

AD



Quality pays off

**Perfekt vereint:
Innovation und Sicherheit.**

**The perfect union between
innovation and safety**



**IDS
2011**

KOMET – Live!

22.–26. März | Halle 10.2 | Gang U/V | Stand 10/19

© 2011 B&B 405350

today *Seite 1 Philips

einen schnellen Luftstoß, der Wassertröpfchen in den Approximalraum schießt und dort den Plaquebiofilm beseitigt. Das Produkt eröffnet damit eine komplett neue Produkt-Kategorie zur oralen Gesundheit, ist Dr. Ian Peace von der University of Sheffield überzeugt.

„Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Sonicare AirFloss einen nennenswert positiven Effekt auf die Patientcompliance hat“, so Peace weiter. „Häufig empfinden Pa-

tienten die Anwendung von Zahnseide als zeitraubend, kompliziert und schmerzhaft. Sonicare AirFloss hingegen bietet das Gegenteil, er ist schnell und wohltuend.“

Erste Akzeptanz-Studien mit Patienten hätten ergeben, dass die Mehrzahl der Teilnehmer die Anwendung als deutlich einfacher im Vergleich zur traditionellen Zahnseide empfand. Sonicare AirFloss besitzt zudem einen ergonomisch geformten Griff und eine abgewinkelte Düse mit leicht zu platzierender Spitze. Mit nur einem Knopfdruck erfolgt

die tiefe Reinigung zwischen den Zähnen.

„Wir wissen wie viel Mühe es zahnärztlichen Teams täglich bereitet, Patienten voller Überzeugung die Reinigung des Zahnzwischenraums nahezu legen. Sonicare AirFloss wurde deshalb mit dem Ziel entwickelt, den Patienten ein einfach anzuwendendes Gerät empfehlen zu können, das die orale Gesundheit weiter verbessert und dessen Anwendung die Patienten lieben werden“, so Erik Hollander, Senior Marketing Director, Philips Consumer Lifestyle zu today IDS. ◀

today *page 1 Philips

versity of Sheffield. “It works by using a rapid burst of air and water droplets to thoroughly fill up the interproximal area and force biofilm out.” Dr Peace added that Sonicare AirFloss also has a noticeably positive effect on patient compliance as it both quick and painless and makes a real difference to the standard of patient’s overall oral health.

At IDS 2011, dental practitioners will now be able to get hands-on the Sonicare AirFloss themselves. Despite its microburst technology, the product has an ergonomic handle and a slim angled nozzle designed for easy access to all areas of the mouth even hard-to-reach back teeth. The point and one-button operation cleans the entire mouth in less than a minute, while using less than one teaspoon of water for two full cleaning sessions, the company said.

“We understand the struggle that many dental practitioners have to experience daily in getting patients to regularly clean the spaces between their teeth. Sonicare AirFloss was developed to improve oral health with an easy-to-use device that dentists and their patients will love to use on a daily basis,” Erik Hollander, Senior Marketing Director of Philips Consumer Lifestyle told today IDS. ◀



◀ PERIOSAVE Implantat mit Kragen aus Zirkon. ▶ PERIOSAVE implant with an anti-bacterial zirconia collar. (Photo courtesy of TBR, France)

today *Seite 1 TBR

Implantate, die die Entwicklung einer Periimplantitis wirkungsvoll verhindern sollen.

Neuesten Studien zufolge zeigen 48 Prozent aller Implantate Anzeichen von Mucositis. Nach einer 2006er-Studie von Roos-Jansäcker wurde in 16 Prozent dieser Fälle eine periimplantäre Entzündung nach einem Zeitraum von 9 bis 14 Jahren festgestellt. Laut einer Studie von Fransson et al. (2005) konnte nach fünf Jahren ein fortschreitender Knochenverlust in 28 Prozent von Implantaten nachgewiesen werden.

PERIOSAVE Implantate sind in drei Produktlinien erhältlich für alle

Anwendungsbereiche der Implantologie. PERIOSAVE Z1 sind One-Stage Implantate mit einem Kragen aus Zirkon (Yttria stabilized Polycrystalline Tetragonal Zirconia technology). Aufgrund seiner glatten und dichten Oberfläche funktioniert der transgingivale Kragen aus Zirkon wie ein antibakterieller Abwehrschild, so die Firma. Zusätzlich wird dieses Material als beste Lösung für das ästhetische Management von Weichgewebe anerkannt.

PERIOSAVE Switching Platform sind Two-Stage Implantate in Verbindung mit anatomisch geformten Zirkon- oder Titan-Abutments für eine optimale biologische Umgebung. Ein Schutzmechanismus wie

bei der Zirkontechnologie sowie die neue biologische Umgebung erlauben nach Angaben des Herstellers den Aufbau einer ringförmigen Zahnfleischschürze als Schutzschild gegen den Angriff parodontaler Bakterien.

PERIOSAVE Baby sind Two-Stage Kurzimplantate (6 mm), die wenig Knochenaufbau benötigen und dadurch das Parodont schützen.

Derzeit sind die PERIOSAVE Systeme in über 57 Ländern erhältlich. Sie verfügen über CE-Zertifizierung und eine Zulassung durch die amerikanische Behörde für Lebensmittelüberwachung und Medizinzulassung (FDA). ◀

today *page 1 TBR

clinical indications. PERIOSAVE Z1 is a one-stage surgical stage implant with an anti-bacterial zirconia collar (yttria stabilized polycrystalline tetragonal zirconia technology). Due to its surface properties, it is extremely smooth and dense, which improves cell adhesion and proliferation of fibroblasts compared to titanium. The creation of a creeping attachment of the gingiva and a reconstruction of the papillae

have been systematically observed around zirconia emergences. Hence the transgingival zirconia collar provides full aesthetic support of the soft tissues.

PERIOSAVE Switching Platform is a two-stage implant specially designed for the optimization of the biological environment. Combined with zirconia or titanium anatomical abutments, they allow the construction of an annular gum sleeve around the implant

for preventing the attack of periodontal bacteria.

PERIOSAVE Baby is a two-stage short implant (6 mm) that reduces the need for bone augmentation techniques such as bone grafts, sinus lifts or the use of biomaterials.

According to TRB, the implants are CE marked and approved by the U.S. Food and Drug Administration. They are available in more than 57 countries. ◀

3Shape TRIOS®

Intraoral digital impression solution launched at IDS

The TRIOS® solution will be revealed through actual scan demonstrations and presentations covering its full range of features and speci-

cations. During IDS, visitors to 3Shape's booth will be allowed to try TRIOS® for themselves first-hand.

Technology designed the way you work

- solutions for Dental Laboratories and Dental Clinics.



- Spray-free for optimal accuracy, patient comfort and efficiency
- Ultrafast Optical Sectioning Technology™ for true geometries
- Optimized for a wide range of dental indications
- Autoclaveable scan tip
- Open scans to ensure maximum flexibility when choosing your lab partners

PaX-Duo3D^{8.5}

DVT - Multi FOV [8.5x8.5 - 5x5],
OPG, 2-in-1

Einzigartig

- >> Multi FOV
- >> Hochauflösend
- >> Aufrüstbar auf FOV 12 x 8.5
- >> 100-fach bewährte Qualität

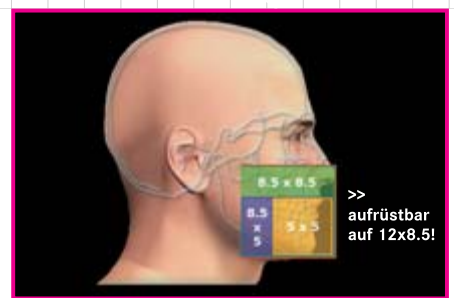
Das Spitzen DVT/OPG
für die innovative Praxis.



Neu!



>> FOV 8.5x8.5 cm deckt die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde ab.



>> Multi FOV: 3 Aufnahmevolumen [8.5x8.5, 8.5x5, 5x5 cm] für optimale Strahlenhygiene, hochauflösend. Aufrüstbar auf FOV 12x8.5 cm, dann wird mit Sicherheit der gesamte Kiefer gescannt.

>>> orange-3D/Digitales Röntgen >>> IDS Köln, Halle 11.2, Stand N 49+51

orangedental

Ivoclar Vivadent eröffnet IDS-Woche mit weiterem Durchbruch in der Presstechnologie *Ivoclar Vivadent starts off IDS with another breakthrough in press technology*

Firma baut Angebot im Bereich Vollkeramik aus – Neue Produkte in Köln vorgestellt *Company extends its offering in all-ceramics—New products on display in Cologne*

Der erste polychromatische Rohling für die Press-Technologie wurde gestern von Ivoclar Vivadent im Rahmen der Internationalen Dental-Schau (IDS) präsentiert. Mit dem IPS e.max Press Multi soll es möglich sein, in nur einem Pressvorgang und ohne zeitaufwendiges Schichten hochästhetische Restaurationen herzustellen, die einen natürlichen Farbverlauf aufweisen. Er wird ab Sommer 2011 erhältlich sein und eignet sich nach Angaben der Liechtensteiner Firma zur Herstellung von monolithischen Front- und Seitenzahnkronen als auch Veneers.

Ivoclar baut damit sein Angebot in der Vollkeramik weiter aus. Angetrieben von diesem Produktbereich konnte das Unternehmen im letzten Jahr ein weltweites Umsatzwachstum von mehr als 10 Prozent in lokaler Währung erzielen. Deutliche Zuwächse seien vor allem in Nordamerika und Asien zu verzeichnen, gab CEO Robert Ganley auf einer Pressekonferenz am Montag bekannt.

„Unser Umsatz bei den Hauptproduktkategorien ist unserer strategischen Zielsetzung entsprechend gewachsen“, sagte Ganley. „Wir folgen einer einfachen Maxime, die besagt, dass man den Kunden zuhört und Innovationen bietet, die neue Möglichkeiten schaffen.“

In den nächsten Monaten werde man deshalb eine Reihe neuer innovativer Produkte nicht in nur der Vollkeramik, sondern auch in den Bereichen Füllungsmaterialien und



Der Geschäftsleiter Vertrieb von Ivoclar Vivadent, Josef Richter (Mitte), folgt den Ausführungen von CEO Robert Ganley (rechts).
Ivoclar CSO Josef Richter (middle) listening to remarks of CEO Robert Ganley (right). (Photo Claudia Salwiczek, DTI).

Implantprothetik auf den Markt bringen. Viele davon seien jedoch bereits während der IDS auf dem Stand A015 in Halle 11.3 zu sehen und auszuprobieren.

Neben dem IPS e.max Press Multi Rohling hat das Unternehmen angekündigt, eine Erweiterung für die bestehenden IPS e.max CAD-Blöcke sowie die neuen Pressöfen EP 3000 oder EP 5000 vorzustellen. Präsentiert werden unter ande-

rem auch Ivoclean, eine universelle Paste zur Reinigung der Klebeflächen prothetischer Restaurationen nach der Einprobe, der dualhärtende Composite-Zement Telio CS Cem Implant sowie die lichterhärtenden, hochästhetischen Nanohybrid-Composite IPS Empress Direct Color und IPS Empress Direct Opaque. ◀◀

■ Ivoclar Vivadent introduced the first polychromatic ingot for press

technology yesterday during the International Dental Show (IDS). According to the company, IPS e.max Press Multi will allow dental laboratories to create highly aesthetic restorations that show a lifelike shade transition in just one press cycle and without time-consuming layering. The ingot, which will be available this summer, is suitable for the fabrication of highly aesthetic monolithic anterior and posterior crowns as well as veneers.

Ivoclar Vivadent CEO Robert Ganley explained during a press conference on Monday that all-ceramics were the most important growth sector for the company in 2010. Driven by this segment, worldwide sales increased by more than 10 per cent in local currencies last year, particularly in markets such as North America and Asia.

“Our key product category sales have been growing in accordance with our strategic goals,” he said. “We follow a simple formula, which is to listen to our customers and try to deliver innovations that create opportunities.”

Ganley added that in the upcoming months, many new products will be launched, not only for all-ceramics restorations but also in other areas such as filling materials and implant prosthetics. However, many of these products will already be on display during the IDS at the Ivoclar Vivadent booth in Hall 11.3, booth No. A015.

In addition to IPS e.max Press Multi, the company announced the introduction of an extension for the current generation of CAD/CAM blocks, as well as the new press and ceramic furnaces Programat EP 5000 and EP 3000. Other new products include Ivoclean, a universal cleaning paste that effectively cleans the bonding surfaces of prosthetic restorations after intraoral try-in, the Telio CS Cem Implant dual-curing resin cement as well as light-curing, highly aesthetic nano-hybrid composites IPS Empress Direct Color and IPS Empress Direct Opaque. ◀◀

>>> orange-best practice >>> IDS Köln, Halle 11.2, Stand N 49+51

orangedental

pa-on

- Parostatus: schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert

Neu!

Das erste Parometer zur voll automatisierten Befundung des Parodontalstatus.



mehr Paro

- >> mehr erkennen
- >> mehr behandeln
- >> mehr vorsorgen

>>> orange - für Diagnostik, Therapie und Prophylaxe!

PADPLUS

PHOTO ACTIVATED DISINFECTION

- effiziente Desinfektion oraler Bakterien

Neu!

Die photoaktivierte Oraldesinfektion, die 99,9% aller oralen Bakterien sekunden-schnell abtötet.



1 + 1 = 3

DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE N° 1

Air-Polishingsub- und supra-
gingival wie mit dem Air-Flow
Master, Scaling wie mit dem Piezon
Master 700 – macht drei
Anwendungen mit dem neuen Air-
Flow Master Piezon, der jüngsten
Entwicklung des Erfinders der
Original Methoden.

PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den
Patienten und maximale Schonung
des oralen Epitheliums – grösster
Patientenkomfort ist das
überzeugende Plus der Original
Methode Piezon, neuester Stand.
Zudem punktet sie mit einzigartig
glatten Zahnoberflächen. Alles
zusammen ist das Ergebnis von
linearen, parallel zum Zahn
verlaufenden Schwingungen der
Original EMS Swiss Instruments in
harmonischer Abstimmung mit
dem neuen Original Piezon
Handstück LED. Sprichwörtliche



> Original Piezon Handstück LED
mit EMS Swiss Instrument PS

Schweizer Präzision und
intelligente i.Piezon Technologie
bringt's!



AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis
zum Taschenboden – mit diesem
Argument punktet die Original
Methode Air-Flow Perio.
Subgingivales Reduzieren von
Bakterien wirkt Zahnausfall
(Parodontitis!) oder dem Verlust des
Implantats (Periimplantitis!)
entgegen. Gleichmässiges
Verwirbeln des Pulver-Luft-
Gemischs und des Wassers
vermeidet Emphyseme – auch beim
Überschreiten alter Grenzen in der
Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse
kann's!

Und wenn es um das klassische
supragingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke
Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare
Effektivität der Original Methode
Air-Flow: Erfolgreiches und dabei
schnelles, zuverlässiges sowie
stressfreies Behandeln ohne
Verletzung des Bindegewebes,
keine Kratzer am Zahn. Sanftes
Applizieren biokinetischer Energie
macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon
geht die Rechnung auf – von der
Diagnose über die Initialbehandlung
bis zum Recall. Prophylaxepro-
fis überzeugen sich am besten
selbst.

**"I FEEL
GOOD"**

Eine neue Dimension: Das White Lounge Concept

A new dimension—The White Lounge

Ein Interview mit dem Gründer und zahnärztlichen Leiter Dr. Jens Voss *An interview with founder and clinical director Dr Jens Voss*



Dr. Jens Voss

Die orofaziale Ästhetik rückt parallel mit den wachsenden Anforderungen an die moderne Zahnmedizin bei Patienten immer stärker in den Fokus. Dr. med. dent. Jens Voss und sein Team stellen sich mit dem White Lounge® Concept, bei dem ausgewählte Zahnarztpraxen oder -kliniken Partner werden können, dieser neuen Dimension. Die Redaktion der *today IDS* sprach mit Dr. Voss, dem zahnärztlichen Leiter und Gründer der White Lounge®.

Herr Dr. Voss, was ist die Grundidee des White Lounge Concepts?

Durch eine entspannte Atmosphäre, ein klares und helles Design und das speziell geschulte Servicepersonal sollen Patienten das gleiche Gefühl wie in einer Wellness Spa bekommen und die Angst vor dem Zahnarzt verlieren. Die verschiedenen White Lounge-Standorte besitzen die gleiche Ausstrahlung und hohe Qualität bei der zahnmedizinischen Versorgung, was zu einem hohen Wiedererkennungswert bei den Patienten führen soll. Entscheidend ist auch, dass jede White Lounge stets unter zahnärztlicher Leitung steht.

Worin liegen die Vorteile für Ihre Patienten?

In der White Lounge erfolgt die ästhetische Versorgung minimalinvasiv, was eine geringe Belastung für den Patienten bedeutet. Wichtig ist die Kombination aus erstklassiger zahnmedizinischer Versorgung, persönlichem Service und dem hochwertigen Design der White Lounge. Das schicke Einrichtungskonzept unterstreicht unseren Anspruch, den Patientenwünschen nach gesunden und schönen Zähnen gerecht zu werden.

Welche besonderen Therapieansätze bieten Sie Ihren Patienten?

Bleaching ist eines der häufigsten gewünschten Verfahren. Mit dem BriteSmile-System zum Beispiel bieten wir eine besonders schonende Form des Bleachings an. Dank der LED Kaltlichttechnologie der BriteSmile-Speziallampe in optimaler Abstimmung



White Lounge Leipzig, www.white-lounge.com

mit dem niedrig dosierten Bleaching-Gel werden, ohne dass dabei die Zahnschmelz beschädigt wird, hervorragende Ergebnisse einer Aufhellung von bis zu neun Farbstufen erzielt. Zudem verzeichnen wir eine wachsende Nachfrage nach Non-Prep Veneersystemen, wie z.B. BriteVeneers, mit denen die Zahnform und Zahnstellung optimiert und eine permanente Aufhellung erreicht werden kann, ohne dass die Zahnschmelz angegriffen wird.

Wie funktioniert das BriteVeneers-System?

Durch die Dünne der Veneers von ca. 0,1 mm bis 0,3 mm ist ein Beschleifen der Zähne i.d.R. nicht mehr erforderlich. Das System ist in zwei verschiedenen Materialien und Qualitätsstufen erhältlich, beginnend mit dem BriteVeneers Ceramic bis hin zu dem höchst individuellen BriteVeneers handcrafted. Durch die Einsatzhilfe „Positioning Tray“ können bis zu zehn Veneers in nur einer Stunde appliziert werden. In diesem Bereich können wir hervorragende ästhetische Ergebnisse erzielen.

Seit wann gibt es das White Lounge Concept?

Die erste White Lounge wurde von mir 2005 in Leipzig eröffnet. Heute gibt es weitere White Lounge Spa's in München, Stuttgart, Düsseldorf, Berlin und Hamburg, in verschiedenen anderen deutschen Großstädten sind weitere Spa's geplant. Kollegen, die das Konzept interessiert, können sich gerne mit uns in Verbindung setzen.

Wie finden Sie Ihre Partner und was sind die Auswahlkriterien?

Ich lerne viele Kollegen und Praxen durch meine Vortrags- und Seminartätigkeit, insbesondere bei Veneer-Zertifizierungskursen, kennen. Oft entstehen so erste Kontakte, die dann in Partnerschaften münden. Andererseits treten Kollegen, die von dem Konzept gehört haben, auch einfach an mich heran. Auswahlkriterien sind hohe zahnärztliche Qualität, die Standorte müssen in guter Lage sein, der Schwerpunkt ist die zahnmedizinische Ästhetik. Eine emotionale und professionelle Identifizierung mit dem gesamten White Lounge Concept sollte vorhanden sein.

Welche Synergieeffekte ergeben sich für die White Lounge-Partner?

Die White Lounge als Dachmarke hat überregionale Bekanntheit. Durch gemeinsame Werbung, wie z.B. in Magazinen wie der *Gala* und den neuen

Orfacial aesthetics as well as higher demands for modern dentistry are increasingly becoming important for dental patients. Developed in Germany, the White Lounge concept tries to take up the challenge. *today IDS* spoke with founder and clinical director Dr Voss

AD

www.solutio.de

NIEDER MIT DER SELBSTAUSBEUTUNG

★ Jetzt wird abgerechnet! ★

Charly auf der IDS 2011, 22. bis 26. März in Köln
Halle 11.2, Gang R 10/S 19, Eingang Ost

CHARLY REVOLUTIONIERT DIE ABRECHNUNG

Medien wie Google oder Facebook, werden Marketing und Werbekräfte zur Gewinnung neuer Patienten gebündelt. Es gibt natürlich auch Synergievorteile beim Bezug von Produkten im Bleaching- und Veneerbereich.

Welche Schritte sind für die Zukunft geplant?

Geplant ist, die Bekanntheit der White Lounge-Marke im Patientenmarkt weiter zu stärken und den örtlichen Ausbau von White Lounges an Standorten in Großstädten wie Köln, Frankfurt am Main, Bremen oder Hannover voranzutreiben. Hierzu können interessierte Praxen gern auf mich zukommen.

Vielen Dank für das Interview.

Dr. Jens Voss wird am Freitag, 25. März (11.30 Uhr) und Samstag, 26. März (10.30 Uhr) auf der IDS Speaker's Corner in Halle 3.1 einen Vortrag zum Thema Smile Design präsentieren. Dieser wird in Zusammenarbeit mit dem Dental Tribune Study Club veranstaltet und ist online unter www.dtstudyclub.de abrufbar. ◀

from Leipzig in Germany about the new concept and its benefits for patients and dental practices.

Dr Voss, what was the basic idea behind the White Lounge concept?

With the White Lounge concept, patients are supposed to overcome their fear of the dentist by feeling like they visit a wellness spa. This is achieved by a relaxing atmosphere, a clean and bright design as well as specially trained service personal. The different White Lounge spas in Germany exhibit the same appearance and offer the same high quality dental care to increase brand recognition among patients. It is also important to know that every White Lounge is led by dental professionals.

How do dental patients benefit from the White Lounge concept?

Aesthetic treatment in a White Lounge is minimally-invasive which reduces stress for the patients. However, the success of the concept lies in the

AD

Dental Instruments
Implantology Instruments
Oralsurgery Instruments
Silicone Materials

Xpect more at IDS · hall 10.2 booth L 29

K KOHLER
MEDIZINTECHNIK

Bodenseeallee 14-16 · 78333 Stockach / Germany
Tel.: +49 7771 64999-0 · Fax: +49 7771 64999-50
www.kohler-medizintechnik.de

Millennium
Stand Alone



Millennium
with Mocopure 500



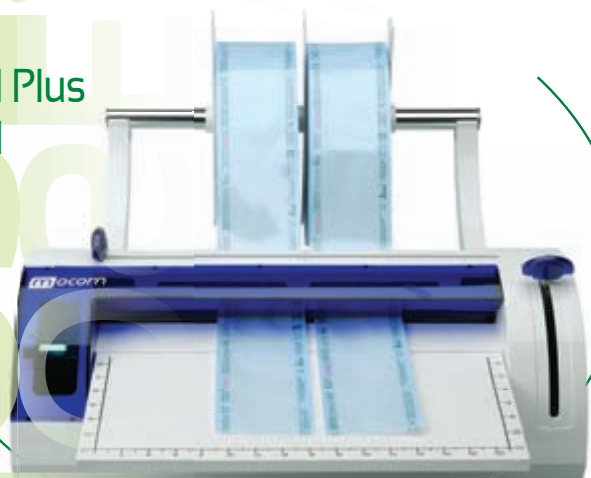
Millennium
with Mocopure 100



Millseal Plus
Automatic



Millseal Plus
Manual



Millseal Rolling



makelabit

VISIT US!
IDS Cologne
Hall 11.1, Booth A018-B019

**Besuchen Sie uns auf der IDS:
Halle 2.2, Gang A, Stand 011!**

www.dgoi.info

DGOI e. V. · Bruchsaler Str. 8 · 76703 Kraichtal · Tel.: 07251 618996-0

**Gewinnen
Sie hier
ein iPad!**

Verlosung vom
23. bis 26. März
täglich um 17 Uhr.

today *page 6

combination of first-class dental care, service and high-quality design. The fancy interior of the White Lounge is supposed to underline our goal to satisfy the wish of our patients for healthy and aesthetic teeth.

What special therapies do you offer your patients?

The majority of patients asks for teeth bleaching. With the BriteSmile system we offer a very gentle method that not only provides best results with bleaching up to nine shades but also does not harm tooth substance thanks to the perfect combination of LED light and a low dose bleaching gel. Furthermore, we have been noticing a rising demand for non-prep veneer systems such as BriteVeneers that are able to optimize tooth form and position as well as achieve permanent brightening without harming tooth substance.

How does the BriteVeneers system work exactly?

Due to very thin veneers that only measure between 0.1 mm and 0.3 mm, preparation of the teeth is no longer necessary in most cases. The system comprises two different materials and qualities ranging from BriteVeneers Ceramic to the highly individualised BriteVeneers. With the "Positioning Tray" up to 10 veneers can be applied within an hour. In this segment we are able to achieve outstanding aesthetic results.

When did the White Lounge concept come into being?

The first White Lounge spa was opened by me in Leipzig in 2005. By now there are White Lounge spa's in Munich, Stuttgart, Dusseldorf, Berlin and Hamburg and more are planned to be opened in other large German cities. I encourage all colleagues who are interested in the concept to contact us and ask for more information.

What are the main criteria for becoming a White Lounge spa? How do you find your partners?

I meet a lot of colleagues and dental practice representatives through my lecturing, especially in my veneer certification courses. Often times these first contacts result in the practice of becoming a White Lounge partner. On the other hand, I am also directly contacted by colleagues that have heard about the concept. Main selecting criteria are a focus on aesthetic dentistry, a good location as well as the ability of the practice to provide high quality dental care. Moreover, they should have an emotional and professional commitment to the White Lounge concept.

What are the synergy effects for White Lounge partners?

The White Lounge brand has nationwide recognition. Patients are recruited through joint ad campaigns in magazines like Gala and new media such as Google or Facebook. There are certainly synergy effects for purchasing bleaching and veneer products as well.

What are your plans for the future?

We aim to strengthen recognition of the White Lounge brand in the patient market and to promote local expansion of White Lounges in larger cities such as Cologne, Frankfurt/Main, Bremen or Hanover.

Thank you for this interview.

Dr Jens Voss will be presenting a lecture on Smile-Design at the IDS Speaker's Corner in hall 3.1 on Friday, 25 March (11.30 a.m.) and Saturday, 26 March (10.30 a.m.). The lecture is supported by the Dental Tribune Study Club and available online at www.dtstudyclub.com. ◀

Dentalindustrie erholt sich German dental industry making a recovery

Deutsche Hersteller rechnen mit weiteren Zuwächsen im Jahr 2011
German manufacturers are expecting increased growth in 2011

Die deutsche Dentalindustrie ist wieder auf Wachstumskurs. Nach Angaben von Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), erwirtschafteten die rund 200 Mitgliedsunternehmen im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von insgesamt 4,02 Milliarden Euro. Die Branche verzeichnete damit gegenüber dem Jahr 2009 einen Zuwachs von 6,8 Prozent.

ärzten, Zahn Technikern und Dental-Industrie gewährleisten muss.“

Der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer Dr. Dietmar Oesterreich erklärte am Mittwoch vor der Presse in Köln, die deutsche Zahnärzteschaft kann stolz auf ein solches „Heimspiel“ sein, das in diesem Jahr auf der imposanten Fläche von mehr als 20 Fußballfeldern ausgetragen wird. Gleichzeitig muss die zahn-

euros. For the current year, the majority of the member companies of the association are expecting additional increases both in the domestic market and in export trade, Heibach said.

In the run-up to the specialised trade fair International Dental Show, which takes place March 22-26, Heibach spoke in favour of patients in Germany receiving dental treatment and dental laboratory services corre-



Der Umsatz in Deutschland stieg um 3,3 Prozent auf 1,672 Milliarden Euro, der Umsatz im Ausland kletterte im Vorjahresvergleich um 9,6 Prozent auf 2,341 Milliarden Euro. Für das laufende Jahr rechnet die Mehrzahl der Mitgliedsunternehmen des Verbandes mit weiteren Zuwächsen im Inland und im Exportgeschäft, so Heibach weiter.

Der VDDI-Geschäftsführer plädierte im Vorfeld der vom 22. bis 26. März laufenden Fachmesse IDS dafür, dass Patienten in Deutschland auch zukünftig eine zahnmedizinische und zahn technische Versorgung auf der Höhe des medizinischen und technischen Fortschritts erhalten. Deshalb müsse es ausreichend Raum für Investitionen in Innovationen geben. In dem Zusammenhang sprach sich Heibach dafür aus, dass die dentale Versorgung einen „vernünftigen Interessenausgleich von Patienten, seien es nun Beitragszahler oder selbstzahlende Patienten und Zahn-

ärztliche Profession hierzulande aber weiter darauf drängen, dass die Politik verlässliche Rahmenbedingungen schafft, unter denen der mögliche zahnmedizinische Fortschritt auch in den Praxen ankommen kann. Die gesundheitspolitischen und fachlichen Voraussetzungen für fortschrittliche Zahnmedizin müssen zunächst geschaffen werden. ◀

■ The German dental industry is back on a course of expansion. According to Dr Markus Heibach, managing director of the Association of the German Dental Industry (VDDI), the approximately 200 member companies of the organisation generated sales of over 4 million euros. Compared with 2009, this means the industry recorded a growth rate of 6.8 per cent.

Sales in Germany increased by 3.3 per cent to 1.672 million euros, while sales abroad climbed by 9.6 per cent when compared with the previous year and reached a total of 2.341 million

sponding to the latest medical and technical advances. For this reason it is essential that there is sufficient scope for investments in innovations. In this context, Heibach argued that dental care "must guarantee a reasonable reconciliation of the interests of patients—be they social insurance contributors or self-paying patients—dentists, dental technicians and the dental industry."

Dr Dietmar Oesterreich, vice president of the Federal Dentists' Association (Bundeszahnärztekammer), said that German dentists could feel proud the IDS in their own backyard, an event that is taking place in an area that is greater than more than 20 football fields. At the same time, the dental profession in Germany must continue to urge its politicians to create a reliable framework for conditions in which progress can find its way into dental practices. The health policy and technical prerequisites for progressive dental care must first of all be created. ◀



HYDRIM M2 Washer-disinfector

- Ideal for the larger busy practice and requires no extra space for detergent.
- Active 2-stage drying system for instruments and lumens.
- Low water consumption in combination with patented cleaning system.
- The HYDRIM M2 is factory validated.
- Easy to service and user friendly.
- Complies with EN15883, MDD93/42.

NEW



STATIM G4, the gentle autoclave

- One of the world's most popular autoclaves, automatically sterilizes solid, hollow, wrapped & unwrapped loads, including dental handpieces.
- 5 times faster than typical B cycle autoclaves.
- STATIM's performance is validated by biological and mechanical means.
- Complies with EN13060 and conforms with the RKI guidelines.

IDS
2011
hall 10.2
aisle M/N - N/O
booth 60 - 69

INNOVATIONS 2011, the future now with Acteon

LIVE DEMO
ON THE BOOTH

air N GO

BEAUTY N HEALTH

The supra and perio double effect



THE FIRST DUAL
PURPOSE
AIR POLISHER*



THE FIRST RANGE
OF POWDERS
TO FOCUS ON
THE PATIENT'S
WELL-BEING

Natural Flavor
**TASTE
THE
DIFFERENCE**

* **SUPRA VERSION:** an effective and painless polish that is gentle to the gingiva and teeth.
PERIO VERSION: an efficient and simple way to treat periodontal diseases and peri-implantitis sub-gingivally.

PUBLICIS ACTIV - RCS Paris B 337 934 483 - 02/1501

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 • E-mail : satelec@acteongroup.com • www.acteongroup.com

Acteon Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann
Tel. +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax +49 (0) 21 04 / 95 65 11 • Hotline 0800 / 728 35 32 • info@de.acteongroup.com • www.de.acteongroup.com
International contact : www.acteongroup.com

SATELEC
ACTEON

„Ein wichtiger Faktor in der Behandlungsgleichung“ “An important part of the treatment equation”

Ein Interview mit KFO Spezialist Dr. Luis Carrière auf der IDS 2011 in Köln *An interview with Dr Luis Carrière during the IDS 2011 in Cologne*



Dr. Luis Carrière

■ Welche Produkte umfasst das Carrière System und wird es demnächst weitere Neuerungen geben?

Dr. Luis Carrière: Zurzeit haben wir den Carrière Distalizer und das selbstligierende Bracketsystem Carrière Passive Self-Ligating Bracket im Angebot. Im Moment arbeiten wir an dem Carrière Esthetic Distalizer, der im Laufe dieses Jahres herauskommen wird. Bei allen Carrière Produkten sind wir äußerst darum bemüht, das Design auf das Wesentliche zu beschränken, um ein minimalistisches Instrument zu schaffen, welche das Gewebe des Patienten in jeder Behandlungsphase so wenig wie möglich beeinträchtigt. Ich würde das Carrière System so erklären, dass es mit minimalistischen Instrumenten durch sehr vorsichtige und sanfte Krafteinwirkung maximale Behandlungseffizienz in kürzester Zeit erreicht.

■ Was liefert Ihnen den stärksten Antrieb bei der Entwicklung für dieses Instrument, aber auch für Ihren eigenen Behandlungsansatz?

Meiner Überzeugung nach wünscht sich der Patient von heute eine minimalistische und sanfte Behandlung und ein angenehmes Tragegefühl, die gleichzeitig

innerhalb angemessenen Zeiträumen eine Wirkung erzielt. Daher konzentrieren sich unsere Designs auf diese Tendenz. Wir bemühen uns, Instrumente einzusetzen, die einerseits sanft, elegant und angenehm zu tragen, andererseits jedoch äußerst wirksam sind. Diese Wirksamkeit kann man erreichen, indem man versucht, das Kräftelevel durch die Anwendung von Physiologie anzugehen.

Wir müssen bedenken, dass jede kieferorthopädische Zahnbewegung mit Zellen im Zusammenhang steht – den Osteoklasten und den Osteoblasten –, die für Knochenabbau und -neubildung zuständig sind. Diese Zellen werden aktiviert, wenn wir Kräfte auf die Zähne und die Wurzelhaut wirken lassen. Sie müssen mit Sauerstoff und Nährstoffen versorgt werden, um Knochen abzubauen und neu zu bilden. Wir haben deshalb darauf geachtet, dass wir die Gefäße nicht abdrücken, die für die Versorgung derjenigen Zellen für die kieferorthopädische Zahnbewegung verantwortlich sind. Um ein Abdrücken dieser Zellen, damit meine ich eine Ischämie, zu vermeiden, müssen wir die Krafteinwirkung begrenzen. Studien zufolge liegt der Blutdruck in den Gefäßen, welche die Wurzelhaut versorgen, bei 20 bis 26 g/cm².

Wenn wir also die Krafteinwirkung auf die kieferorthopädische Zahnbewegung soweit wie möglich einschränken, erzielen wir eine viel bessere Wirkung. Daher ist die passive Selbstligation, d. h. die „selbstklemmende Klammer“, so wirksam. Weil wir verstehen müssen, dass die kieferorthopädische Zahnbewegung nicht nur etwas mit Spannung zu tun hat. Es gibt zahlreiche Studien zum Thema Spannung, wir müssen aber verstehen, dass bei der kieferorthopädischen Behandlung der Aspekt der Spannung und auch das Drahtelement eine Rolle spielen. Deshalb müssen wir in dieser Gleichung also die Summe mehrerer Kräftelevelaus berücksichtigen. Eines davon ist die Spannung, und eines davon

die Verdrahtung. Diese Kräfte müssen wir nun sehr sanft und so langsam einwirken lassen, dass sie die Gefäße, die für die Versorgung der an der kieferorthopädischen Zahnbewegung beteiligten Zellen verantwortlich sind, nicht abklemmen.

■ Hat das Carrière System schon den Sprung in die digitale Zahnmedizin geschafft?

Wir haben eine Anwendung entwickelt, die auf jedem Computer unabhängig vom Betriebssystem sowie jedem mobilen Gerät verwendet werden kann, wie auf dem iPad oder iPhone. Diese Anwendung visualisiert Behandlungen mit dem Carrière System in einer dreidimensionalen virtuellen Umgebung, die vollkommen interaktiv ist. Sie können sehen, was in jedem Behandlungsstadium geschieht und so dem Patienten besser erklären. Einige Aspekte dieser Anwendung präsentieren wir demnächst auch auf der Ausstellung der American Association of Orthodontists (AAO) im Mai.

■ Wir bedanken uns für dieses Gespräch! ◀

■ What is currently available in the Carrière System and are there any new additions on the way?

Dr Luis Carrière: Currently we have the Carrière Distalizer and the Carrière Passive Self-Ligating Bracket. At the moment, we are working on the Carrière Esthetic Distalizer, which will come out sometime this year. In all the Carrière products, we are extremely interested in diminishing the design to its most basic form to create a minimalist appliance that respects the patient's tissue during every phase of treatment. I would explain the Carrière System as one that offers minimalist appliances for very gentle and smooth forces in order to obtain maximum efficiency of treatment in the minimum amount of time.

■ What drives you the most in your efforts to create appliances but also in your own treatment approach?

Our designs have been focused on diminishing the design to its most basic form in order to achieve very simplistic and minimalist appliances. I strongly believe that today's patient is one that demands a type of treatment that is minimalistic, smooth and comfortable on his or her tissues and at the same time, has to be effective within a reasonable treatment time. Thus, our designs are focused in this direction. We look to use appliances to use appliances that are smooth, elegant and comfortable, but they have to be very effective. The way to achieve effectiveness is to try to approach the level of forces by applying physiology.

AD



We have to take into consideration that orthodontic movement is one that is related to cells—to osteoclasts and osteoblasts—which are cells that remove bone and cells that create new bone. These cells are put into effect because we are applying forces to the teeth and on the periodontal ligament. Those cells need irrigation with oxygen and nutrients in order to make sure they can remove bone and create it. Therefore, what we have to take into consideration is that we do not want to squeeze the vessels that are responsible for irrigating the cells that are responsible for orthodontic movement. To avoid squeezing these cells, and by that I mean to avoid ischemia, we have to diminish the level of our force because studies indicate that the blood pressure of the vessels that

irrigate the periodontal ligament is around 20 to 26 grams per square centimeter.

So if we diminish the level of force that we apply to the orthodontic movement, we will be much more effective. This is why passive self-ligation is so effective. It's because we have to understand that orthodontic movement is not only related to friction. There are many studies about friction, but we have to understand that during orthodontic treatment there is the aspect of friction and also the binding of wire. Thus, this is an equation in which we have to add several levels of force. One of them is the friction and one of them is the binding. The addition of these forces has to be very smooth and as slow as we are able so that we do not squeeze the vessels that are responsible for irrigating the cells responsible for orthodontic movement.

If we create an ischemia, we will have necrosis, and if that happens, the body will have to completely restructure the area that is responsible for creating new bone because the osteoclasts and osteoblasts will disappear. This is the reason that self-ligation has arrived and will remain in orthodontics because it is going to be the future just as it is the present, because it's dramatically diminishing the amount of force that orthodontics is applying on the periodontal tissues.

■ Has the Carrière System moved into the digital world yet?

We have created an application that can be used on any computer, no matter the platform, as well as any mobile device, such as an iPad, iPhone. This application visualizes the treatments using the Carrière System in a three-D virtual reality that is completely interactive. You can see what is occurring at every stage of treatment so that you are better equipped to explain it to patients. Some aspects of the application will be shown during the AAO [American Association of Orthodontists] meeting in May.

Thank you for this interview. ◀

AD

Stand No. G020/H021, hall II.3.

ekom

AIR FOR LIFE

dental compressors dental compressors

www.ekom.sk

ZWP online stellt dritte Generation zur IDS vor **ZWP online**

Das erfolgreichste Nachrichten- und Informationsportal der Dentalbranche präsentiert sich pünktlich zur IDS komplett überarbeitet sowie komplex erweitert und baut damit seine Spitzenposition aus. Im Fokus der Weiterentwicklung standen Schnelligkeit, Informationstiefe und Vernetzung. In 30 Millisekunden ist man jetzt am Ziel.

Seit mehr als zwei Jahren agiert das Nachrichtenportal www.zwp-online.info erfolgreich am Markt. In seiner Bedeutung von dem ein oder anderen anfangs vielleicht etwas unterschätzt, beanspruchte das Portal von Beginn an die Marktführerschaft in diesem Segment. Inzwischen hat sich www.zwp-online.info erfolgreich im deutschsprachigen Raum etabliert. Durch mehr als zwei Millionen Seitenzugriffe und über 450.000 Besucher allein im Jahr 2010 wurde dieser Anspruch mehr als bestätigt. ZWP online verfügt über eine Mobileversion für Smartphones und ist auch auf allen gängigen Tablet-Computern uneingeschränkt inkl. E-Paper-Funktion für alle OEMUS MEDIA-Publikationen nutzbar. Mehr als 30.000 Empfänger erhalten jede Woche per Newsletter die aktuellsten Informationen aus Zahnmedizin, Berufspolitik und Wirtschaft. Auch in der Schweiz und Österreich erfreut sich das Portal seit September 2010 wachsender Beliebtheit.

Schon heute ist ZWP online der Maßstab moderner Medientechnologie

in der Dentalbranche. Dabei wird konsequent auf die Verknüpfung von Online- und Offline-Medien gesetzt. Blätterte man vor einigen Jahren noch in Zeitungen und Magazinen, wird heute gescrollt und geklickt. Webinare, iPad und Co. haben längst in Deutschlands Zahnarztpraxen und Laboren Einzug gehalten.

ZWP online stellt sich den neuen digitalen Herausforderungen und erweiterte jüngst dahingehend das Angebot. Mit der eigenen Verlags-App können alle Publikationen noch bequemer als E-Paper auf dem iPad gelesen werden. Außerdem stehen seit Neuestem eBooks zu den verschiedensten Spezialgebieten der Zahnheilkunde sowie zu den Bereichen Wirtschaft und Recht zur Verfügung. Die themenspezifischen eBooks können ganz einfach online und interaktiv mit dem gewohnten Lesekomfort kostenfrei genutzt oder gegen Aufpreis als hochwertiger Ausdruck bestellt werden.

Pünktlich zur IDS 2011 wurde ZWP online nun runderneuert. Nicht nur das Gesamterscheinungsbild der Seite ist frischer, sondern auch das integrierte Mediacenter wurde überarbeitet. Gleichzeitig wurde darauf geachtet, den Wiedererkennungswert des Nachrichtenportals beizubehalten. Die Informationsarchitektur der neuen Seite wurde optimiert, um die Inhalte für die User noch übersichtlicher zu gestalten. Die Navigation schafft durch Drop-

Down-Menüs einen schnelleren Zugriff auf die gewünschten Inhalte.

Einzigartig für die digitale Dentalwelt ist u. a. die strukturierte Aufbereitung von Firmen- und Produktinforma-

Neben der neuen Rubrik „ZWP Thema“, die jeden Monat ein anderes zahnmedizinisches Spezialgebiet in den Fokus rückt, komplettiert ab sofort ein weiterer Bereich das Menü des Nachrichtenportals – die sogenannten

Damit ist es jetzt möglich, beim Lesen von Publikationen oder Programmheften in der E-Paper-Funktion sofort die wichtigsten Informationen zum Autor bzw. Referenten abzurufen.

Auch die Suchfunktion auf www.zwp-online.info wurde überarbeitet und kann nun locker mit den großen Suchmaschinen wie Google & Co. konkurrieren. Mit rekordverdächtigen 30 Millisekunden ist die Suche auf dem Portal jetzt noch leistungsfähiger und schneller als je zuvor. Die User landen so mit ein paar Klicks sofort bei den gewünschten News, Produktneuheiten oder im Mediacenter – getreu dem Motto des Portals „Finden statt Suchen!“

Während der IDS werden alle ZWP online Newsletter-Empfänger mit einem täglichen Newsletter über die aktuellsten Messehighlights und Neuigkeiten auf dem Laufenden gehalten. Die ZWP online-Redakteure sammeln vor Ort die wichtigsten Fakten und Informationen rund um das Messegesehen und bereiten einen digitalen und leicht verfügbaren Überblick der Veranstaltung auf. Außerdem können die Leser schon am Vorabend der Erscheinung der Print-IDS-Sonderausgabe der *today* diese als beigefügtes E-Paper lesen. So kann man am Abend bequem am PC, iPhone oder iPad die wichtigsten IDS-News des Tages noch einmal Revue passieren lassen. ◀



tionen. Hier finden die Nutzer alle wichtigen Informationen über die Dentalindustrie, ihre Partner und die Produkte. Mit dem Portal-Relaunch wurden auch diese Bereiche noch einmal überarbeitet und mit zahlreichen neuen Funktionen versehen. Zentrales Moment der Erneuerung sind hier die unternehmensbezogenen Mediacenter, worin Bildergalerien und Videos platziert werden können.

„Autorenköpfe“. Im umfangreichen Autorenlexikon werden alle Autoren und Referenten mit eigenen Profilseiten gelistet, die für ZWP online und die OEMUS MEDIA AG aktiv sind oder waren. Diese Autoren- bzw. Referenten-Profilseiten enthalten Foto, Adresse, Vita und eine Auflistung der veröffentlichten Beiträge und gehaltenen Vorträge mit entsprechenden Links.

AD

PerioMarker®

aMMP-8

SCHNELLTEST

von Chlorhexamed®

WELTNEUHEIT

von Chlorhexamed®

Wäre es nicht ideal,

versteckte Entzündungen

zu erkennen,

BEVOR

irreversible Schäden

entstehen?

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
IDS 2011, Halle 11.3
und testen Sie den
PerioMarker® Schnelltest

MESSE

Chair-Side Schnelltest für die Diagnose von parodontalem Progressionsrisiko

- **Schnell**

Testergebnis bereits nach ca. 10 Minuten

- **Einfach**

Durchführung und Auswertung in der Praxis

- **Zuverlässig**

Klinisch belegt – aMMP-8 als Biomarker für parodontalen Gewebeabbau



Die IDS ist der zentrale Meeting Point für die Fachwelt

■ Der VDZI ist sich sicher, dass die IDS zu einem vollen Erfolg werden wird. Wie an keinem Ort der Welt bietet sich hier die Möglichkeit, in die Zukunft der Dentalwelt zu schauen. Wir sind zuversichtlich, dass in dieser Zukunft alle ihren wichtigen Platz

„Deshalb wird das Zahntechniker-Handwerk gestärkt in seiner Kompetenz und Verantwortung nicht nur aus der IDS herausgehen, sondern auch aus dem stattfindenden Strukturwandel in Deutschland.“



* VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg.

einnehmen werden. Keine qualitätsgesicherte neue Technologie der Industrie ohne das breite Fach- und Erfahrungswissen des Zahntechnikermeisters in der alltäglichen Anwendung. Keine neue Behandlungsmethode für den Zahnarzt, wenn Industrie und Handel nicht mit hohem Aufwand deren medizinische Unbedenklichkeit optimal sichern. Unser Plädoyer gilt daher an alle in der Den-

talfamilie. Jeder soll in seiner Profession seine spezifischen Kernkompetenzen durch Forschung und Entwicklung schärfen und ständig verbessern. Durch gemeinsame Bündelung dieser Kompetenzen in Richtung des Patienten werden wir auch weiterhin wirtschaftlich erfolgreich sein. Der Kampf um Wertschöpfungsanteile zu-



lasten der anderen, wie es in verschiedenen Zukunftsszenarien prognostiziert wird, ist dagegen eher ein Signal der Hilflosigkeit und Perspektivlosigkeit einiger. Wir teilen diese Befürchtungen nicht. Deshalb wird das Zahntechniker-Handwerk gestärkt in seiner Kompetenz und Verantwortung nicht nur aus der IDS herausgehen, sondern auch aus dem stattfindenden Strukturwandel in Deutschland. ◀◀

Qualitätssicherungskonzept QS-Dental für noch mehr Sicherheit des Zahnersatzes

■ Zahnärzte und Patienten in Deutschland können darauf vertrauen, dass die Meisterlabore der Innungen die ganze Vielfalt der zahn-technischen Lösungen mit hohem Erfahrungswissen bereitstellen. Das Merkmal „Zahnersatz aus der Region“ ist dabei eine entscheidende Qualitätsaussage. 60.000 qualifizierte Fachkräfte garantieren der Bevölkerung wohnortnah die schnelle und umfassende Umsetzung des technischen Fortschritts auf einem unvergleichbar hohen Niveau in der Qualität, der Sicherheit und der technischen Vielfalt. Im Zeichen der gemeinsamen Dachmarke „Q_AMZ“ schärfen die Meisterbetriebe der Innungen ihr Profil als qualitätsorientierter Leistungspartner für den Zahn-

arzt. Die Botschaft lautet: „Für Experten. Von Experten. Das Meisterlabor.“ Zur Dokumentation der Qualitätssicherung im Dentallabor haben die Zahntechniker-Innungen und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) das branchenspezifische Qualitätssicherungskonzept QS-Dental entwickelt. Mit einer erfolgreichen Prüfung nach QS-Dental belegt der Meisterbetrieb seinen Qualitätsanspruch. Die stringente Zwischen- und Endkontrolle sowie die Arbeit nach fachlich fundierten Qualitätskriterien und -zielen sichern dabei ein optimales Endergebnis. Damit ist QS-Dental ein fachgerechtes Instrument für das Meisterlabor, das noch mehr Sicherheit für Zahnärzte und Patienten bietet. ◀◀



Handbuch BEB Zahn-technik® für KFO erhältlich

■ Für das zahn-technische Fachgebiet der Kieferorthopädie bietet der Verband Deutscher Zahn-Techniker-Innungen (VDZI) das Nachschlagewerk BEB Zahn-technik® für KFO an. Das Handbuch bildet zwei Schwerpunkte: Es enthält auf mehr als 70 Seiten eine ausführliche Darstellung der relevanten zahn-technischen Leistungspositionen aus der BEB Zahn-technik® und darüber hinaus 31 typische Aufträge, zum Beispiel „Herstellen eines Bionators“, auf die die BEB Zahn-technik® angewendet wird. Zusätzlich vereinfacht eine alphabetische Liste der KFO-Einzelpositionen die schnelle Zuordnung zu den BEB-Nummern.

Informationen zur BEB Zahn-technik® für KFO, aber auch zum Gesamtverzeichnis der BEB Zahn-technik® erhalten Interessierte täglich von 9 bis



18 Uhr am VDZI-Messestand in Halle 11.2, Stand S010-S012. Infos im Netz unter: www.bebzahntechnik.de ◀◀

Der VDZI-Messestand

■ Der zweigeteilte VDZI-Stand – Halle 11.2, Stand S010-S012 – steht in diesem Jahr schwerpunktmäßig im Zeichen der BEB Zahn-technik® und der Dachmarke Q_AMZ mit dem Qualitätssicherungskonzept QS-Dental. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VDZI-Geschäftsstelle geben am Stand gerne Informationen zur BEB Zahn-technik®, zur Qualitätssicherung im Zahntechniker-Hand-

werk und zur berufspolitischen Arbeit des Fachverbandes.

Von Dienstag bis Donnerstag um 10.30 Uhr erfährt der Standbesucher in einem Kurzvortrag Wichtiges zur „Qualitätssicherung im Labor mit QS-Dental“, um 16.30 Uhr steht an diesen Tagen das Managementthema „Mit Kennzahlen das Unternehmen steuern“ auf dem Programm. ◀◀

come and see our new technology

Hall 10.1 - Aisle F No: 050



VDZI
Gerbermühlstraße 9, 60594 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/66 55 86-0, Fax: 0 69/55 66 86-33
www.vdzi.de

Für die Redaktion verantwortlich
Walter Winkler und Gerald Temme



W&H sterilizers created
for you !

Help us support SOS children's villages!



120 Years W&H.

Help us support SOS children's villages!



Lisa and Lina, two type-B sterilizers with one single aim:

to meet your needs and adapt to your practice requirements through Lisa's automatic traceability system and made-to-measure cycles, and the essentials of sterilization with Lina.

wh.com

Totally type B

SURPRISINGLY YOUNG: 120 YEARS W&H. HALL 10.1, AISLE C/O 10-11.

Live-Behandlung am Patienten präsentiert von Prof. Dr. Rainer Hahn am Cumdente Stand

Programm am 22.03.2011

10:00 Uhr Moderne PA- und Periimplantitistherapie. Photoaktivierte Chemotherapie (PACT) präsentiert von Prof. Dr. Rainer Hahn

11:00 Uhr Prothesenfixierung mit Cumdente Implants. Gaumenfreie OK-Prothesen. Teleskop-Prothesen.
12:00 Uhr Live Implantation und Prothesenbefestigung.
13:00 Uhr Live-Endo.
14:00 Uhr Live Implantation und Prothesenbefestigung.
15:00 Uhr Live PA- und Periimplantitistherapie, Prophylaxe, Photoaktivierte Chemotherapie (PACT).
16:00 Uhr Minimalinvasives Implantieren live, Prothesenfixation, Sofortimplantation.
17:00 Uhr Photoaktivierte Chemotherapie (PACT).



Besuchen Sie uns auf der IDS
in Halle 10.2 Stand O|P, 048|049

Keine Absagen japanischer Hersteller *No cancellations by Japanese manufacturers*

Die Tsunami-Katastrophe hat anscheinend keinen Einfluss auf die Teilnahme japanischer Firmen bei der IDS. Auf Anfrage der *today* gab der Veranstalter Koelnmesse am Montag bekannt, dass keiner der 32 japanischen Aussteller ihre Teilnahme an der weltgrößten Dentalmesse in Köln abgesagt hätte.

Ein Erdbeben der Stärke 9 und der darauf folgende Tsunami hatten am 11. März verheerende Schäden im nördlichen Teil Japans angerichtet. Nach offiziellen Schätzungen kamen dabei bisher mehr als 17.000 Menschen ums Leben.

Japanischen Herstellern zufolge hat die Katastrophe bisher nur geringe Auswirkungen auf die Produktion gehabt. Lediglich NSK und DENTSPLY gaben vorübergehende Produktionsstopps bekannt. In einem Rundschreiben an alle Filialen sprach SHOFU Präsident Noriyuki Negoro jedoch von Engpässen beim Transport und Stromversorgung.

Spenden für die Opfer der Tsunami-Katastrophe können derzeit an jede größere Hilfsorganisation, wie

z.B. das Internationale Rote Kreuz gerichtet werden. ◀

The earthquake and tsunami disaster in Japan does not seem to have had a major impact on Japanese manufacturers. A representative from the International Dental Show organiser Koelnmesse told 'today' on Monday that none of the 32 Japanese exhibitors have cancelled their participation at the show.

On March 11, an earthquake with a magnitude of 9 and the subsequent tsunami devastated large coastal areas in northern Japan. Officials estimate that more than 17,000 people were killed due to these tragic natural disasters.

According to major dental companies, the earthquake did not largely affect production in Japan. Partial stops in production were reported by DENTSPLY and NSK. However, in a letter to all SHOFU subsidiaries, President Noriyuki Negoro confirmed that the situation remains tense due to shortages in transportation and electrical supplies.

Donations are currently being accepted by major relief organisation such as the International Red Cross. ◀

DTI advances in Latin America

Study Clubs and new publications to be launched all over the region

The president of the powerful Brazilian Dental Association (ABO) described the partnership agreement with Dental Tribune International Group (DTI) to provide internet-based continuing education courses as "a revolution" for dental professionals in Brazil.

ABO is the largest dental association in Brazil and has offices and advanced training schools in all the states of this country, where there are over 200,000 practicing dentists. Brazil accounts for 20 per cent of all practicing dentists in the world. A telling sign of the interest in this huge market is that companies such as Sirona and Ultradent have opened manufacturing plants this year in Brazil.

DTI, which publishes over 100 dental publications around the world, also signed important cooperation agreements in Latin America with some of the most important expos and dental associations in the region in Spanish-speaking countries such as Argentina, Mexico, Chile, Ecuador, Peru, Paraguay, Dominican Republic, as well as in Spain.

Online education

DTI president Torsten Oemus said the partnership with ABO will provide dental professionals in Brazil with the advanced Dental Tribune Study Club (DTSC) educational platform (www.dtstudyclub.com) in Portuguese. Oemus added that it is a historic agreement that will allow both organizations to extend their reach by offering high-quality training courses online.

The DTSC platform is a global online e-learning platform and community that provides certified continuing education credits of the American Dental Association (ADA CERP). It allows registered participants to access live, as well as recorded online lectures, which can be viewed at the dentists' convenience 24/7.

The DTSC brings local events to global audiences through live, interactive and archived webinars. A growing database of peer-reviewed case studies and papers is available on the web-page, as well as focused discussion forums and regular product reviews to keep practitioners up-to-date.

ABO president Dr. Newton Carvalho said that long-distance education is a necessity, especially in countries as large as Brazil.

"That's the reason the Brazilian government is promoting long-distance education courses," said Carvalho. "ABO,

which offers numerous lectures and courses, will now use the DTSC recognized educational platform to help Brazilian dentists. It's a real revolution in education."

The CIORJ congress, which celebrates in July 2011 its 20th anniversary, will provide for the first time this year courses in Spanish sponsored by the Latin American Dental Federation



Marco Aurélio Vasques Blaz, ABO secretary general, Torsten Oemus, DTI president, Newton Carvalho, ABO president, and FDI president Roberto Vianna signing the partnership agreement to provide online education courses.

The online courses will begin in Brazilian cities where there's already a demand, after which they will expand to other areas, Carvalho said. All the ABO network in Brazil, known as REDE ABO, will offer customize courses according to the needs in each region.

REDE ABO has a total of 320 units: 27 sections and 293 regional associations which make it "the largest educational network in the world," according to what former FDI World Dental Federation President H.R. Yoon said during his visit to Brazil in 2004.

Carvalho said the ABO-DTI partnership will help both dentists and patients, which will have highly trained professionals as a result.

"That's the real revolution ABO wants to achieve: that a professional who practices in the Amazon region is as qualified as one who practices in São Paulo or Belo Horizonte," he added, referring to cities where there is a large offer of training courses.

DTI in Rio de Janeiro

DTI also signed an agreement with ABO-Rio de Janeiro (ABO-RJ) to publish *Today* issues of its daily expo paper at the International Rio de Janeiro Dental Congress (CIORJ), considered the largest scientific meeting in Brazil.

The publishing group will also provide at CIORJ its live lecture series Dental Tribune Study Club Symposia, which after the event become part of the archived DTSC courses offered online.

(FOLA) and Dental Tribune. This simultaneous Spanish-language congress in Rio is called the Latin American Dental Meeting (LADM), and is part of a strategy to attract Spanish-speaking attendees to one of the most beautiful cities in Latin America.

Paulo Murilo Jr, from ABO-RJ, said the partnership with DTI will bring to Rio the most renowned speakers in the region, leaders of Latin American dental associations, and will help to enhance the international recognition of the meeting.



Javier M. de Pison, Dental Tribune Latin America editor, and Paulo Murilo Jr., from ABO-Rio de Janeiro, where DTI will publish its expo paper *Today*.

Dental Tribune has similar agreements with the largest expos in the region, such as AMIC Dental in Mexico, Salón Dental Chile or Expodent Córdoba in Argentina. In addition, Dental Tribune Latin America is the official publication of FOLA.

More information about ABO, CIORJ and Dental Tribune Study Club are available online at www.abo.org.br www.ciorj.org.br and www.dtstudyclub.com. ◀

STAT/S Highspeeds



- Instrument system designed without compromise.
- Excellent light illumination.
- Optimal cooling.
- Low vibration operation.
- Ergonomic design.
- Made in Germany.
- Extremely small head size provides optimal visibility and accessibility.

STATMATIC PLUS



- The automatic STATMATIC Plus handpiece processing system from SciCan cleans and lubricates up to 3 instruments in less than 10 minutes.
- Thanks to an especially effective cleaning solution, SciCan has validated a cleaning process that removes more than 99% of all bacteria and germs from dental handpieces.
- Integrated reservoirs for lubrication oil and cleaning solution are refillable and therefore eliminate environment-damaging propellants.

NEW

Die beliebtesten Behandlungseinheiten Deutschlands.



Der preiswerte Einstieg
in die KaVo Welt:
ab 21.398,- €*



KaVo Primus® 1058

Zuverlässigkeit, die begeistert.

- Hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis
- Qualität 25.000-fach bewiesen



KaVo ESTETICA® E50

Die besten Dinge im Leben sind einfach.

- Arztelement mit intuitiver Bedienung
- Bewährter Behandlungsstuhl
- Kompakte Behandlungseinheit in attraktiven Farben
- Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



KaVo ESTETICA® E70

Erleben Sie ein völlig neues Komfortgefühl.

- Schwebestuhlkonzept
- Automatisierte Hygienefunktionen
- Premium-Materialauswahl
- Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



KaVo ESTETICA® E80

Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form.

- Schwebestuhl mit motorischer Horizontalverschiebung
- Motorische Sitzbankhebung
- Automatisierte Hygienefunktionen
- Premium-Materialauswahl
- Maximum an Integrationsmöglichkeiten
- Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



Das bietet nur KaVo:
LED-Ausstattung für alle
Instrumente und Antriebe
als Gratis-Option!

*Unverbindlicher Preisvorteil bzw. unverbindlicher Aktionspreis. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.



KaVo. Dental Excellence.

NSK

iCare+

For a perfect hygiene

All in one cleaning, disinfection,
lubrication system
for rotary instruments



skyVIEW

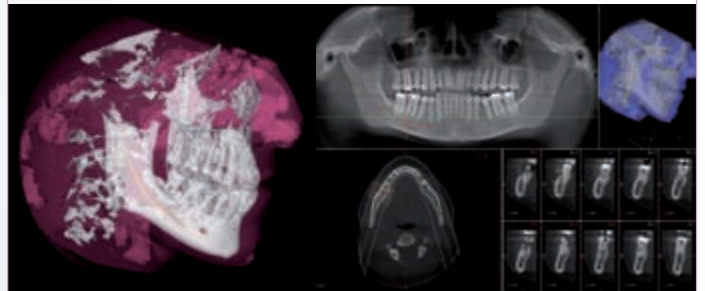
3D panoramic imager

Cone-Beam Computed Tomography

low dosage, high technology



3D designed for dentists



panoramic views
cross-sections
measure distance and angles
2D and 3D views
Dicom 3.0 compatible

SkyView is a ground-breaking panoramic imager created to increase diagnostic capabilities towards the third dimension.

A simple guided acquisition process results in 3D images whose quality and detail were simply inconceivable in the past. Trim and compact, SkyView exploits an X-ray tube with an output of 90kV, making installation in dental surgeries a straightforward procedure.

Different by choice

Fundamental prerequisite for good extra-oral radiography and 3D imaging, optimum immobility is achieved in a relaxed supine position.

The new reclining patient chair allows for easy access before regaining a fully horizontal position ready for image acquisition.

Visit us at IDS 2011

Cologne, 22-26 March 2011
MyRay: Hall 11.2 • Booth R-030 S-031



www.my-ray.com

MyRay systems are designed to make dental imaging a new experience.

MyRay, closer to your professional needs.

myray
new comfort
in digital imaging