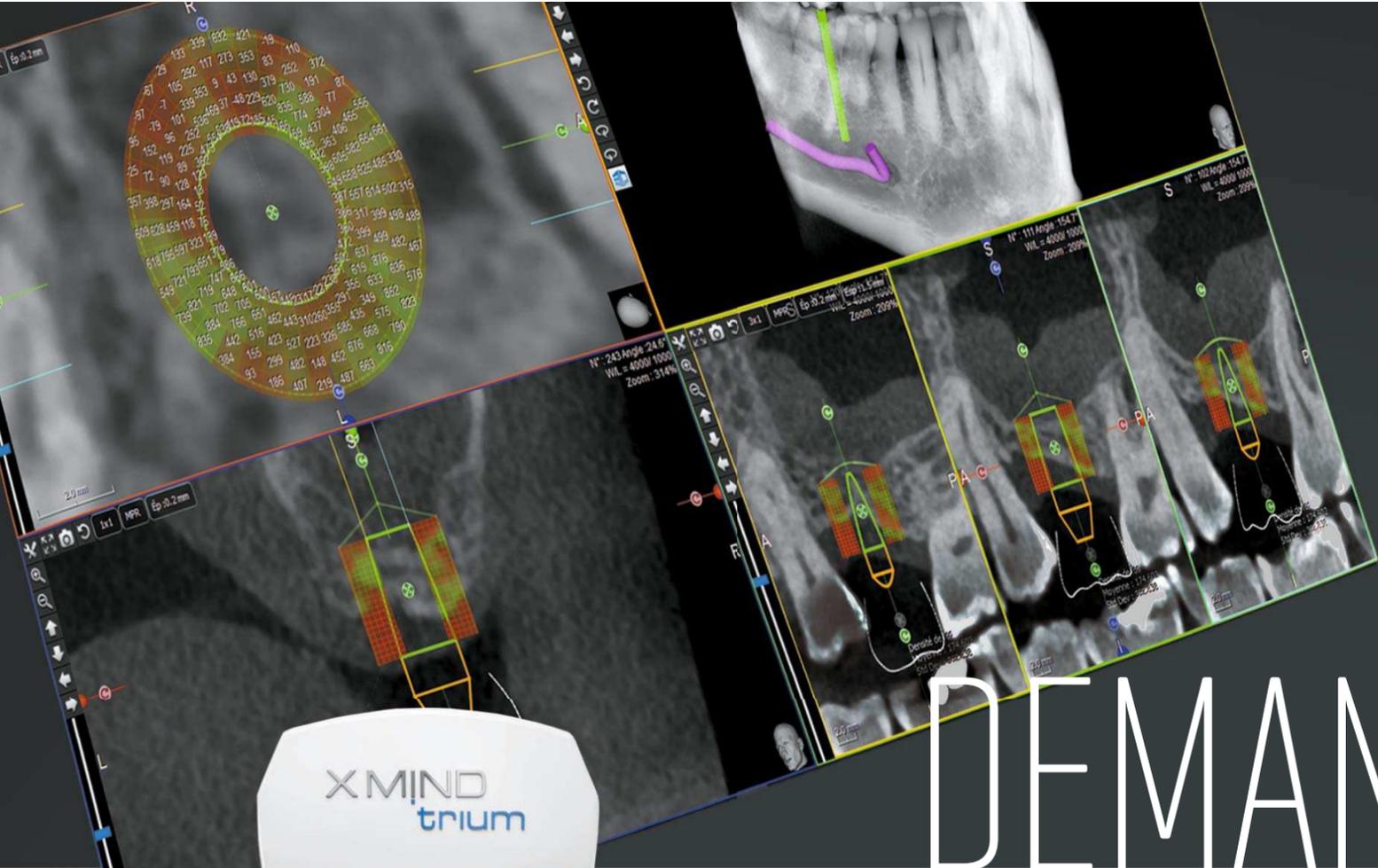
Gestern gesehen

What happened yesterday

■ Dr Istvan Urban (zweiter von rechts) aus Ungarn erhält den PI Bränemark Award. Im Bild Robert Gottlander, der letztjährige Gewinner Dr. Tiziano Testori aus Italien und Channel3 Gründer Mark Ferber (von links nach rechts). ◀

■ Dr Istvan Urban (second from right) receiving the PI Bränemark Award. Picture also showing Robert Gottlander, Dr. Tiziano Testori, recipient of the 2016 award, and Channel3 founder Mark Ferber (from left to right). ◀

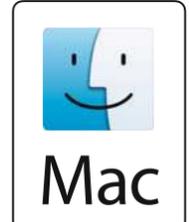




I AM DEMANDING



NEW



X MIND trium

The 3D technology that facilitates the implant planning with immediate volume measurement and bone density assessment

IDS 2017

Booth M060 - N069, Hall 10.2

SOPRO S.A. | A company of ACTEON Group
 ZAC Athélia IV | Av. des Génévriers | 13705 LA CIOTAT cedex | France
 Tel. +33 (0) 442 98 01 01 | Fax +33 (0) 442 71 76 90 | info@sopro.acteongroup.com | www.acteongroup.com



Carestream Dental *Carestream Dental*

Mehrwert beim Workflow durch modulare und offene Lösungen. *Adding workflow value through modular and open solutions.*



-Burkhard von Cieminski, Vertriebsleiter für Europa, Afrika und Nahost.
-Head of sales for Europe, Africa and the Middle East Burkhard von Cieminski.

■ Kieferorthopädie und Labors - in diesen beiden Bereichen sieht Carestream Dental das größte Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre, wie das Unternehmen auf der IDS mitteilte. Burkhard von Cieminski (Vertriebsleiter für Europa, Afrika und Nahost) unterstrich dabei, wie wichtig Anpassungsfähigkeit für ein Unternehmen sei. Es müsse aufstrebende Märkte erkennen und bedienen, auch wenn diese ihre Bedeutung für die zahnmedizinische Branche nicht sofort erkennen ließen, sondern eher in der Zukunft ein interessantes Betätigungsfeld zu werden versprochen.

An unserem Stand erleben Behandler die komplette Welt der dentalen Bildgebung und -weiterverarbeitung, denn wir bieten als einziges Unternehmen im Röntgenbereich ein ganzheitliches Portfolio vom Film über 3-D-Röntgen bis hin zum umfassenden digitalen Workflow innerhalb der Praxis“, fasst Mirjam Hermann (Marketingdirektorin von Carestream für die Region Europa, Afrika und Nahost) zusammen.

„Wir sind stolz, sagen zu können, dass unsere Daten offen und für jedermann leicht zu handhaben sind“, betonte Hermann. „Das gibt unseren

Kunden die nötige Flexibilität, um den Mehrwert in ihrer Praxis zu steigern, indem sie zum Beispiel mit anderen Labors zusammenarbeiten.“

Mit der Einführung des CS 8100SC 3D, einer Weiterentwicklung der bewährten Plattform CS 8100, werden nun spezielle Lösungen im Bereich Kieferorthopädie angeboten. Nach den Angaben des Unternehmens startet nach dem schnellen Scan automatisch ein kieferorthopädisches Modul und stellt dem Behandler nach nur 90 Sekunden die optimale Grundlage für eine präzise Behandlungsplanung zur Verfügung.

Außerdem hat das Unternehmen mit dem Implantationsassistenten ein neues Software-Modul für die Prothesenplanung eingeführt. Von Cieminski bezeichnete es als „die Zukunft des digitalen Restaurationsmanagements“.

„Ob beim Scanner, beim Röntgensystem oder bei der Software: Der Anwender bestimmt mit unserem modularen, offenen System selbst, wie digital sein Workflow wird und kann jederzeit analoge Technologien oder andere Anbieter in die einzelnen Arbeitsabläufe integrieren“, fasste von Cieminski zusammen.

Zum Schluss gab er einen Ausblick auf die Zukunft des Unternehmens und betonte dabei die wachsende Nachfrage der Labors nach Lösungen: „Auch das wird eine große Aufgabe für uns.“

Die Stände von Carestream (T040, U049, T043 und T049) befinden sich in Halle 10.2. ◀

■ *Orthodontics and laboratories—these are the two areas in which Carestream Dental sees its largest growth potential in the years to come, the company said at IDS. Emphasising the importance of offering open and flexible systems, head of sales for Europe, Africa and the Middle East Burkhard von Cieminski further stressed the significance of being adaptable as a company in order to identify and serve emerging markets that might not appear to be dentistry-related, but could be promising business avenues.*

“At our booth, practitioners are able to experience the complete world of dental imaging and processing because we are the only company in the imaging field to offer a holistic portfolio, from film and 3-D radiographic imaging to a comprehensive digital workflow within the practice,” said Mirjam Hermann, Carestream Marketing Director for the European, African and Middle Eastern Region.

“We are proud to say that our data is open and easily to handle for every-



body,” Hermann pointed out. “This gives our customers the flexibility to increase the added value in their practice and, for example, to work together with different laboratories.”

With its launch of the CS 8100SC 3D, an advanced version of its proven CS 8100 platform, the company now offers specialised solutions in orthodontics. According to the company, an orthodontic module starts automatically after a fast scan and provides the practitioner with the optimal basis for precise treatment planning after only 90 seconds. Furthermore, the company introduced a new software module—the implant assistant—for prosthetic planning, which von Cieminski called the “future of digital restoration management”.

“Whether with the scanner, the radiographic system or the software—with our modular, open system, the user determines how digital his or her workflow is and will be able to integrate analogue technologies or other providers into the individual workflows at any time,” Von Cieminski concluded.

Giving an outlook for the company’s future, Von Cieminski pointed out the increasing demand for solutions originating from laboratories. “This will be another journey for us,” he said.

Carestream’s booths (T040, U049, T043 and T049) can be found in Hall 10.2. ◀

AD



PrintoSept-ID Aktion

Aldehyd- und phenolfreie gebrauchsfertige Lösung zur Reinigung und Desinfektion aller Arten von zahnärztlichen Abformungen, getragenen Zahnersatz und zahntechnischen Werkstücken. PrintoSept-ID ist auch geeignet zur Anwendung in Desinfektionsgeräten zur Aufbereitung von Abformungen, Modellen, Bisschablonen, Hilfsteilen etc.

Unser Aktionspaket für Sie:

Angebot gültig vom 01.03.2017 – 31.01.2018

- 1 x PrintoSept-ID, 5 Ltr. Kanister
- 1 x AlproSol, 1 Ltr. Dosierflasche
- 1 x Abdruckdesinfektionswanne, 1 Ltr.
- 1 x Timer
- 1 x Arbeitsanweisung

REF 5548 115,00 €*



AlproSol

Flüssigkonzentrat zur Reinigung von Abdrucklöffeln, Anmischspateln und Instrumenten. Die Wirkstofflösung ist auch in Ultraschallgeräten verwendbar.



Erfahren Sie mehr unter www.alpro-medical.de oder Besuchen Sie unseren Stand: Halle 11.2, Stand M 10/N 11

IDS-Gesichter *Faces of IDS*



-Foto: Geschäftsführerinnen Birgit Prechtel (2.v.l.) und Claudia Müller-Scherrers (2.v.r.) -Photo: Managing directors Birgit Prechtel (second from left) and Claudia Müller-Scherrers (second from right).

■ Der deutsche Dentalhersteller Müller-Omicron lud am Mittwochabend zum Meet & Greet auf den IDS-Messestand in Halle 4.2 ein. Partner und Freunde hatten dabei Gelegenheit, den Messtag ausklingen zu lassen. ◀

■ *On Wednesday evening Mueller Omicron extended an invitation for friends and partners to attend a Meet & Greet at their IDS stand. They were given the opportunity to wind down and share their experiences at this year’s show. ◀*



cara Print 4.0

Schnell, präzise, wirtschaftlich: Passt perfekt.

- » **cara Print 4.0:** ein 3D-Drucker, der die Genauigkeitsanforderungen für alle polymerbasierten Indikationen erfüllt.
- » Stellt **dentale Indikationen schneller und wirtschaftlicher** her als andere Drucker.
- » Mit **dima Print**-Materialien ist er in der Lage, alle Arten polymerbasierter Restaurationen herzustellen.
- » Unser **offener und zugleich umfassender digitaler Workflow** bietet Ihnen alles aus einer Hand, inklusive Training und Support.

Erfahren Sie mehr über einen 3D-Printer, der von den Dentalexperthen von Kulzer für Zahntechniker entwickelt wurde. Besuchen Sie unsere Website und sehen Sie sich unser Video an: www.kulzer.de/3DDruck

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

„Dieses System ist einzigartig“ *“This system is unique”*

Ein Interview mit mininavident Geschäftsführer Frank Berlinghoff. *An interview with mininavident CEO Frank Berlinghoff.*

■ Vor vier Jahren von Gesichtschirurgen gegründet, stellt die Schweizer Firma mininavident derzeit auf der IDS ihr Echtzeit Navigationssystem für Implantologen vor. *today* hatte die Gelegenheit, mit Geschäftsführer Frank Berlinghoff über das System zu sprechen und welche Vorteile es Behandlern bietet.

AD

Discover the clinic
of your dreams!



PLANMECA

today: Herr Berlinghoff, können sie uns bitte die Vorteile ihres Navigationssystems erläutern?

Frank Berlinghoff: Unser System erlaubt einen Einblick in die Behandlungssituation bei der Implantation in Echtzeit. Der Behandler verfügt damit quasi über ein Echtzeitröntgenbild, wo er nicht nur den

Bohrer sieht, sondern auch gleichzeitig die Patientenanatomie und die Implantatplanung. Ein weiterer Vorteil ist, dass die gebohrten Löcher protokolliert werden, sodass man sie mit denen aus der Planung vergleichen kann. Das kann später bei den prothetischen Versorgungen nützlich sein.

Dieses System ist einzigartig darin, dass man während der OP praktisch in den Patienten reinschauen und alle knöchernen Strukturen und andere anatomische Gegebenheiten sehen kann. Es gibt sogar eine Warnung aus, wenn man dem Nervenkanal zu nahe komme.

Was sagen Behandler zu dem Gerät?

Wir haben an den Prototypen natürlich schon eine Reihe von Usability-Tests gemacht, sowohl mit erfahrenen als auch weniger erfahrenen Implantologen. Alle haben gesagt, dass so ein System Sinn macht. Natürlich ist eine gewisse Lernkurve dabei, weil man sich erst an den Zusatz auf dem Handstück sowie den Marker im Mund gewöhnen muss. Wir haben jedoch sehr vielversprechendes Feedback bekommen. Schon am ersten Messtag hatten wir Gespräche mit einer Reihe von Händlern sowie mit zahlreiche Implantologen. Viele se-

hen besonders die Miniaturisierung als großen Fortschritt.

Sie stellen derzeit noch ein Vor-Serienmodell aus. Wann wird das Gerät auf den Markt kommen?

Wir erwarten unser CE-Zeichen in den nächsten Monaten. Der endgültige Launch ist für das vierte Quartal dieses Jahres geplant. Wir werden uns zuerst auf den deutschsprachigen und europäischen Markt konzentrieren, was im Wesentlichen auch mit den Partnerschaften und Distributionspartnern zu tun hat, mit denen wir derzeit zusammenarbeiten.

Darüber hinaus gab es auch schon Gespräche mit potenziellen Partnern in den USA, wo wir uns eine baldige FDA-Zulassung erhoffen. Kontakte gab es auch schon zu Partnern aus Ländern wie Indien, China oder Brasilien, wo die Implantologie derzeit ein starkes Wachstum verzeichnet.

Herr Berlinghoff, vielen Dank für das Interview und viel Erfolg. ◀

■ *Founded by facial surgeons four years ago, Swiss firm mininavident is currently presenting its real-time navigation system for implantologists at IDS. today had the opportunity to speak with CEO Frank Berlinghoff about the product and the benefits it offers to dentists.*

today: Mr Berlinghoff, could you please explain the benefits of your navigation system?

Frank Berlinghoff: Our system provides a real-time view of the treatment situation during implantation. The dentist therefore effectively has a real-time radiographic image on which he or she can see the drill, the patient's anatomy and the implant plan simultaneously. Another advantage is that the drilled holes are re-



• mininavident Geschäftsführer Frank Berlinghoff. • *mininavident CEO Frank Berlinghoff.*

corded, so that they can be compared with those on the plan. This is useful in subsequent prosthetic restorations.

This system is unique in that the dentist can practically look inside the patient during surgery and view all of the bone structures and other anatomical features. It even issues a warning if the surgeon comes too close to a nerve canal.

What have dentists said about the device?

We have already undertaken a range of usability tests on the prototypes, of course, both with experienced and less experienced implantologists. They have all said that such a system is useful. Of course, there is something of a learning curve, because they must first become used to the attachment on the handpiece and the marker in the patient's mouth. Nevertheless, we have received a great deal of very promising feedback. On the first day of the show already, we held talks with a range of dealers and a number of implantolo-

gists. Many regard the miniaturisation in particular as a major advancement.

You are currently still presenting a pre-production model. When will the device be launched?

We expect to receive the CE marking for the product in the coming months. The final launch is scheduled for the fourth quarter of this year. We will initially focus on the German-speaking and European market, which is mainly to do with the partners and distribution partners with whom we currently collaborate.

In addition, we have already held talks with potential partners in the US, where we hope to receive US Food and Drug Administration approval soon. We have also already established contacts with partners from India, China and Brazil, where implantology is currently showing strong growth.

Mr Berlinghoff, thank you for the interview. We wish you every success. ◀



• Das System erlaubt einen Einblick in die Behandlungssituation während einer Implantation in Echtzeit. • *The system provides a real-time view of the treatment situation during implantation.*

AD



Visit us at stand no. 10.2 R041
Besuchen Sie uns am Stand Nr. 10.2 R041

21.–25.3.2017

Sophisticated solutions for dental unit water lines

- > Permanent decontamination of the dental process water
- > Prevent the formation of biofilm in the dental unit water lines
- > Prevent the calcification and preserve turbines and hand- and contra-angle pieces due to use of a limescale inhibitor
- > Eliminate most common bacteria such as *legionella pneumophila*, *pseudomonas aeruginosa*, *escherichia coli* and *staphylococcus aureus**



METASYS

info@metasys.com | www.metasys.com

*Broad spectrum of efficacy is proved through long term tests and microbiological studies.

#changingdentistrytogether

Affordable scanning for all

Come and see how 3Shape is making CAD/CAM solutions affordable to all.

Booth N-090



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

3shape 

AD

SPEIKO®
SPEIKO®
Easy Quick

Vorführungen:
10.2 · U 010

Entnahmesystem für Luer und Luer-Lock:

- schnelle und einfache Entnahme
- sparsam ohne Verlust der Flüssigkeit
- sauberes Arbeiten
- in drei Größen
- kostenlos zu allen Speiko Endo-Spüllösungen

■ Mit der Vorstellung der neuen Solvay Dental 360 Dentallinie auf der IDS in dieser Woche beteiligt sich der internationale Chemiekonzern und Hersteller moderner Werkstoffe, Solvay, erstmals am Markt für Medizinprodukte und baut damit auf seinem weltweit führenden Portfolio von Hochleistungspolymeren auf. Die neue Produktlinie basiert auf einem innovativen Material, das Metall bei herausnehmbaren Teilprothesen ersetzen soll, um einen digitalen Arbeitsablauf zu ermöglichen, mit dessen Hilfe der Arbeitsaufwand von Dentallaboren und Zahnärzten verringert wird.

Solvay stellt einzigartige Produktlinie vor

Solvay launches unique dental line

Ein Hochleistungspolymer als Ersatz für Metall bei herausnehmbaren Teilprothesen wird auf der IDS präsentiert.
High-performance polymer to replace metal for removable partial denture frames introduced at IDS.

Ein Teil von Solvay Dental 360, das neue Ultaire AKP-Polymer, wurde eigens dafür entwickelt, wichtige Funktionsanforderungen für den Gebrauch im Dentalbereich zu erfüllen. Während die Gerüste für herausnehmbare Teilprothesen bisher normalerweise aus Metall angefertigt wurden, ist es dank des Hochleistungswerkstoffes Ultaire AKP nun möglich, mit der firmeneigenen Dentivera Milling-Disc metallfreie, biokompatible, angenehmer zu tragende und natürlicher aussehende Gerüste herzustellen. Diese Gerüste sind über 60 Prozent leichter als konventionelle Metallgerüste.

„Im Gegensatz zum Bereich feststehender Zahnersatz, in dem die Entwicklung schnell vorangeschritten ist, hat es bei den Herstellungsverfahren von Teilprothesen im letzten Jahrzehnt keine bedeutenden Veränderungen gegeben. Diese Art von Zahnersatz ist jedoch immer noch weit verbreitet und wir glauben, dass wir mit der Entwicklung dieses Hochleistungspolymeres und Solvay Dental 360 eine enorme Verbesserung in diesem vernachlässigten Bereich herbeiführen werden“, sagte Shawn Shorrock, globaler Geschäftsführer von Solvay Dental 360, der Dental Tribune International auf der IDS.

„Wir freuen uns, Ultaire AKP für den Einsatz bei herausnehmbaren



• Shawn Shorrock, Global Director of Solvay Dental 360.
• Shawn Shorrock, Global Director of Solvay Dental 360.

Teilprothesen weltweit verfügbar zu machen“, erklärte Shorrock. „Ultaire AKP bietet ein zuvor unerreichbares Niveau an Tragekomfort, Funktionalität und Ästhetik bei herausnehmbaren Teilprothesen sowie einen flüssigeren digitalen Workflow für die Techniker und Zahnärzte, die ihren Patienten somit ein erstklassiges Produkt und eine einmalige Erfahrung bieten können.“

Solvays allgemeines Portfolio deckt mehr als 35 Marken mit über 1.500 Rezepturen ab. Diese werden in vielen verschiedenen Gesundheits-

bereichen eingesetzt, einschließlich den Bereichen Orthopädie und Kardiologie.

Um mehr über Ultaire AKP zu erfahren, können Besucher der IDS an einer Reihe von Produktvorführungen am Stand des Unternehmens (A019) in Halle 2.2 teilnehmen oder die Webseite www.solvaydental360.com besuchen. ◀

■ With the new Solvay Dental 360 dental line on display at IDS this week, international chemical and advanced materials company Solvay is entering into the area of medical devices, building on its world-leading portfolio of high-performance polymers. The new line spans from an innovative material to replace metal in removable partial denture frames to enabling a digital workflow that accelerates the work of dental laboratories and dentists.

Part of Solvay Dental 360, the new Ultaire AKP polymer was specifically developed to meet critical performance requirements for dental applications. While removable partial denture frames are typically made of metal, the high-performance Ultaire AKP allows for the fabrication of metal-free, biocompatible, more comfortable, natural-looking frames from the company's Denti-

vera milling disc. These frames are over 60 per cent lighter than conventional metal frames.

“In contrast to fixed dental restorations, which have seen rapid development, the way partial dentures are produced has not changed significantly over the past decade. However, these restorative means are still widely used and we believe that, with the launch of this high-performance polymer and Solvay Dental 360, we will bring about tremendous improvement in this neglected area,” Shawn Shorrock, Global Director of Solvay Dental 360, told Dental Tribune International at IDS.

“We are looking forward to expanding the availability of Ultaire AKP for use in removable partial dentures around the globe,” Shorrock

AD

Discover the clinic of your dreams!

PLANMECA

stated. “Ultaire AKP provides a previously unattainable level of comfort, performance and aesthetics for removable partial dentures, as well as a more streamlined digital workflow for the technicians and dentists working to provide a superior product and experience for their patients.”

Solvay's overall portfolio covers more than 35 brands in more than 1,500 formulations. They are used in various areas of health care, including orthopaedics and cardiology.

To learn more about Ultaire AKP, visitors to IDS can attend a number of product demonstrations at the company's booth (A019) in Hall 2.2 or consult the website, www.solvaydental360.com. ◀

AD

Lachgassedierung neu entdecken – Halle 11.1, Stand B039

Erleben Sie alle Vorteile der Lachgassedierung live:

- ✓ Einzigartige Produktvielfalt
- ✓ Digitale Technik
- ✓ Individuelle Konfiguration
- ✓ Fachexperten für Sedierung
- ✓ TOP Angebote für alle Systeme
- ✓ Fortbildung und Zertifizierung

Einzigartig & exklusiv sedaflow® slimline

BIEWER medical
www.biewer-medical.com

JETZT PERSÖNLICH INFORMIEREN:
Telefon: 0261 / 9882 9060 | E-Mail: info@biewer-medical.com



• Dentivera Frässscheiben.
• Dentivera milling disc.

Open the door to simplification



Essentia[®] Universal shade from GC

1 shade, 3 strong options
for all posterior indications



The right composite viscosity for each clinical case

**IDS
2017**

Visit us!
Hall 11.2,
Stand N 010 - O 029

GC EUROPE N.V.
Head Office
Researchpark Haasrode-Leuven 1240
Interleuvenlaan 33
B-3001 Leuven
Tel. +32.16.74.10.00
Fax. +32.16.40.48.32
info@gceurope.com
http://www.gceurope.com