

AD



Dentale Stärke zeigen.

Um in der Praxis täglich Spitzenleistungen bringen zu können, braucht man dentale Stärke. Und einen Partner, der Sie mit aller Kraft und allem Können unterstützt. Mit Instrumenten und Systemen, deren Qualität, Präzision und Innovationskraft ihresgleichen suchen. Und mit einem Service, der keine Frage unbeantwortet lässt. Komet freut sich auf Ihren Besuch auf der IDS 2013.

Sie dürfen gespannt sein, denn es gibt viel Neues zu entdecken: Komet mit einem neuen Stand in einer neuen Halle.



Entdecken Sie
uns neu:
jetzt Halle 4.1
Stand A080
12.-16. März 2013

IDS
2013

www.kometdental.de

today "Seite 1 „Sirona“

werbsvorteile verschaffen sollen. Von all diesen Neuheiten konnten sich Pressevertreter im Rahmen des Sirona Presseclubs am Dienstag überzeugen.

Getreu dem Sirona-Motto „The Power of Innovation“ verdeutlichte Jeffrey T. Slovin, neuer Präsident und CEO, seine Leidenschaft für den Fortschritt in der Zahnmedizin durch mitreißende Worte. Nach einem kurzen Abriss seines beruflichen Werdeganges war es an Slovin, einige Kern-daten zur aktuellen wirtschaftlichen Situation des Unternehmens vorzustellen. So kann Sirona aktuell nicht nur auf 3.000 Mitarbeiter an weltweit 25 Standorten blicken, sondern auch auf beeindruckende Geschäftszahlen.

Der Umsatz des Geschäftsjahres 2012 lag bei 979,4 Millionen US-Dollar. Für die letzten sieben Jahre verzeichnet Sirona mit Stand von heute ein Wachstum von insgesamt 11 Prozent. Auch die jährliche Wachstumsrate nach Produktsegmenten, unter anderem 11 Prozent im CAD/CAM-Bereich, zeige, dass sich Sirona als globaler Markt- und Technologieführer auf dem richtigen Weg befindet. Auch der Bereich Imaging Systems mit 17 Prozent sowie Einheiten und Instrumente mit 7 Prozent lassen in eine erfolgreiche Zukunft blicken.

Das weltweite Wachstum von Sirona wirke sich äußerst positiv auf die Leistung und Ambition des Unternehmens aus, wie Slovin erklärte: „Wir sind auf jedem Kontinent zu Hause und lernen von- und miteinander. Dies ist Teil unserer Philosophie und lässt mich stolz auf unser Unternehmen blicken.“

Ein Highlight im Bereich der Abformsysteme stellt die neue Kamera APOLLO DI dar. Diese komplettiert das Sirona-Angebot im Segment der digitalen Abformung und bietet sich für Zahnärzte an, die ih-

ren Patienten die digitale Abformung anbieten wollen, dabei nach wie vor eng mit ihrem Labor zusammenarbeiten möchten und ihren Fokus auf ein System mit niedrigen Preis legen. ◀

today "page 1 "Sirona"

expanded range of services, as well as time savings and cost reductions. Press representatives heard about the impressive details of all these new developments during Sirona's press club on Tuesday.

A welcome speech was given by Dr Jürgen Serafin (vice president of corporate marketing), who then introduced new Sirona CEO and President Jeffrey T. Slovin. In line with the Sirona slogan, "The Power of Innovation," Slovin took the floor and treated the audience to a powerful speech in which he explained his passion for progress within dentistry with a combination of rousing words and informative remarks.

According to Slovin, 2013 is a special year, not just because it marks the start of his new position within the company but also because it has been almost 10 years since he got the chance to meet the Sirona management team—something that has had a significant effect on his life ever since.

In addition to having 3,000 employees at 25 sites around the world, Sirona can now also boast impressive business figures too: The company achieved a turnover of USD 979.4 million for financial year 2012, with total outgoings in the research and development sector amounting to USD 52.6

million. Sirona has grown by a total of 11 per cent during the last seven years, and the annual growth rate per product segment shows that Sirona is on the right track as a global leader in marketing and technology. The CAD/CAM sector is registering a growth rate of 11 per cent, the imaging systems sector has grown by 17 per cent and the devices and tools divisions can also look forward to successful futures, with growth rates of 7 per cent and 6 per cent respectively.

According to Slovin, Sirona's global growth also has a positive effect on the company's performance and ambition. "We have a presence in all continents, and we are both learning new things together and learning from each other. This is part of our philosophy and something that makes me really proud of our company."

A particular highlight in terms of the molding system is the new APOLLO DI camera. The camera completes Sirona's product range in the field of digital molding and is aimed at dental practitioners who wish to offer their patients digital molding services while continuing to work closely with their laboratories and who favor the most economical system possible.

This comprehensive presentation was followed by an invitation for questions and then by enthusiastic applause from the audience. ◀

A less invasive periodontal treatment

An interview with Dr Fay Goldstep, Speaker at today's DTSC Symposia

■ On Wednesday from 11:00 - 11:30 a.m. in Hall 3.1, booth No. JO10/LO19, Dr Fay Goldstep will present "Predictable Proactive Periodontal Treatment!" as part of the DTSC Symposia. Goldstep talked to today international about what to expect from her symposium.



Dr Fay Goldstep.

today international:

Dr Goldstep, you are presenting a DTSC Symposia session called "Predictable Proactive Periodontal Treatment" during IDS in Cologne. Would you give us a brief overview of your session?

Dental treatment has turned to the new medical model of proactive intervention dentistry, with enhanced outcomes for the patient and easier predictable procedures for the dental team. Periodontal treatment is less invasive and can be easily incorporated into the general dental practice. My session will show you how.

There are a lot of new technologies for treating periodontal disease. Could you talk a bit about the more standard ways of treating the disease and how these new technologies are changing that? What are some of the benefits of these new technologies?

The traditional way of treating periodontal disease is with surgery. In advanced periodontal cases, it will

probably always be necessary to use this approach. The new technologies for treating mild and moderate periodontal disease are very exciting. Soft-tissue lasers decrease pathogenic bacteria and biostimulate to promote periodontal tissue repair and healing. Photoactivated disinfection using a non-thermal laser halts the progression of periodontal disease and restores gingival health. Both treatments reduce the need for antibiotics and more invasive surgical procedures. They can also be performed by the general dentist.

Looking at these new technologies, how would you describe their effect on patients and patient treatment? Do you think patients prefer these new models or is there more comfort in the more standard methods?

Patients prefer to be treated in an office that practices proactive intervention dentistry and incorporates the new healing paradigm. They want gentler, patient-friendly, minimally invasive options and will search for dentists who provide them. These new technologies make it easier and more predictable to practice the new "healing dentistry".

If an attendee is interested in going to your session, is there anything

he or she should be aware of ahead of time? Is your session aimed for specialists or is it more of a general topic?

My session is geared to the general dentist and the hygienist. All these periodontal treatments can be easily performed by the general dentist and some by the hygienist. There is a decreased need to refer out treatment to a specialist. We prefer this, and so do our patients.

If there is one thing you hope attendees to your session come away with, what would it be?

Come with an open mind. The minimally invasive approach is how our patients like to be treated and how we like to be treated when we are patients. This is the future. ◀

AD



Get your
Planmecca
Showroom
for iPad

Available on the
App Store

PLANMECCA



Das schnellste A-Silikon* dank aktiver Selbsterwärmung

Präzision, die begeistert. Mit Imprint™ 4 von 3M™ ESPE™.

In jeder Hinsicht wärmstens zu empfehlen: Das neue A-Silikon Abformmaterial Imprint™ 4 sorgt für einen schnelleren Abformprozess.

- Eine **extrem kurze Mundverweildauer** und **beschleunigtes Abbinden** durch aktive Selbsterwärmung spart Ihnen Zeit.
- **Ausreichend Verarbeitungszeit** für stressfreies Arbeiten.
- Dank **Super-Hydrophilie** bereits im unangebundenen Zustand erfasst das Material selbst feinste Details.

Fragt sich nur noch: Wann lassen Sie sich für Präzision in Bestzeit erwärmen?

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/Imprint4

**IDS
2013**

Besuchen Sie uns auf der IDS
vom 12. – 16.03.2013
in Halle 4.2, Stand G90/91



Imprint™ 4

Vinyl Polysiloxan Abformmaterial

3M ESPE