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

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

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

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

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

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

**Welche Produkte stellen Sie auf der IDS vor?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***What products are you showcasing at IDS?***

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

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

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

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

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

# XO FLOW: Multitalent in der Zahnarztpraxis

# *XO FLOW: All-rounder for dental practices*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3shape

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

# simply.TRIOS 5

Intraoral scanning that simply makes sense

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

Bernhard von Oppeln-Bronikowski, Ingenieur für Dentallösungen bei Formlabs in Berlin, zeigte die neuesten Innovationen von Formlabs.
*Bernhard von Oppeln-Bronikowski, a Formlabs dental solutions engineer based in Berlin in Germany, showed the latest innovations from Formlabs.*

# Formlabs stellt auf der IDS neue Lösungen vor

# *Formlabs launches new solutions at IDS*

Flinke 3D-Drucklösungen senken Kosten und steigern die Effizienz.
*Nimble 3D-printing solutions reduce costs and increase efficiency.*

■ Formlabs stellt auf der IDS eine Reihe neuer Produkte für die Dentalindustrie vor. Die neuen Lösungen, die die Bereiche Materialien und Software abdecken, wurden speziell entwickelt, um die Digitale Zahnmedizin zugänglicher und effizienter zu machen. Außerdem ermöglichen sie es Dentallaboren und -kliniken, Kosten zu senken und ihre Produktionseffizienz zu steigern, ohne die Druckqualität zu beeinträchtigen. Wie Guillaume Bailliard, Leiter des Geschäftsbereichs Healthcare, auf der IDS-Pressekonferenz des Unternehmens am 16. März sagte: „Geschwindigkeit ist wichtig, solange es keine Kompromisse bei der Qualität gibt. Bei Formlabs sind wir in der Lage, beides zu bieten."

Auf der gut besuchten Veranstaltung stellte Bailliard drei der neuen Produkte den Anwenderinnen und Anwendern sowie der Fachpresse vor. Die neue Lösung Fast Arch Printing erlaubt es Anwenderinnen und Anwendern, vom Entwurf bis zum Druck zwei Mal schneller zu sein als mit den derzeitigen Einstellungen, und einen Retainer in weniger als 30 Minuten zu liefern. Außerdem stellte er Fast Cure vor, mit dem mehr als 17 Kunststoffe in weniger als sechs Minuten ausgehärtet werden können, was 90 Prozent der Aushärtungszeit einspart. Mit Fast Cure dauert die Aushärtung von Zahnmodellen nur eine Minute, und Kronen, Brücken und chirurgische Schablonen können in fünf Minuten ausgehärtet werden. Zuletzt wurde auch die neue Druckvorbereitungssoftware PreForm Dental eingeführt. Sie vereinfacht die Einrichtung, Verwaltung und Überwachung des 3D-Drucks und ermöglicht durch die Automatisierung der Druckeinrichtung für restaurative Modelle, Okklusionsschienen und vieles mehr, mit weniger Klicks mehr zu erreichen.

Bernhard von Oppeln-Bronikowski, Ingenieur für Dentallösungen bei Formlabs in Berlin, demonstrierte einen kürzlich vorgestellten Meilenstein in der Entwicklung von Automatisierungslösungen für die Zahnmedizin – das neue Dental Automation Ecosystem. Dieses System ermöglicht es Kundinnen und Kunden, ihre Produktion zu verschlanken und nachhaltig zu steigern. „Es handelt sich um ein System, das wendig ist und den Anwendern die Möglichkeit bietet, ihr Geschäft ohne Komplikationen zu skalieren," so Bailliard. ◂◂

Besuchen Sie Formlabs auf der IDS (Halle 3.1, Stand J030/K039) und entdecken Sie die neuen Produkte. *Visit Formlabs at IDS (Hall 3.1, Booth J030/K039) to discover the new products.*

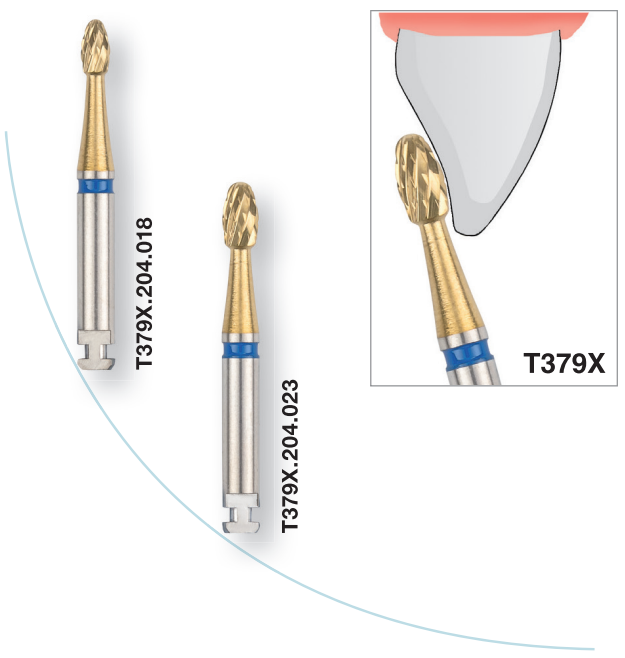
■ *Formlabs has introduced a bundle of new products for the dental industry. Covering the areas of materials and software, the new solutions have been specifically designed to make digital dentistry more accessible and efficient and to enable dental laboratories and clinics to reduce costs and increase production efficiency while maintaining high print quality. As President of Healthcare Guillaume Bailliard said at the company's IDS press conference yesterday: "Speed is important, as long as there are no compromises on quality. At Formlabs, we are able to provide both."*

*Bailliard introduced three of the new products to users and industry press at the well-attended event. The first of these was the new Fast Arch Printing solution, which enables users to go from design to print two times faster than current settings. With it, users can deliver a retainer in less than 30 minutes. He also introduced Fast Cure, which has been validated to polymerise more than 17 resins in under 6 minutes, saving 90% of polymerisation time. Using Fast Cure, the polymerisation of dental models takes just 1 minute, and crowns, bridges and surgical guides can be polymerised in 5 minutes. The third product he introduced was the new workspace software PreForm Dental. It streamlines 3D-printing set-up, management and monitoring, enabling users to click less to do more by automating the print set-up for restorative models, occlusal guards and more.*

*Bernhard von Oppeln-Bronikowski, a Formlabs dental solutions engineer based in Berlin in Germany, demonstrated a recent milestone in the company's development of automation solutions for dentistry: the new Dental Automation Ecosystem. The system allows customers to streamline and sustainably increase their production. According to Bailliard: "This is a system that is nimble and provides users with the ability to scale their business without complications."* ◂◂

AD


## Adhesive Remover T379X



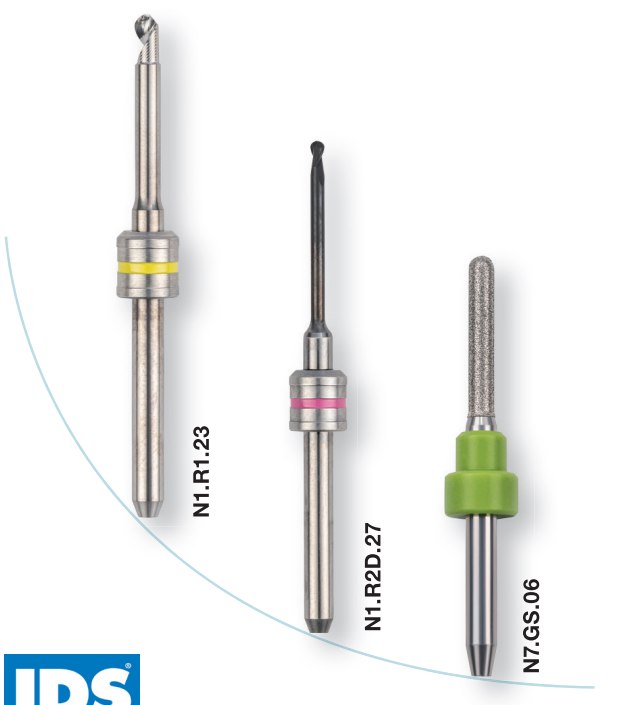

**Adhesive remover T379X**
Tungsten carbide instruments for the removal of adhesive residues after removal of orthodontic brackets.

Used at low speed, the instruments are highly effective for the coarse removal of remaining adhesive and only create a slight roughness depth. The special cutting geometry enables targeted and low vibration removal of soft adhesive residues. The egg shape is particularly suitable for palatal removal of the adhesive when applying the lingual technique.

Advantages of the adhesive remover: a special TiN coating prevents smearing of the instruments' cutting edges. This allows for smooth and controlled removal of the adhesive residues, with only minimal heat development.

Speed ideally 30,000 rpm.

## Tools for CAD/CAM systems




**CAD/CAM Cutters**
The CAD/CAM cutters enable material-appropriate and gentle preparation of materials such as zirconia, glass ceramic, lithium disilicate, hybrid ceramic, PMMA, PEEK, CoCr, titanium, dental stone and wax.

The highest precision of the cutters is guaranteed by one-piece manufacture from solid carbide metal, perfect concentricity, constant tool quality, tailored, active blade technology with large chip spaces, high wear resistance thanks to surface coatings, creation of highest surface quality on all dental materials and long instrument service life.

**BDN diamond coating:** For processing partially sintered zirconia (green body, pre-sintered copings)
**BMT coating:** For processing high-strength and difficult-to-machine materials such as CoCr and titanium.
**DLC coating:** Specifically for zirconia processing.

**Compatible with:**
**Amann Girrbach**
**Sirona in Lab MC X5**
**VHF**
**ROLAND**

IDS 2023
**Hall 11.3, Booth A060 - B069**

EDENTA AG, Switzerland
EDENTA Etablissement, Liechtenstein
www.edenta.com

edenta

# THE NEW DENTISTRY STANDARD

## PreXion3D EXPLORER Series and EXPEDITION.

*PreXion* 3D CBCT combines precise imaging and low radiation with large field of view capability and a first-of its kind incorporated cephalometric x-ray.

**MEET US at IDS**
hall 11.1
booth A058/B059

**EXPEDITION**
Newly in house developed IGZO FPD bulit in

**EXPLORER PRO**
The cephalometric x-ray integrated without any upgrade

**EXPLORER**
One of largest 15 x 16 cm FOV without any stitching

prexion.co.jp prexion.eu prexion.com

PreXion
make IT visible

*PreXion Corporation (Japan)* www.prexion.co.jp *PreXion (Europe) GmbH (Germany)* www.prexion.eu *PreXion Inc. (USA)* www.prexion.com

© PreXion (Europe) GmbH

# „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.

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.*

**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.

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 zeiteffizient 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

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

IDS

### 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 gebleacht werden oder nachdunkeln.

Ihr Zahn verändert sich, OMNICHROMA passt sich an – so geht Chamäleoneffekt in Vollendung!

**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

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 Regenerationssystems 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 verfügbar 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 markets 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

#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

AVINENT

## Outstanding dental equipment creates _

# NSK Create it

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 HALL 11.1 STAND A-010

CURAPROX

# HYDROSONIC PRO

# GENIAL SANFT, HÖCHST WIRKSAM

MADE IN SWITZERLAND

BESUCHEN SIE UNS
AUF UNSEREM STAND
AUF DER IDS

**HALLE 05.2.**
**STAND D-051**

SWISS PREMIUM ORAL CARE