

# „Wir wollen unseren Kunden helfen, erstklassige digitale Behandler und Gesundheitsdienstleister zu werden“

## “We want to help our customers to become top-notch digital clinicians and healthcare providers”

Ein Interview mit Nicolas Bonnard und Jeroen van Asten, CEOs von Corus Dental. *An interview with Nicolas Bonnard and Jeroen van Asten, CEOs of Corus Dental.*

■ Corus Dental ist eine europäische Gruppe von Dentallaboren, deren Ziel es ist, den technologischen Wandel in der Prothetik anzuführen. Co-CEO Jeroen van Asten leitet weiterhin Signadens und die Aktivitäten in Belgien und den Niederlanden, während Nicolas Bonnard Corus Spanien, Portugal und Frankreich leitet. Während der IDS 2023 sprachen beide mit Dental Tribune International über die Trends auf dem Markt und darüber, wie Corus den Wettbewerb anführt.

### Herr van Asten, warum ist es aus Sicht der Patientinnen und Patienten vorteilhaft, in einer Klinik behandelt zu werden, die Lösungen, Protokolle und Fortbildungen von Corus nutzt?

Heutzutage müssen sich Praxen auf der ganzen Welt immer mehr differenzieren, um eine erstklassige Positionierung auf ihren jeweiligen Märkten zu erreichen. Das kann nur erreicht werden, indem man den Patienten einen Mehrwert bietet.

Wir bei Corus sind der festen Überzeugung, dass Patienten bereit sind, sich über Behandlungsmöglichkeiten zu informieren und sich aktiver am Verständnis des Prozesses und des Endergebnisses zu beteiligen. Unserer Ansicht nach verbessert die Digitalisierung die Patientenerfahrung, schafft Werte, verbessert die Behandlungsqualität, reduziert die Anzahl der Zahnarztbesuche und gewährleistet letztlich die Akzeptanz und Zufriedenheit mit der Behandlung.

Aus diesen Gründen entwickeln wir kontinuierlich exklusive digitale Lösungen für Behandelnde und Patienten mit einem klaren Fokus auf Qualität, Vorhersagbarkeit und Effizienz.

Durch den Einsatz unserer Corus Link-Software und der Corus Diflow-Protokolle ermöglichen wir unseren Kunden die Arbeit in einer sicheren Umgebung, die den Medizinprodukte-Verordnungen vollständig entspricht.

### Herr van Asten, können Sie unseren Lesern die Vorteile der Teilnahme an der Corus Academy erläutern und erklären, wie dadurch klinische Fähigkeiten verbessert werden können?

Wir arbeiten mit mehr als 12.000 Zahnärzten zusammen und sind begeistert, jeden Tag mit sehr talentierten Zahnärzten zusammenzuarbeiten, die die gleiche Leidenschaft für die Digitale Zahnmedizin teilen. Unser Hauptziel ist es, unser Wissen zu teilen, um die Gesundheitsversorgung der Patienten zu verbessern.

Wir möchten bescheiden als Katalysator für diesen Wissenstransfer fungieren. Wir glauben fest daran, dass die Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Technikern der beste Weg ist, um unser Ziel der Digitalisierung der Zahnmedizin weltweit zu erreichen.



• Jeroen van Asten (links) und Nicolas Bonnard berichten, warum Corus Dental führend in der klinischen Behandlung ist.  
• Jeroen van Asten (left) and Nicolas Bonnard share how Corus Dental leads clinical treatment.

Um das zu erreichen, sind wir strategische Partner von mehr als 16 europäischen Universitäten geworden und unterstützen Forschungsprogramme in Bereichen wie der Sofortbelastung von Implantaten und dem digitalen Zahnersatz. Wir veranstalten verschiedene Kurse und Präsentationen in Zusammenarbeit mit talentierten Referenten aus verschiedenen Bereichen, darunter Zahnästhetik, Kieferorthopädie und implantat- und zahngetragene Restaurationen, sowie Kurse zu digitalen Tools, Zahnlosigkeit und klinischen Managementfähigkeiten wie Patientenkommunikation.

Wir wollen unseren Kunden helfen, erstklassige digitale Behandler und Gesundheitsdienstleister zu werden.

### Herr Bonnard, können Sie einige Trends in der Zahntechnik beschreiben, die Sie sehr interessant finden? Und welche Rolle wird Corus in der Zukunft spielen?

Wir haben zwei große gesellschaftliche Trends beobachtet, die alles radikal und in schwindelerregender Weise verändern. Der eine ist die vernetzte Wirtschaft, die alles betrifft: vernetzte Menschen, Geschäftsprozesse, Daten und natürlich das Gesundheitswesen. Alles und jeder ist miteinander verbunden.

Und der andere Trend ist, dass die Endverbraucher die Macht haben! Wir als Bürger, Patienten oder Verbraucher sind diejenigen, die entscheiden, was wir wollen und wann wir es wollen. Wir wollen auch, dass die Behandlung exklusiv, individuell und zeit-effizient ist. Wir freuen uns, dass die Einführung digitaler Technologien in der Zahnmedizin weltweit zunimmt. Corus ist ein wichtiger Akteur bei der Förderung dieses Wandels.

Mögliche Fortschritte in der Digitalen Zahnmedizin dürften es Zahnärzten ermöglichen, individuellere Behandlungen für Patienten zu entwickeln. Das könnte den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Algorithmen des maschinellen Lernens beinhalten, um Patientendaten wie intraorale Scandaten und die Krankengeschichte zu analysieren und maßgeschneiderte Behandlungen zu entwickeln, die die individuellen Bedürfnisse und Vorlieben eines Patienten berücksichtigen.

Man könnte sich vorstellen, dass Geräte aus dem Internet der Dinge eingesetzt werden, um den Patienten mit einem Spezialisten zu verbinden, der ihn während der Behandlung kontinuierlich überwacht.

Die Digitalisierung wirkt sich auch auf die Umwelt aus, denn sie trägt zur Verringerung der Kohlendioxidemissionen bei, da weniger Arztbesuche und Transporte anfallen.

Für die Patienten wird 2023 das Jahr sein, in dem wir unsere digitale Prothesenlösung Optima auf den Markt bringen, die es Familien ermöglicht, mit drei statt sechs oder acht Zahnarztbesuchen eine optimale Lösung zu wählen. ◀

■ Corus Dental is a European group of dental design laboratories whose goal is to head the technological transformation of the prosthetics segment. Co-CEO Jeroen van Asten continued leading Signadens and operations in Belgium and the Netherlands while Co-CEO Nicolas Bonnard heads Corus Spain, Portugal and France. During IDS 2023, they shared their views with Dental Tribune International on trends in the market and how Corus is leading the competition.

### Mr van Asten, from a patient perspective, why is it beneficial to be treated in a clinic that utilises Corus solutions, protocols and educational training?

Today, practices everywhere have an increasing need to differentiate themselves to maintain premium positioning in their respective markets. This can only be achieved by offering value to patients.

At Corus, we strongly believe that patients are willing to learn about treatment possibilities and participate more actively in understanding the process and the end result. In our view, enhancing patient experience through digitalisation is key to generating value, improving quality of treatment, reducing dental visits and, ultimately, ensuring treatment acceptance and satisfaction.

For these reasons, we continuously develop exclusive digital solutions for both clinician and patient with a clear focus on quality, predictability and efficiency.

By using our Corus Link software and Corus Diflow protocols, we enable our customers to work in a secured environment that is fully compliant with medical device regulations.

### Mr van Asten, touching on the topic of education, could you share with our readers the benefits of clinicians participating in Corus Academy and explain how doing so can enhance their clinical skills?

We work with more than 12,000 dentists and are thrilled to be collaborating every day with very talented practitioners who share the same passion for digital dentistry. Our main goal is to share our knowledge in order to improve patient healthcare.

We have a humble approach in functioning as a catalyst for this knowledge transfer. We truly believe that working together with dentists and technicians is the best way to reach our goal of digitising dentistry around the world.

To achieve this, we have become strategic partners with more than 16 European universities and support research programmes in fields such as the immediate loading of implants and digital dentures. We run various courses and presentations in cooperation with talented speakers in various fields, including dental aesthetics, orthodontics and implant- and tooth-borne restorations, in addition to hosting classes on digital tools, edentulism and clinical management skills, such as patient communication.

We want to help our customers to become top-notch digital clinicians and healthcare providers.

### Mr Bonnard, could you describe any trends in dental technology you find very interesting and what role Corus will play in the future?

We have observed two major social trends that are radically and dizzyingly transforming everything. One is the economy of interconnection, or the networked economy, that affects everything: networked people, business processes, data and, of course, healthcare. Everything and everyone are connected.

And the other trend is that end users have the power! We, as citizens, patients or consumers are the ones deciding what we want and when we want it. We also want treatment to be exclusive, personalised and time-efficient. We are excited to observe a global increase in the adoption of digital technologies in dentistry. Corus has been a key player in promoting this transformation.

Potential advances in digital dentistry should allow dentists to develop more personalised treatments for patients. This could involve the use of artificial intelligence and machine learning algorithms to analyse patient data, such as intra-oral scan data and medical history, to develop customised treatments that take into account a patient's unique needs and preferences.

One could foresee the use of internet of things devices to connect the patient with a specialist for continual monitoring during treatment.


It is also worth noting that digitalisation has an impact on the environment, helping to reduce carbon dioxide emissions thanks to the reduction in visits and transportation.

For patients, 2023 will be the year of the launch of our digital denture solution Optima, which enables families to choose an optimised solution in three visits instead of six or eight. ◀



Neu  
**BULK**

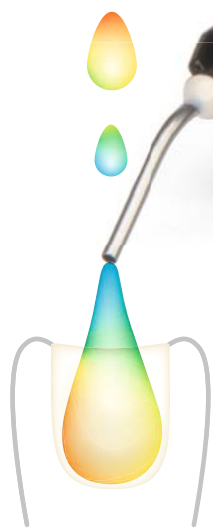
# 1000 Farben Weiß ... alle in 1 Spritze!

 Tokuyama Dental  
**OMNICHROMA**  
*Flow* BULK

## Stufenlose Farbanpassung von A1 - D4 mit Tiefenhärtung


Wie „smart“ die Smart Chromatic Technology von Tokuyama wirklich ist, zeigt sich erst auf Dauer, denn die strukturelle Farbe, die aus den sphärischen Füllkörpern entsteht, passt sich nicht nur einmalig bei der Füllungslegung an die jeweilige Zahnfarbe an, sondern tagtäglich aufs Neue. Egal, ob die Zähne gebleicht werden oder nachdunkeln.

Ihr Zahn verändert sich, OMNICHROMA passt sich an - so geht Chamäleoneneffekt in Vollendung!



Besuchen  
Sie uns:  
**Halle 10.1**  
**Stand A40**



-  **ohne künstliche Farbpigmente**  
passt sich „automatisch“ der Zahnfarbe an
-  **BisGMA-freie Formulierung**  
für eine bessere Biokompatibilität
-  **keine Deckschicht notwendig**  
hervorragende Belastbarkeit

Mehr unter

[www.omnichroma.de/bulk](http://www.omnichroma.de/bulk)

 **Tokuyama**



# Zukunftsweisende Innovationen für die ganzheitliche Regeneration

## Pioneering innovations for holistic regeneration

Botiss biomaterials präsentiert jüngste Entwicklungen mit Fokus auf Allgemeingesundheit. *Botiss biomaterials presents its latest developments prioritising general health.*

■ Als Innovationstreiber im Bereich der Oralen Regeneration, präsentierte botiss biomaterial am Donnerstagvormittag gleich drei beeindruckende neue Lösungen der internationalen Presse: NOVAMag und zwei botissCARE-Produkte. Mit NOVAMag macht botiss die weltweit erste Produktlinie aus komplett resorbierbarem Magnesium auf dem Markt verfügbar. Mit botissCARE erweitert das Unternehmen erstmalig das patientenfokussierte Portfolio um Point-of-Care-Lösungen zur Optimierung der Oralen Regeneration sowie der Allgemeingesundheit.

„Wir alle wissen, dass kein einzelnes Knochenersatz- oder Weichgewebe-Biomaterial für alle zahnmedizinischen Bedürfnisse, biologischen Situationen und Indikationen gleichermaßen geeignet ist. Faktoren wie Alter, Vorlieben der Patienten, Hygiene, Biotyp, Knochenhöhe und Behandlungsplan, erfordern einen differenzierten Ansatz mit unterschiedlichen aufeinander abgestimmten Produkten“, sagte Dr. Benno Buchbinder, Managing Director Markets bei botiss. „Wir arbeiten ausgesprochen eng mit Wissenschaftlern und Klinikern zusammen, um kontinuierlich neue Lösungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen in der Praxis entsprechen“, ergänzte Dr. Svenja Rogge, Head of New Development and Techniques bei botiss.



• Dr. Miguel Stanley testet seit einigen Jahren routinemäßig den Vitamin-D-Spiegel seiner Patientinnen und Patienten, der eine entscheidende Rolle im Knochenstoffwechsel und damit dem Erfolg implantologischer Behandlungen spielen kann.  
• For several years, Dr Miguel Stanley has routinely tested his patients' vitamin D levels. This factor can play a crucial role in bone metabolism and thereby contribute to the success of dental implant treatment.

Die Produkte des Regenerationsystems NOVAMag – bestehend aus Membran, Pins und Schrauben – sind mechanisch stark, werden jedoch innerhalb weniger Monate komplett biologisch resorbiert. Nach erfolgreichem Abschluss des Limited Market Release werden die Produkte in Verbindung mit begleitenden Fortbildungen ab April dieses Jahres in ausgewählten Ländern Europas ver-

fugbar sein und werden sukzessive weiter ausgerollt.

Mit der Einführung von botissCARE erweitert botiss sein Portfolio auf die Analyse und Optimierung systemischer Faktoren, um die Orale Regeneration noch weiter zu unterstützen. Mit einem Vitamin-D-Testsystem und einem Vitamin-D3+K2-Spray bietet botiss ab April eine passende und unkomplizierte Point-of-Care-Lösung an.

Dr. Miguel Stanley, der Vitamin-D-Tests routinemäßig bei allen Patientinnen und Patienten durchführt, sagte: „Wir sind Ärzte der Mundhöhle. Und als solche sollten wir, wenn wir eine komplexe Operation durchführen, Vitamin D messen, supplementieren und unseren Patienten diese zusätzliche Unterstützung zukommen lassen.“ ◀◀

■ A driver of innovation in the field of oral regeneration, botiss biomaterials presented three eye-catching new solutions to the international media yesterday morning: NOVAMag and two botissCARE products. NOVAMag is the world's very first product line made of completely resorbable magnesium. With botissCARE, the company has expanded its patient-centric portfolio to include point-of-care solutions for optimising oral regeneration and general health.

“As we all know, there is no single bone substitute or soft-tissue biomaterial that is equally suitable for all dental needs, biological situations and indications. Factors such as age, patient preferences, hygiene, biotype, bone height and treatment plan demand a nuanced approach employing various coordinated products,” said Dr Benno Buchbinder, managing director of mar-

kets at botiss. “We work very closely with scientists and clinicians to continuously develop new solutions that meet the needs in practice,” added Dr Svenja Rogge, head of new development and techniques at botiss.

Although the products within the NOVAMag regeneration system—a membrane, pins and screws—are mechanically strong, they are completely resorbed within just a few months.

After successful completion of the limited market release, the NOVAMag products will be available in selected European countries from April, together with accompanying training courses, and will be successively rolled out from then on.

The introduction of botissCARE expands botiss's portfolio to include analysis and optimisation of systemic factors to further support oral regeneration. In April, botiss will launch a vitamin D testing system and a vitamin D3+K2 spray as suitable and convenient point-of-care solutions. Dr Miguel Stanley, who routinely runs vitamin D tests on all his patients, said: “We are doctors of the oral cavity and in this capacity should measure vitamin D levels and give our patients supplementation if necessary to provide additional support when we perform complex surgery.” ◀◀

AD

# GO DIGITAL WITH SHINING 3D

Professional Digital Dental Solution for both Clinics and Labs

## Intraoral Scanner BRAND NEW

Aoralscan 3 & Aoralscan 3 Wireless

## Dental Face Scanner BRAND NEW

MetiSmile

## Dental 3D Printer

AccuFab-L4D

## Post-curing Unit

FabCure 2

## Washing Unit

FabWash



VISIT US AT  
IDS 2023

Hall 3.1  
Booth K40 - L49  
14.-18. March



#feelingclosetoyou

Are you interested in  
becoming a distributor?  
Scan this code!



We are a **complete partner** of oral and maxillofacial solutions prepared to offer you an extensive product portfolio capable of covering all your clinical needs.

We want to be your faithful ally and travel companion. **So that no matter how far we are, you feel us very close.**

**AVINENT**  
Close to you

#beyondlimits  
#reshapingdentistry

**More information**

avinent.com  
+34 93 827 34 65  
avinent@avinent.com





Outstanding dental equipment creates \_



**NSK** Create it 



\_ a higher standard of patient care.

When you need innovative dental equipment  
to better treat your patients,  
we create it.



Get inspired,  
and let's create it.

[www.nsk-dental.com](http://www.nsk-dental.com)

HALL 11.1 STAND A-010



**CURAPROX**

HYDROSONIC  
PRO

GENIAL  
SANFT,  
HÖCHST  
WIRKSAM

MADE IN SWITZERLAND



POWER

swiss  
made

BESUCHEN SIE UNS  
AUF UNSEREM STAND  
AUF DER IDS

**HALLE 05.2.  
STAND D-051**



 SWISS PREMIUM ORAL CARE