

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**Nachlese zur  
IDS 2017**

## Statements

**RÜCKBLICK // SEITE 022**

IDS erreicht als Weltleitmesse der  
Dentalbranche neue Dimensionen

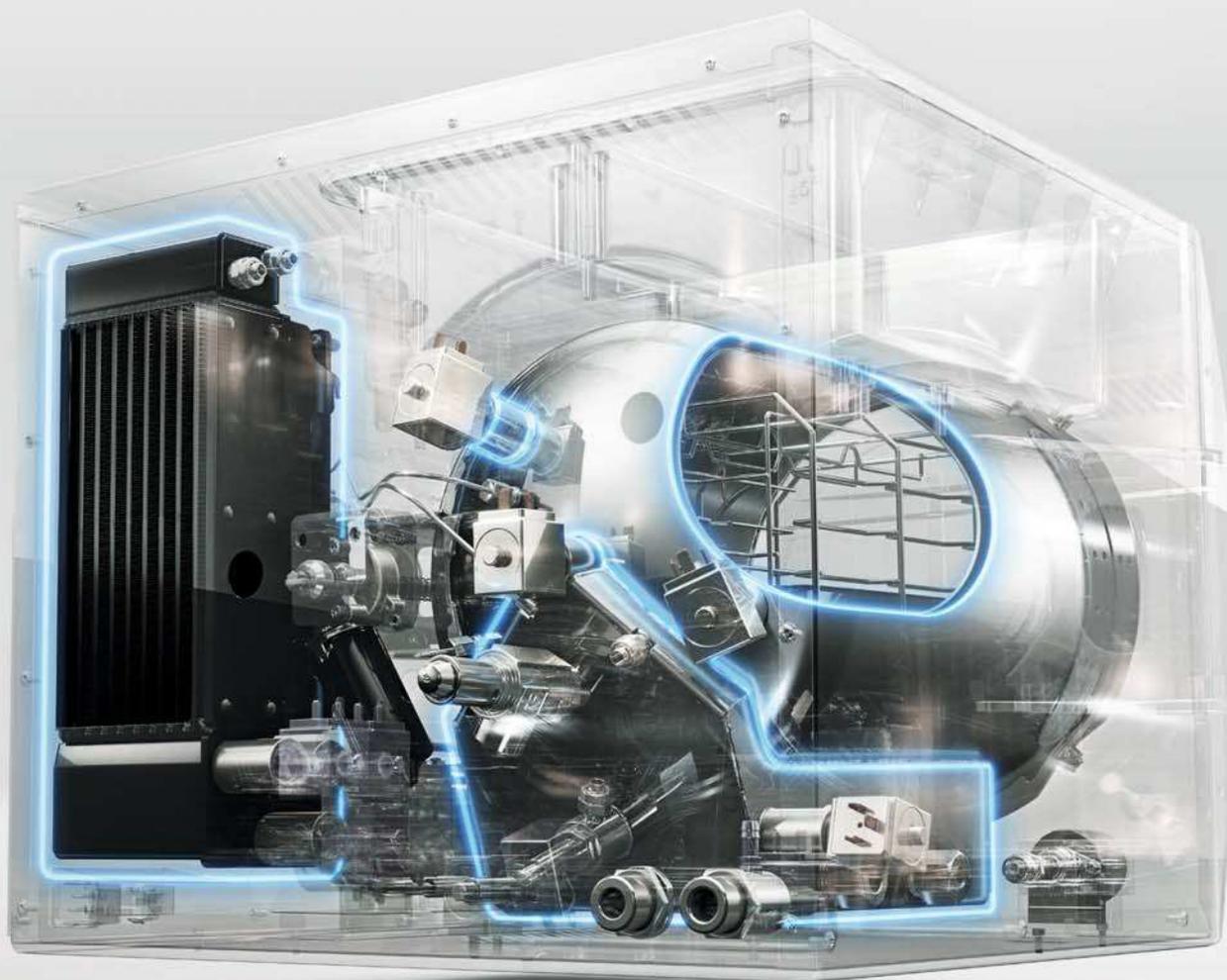
**NACHLESE ZUR IDS // SEITE 026**

Statements des  
BVD und VDDI

**NACHLESE ZUR IDS // SEITE 030**

Statements der Industrie

# Der Erste einer neuen Ära. Hygoclave 90 mit DuraSteam Technologie.



Der Hygoclave 90 läutet eine neue Ära der Sterilisation ein: die Ära der DuraSteam Technologie. Eine innovative Errungenschaft, die durch herausragende Qualitätsmerkmale überzeugt: Langlebigkeit, Ausfallsicherheit, Wartungsfreundlichkeit - und damit auch durch beachtliche Wirtschaftlichkeit.

Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



## INTERNATIONALES ECHO UND ZUKUNFTSWEISENDE INNOVATIONEN

**Liebe Leserinnen und Leser,**

allmählich werden die Superlative im Kontext der IDS zu geflügelten Worten. Rekorde der Besucher- und Ausstellerzahlen, der Standfläche und der Logistikleistungen scheinen zur vergangenen Messe nur aufgestellt worden zu sein, um nun, zwei Jahre später, erneut gebrochen zu werden. Die Dentalbranche verzeichnet ein dynamisches Wachstum und lockt alle zwei Jahre stetig größere Besucherströme in die Hallen des Kölner Messegeländes. Mehr als 155.000 Fachbesucher aus 157 Ländern fanden sich in diesem Jahr vom 21. bis 25. März am Rhein ein, um sich über das aktuelle dentale Marktgeschehen zu informieren.

Doch wie schafft es diese Leitmesse, sich immer wieder neu zu erfinden? Wenn Sie die IDS 2017 besucht haben, sind Ihnen vielleicht auch die Veränderungen aufge-

fallen, an denen sich der Fortschritt ablesen lässt. Die Standkonzepte werden offener und einladender, bieten viel Fläche für die Produktpräsentationen und zeigen eine moderne Architektur mit hochwertigen Materialien. Die Neuheiten werden nicht nur multimedial auf Displays, sondern oftmals auch live vor Ort in der Anwendung gezeigt, sodass sich das interessierte Publikum hautnah von den Vorteilen überzeugen kann.

Die Anziehungskraft der Messe erstreckt sich dabei längst nicht mehr nur auf Deutschland oder Europa. Zahlreiche Aussteller und Besucher stimmen in ihrem Eindruck überein, dass die IDS 2017 noch internationaler war als jede ihrer Vorgänger. Und die Statistik gibt ihnen Recht: Auf rund 60 Prozent belief sich der Anteil der Gäste aus dem Ausland. Das weltweite Echo auf Schlagworte wie Digitalisierung, einheitlicher Workflow und 3-D-Druck ist enorm und bringt der Branche neue Impulse für künftige Entwicklungen. Der Kunde von heute ist motiviert, sehr gut vorinformiert und bereit, für die auf ihn abgestimmten, individuell besten Lösun-

gen auch mehr zu investieren. Der Trend geht dabei zu ganzheitlichen Angeboten aus einer Hand, zu Kompatibilität, offenen Schnittstellen und vernetzten, intelligenten Prozessen. Aus der dargebotenen Vielfalt neuer Technologien, dem an Bedeutung gewinnenden Servicegedanken und dem allgegenwärtigen Antrieb, sich stetig weiter zu verbessern, ziehen Handel, Kunden und Patienten am Ende gleichermaßen Nutzen.

In der Ihnen vorliegenden Nachlese zur IDS der DENTALZEITUNG finden Sie einen interessanten Auszug aus den zahlreichen Neuheiten, Optimierungen und künftigen Standards der Dentalbranche. Ich wünsche Ihnen viel Freude und Inspiration bei der Lektüre!

Ihr  
Dr. Torsten Hartmann  
Chefredakteur

# INHALT

## AKTUELLES

- 006 Dentsply Sirona zählt zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands  
ZWP Designpreis 2017: Blickfang gesucht
- 008 Spende zugunsten von Mercy Ships e.V.  
Neue Leitung Marketingkommunikation bei GC Germany
- 010 Ein Praxisleben mit Pluradent – von der Gründung bis zur Übergabe  
Ultradent Products: Experten präsentieren Produktinnovationen
- 012 Dentacar – Neue Serviceleistung von Kulzer  
Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe am IDS-Stand der Sanavis Group
- 014 ACTEON startet Service-Offensive für Zahnärzte  
Partnerschaft von Dentsply Sirona und Kuraray Noritake Dental
- 016 NWD Gruppe verstärkt ihr Laborvertriebsteam  
ULTRADENT übergibt Gewinnspielpreis an Zahnärztin
- 018 Die VITA Totalprothetik Roadshow  
Rundum gut aufgestellt mit dem neuen W&H GoodieBook
- 019 Henry Schein MAG: Die wichtigsten IDS-Trends nach der Messe
- 020 Beförderung bei Dentsply Sirona  
Kulzer: Expertentreffen in Hanau
- 021 DÜRR DENTAL AG erweitert Vorstand  
NWD Gruppe lädt am 19./20. Mai zum Summer Sale ein
- 042 Dreve Dentamid
- 043 Dürr Dental
- 044 EMS
- 045 GC
- 046 Hager & Meisinger
- 047 Hager & Werken
- 048 Hoffmann Dental
- 049 Hopf, Ringleb & Co.
- 050 Humanchemie
- 052 Ivoclar Vivadent
- 053 J. Morita
- 054 KaVo Dental
- 055 KaVo Kerr Europe
- 056 Kentzler-Kaschner Dental
- 057 Kuraray
- 058 METASYS
- 059 Müller-Omicron
- 060 NSK
- 061 orangedental
- 062 Planmeca
- 063 REITEL Feinwerktechnik
- 064 Ritter Concept
- 065 Sanavis Group
- 066 SCHOTT
- 067 SDI
- 070 SHOFU
- 071 Speiko
- 072 Transcodent
- 073 ULTRADENT
- 074 Ultradent Products
- 075 VDW
- 076 VITA
- 077 W&H
- 078 WASSERMANN

## NACHLESE ZUR IDS

- 022 IDS erreicht als Weltleitmesse der Dentalbranche neue Dimensionen
- 026 Bundesverband Dentalhandel
- 028 Verband der Deutschen Dental-Industrie
- 030 3M Oral Care
- 031 ACTEON
- 032 ALPRO MEDICAL
- 033 Belmont Takara
- 034 BEVISTON
- 035 Carl Martin
- 036 CATTANI
- 037 Coltène/Whaledent
- 038 Dentsply Sirona
- 040 DETAX
- 041 DMG

## HUMOR

## BLICKPUNKT

## FACHHANDEL

## IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

## PRODENTE

**NSK**

CREATE IT.

# 2 in 1

## ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



**SPARPAKET P4**

- Varios Combi Pro
- + 2. Prophy-Pulverkammer
- + 2. Prophy-Handstück
- + 2. Prophy Handstückschlauch

4.599 €\*  
~~5.007 €\*~~



Sparen Sie  
**408€**

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

# Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:  
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

**NSK Europe GmbH**

TEL.: +49 (0)6196 77606-0  
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29  
WEB: www.nsk-europe.de

\* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2017. Änderungen vorbehalten.

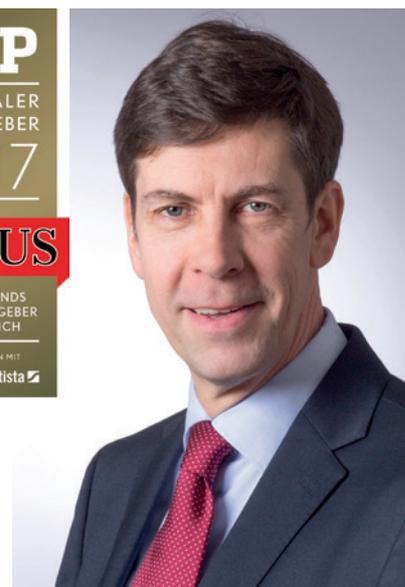
## DENTSPLY SIRONA ZÄHLT ZU DEN TOP-ARBEITGEBERN DEUTSCHLANDS

Zum fünften Mal hat Focus Business in Zusammenarbeit mit dem Karrierenetzwerk XING und dem Bewertungsportal Kununu die 1.000 besten Arbeitgeber Deutschlands in 22 Branchen ermittelt. Dafür wurden mehr als 100.000 Mitarbeiter-Urteile durch das Marktforschungsinstitut Statista ausgewertet. Entscheidendes Kriterium war dabei, ob die Arbeitnehmer ihren eigenen Arbeitgeber weiterempfehlen würden. Zusätzlich wurden auch Bewertungen von Arbeitnehmern über andere Arbeitgeber in der Branche berücksichtigt.

Dentsply Sirona ist der globale Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie. Das Unternehmen ist Ende Februar 2016 aus einer Fusion unter Gleichen zwischen den Weltmarktführern DENTSPLY und Sirona entstanden, die sich seit jeweils mehr als 100 Jahren für eine bessere und sicherere Zahnmedizin eingesetzt haben. Bereits in den vier vorangehenden Jah-

ren hatte sich Sirona unter den besten Arbeitgebern Deutschlands platzieren können.

„Wir sind der weltweite Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie, und unsere Mitarbeiter sind der Motor unserer Innovationskraft“, so Stephen Wreth, Vice President Human Resources von Dentsply Sirona. „Wir arbeiten als ein globales Team zusammen und fördern uns gegenseitig, um die besten Lösungen für unsere Kunden und die Patienten zu finden. Daher legen wir großen Wert darauf, die Stärken unserer Mitarbeiter zu erkennen und individuell zu fördern – zum Beispiel über interne Karrierenetzwerke und erstklassige Weiterbildungsmöglichkeiten. Bei Dentsply Sirona zu arbeiten bedeutet, etwas zu bewirken und die zahnmedizinische Gesundheit von Menschen in der ganzen



Stephen Wreth, Vice President Human Resources.

Welt zu verbessern. Unser Ziel ist es, dass die Arbeit für Dentsply Sirona auch für jeden einzelnen Mitarbeiter zu einer persönlichen Erfolgsgeschichte wird.“

## ZWP DESIGNPREIS 2017: BLICKFANG GESUCHT



Was schön ist, will gesehen werden! Das gilt für über den Laufsteg getragene Krea-

tionen ebenso wie für die Räumlichkeiten, in denen wir uns täglich bewegen. Will Ihre Praxis gesehen werden? Dann zeigen Sie uns, welches Ambiente Sie sich für Ihre tägliche Arbeit geschaffen haben! Begeistern Sie die Jury der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis und bewerben Sie sich als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2017. Ob individuelles Design, stilvolles Interieur, unverwechselbare Farbgebung oder einzigartige Architektur: Die Kriterien, um sich als Titelanwärter zu qualifizieren, sind vielfältig. Das kann der Empfangsbereich sein, der durch außergewöhnliche Lichteffekte besticht, der Behandlungsraum, der Ästhetik, Form und Zweck ideal in Einklang bringt, oder das Wartezimmer, das sich durch individuelle Details auszeichnet. Ihr ausgeklügeltes Gesamtkonzept könnte genau das sein, was uns überzeugt! Der Gewinner, „Deutschlands schönste Zahn-

arztpraxis“ 2017 erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive.

Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2017. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) Wann bewerben auch Sie sich? Wir freuen uns darauf.

OEMUS MEDIA AG  
Stichwort: ZWP Designpreis 2017  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-120  
[zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

Nur  
**CEREC**  
macht es  
möglich!

**2017**

Chairside CAD/CAM Kriterien

Inlays/Onlays, Kronen und  
Brücken in nur einer Behandlung



Implantate setzen und  
versorgen



Kieferorthopädische Lösungen



Mindestens 10 Jahre klinische  
Erfahrung



**Offen**



**CEREC**

## Ihr sicherer Einstieg in Chairside CAD/CAM

Ihre Patienten wollen Restaurationen in einer Sitzung. CEREC macht das möglich. Und CEREC kann noch mehr, wie z.B. implantologische und kieferorthopädische Lösungen. Alles klinisch erprobt, mit intuitiver Bedienung und jetzt mit offener Schnittstelle.

[dentsplysirona.com/CEREC](https://dentsplysirona.com/CEREC)



THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

 **Dentsply  
Sirona**

## SPENDE ZUGUNSTEN VON MERCY SHIPS E.V.

Eine Spendenaktion der besonderen Art haben sich die apetito catering B.V. & Co. KG aus dem westfälischen Rheine und ihre Kunden aus Bietigheim-Bissingen einfallen lassen. Die Idee: An einem Tag wird das Essen im Betriebsrestaurant der DÜRR DENTAL AG nicht mit der obligatorischen Chipkarte, sondern durch eine Bargeldspende an Mercy Ships bezahlt. Mitarbeiter, die spenden wollten, legten somit für ihr Mittagessen im Betriebsrestaurant Bargeld in der gewünschten Spendenhöhe bereit. So kam nun eine gemeinsame Spende über 1.972,32 Euro zugunsten von Mercy Ships e.V. zusammen.

Seit 1978 bringt Mercy Ships dringend benötigte medizinische Hilfe und langfristige Entwicklungszusammenarbeit in die ärmsten Länder der Erde. Mercy Ships verfügt über das weltweit größte zivile Hospital-schiff, die Africa Mercy, mit einer ständigen



V.l.n.r.: Rolf Minder (Geschäftsbereichsleiter apetito catering B.V. & Co. KG, Niederlassung Esslingen), Andreas Oellerich (Geschäftsführer apetito catering B.V. & Co. KG), Udo Kronester (Geschäftsführer Mercy Ships e.V.), Martin Dürrstein (Vorstandsvorsitzender DÜRR DENTAL AG), Christian Löffler (Gebietsleiter apetito catering B.V. & Co. KG, Niederlassung Esslingen).

Besatzung von über 400 ehrenamtlichen Mitarbeitern aus nahezu 40 Nationen. Mehr als 81.000 Operationen und 377.000

zahnmedizinische Behandlungen wurden bisher bereits durchgeführt. Insgesamt wurden 561 Häfen in 70 Ländern besucht.

## NEUE LEITUNG MARKETINGKOMMUNIKATION BEI GC GERMANY



Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Sandra Zissel, neue Leitung Marketingkommunikation, GC Germany GmbH. **Abb. 2:** Oliver Kühne, neuer Marketing Communications Manager, GC Europe N.V.

Sandra Zissel wird neue Leiterin Marketingkommunikation bei GC Germany und tritt damit die Nachfolge von Oliver Kühne an,

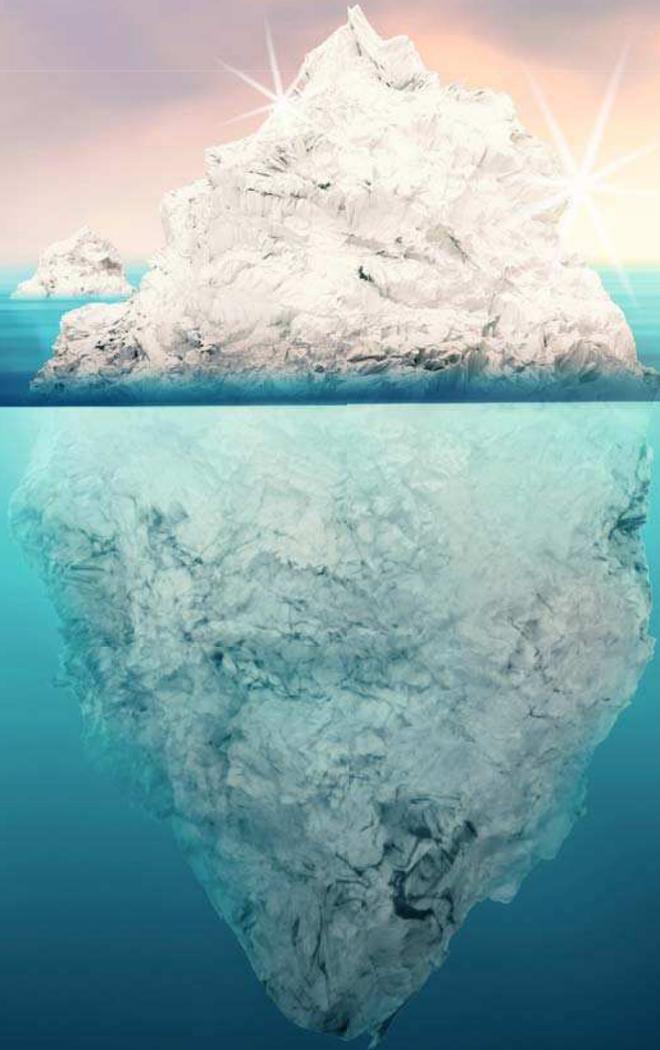
der als Marketing Communications Manager Europe der GC Europe N.V. nach Belgien wechselt. Sandra Zissel verfügt über weit-

reichende internationale und nationale Erfahrungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb. Ihre beruflichen Stationen durchlief sie u.a. im Sportmarketing und bei einem führenden japanischen Hersteller für Bürobedarf. Nun wird sie ihre Erfahrungen und Kompetenzen künftig für GC Germany gewinnbringend einsetzen. „Wir freuen uns, dass Frau Zissel sich für GC Germany entschieden hat. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Marketing ist sie genau die richtige Wahl“, so Georg Haux, Prokurist und Leiter Sales & Marketing der GC Germany. Sandra Zissels Vorgänger Oliver Kühne ist bereits seit mehreren Jahren für das Traditionsunternehmen GC im Bereich Marketing tätig und betreute die letzten fünf Jahre die Marketingkommunikation in Deutschland. Aufgrund seiner erfolgreichen Tätigkeit bei GC Germany tritt er die Position des Marketing Communications Manager bei GC Europe in Belgien an. Mit seiner Erfahrung auch in internationalen Projekten hat er seit April 2017 die Marketingkommunikation im europäischen Raum übernommen.

Maximale Ästhetik, minimaler Schrumpf



SCHRUMPF  
0,85%



**BEAUTIFIL II** **LS**



[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

## EIN PRAXISLEBEN MIT PLURADENT: VON DER GRÜNDUNG BIS ZUR ÜBERGABE



Das Pluradent Existenzgründungsprogramm ist ein modulares, individuell an die Ziele des einzelnen Kunden anpassbares Service- und Beratungsprogramm. Schritt für Schritt unterstützt Pluradent Praxisgründer von der ersten Orientierung über die Standortsuche bis zur Praxiseröff-

nung – und darüber hinaus. Auf [www.pluradent.de](http://www.pluradent.de) finden Existenzgründer ein Netzwerk spezialisierter Partner und eine umfassende Praxis- und Stellenbörse. Auch erfolgreiche, etablierte Praxen benötigen von Zeit zu Zeit eine Anpassung, Modernisierung oder Erweiterung. Von

der Suche nach einer passenden Immobilie über die optimale Raumplanung oder Renovierung bis hin zur Einrichtung der Praxisräume deckt Pluradent den kompletten Prozess einer Neugestaltung oder eines Praxisumzugs ab. Das Ziel ist, eine Umgebung zu schaffen, in der Zahnärzte gerne gemeinsam mit ihren Mitarbeitern und Patienten einen erheblichen Teil ihres Lebens verbringen. Weitere Informationen finden Sie auf [www.praxisrelaunch.de](http://www.praxisrelaunch.de)

Veränderungen der beruflichen und persönlichen Lebensziele sind oftmals verbunden mit dem Eintritt in einen neuen Lebensabschnitt. In diesem Zusammenhang kann der erfolgreiche Praxisverkauf an einen Nachfolger oder die Praxisauflösung zur zentralen Bedingung im Rahmen der eigenen Zukunftsgestaltung werden. Pluradent berät Zahnärzte in allen wichtigen Fragen und entwirft gemeinsam mit dem Kunden einen individuellen Fahrplan für den Verkauf oder die Auflösung der Praxis. Weitere Informationen finden Sie auf [www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

## ULTRADENT PRODUCTS: EXPERTEN PRÄSENTIEREN PRODUKTINNOVATIONEN

Mit der „Ultradent's Arena“ schaffte das Unternehmen Ultradent Products im Rahmen der IDS 2017 einen exklusiven Raum für wissenschaftlich basierte Produktpräsentationen und meisterte damit die Symbiose aus informativen Produktnews und wissenschaftlicher Expertise.

Mit den Experten Dr. Sigal Jacobsen, Dr. Carlos Ramos, Dr. Gaetano Paolone und Dr. Jörg Weiler hatte sich Ultradent Products internationale Sprecher aus allen Bereichen der modernen Zahnmedizin von der Endodontie über die Laserzahnheilkunde bis hin zur Ästhetischen Zahnmedizin und Zahnaufhellung gesichert, die auch maßgeblich an der Entwicklung der Ultradent Products-Produkte beteiligt waren. Sie stellten im Rahmen halbstündi-



ger Vorträge an allen IDS-Tagen Produktneuheiten in den Bereichen Ästhetische Frontzahnrestauration, Kompositmaterialien, Endodontie, Zahnaufhellung sowie erstmals zur IDS auch der Laserzahnheilkunde vor.

**NSK**

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

**Ti-Max Z**

Winkelstücke & Turbinen

**NSK Europe GmbH**

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29  
E-MAIL: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de) WEB: [www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## DENTACAR – NEUE SERVICELEISTUNG VON KULZER

In Labor und Praxis bindet die Anschaffung von Pkw viel Kapital. Darüber hinaus ist die Auswahl eines neuen Fahrzeugs sehr aufwendig – Angebote müssen eingeholt und Preise verglichen werden. Hierfür fehlt oftmals die Zeit und die Expertise. Bei dentacar arbeitet ein ganzes Team von Kfz-Profis und verhandelt direkt mit den Herstellern. Kulzer Kunden erhalten somit – allein durch die Größe der Bestellung – Sonderkonditionen sowie monatlich neu recherchierte Aktionsangebote. Diese von dentacar generierten Angebote können zu jeder Tageszeit in einer eigens dafür geschaffenen Onlineplattform eingesehen werden. Seit Ende März steht das attraktive Mobilitätsprogramm Kunden von Kulzer kostenlos, unverbindlich sowie

exklusiv zur Verfügung. „Allein durch die Masse an Verträgen bekommt dentacar



deutlich bessere Konditionen als ein einzelner Käufer. Hinzu kommt, dass die Mit-

arbeiter bei dentacar wahre Einkaufsprofis sind und die Förderprogramme der Kfz-Hersteller aus dem Effeff kennen“, so Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland. „Dadurch können wir unseren Kunden ein ausgesprochen attraktives Angebot offerieren – ein einzigartiger Service im Dentalmarkt. Gleichzeitig entlasten wir Zahnärzte und Zahntechniker im administrativen Bereich. So können sie sich besser auf ihre wesentlichen Aufgaben konzentrieren – die Beratung und Behandlung ihrer Patienten.“

dentacar ist eine für den Dentalmarkt exklusive Kooperation zwischen der Heraeus Kulzer GmbH und der KuMedic AG. Weitere Informationen zum neuen Angebot erhalten Kunden von Kulzer unter [www.dentacar.de](http://www.dentacar.de)

## BUNDESGESUNDHEITSMINISTER HERMANN GRÖHE AM IDS-STAND DER SANAVIS GROUP

Die Sanavis Group mit den Firmen SciCan (Toronto/Kanada), MICRO-MEGA® (Besançon/Frankreich) und SycoTec (Leutkirch/Deutschland) schauen auf fünf erfolgreiche Messtage der 37. IDS zurück. Highlight für die Sanavis Group war der Besuch des Bundesgesundheitsministers Hermann Gröhe, der sich bei einem Messerundgang über ausgewählte Firmen informiert hat und sich in diesem Zuge auch ein Bild über die Produkte der einzelnen Firmen der Sanavis Group machte.

Auf einer zusätzlichen Fläche von 16 Quadratmetern zeigten die Firmen SciCan und MICRO-MEGA in diesem Jahr an einer komplett ausgestatteten Hygienezeile den täglichen Hygieneablauf in der Praxis nach den gängigen Vorschriften. Die Hygienezeile wurde von der Firma dentalbauer zur Verfügung gestellt. MICRO-MEGA führte mit großem Erfolg das 2Shape, eine neue Generation Wurzelkanalinstrumente ein. Außerdem fanden täglich mehrmals wechselnde Workshops für Zahnärzte zur Wurzelkanalbehandlung statt, die mit jeweils über 60 Teilneh-



V.l.: Dr. Martin Rickert, Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe, Arthur Zwingenberger, Stefan Helsing.

mern immer ausgebucht waren. SciCan, bedeutender Hersteller und Vertreiber von dentalen und medizinischen Geräten, konnte mit seinen Sterilisatoren und Thermodesinfektoren ein weiteres Mal unterstreichen, dass die Geräte den hohen Anforderungen der Praxen und dem Trend des digitalen Workflows entsprechen. So

werden Praxisabläufe optimiert und die Sicherheit von Anwendern und Patienten unterstützt.

Die Firma SycoTec konnte sich seit der IDS 2015 mit einer speziell für dentale CAD/CAM-Maschinen entwickelten Motorspindel erfolgreich auf diesem Gebiet etablieren.

# Entdecken Sie eine neue Endo-Welt mit R-PILOT™

Ihre Gleitpfadfeile –  
für den Fall der Fälle



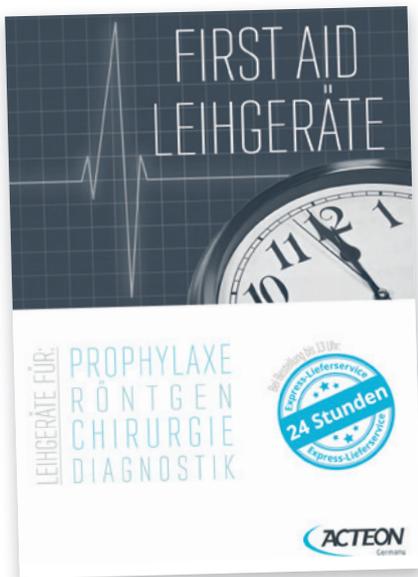
- Mehr Sicherheit und Schnelligkeit bei der Gleitpfaderstellung\* mit reziproker Bewegung
- Bessere Beachtung der Kanalanatomie\* für mehr Sicherheit bei Ihrer Behandlung

\*im Vergleich zu VDW SST-Feilen

[vdw-dental.com](http://vdw-dental.com)

 **VDW®**

## ACTEON STARTET SERVICE-OFFENSIVE FÜR ZAHNÄRZTE



Ob Airpolisher, Ultraschallgerät, Röntgenscanner oder Intraoralkamera: Wenn die Technik plötzlich ausfällt und eine Behandlung abgesagt oder verschoben werden muss, ist ein reibungsloser Betrieb nicht mehr gewährleistet. Für all diejenigen, die bei technischen Problemen keinen Leerlauf in der Praxis haben möchten, hat ACTEON Germany jetzt eine neue Service-Offensive gestartet: Gegen eine geringe Leihgebühr können sich Zahnärzte schnell und unkompliziert ein Leihgerät von ACTEON liefern lassen und sich gleichzeitig von der Leistungsfähigkeit des auf innovative Hightechgeräte spezialisierten Unternehmens überzeugen. Wer bis 13 Uhr bestellt, erhält bis 12 Uhr am Folgetag ein Ersatzgerät – egal, ob ein

PSPIX-Scanner, ein Airpolisher mit Doppelfunktion, eine Intraoralkamera oder ein leistungsstarker Ultraschallgenerator für die Piezochirurgie.

„Als zuverlässiger Gerätepartner bieten wir unseren Kunden in der Regel einen Austausch- bzw. Reparaturservice innerhalb von 48 Stunden sowie besondere Garantieleistungen und attraktive Paketangebote. Mit unserer neuen Service-Offensive möchten wir speziell Neukunden ansprechen, die Wert auf hochwertige und effiziente Geräte legen und die keinen Tag Leerlauf durch Probleme mit ihrem Equipment und lange Reparaturwartezeiten akzeptieren können“, erklärt Christian Trautner, General Manager von ACTEON Germany.

## PARTNERSCHAFT VON DENTSPLY SIRONA UND KURARAY NORITAKE DENTAL

Dentsply Sirona Inc. und Kuraray Noritake Dental Inc. haben eine Materialpartnerschaft für CAD/CAM-Blöcke geschlossen. Durch die Partnerschaft mit Kuraray Noritake Dental erweitert Dentsply Sirona, der Markt- und Innovationsführer für dentale CAD/CAM-Systeme, sein Angebot an qualitativ hochwertigen und bewährten Materialien für Zahnärzte und Zahntechniker. „Als Materialhersteller ist Kuraray Noritake Dental auf der ganzen Welt für seine Qualität und die Ästhetik seiner Materialien bekannt. Wir freuen uns, diese Erfahrung und Qualität jetzt auch unseren CEREC- und inLab-Kunden anbieten zu können“, sagt Roddy MacLeod, Group Vice President CAD/CAM Systems bei Dentsply Sirona. „Diese wertvolle Partnerschaft ermöglicht es Kuraray Noritake Dental und Dentsply Sirona, noch effizienter auf die Anforderungen einer zeitgemäßen CAD/CAM-Technologie zu reagieren“, fügt Kiyoyuki Arikawa, President bei Kuraray Noritake Dental, hinzu.

Japanische Zahnärzte werden durch die neue Partnerschaft von der Integration eines zusätzlichen Komposit-Blocks profitieren. Der CAD/CAM-Block „Katana



Avencia“ von Kuraray Noritake Dental rundet das derzeit verfügbare Angebot an Blöcken ab und eröffnet Zahnärzten neue Auswahlmöglichkeiten bei der erfolgreichen Versorgung von Patienten in einer Sitzung.

Im Rahmen dieser Partnerschaft stellt Dentsply Sirona Dentallaboren materialspezifisch optimierte Bearbeitungsstrategien für die mehrschichtigen Zirkonoxid-

Ronden von Kuraray Noritake Dental zur Verfügung.

Die neu geschlossene Partnerschaft erlaubt Kuraray Noritake Dental und Dentsply Sirona dem Wunsch ihrer gemeinsamen Kunden nach steigender Produktvielfalt und Qualität gerecht zu werden, die seitens Zahnärzten und Zahn Technikern gleichermaßen an die heutige CAD/CAM-Technologie herangetragen werden.



# Print@Dreve

## Wir drucken das.

Ihr komfortables Bestellportal für 3D-Dentalmodelle „Made in Germany“. Ob Prothetik oder KFO. Absolut detailpräzise in der Fertigung und dabei maximal flexibel. Alles aus einer Hand: von der Datenprüfung bis zur Endhärtung garantiert unser hochqualifizierter technischer Support den höchsten Industriestandard für Ihr Modell. Das erreicht Sie nicht nur in gleichbleibender Güte, sondern auch in Rekordzeit: Dank der einheitlichen Prozessabwicklung im Werk geht Ihr Modell innerhalb von 48 Stunden auf die Reise.

Jetzt registrieren!  
[www.print.dreve.de](http://www.print.dreve.de)



## NWD GRUPPE VERSTÄRKT IHR LABORVERTRIEBSTEAM

Labor im Fokus: Die NWD Gruppe baut ihre Vertriebsaktivitäten für Dentallabore weiter aus und hat daher ihr bestehendes Laborsteam um zehn Vertriebsmitarbeiter erweitert. Seit dem 1. Februar 2017 unterstützt das neue Team aus erfahrenen Laborspezialisten, darunter ausgebildete Zahn-techniker, die NWD Gruppe. Acht versierte Mitarbeiter im bundesweiten Außendienst sowie zwei sehr erfahrene Innendienstkräfte, die am neu eröffneten NWD Standort in Bad Kissingen tätig sind, verstärken das bisherige Laborsteam der NWD Gruppe. Zentral geleitet wird das neue Vertriebssteam vom langjährigen NWD Laborexper-ten Frank Woltering in Münster. So dürfen sich Labore über eine noch intensivere Betreuung als bisher freuen – von der Materialbestellung über die individuelle Planung und Einrichtung bis hin zur Beratung zu passenden Geräten und IT-Lösungen fürs Labor. Die NWD Gruppe freut sich über die Verstärkung und heißt das neue Laborvertriebsteam herzlich willkommen!



Das neue NWD Laborvertriebsteam (v.l.n.r.): Frank Woltering (Gruppenleitung Labor), Jan Klingebeitl, Christina Genth (NWD Customer Care Center Labor), Dirk John, Anika Gimbel, Elke Träger, Reinhard Plate, Tatjana Lengel, Silvia Schmid, Christoph Ast, Stefanie Stahl, Christine Guhl-Pfundheller (Teamleitung Labor).

## ULTRADENT ÜBERGIBT GEWINNSPIELPREIS AN ZAHNÄRZTIN



V.l.n.r.: Ludwig Johann Ostner (Inhaber und GF ULTRADENT), A. Filzen (GERL. Dental), Dr. med. dent. Claudia Hüpkes-Oslislo und Ludwig Ostner (Inhaber und GF ULTRADENT).

Im Rahmen der IDS nutzten viele Zahn-ärzte und Praxisteams die Möglichkeit, sich über die aktuellen Neuheiten der

Branche zu informieren. Frau Dr. med. dent. Claudia Hüpkes-Oslislo aus Tönis-vorst hatte noch einen weiteren Grund,

die diesjährige IDS in Köln zu besuchen: Am Stand der Firma ULTRADENT wurde ihr als Gewinnspielpreis ein iPad Pro über-reicht. Im vergangenen September nahm die Mitinhaberin einer Gemeinschaftspraxis auf der id infotage dental Düsseldorf 2016 an einem Gewinnspiel teil, das die Münchener Dentalmanufaktur für die Besucher ihres Standes ausgelobt hatte. „Wir möchten den Aufwand der Kunden und Interessenten honorieren, die sich die Mühe machen und zur Messe kommen, um sich über unsere Produkte und Neuheiten zu informieren. Aus diesem Grund veranstalten wir das Gewinnspiel auf den Herbstmessen bereits seit mehreren Jahren. Leider ist eine persönliche Übergabe des Gewinns nicht immer möglich, aber da die glückliche Gewinnerin diesmal aus Nordrhein-Westfalen kommt, wurde die IDS als Gelegenheit genutzt“, freute sich Ludwig Johann Ostner, Inhaber und Geschäftsführer von ULTRADENT.

# Aqium® 3D

Hat mit Bestnoten\*  
neue Maßstäbe gesetzt!



**NEW!**

**SCANBAR!**  
getestet und empfohlen

IDS-Promotion  
verlängert:  
**3+1**  
**gratis**  
auf alle Aqium® 3D-Produkte je Sorte.

# HYDROPHIL

Bei gleichzeitig hoher Reißfestigkeit und -dehnung.



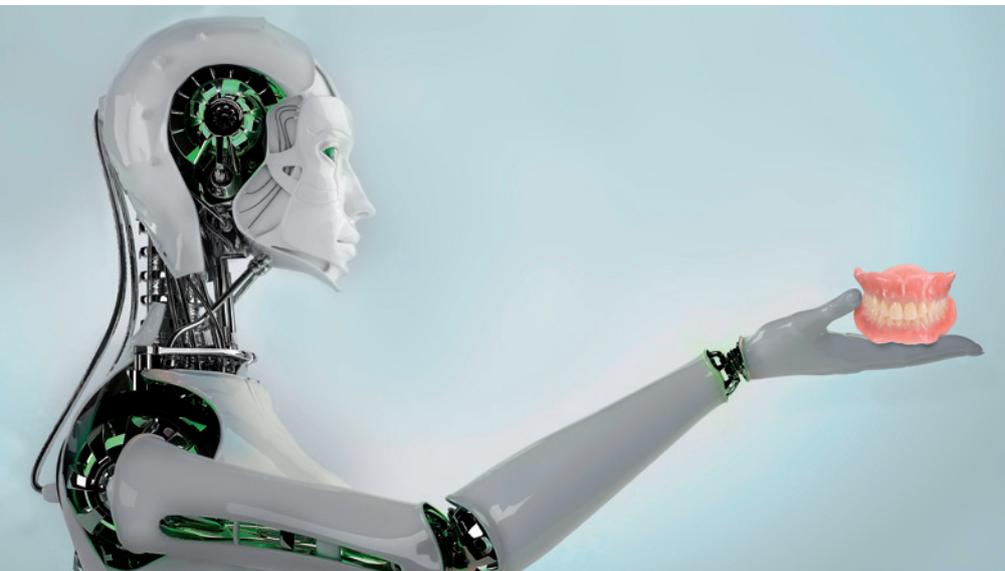
\* In einem Vergleichstest mit Abformmaterialien anderer bekannter Markenhersteller erzielt Aqium® 3D Bestwerte (durchgeführt von einem externen Prüfinstitut).

Aqium® 3D verdrängt vorhandene Feuchtigkeit sofort und effektiv und benetzt die Oberfläche blasenfrei und präzise. Die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung, kombiniert mit hervorragenden Rückstellwerten, garantiert eine sichere Mundentnahme und präzise Abformungen. Darüber hinaus lassen sich alle Aqium® 3D-Abformungen digitalisieren ohne Sprays oder Puder.

**Jetzt mit neuer Mischtechnologie 28 % Material sparen!**

Weitere Infos anfordern unter: 02266 4742-15 · [info@mueller-omicron.de](mailto:info@mueller-omicron.de)  
oder bei Ihrem Dental-Depot. Angebot gültig bis 15.06.2017.

## DIE VITA TOTALPROTHETIK ROADSHOW



Mit VITA VIONIC SOLUTIONS werden digitale Workflows in der Herstellung von Prothesen möglich.

Sie wollen wissen, was Sache ist in der analogen und digitalen Totalprothetik? Dann kommen Sie vorbei, wenn die VITA Roadshow Halt in Ihrer Nähe macht. Hier erfahren Sie von einem ausgesuchten Expertentrio in konzentrierter Form Fakten über eine zeitgemäße Totalprothetik und einen fachmännischen Ausblick in die Zu-

kunft. ZTM Claus Pukropp, Leiter des Technischen Marketings der VITA Zahnfabrik, stellt die neue Frontzahnlinie VITAPAN EXCELL vor, einen höchästhetischen Allrounder für alle prothetischen Fälle. Erfahren Sie, warum dieser Zahn die Laborabläufe effizienter und Patienten zufriedener macht und dabei auch noch

genau der Richtige ist für zukunftsweisende digitale Fertigungsprozesse.

Die VITA VIONIC DD FRAMES für das FDS Modul wurden gemeinsam mit Amann Girrbach entwickelt und ermöglichen die Fertigung von Prothesen erstmals nahezu ohne analogen Zwischenschritt. Die softwarebasierte Aufstellungsintelligenz mit integrierter VITA Zahnbibliothek ist offen für die drei führenden CAD-Lösungen 3Shape, exocad und Dental Wings, womit zukünftig patientenindividuelle totalprothetische Rehabilitationen CAD/CAM-gestützt möglich werden. ZTM Claus Pukropp erklärt, wie mit VITA VIONIC ein ökonomisches Arbeiten möglich wird und warum der Workflow praxisreif ist. ZT Karl-Heinz Körholz gibt Einblicke in seine bisherigen Erfahrungen mit der digitalen Prothese und dem neuen höchästhetischen VITAPAN EXCELL, der als effizienter Universalzahn für alle Indikationen geeignet ist. Erleben Sie mit ZT Viktor Fürgut die werkstoffliche und ästhetische Harmonie zwischen dem Konfektionszahn VITAPAN EXCELL und dem lichterhärtenden Verblendkomposit VITA VM LC flow in der manuellen Totalprothetik. Mit einem Hands-on an Modellen kann das moderne totalprothetische Duo selbst erlebt werden.

## RUNDUM GUT AUFGESTELLT MIT DEM NEUEN W&H GOODIEBOOK

Pünktlich zur IDS stellt das W&H sein GoodieBook für das Frühjahr vor. Auch in diesem Jahr erwarten Anwender und Praxispersonal spannende Aktionen und praxisnah konzipierte Vorteile in allen Anwendungsbereichen der Zahnmedizin, darunter auch speziell geschnürte Pakete in den Bereichen Prophylaxe, Hygiene und Pflege. Bis einschließlich 30. Juni 2017 können Sie sich die Vorteile des GoodieBooks sichern. Nähere Infos zu den Aktionen erhalten Sie mittels QR-Code und auf wh.com

Dabei denkt W&H nicht nur an die umfassende Versorgung der Patienten, son-

dern möchte auch seinen Kunden einen entspannten Start ins Frühjahr ermöglichen: Bis 30. Juni 2017 haben Sie noch die Möglichkeit, am Gewinnspiel teilzunehmen. Einfach auf wh.com zur Teilnahme registrieren, die Chance nutzen und ein exklusives Wellness-Weekend im Salzburger Land gewinnen. So kann der dentale Frühling kommen!



## HENRY SCHEIN MAG: DIE WICHTIGSTEN IDS-TRENDS NACH DER MESSE

Die IDS 2017 liegt gerade einen Monat hinter uns. Nie gab es so viele Innovationen und Trends zu sehen wie in diesem Jahr. Egal, ob Sie in Köln waren oder die IDS-Neuheiten von zu Hause verfolgt haben: Im Henry Schein MAG präsentieren wir Ihnen die wichtigsten Themen auf einen Blick. Moderatorin Jasmin Jacobs nimmt Sie mit auf eine Reise durch den großen Dental-Dschungel. Sie spricht mit Herstellern und lässt sich die wichtigsten Funktionalitäten der neuen Geräte und Systeme aus dem Bereich Hygiene, 3-D-Druck, Praxis sowie Labor erklären. IDS-Guides zu verschiedenen Themen zeigen dem Leser, welche Neuheiten Sie auch nach der Messe unbedingt kennen sollten. Ergänzt wird das Angebot mit fachlichen Anwenderinformationen von



und mit Praxis- und Laborinhabern. Die nutzerorientierten Artikel, Bilder sowie Live-Beiträge machen die Trends und

Produktvorstellungen auf spannende Art erlebbar. Videos und Beiträge finden Sie unter [www.henryschein-mag.de](http://www.henryschein-mag.de)

ANZEIGE

SCHOTT Solidur® LEDs

# Weil jedes Instrument eine wirklich zuverlässige Lichtquelle verdient.

Solidur® LEDs halten mehr als 3500 Autoklavierzyklen stand, sind kundenspezifisch anpassbar und ermöglichen die Entwicklung von Dentalinstrumenten mit völlig neuen und innovativen Lichtdesigns. **Was ist Ihr nächster Meilenstein?**

[www.schott.com/led](http://www.schott.com/led)



**SCHOTT**  
glass made of ideas

## BEFÖRDERUNG BEI DENTSPLY SIRONA

Dentsply Sirona verpflichtete vor über vier Jahren Marion Par-Weixlberger als PR-Managerin und infolge als Senior-PR Managerin. In den vergangenen vier Jahren steuerte sie die Corporate- und Fachkommunikation des Marktführers Sirona. Zum 1. Dezember 2016 wurde sie zum Director Public Relations and Corporate Communications des im Februar 2016 fusionierten Unternehmens Dentsply Sirona ernannt. Damit betreut Marion Par-Weixlberger die interne und externe Unternehmenskommunikation auf globaler Ebene. „Mit Marion Par-Weixlberger wissen wir eine erfahrene Kommunikationsexpertin in dieser Funktion“, sagt Dr. Jürgen Serafin, Corporate Vice President Marketing bei Dentsply Sirona. „Ihre Erfahrung in der Dentalbranche sowie ihr Talent, andere für ihre außergewöhnlichen Ideen zu begeistern, machen sie aus unserer Sicht zur Idealbesetzung für die Position.“ Par-Weixlberger hat ihren Sitz in Salzburg (Österreich) und berichtet in ihrer Funktion für Produkt-PR an Dr. Jürgen Serafin

sowie in ihren Corporate-Aufgaben an Joshua Zable, Vice President Investor Relations and Corporate Communications. Sie wird von einem global agierenden Team in den USA und in Salzburg unterstützt. Die gebürtige Österreicherin war nach erfolgreichem Abschluss ihres Studiums der Kommunikationswissenschaften an der Universität Salzburg für renommierte, global agierende PR-Agenturen tätig. Dabei gewann sie 2011 den PR-Staatspreis in der Kategorie „PR-Spezialdisziplin des Public Relations Verbands Austria (PRVA)“. Ihr wertvoller Beitrag zur Internationalisierung der Kommunikation bei Sirona wurde im Jahr 2015 mit einem FOX AWARD in zwei Kategorien für das Sirona Kundenmagazin VISION sowie mit einer Nominierung für den Public Relations Staatspreis 2013 ausgezeichnet. Marion Par-Weixlberger verfügt über umfangreiche Erfahrungen in Spezialgebieten der Kommunikation wie z.B. Change Communications, Krisenkommunikation und Produkt-PR. 2016 wurde die Kommunikation des Un-



Globale Verantwortung für die Unternehmenskommunikation bei Dentsply Sirona: Marion Par-Weixlberger.

ternehmens für den Ragan 2016 Employee Communications Award sowie den European Excellence Award in der Kategorie Crisis Communication nominiert.

## KULZER: EXPERTENTREFFEN IN HANAU



Schon zwei Monate vor der Internationalen Dental-Schau lud Kulzer beim Dental Experts Meeting Mitte Januar führende Zahntechniker und Zahnärzte zum offenen Austausch ein. Neben dem neuen Namen des Hanauer Herstellers standen vor allem die neuen Produkte sowie digitale Technologien im Fokus der zweitägigen Veranstaltung. „Unser Ziel ist es, für unsere Anwender lebenslanger Partner zu sein. Das erreichen

wir nur, wenn wir wissen, was Zahntechniker und Zahnärzte bewegt. Das Meeting gab unseren internen und externen Experten die Möglichkeit, sich schon vor der IDS über unsere neue Ausrichtung und die Produktneuheiten auszutauschen“, erläuterte Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland. So konnten die Teilnehmer der zweitägigen Veranstaltung bei Vorträgen und einer Round-Table-Diskussion über die

Entwicklung des Dentalmarkts debattieren. Die Attraktion: Das Geheimnis um den neuen Namen „Kulzer“ (ab 1. Juli 2017) und das künftige Logo, welches erst auf der IDS zu sehen war, wurde gelüftet. „Das Expertenmeeting ist nicht nur in fachlicher Hinsicht, sondern auch angesichts der sehr sympathischen Teilnehmer rundherum gelungen“, so Prof. Dr. Joachim Tinschert von der Praxis für Zahnheilkunde am Klenkes in Aachen.

## DÜRR DENTAL AG ERWEITERT VORSTAND

Der Aufsichtsrat der DÜRR DENTAL AG hat Joachim Eppinger (50) und Stefan Pfanzelt (38) zu Jahresbeginn 2017 in den Vorstand des Unternehmens berufen. Joachim Eppinger, der bereits bis Mai 2013 im Vorstand für Finanzen zuständig war, hatte zuletzt den Geschäftsbereich Equipment geleitet. Als Vorstand (COO) wird er neben dem Geschäftsbereich Equipment den Geschäftsbereich Diagnostische Systeme sowie den gruppenweiten Einkauf verantworten. In seinen Zuständigkeitsbereich fallen die Produktionsstandorte Bietenheim-Bissingen, Gechingen/Calw und Melville (New York, USA) inklusive deren Wertschöpfungs- und Lieferkette (Supply Chain) sowie die Entwicklungsbereiche für sämtliche dentalen Systeme. Stefan Pfanzelt, seit September 2013 als kaufmännischer Leiter der Gruppe tätig, wird als Finanzvorstand die Bereiche IT, Rechnungswesen, Controlling, Risikomanagement und Innenrevision führen. Vorstandsvorsitzender ist weiterhin Martin Dürrstein (45), der zugleich die konzernweite Verantwortung für Personal und



Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Joachim Eppinger, Vorstand (COO) der DÜRR DENTAL AG. **Abb. 2:** Stefan Pfanzelt, Finanzvorstand (CFO) der DÜRR DENTAL AG.

Qualitätsmanagement sowie für den Geschäftsbereich Hygiene und Prophylaxe trägt. Axel Schramm (56), seit 2008 im Vorstand der DÜRR DENTAL AG mit Zuständigkeit für Vertrieb und Marketing,

wird seinen bis Mitte 2018 laufenden Vertrag nicht verlängern. Der Aufsichtsrat bedauert Schramms Entscheidung sehr und dankt ihm für seine langjährige erfolgreiche Tätigkeit.

## NWD GRUPPE LÄDT AM 19./20. MAI 2017 ZUM SUMMER SALE EIN

Informieren, Netzwerken und Einkaufen zu Top-Konditionen stehen beim NWD Summer Sale am 19. und 20. Mai 2017 im Vordergrund. Bereits zum achten Mal präsentieren über 80 Hersteller, Lieferanten und Dienstleister auf einer Fläche von über 2.000 Quadratmeter sowohl die Innovationen der IDS 2017 als auch bewährte Produkte. Das traditionell alle zwei

Jahre im Anschluss an die IDS stattfindende Event bietet viele Gelegenheiten zum ungezwungenen Austausch zwischen Zahnärzten, Zahn Technikern und Ausstellern in angenehmer Atmosphäre. Besondere Highlights sind die Live-Darbietungen, bei denen man Geräte und Technologien direkt im Einsatz erlebt. Sommerliche Erfrischungen und köstli-

che Kompositionen dürfen beim NWD Summer Sale natürlich nicht fehlen: Dank erlesenem Spezialitätenbuffet und Weindegustation lohnt sich der Besuch auch in kulinarischer Hinsicht. Damit Eltern in Ruhe die Ausstellung erkunden oder sich mit Kollegen austauschen können, bietet die NWD Gruppe zum Summer Sale eine kindgerechte Betreuung mit speziellem Kinderprogramm. Der NWD Summer Sale 2017 findet am Freitag, dem 19. Mai, von 13.00 bis 19.00 Uhr und am Samstag, dem 20. Mai, von 9.00 bis 15.00 Uhr statt. Der Eintritt ist frei.

Weitere Informationen sowie kostenlose Anmeldung telefonisch bei Julia Risse unter 0251 7607-275, per E-Mail an [summersale@nwd.de](mailto:summersale@nwd.de) oder online auf [www.nwd.de/summersale](http://www.nwd.de/summersale)



**RÜCKBLICK** // Digital, smart, patientenorientiert – Mit neuerlichem Rekordergebnis und ausgezeichneter Stimmung endete am 25. März 2017 die 37. Internationale Dental-Schau (IDS) nach fünf Tagen in Köln. Über 155.000 Fachbesucher aus 157 Ländern besuchten die Weltleitmesse der Dentalbranche. Das entspricht einer Steigerung im Vergleich zur Vorveranstaltung von 12 Prozent. Insbesondere bei den ausländischen Besuchern legte die IDS kräftig zu: Um nahezu 20 Prozent stieg der Anteil internationaler Fachbesucher auf rund 60 Prozent an. Auch bei den nationalen Besuchern wurde ein leichtes Plus verzeichnet. Die IDS bewies damit einmal mehr ihre Bedeutung für die Dentalwelt.

## IDS ERREICHT ALS WELTLEITMESSE DER DENTALBRANCHE NEUE DIMENSIONEN

Judith Mader/Köln

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe, der persönlich die Eröffnung der 37. IDS übernahm, sieht in der Dentalbranche einen Vorreiter der Gesundheitsversorgung: „Nirgends haben wir in den letzten Jahren eine solche Erfolgsgeschichte der Prävention erlebt wie in den letzten 20 Jahren im Bereich der Mundgesundheit. Wir unterstreichen in allen Gesundheitsbereichen den Gedanken, dass

Krankheiten zu vermeiden besser ist, als sie mühsam zu heilen oder zu lindern, und wir können von der Zahnmedizin da viel lernen.“ Gleichzeitig stellte er die ökonomische Bedeutung des medizinischen Sektors in Deutschland heraus: „Die Gesundheitswirtschaft ist ein herausragender Wirtschaftszweig in unserem Land mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten und krisensicheren Jobs. Uns ist sehr

daran gelegen, dieses starke Stück der deutschen Wirtschaft weiter zu pflegen und seine Erfolgchancen zu stärken.“

„Die IDS 2017 hat unsere hochgesteckten Ziele und unsere eigenen Erwartungen sogar übertroffen. Insbesondere die internationalen Wachstumsraten unterstreichen, dass die IDS eine weltoffene und gastfreundliche Leitmesse für die gesamte Dentalbranche ist. In Verbindung



© Koelnmesse



mit den zahlreich gezeigten Innovationen ist die IDS richtungweisend und für alle Branchenteilnehmer ein tolles Messeerlebnis“, freute sich Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des VDDI. Er bedankte sich ausdrücklich bei allen Beteiligten für dieses fantastische Ergebnis.

„Köln war für fünf Tage die Welthauptstadt der Dentalbranche, darauf können wir sehr stolz sein. Wieder einmal hat die IDS bewiesen, dass sie international nicht nur die größte, sondern auch die mit Abstand beste Plattform für Networking und erfolgreiche Geschäftsabschlüsse in der Dentalbranche ist. Der starke Zuwachs an Besuchern, vor allem aus dem Ausland, zeigt, welche Strahlkraft und Bedeutung diese Veranstaltung weltweit hat. Die anhaltend positive Entwicklung der IDS ist

auch für den Messeplatz Köln eine Erfolgsgeschichte“, so Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse GmbH. „Wir sind hochofret, dass unsere zahlreichen Aktivitäten im Vorfeld der Veranstaltung im In- und Ausland mit einem so herausragenden Erfolg belohnt wurden“, bekräftigte Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI.

### Gute Stimmung, gefüllte Auftragsbücher

Im Fokus der IDS 2017 standen digitale Produktions- und Diagnoseverfahren, intelligente Vernetzungslösungen für Praxis und Labor, smarte Services für Zahnärzte und Zahntechniker sowie die weitere Verbesse-

# EXATEC CYTEC CONTEC

Ergebnisse aus der Wissenschaft und Erfahrungen aus der Praxis, z.B. seit 2003 an der Poliklinik des ZZMK Carolinum Frankfurt am Main, zeigen für unsere Wurzelstift-Systeme drei entscheidende Vorteile:

**Höchste Biegefestigkeit**

**Dentinähnliche Elastizität** zur Reduzierung von Wurzelfrakturen.

**Mikro-retentive Netzstruktur der Stiftoberfläche** zur Maximierung der Adhäsion.

Bitte fordern Sie unser ausführliches Informations-Material an!

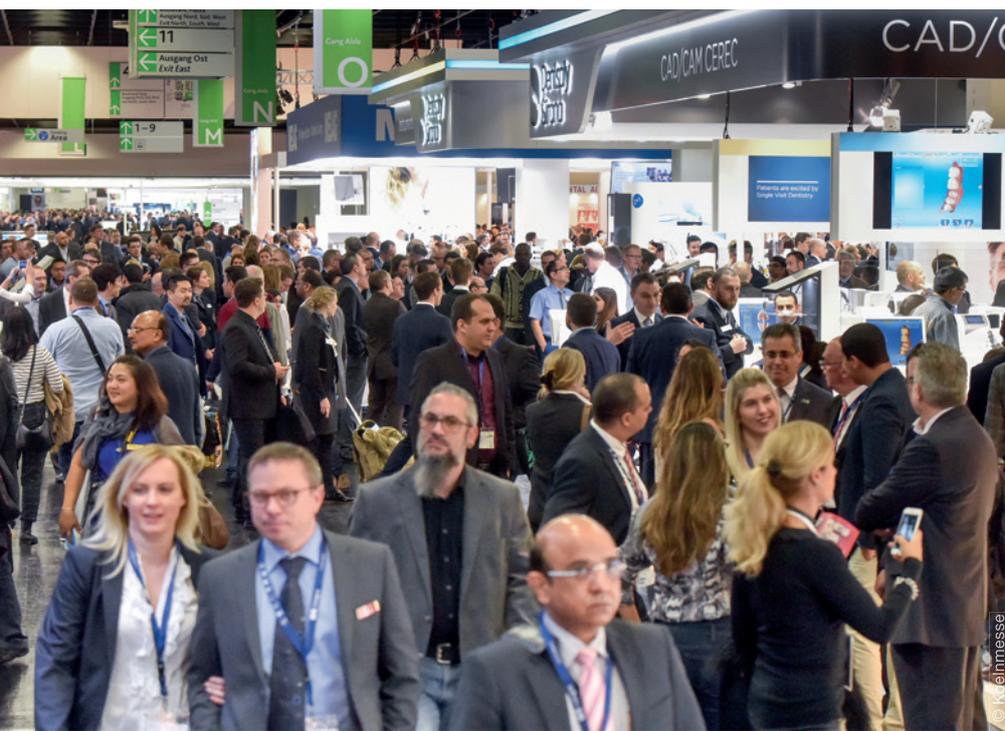
## TEST SETS

**EUR 19.95** Inhalt: 3 Wurzelstifte + 3 Bohrer zzgl. MwSt, gültig bis 31.05.2017



- EXATEC 
- CYTEC 
- CONTEC 

Bitte Praxisstempel anbringen. Verrechnung über:



## Zahnmedizinische Versorgung als bedeutender Wirtschaftsfaktor

„Die Internationale Dental-Schau (IDS) ist ihrem Ruf als weltweite Leitmesse im Dentalbereich wieder einmal gerecht geworden“, stellte Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, stellvertretend für seinen Berufsstand zum Abschluss der Messe fest und fügte hinzu: „Die Zahnmedizin ist ein bedeutender Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor. Dabei erweist sich die Dentalbranche als krisenfest und leistet einen wichtigen Beitrag zum Jobmotor Gesundheitswesen.“

Uwe Breuer, Präsident des Verbandes der Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI), bestätigte diesen Eindruck: „Die Internationale Dental-Schau hat sich aus Sicht des VDZI als Treffen der Spezialisten aus dem zahntechnischen Labor und der Zahnarztpraxis erneut bewährt. Die sich ausweitende digitale Arbeitsweise in Labor und Praxis erfordert in Zukunft eine noch engere Zusammenarbeit beider Experten.“ Insgesamt hätten sich, so Breuer, vor allem die Fräs- und CAD/CAM-Geräte weiterentwickelt. Nun müssten die zahntechnischen Labore allerdings genau schauen, welche Technologie sie im Labor anbieten möchten und können. „Alle Technologie ist ohne gut ausgebildeten Nachwuchs im Zahntechniker-Handwerk nicht denkbar. Auch auf dieser IDS haben die hoch qualifizierten zahn-

medizinische Versorgung und damit Mundgesundheit weltweit (siehe dazu die fachlichen Betrachtungen zur IDS 2017).

Die große Bandbreite an Produkten und die Tiefe des Angebotes überzeugten einmal mehr auch die Besucher aus aller Welt. Folglich war auch die Stimmung während der fünf Messetage hervorragend. Beste Voraussetzungen für Vertreter sämtlicher relevanter Berufsgruppen, die Zeit in Köln zu nutzen, um sich zu informieren, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen sowie Geschäfte zu machen. Die Aussteller begrüßten die Vielzahl internationaler Fachbesucher und die Qualität der Besucher, die an sich an ihren Messeständen einfanden. Nahezu alle Regionen legten auf Besucherseite noch einmal deutlich zu: Aus Mittel- und Südamerika (+ 52,9 Prozent), Osteuropa (+ 43 Prozent), dem Nahen Osten (+ 31,9 Prozent), Afrika (+ 31,7 Prozent) und Asien (+ 28 Prozent) kamen 2017 wesentlich mehr Fachbesucher zur IDS. Auch Nordamerika (+ 15,7 Prozent) und Europa (+ 12,6 Prozent) steigerten sich noch einmal signifikant.

Laut einer neutralen Besucherbefragung waren 45 Prozent der Fachbesucher aus dem Ausland ausschlaggebend für Beschaffungsentscheidungen ihrer Unternehmen. Insgesamt gaben rund 80 Prozent der Befragten aus dem In- und Ausland an, an Einkaufs- und Beschaf-

fungsentscheidungen ihrer Unternehmen beteiligt zu sein. Entsprechend gut gefüllt waren die Auftragsbücher vieler Unternehmen nach fünf Messetagen.

Auch das Besucherfazit fiel gut aus: Rund drei Viertel der Befragten zeigten sich mit der IDS 2017 insgesamt (sehr) zufrieden, ebenso wie mit der Erreichung ihrer Messeziele. 90 Prozent der befragten Besucher würden Geschäftspartnern den Besuch der IDS empfehlen. 70 Prozent planen, die IDS auch 2019 zu besuchen.





© Koalmesse

technischen Auszubildenden beim Gysi-Preis Wettbewerb ihr Können wieder eindrucksvoll unter Beweis gestellt“, betonte Breuer.

### Die IDS 2017 in Zahlen

An der IDS 2017 beteiligten sich auf einer Bruttoausstellungsfläche von 163.000 m<sup>2</sup> (2015: 158.200 m<sup>2</sup>) 2.305 Unternehmen aus 59 Ländern (2015: 2.182 Unternehmen aus 56 Ländern). Darunter befanden sich 624 Aussteller und 20 zusätzlich vertretene Firmen aus Deutschland (2015: 636 Aussteller und 19 zusätzlich vertretene Firmen) sowie 1.617 Aussteller und 44 zusätzlich vertretene Unternehmen aus dem Ausland (2015: 1.480 Aussteller und 44 zusätzlich vertretene Unternehmen). Der Auslandsanteil lag bei 72 Prozent (2015: 70 Prozent). Schätzungen für den letzten Messetag einbezogen, kamen über 155.000 Fachbesucher aus 157 Ländern zur IDS (2015: 138.500 Fachbesucher aus 151 Ländern), davon rund 60 Prozent (2015: 51 Prozent) aus dem Ausland.\*

Die 38. Internationale Dental-Schau findet vom 12. bis 16. März 2019 statt.

\* Die Besucher-, Aussteller- und Flächenzahlen dieser Messe werden nach den einheitlichen Definitionen der FKM – Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen ermittelt und zertifiziert.

KENNZIFFER 0251 &gt;

Unser Aktionspaket für Sie:

## PrintoSept-ID & AlproSol



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



**REF 5548 115,00 €\***

Angebot gültig vom 01.03.2017 – 31.01.2018

### AlproSol

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

### PrintoSept-ID Aktion

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

**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL GMBH



Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD)

## „DIE IDS ALS WELTWEITER DENTALER BRANCHENTREFF“

Lutz Müller, Präsident

Die Türen sind geschlossen, die Auftragsbücher der Industrie, wie man hört, gut gefüllt und die Jagd nach den Neuigkeiten und Innovationen der IDS 2019 hat schon wieder begonnen.

Die IDS, die Internationale Dental-Schau in Köln, ist der weltweite dentale BRANCHENTREFF. Wer in der Dentalwelt etwas zu sagen hat bzw. sich etablieren möchte, für den ist es ein Muss, sich hier dem Wettbewerb zu stellen.

Die Präsentation der Produkte wird immer aufwendiger. Die Wege zu den Firmen, die man gerne besuchen möchte, auch bei einem vorher ausgearbeiteten Programm, wurden immer länger und beschwerlicher. Wie gut, dass es hier digitale Unterstützung gab. Man konnte die zu besuchenden Firmen eingeben und der Computer zeigte die kürzesten Laufwege. Was der Computer nicht wusste, war die zum Teil schon angstmachende Fülle und der Kampf um einen Platz in der Nähe der Präsentationstresen. Das „Geschlebe“ war ab Mittwoch nicht zu übersehen und für jeden Besucher zu spüren. Über 155.000 Fachbesucher haben den Weg zu dieser gigantischen Leistungsschau gefunden und waren dabei.



Was hier in Köln nicht gezeigt wurde, gab es schlichtweg noch nicht. Der Wettbewerb bei der Industrie ist hart und die Innovationen müssen gezeigt werden.

Auch der deutsche Fachhandel war hier sehr gefordert: Mal eben einen Kunden zu einem Stand zu begleiten und mit dem entsprechenden Repräsentanten Kontakt aufzunehmen, war fast unmöglich. Was uns Kunden immer wieder mitgeteilt haben, ist, dass das Herumschlendern und sich inspirieren lassen nicht mehr möglich war. Hier muss auch ein Umdenken bei den Messebesuchern stattfinden. Die Angebote mit den verschiedenen Apps und

Wegweisern sind zwingend notwendig, um in der Zeit, die man zur Verfügung hat, das zu sehen, was man sich vorgenommen hat.

Wo alles gezeigt wird, was zurzeit am Markt gekauft werden kann, da ist es ja fast eine Pflicht, dabei zu sein: Die Atmosphäre, das Flair, das Geschiebe, die Gespräche, die Sprachenvielfalt – das ist die dentale Fachwelt in ihrer gesamten Bandbreite. Wir wollen sie nicht missen und sind dankbar, dass diese Leitmesse in Deutschland und seit Jahren in Köln ausgetragen wird.

Wir freuen uns auf 2019!





# Ölpflege für alle

Schnell, sparsam, ergiebig



**AKTION**  
+ 1 ADAPTER  
+ TWIN CARE SET\*

**NEU**

Einzigartig – auch im Verbrauch

Dank smartem Prozessverfahren ist die neue Assistina TWIN besonders sparsam und pflegt mit nur einem TWIN Care Set mehr als 2850 Instrumente. So arbeiten Sie nicht nur sicherer und schneller, sondern auch kosteneffizienter denn je.



assistina<sup>TWIN</sup>

\* Beim Kauf eines Assistina TWIN.  
Aktion gültig bis 30. Juni 2017.



Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)

## „IM DREISPRUNG ZUR FUNDIERTEN INVESTITIONS-ENTSCHEIDUNG“

Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender

Es gibt unterschiedliche Strategien, eine Investitionsentscheidung zu treffen. Von einer zielführenden Variante las ich jüngst in der Dentalfachpresse: Eine digitale Ausrüstung soll angeschafft werden. 1. Schritt: Vergleich verschiedener Angebote auf der IDS in Köln. 2. Schritt: Abstimmung zwischen Zahnarztpraxis und Dentaldepot vor Ort. 3. Schritt: Erwerb desjenigen Systems, das am besten zur eigenen Praxis bzw. zum eigenen Labor passt.

Warum führt dieses Vorgehen zielsicher zur richtigen Entscheidung? Weil Unternehmen der Dentalindustrie dem Zahnarzt und dem Zahntechniker auf der IDS das weltweit größte Angebot an Verfahren und Produkten präsentieren – zum Ansehen, zum Begreifen, für eine umfassende Information. Im März nutzten mehr Besucher denn je diese Chance zum unmittelbaren Produkt- und Leistungsvergleich.

Wir zählten schließlich mehr als 155.000 Fachbesucher, und auch die Zahl der Aussteller und der Gesamtfläche sind gewachsen. Das spricht für die Qualität unseres

Messekonzepts. Hervorheben möchte ich die seit fast 100 Jahren konsequent internationale Ausrichtung der Dental-Schau. Als Verband der Deutschen Dental-Industrie begrüßen wir die hohe und im Anteil sogar noch steigende Beteiligung ausländischer Unternehmen. Denn wir möchten Zahnärzten und Zahntechnikern auf der IDS eine umfassende Industrieschau bieten und setzen dabei bewusst auf einen intensiven internationalen Wettbewerb. Er bringt die gesamte Branche voran. Die Mitgliedsunternehmen des VDDI, des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V., sind dafür gut gerüstet, stehen in vielen Bereichen anerkanntermaßen an der Weltspitze. Das hat sich in der Vergangenheit immer wieder gezeigt und sich auf der diesjährigen IDS erneut bestätigt.

Zu einem umfassenden Spiegel der Branche und unverzichtbaren Kommunikationstreff machten die Internationale Dental-Schau auch in diesem Jahr nicht zuletzt die Beteiligung wichtiger nationaler und internationaler Verbände wie der Bundeszahnärztekammer, des Verbands

Deutscher Zahntechniker-Innungen oder der FDI („Fédération Dentaire Internationale“). Eine wesentliche Rolle spielten außerdem die Vertreter des qualifizierten Dentalhandels, die zusätzlich zur eingangs angesprochenen Vor-Ort-Betreuung von Praxen und Laboren mit eigenen Messeständen Präsenz zeigten und den Besuchern mit Rat und Tat zur Seite standen. Gut angenommen haben sie auch die vielen kleinen und mittelgroßen Spezialangebote, wie etwa die „Generation Lounge“ und den „Career Day“. Sie boten insbesondere jüngeren Besuchern Orientierung für ihre persönliche Zukunft.

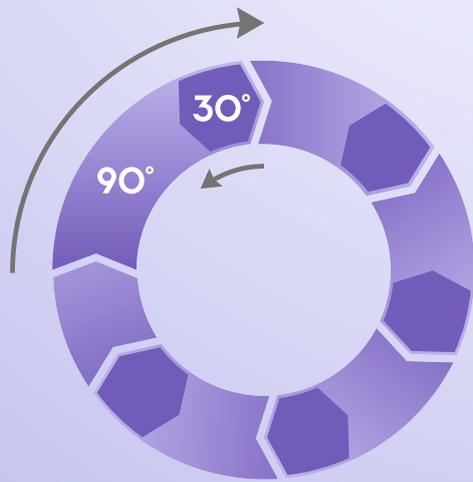
In diesem Sinne sind auch für die IDS der nächsten Jahre umfassende Information und maßgeschneiderte Angebote zwei Seiten einer Medaille. Mehr als 155.000 Besucher – über diesen enormen Zuspruch freue ich mich natürlich. Um die Erfolge fortzuschreiben, stellt für mich – wichtiger sogar als numerische Rekorde! – die Qualität von Ausstellern, Produkten und Rahmenprogramm das entscheidende Kriterium dar.



# WO SICHERHEIT AUF EFFIZIENZ TRIFFT

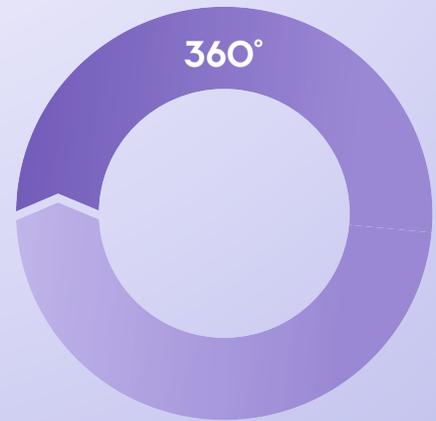
Reziproke und rotierende Aufbereitung:  
Mit Genius-Motor, -Winkelstück und -Feilen auf Knopfdruck

SICHERHEIT



REZIPROK

EFFIZIENZ



ROTIEREND

UND

DIE **SICHERHEIT** REZIPROKER BEWEGUNGEN

DIE **EFFIZIENZ** BEI DER ENTFERNUNG VON DEBRIS MIT **ROTIERENDEN** BEWEGUNGEN



SICHERHEIT ODER EFFIZIENZ?  
SIE BEKOMMEN BEIDES!

3M Deutschland GmbH



## „HERVORRAGENDE STIMMUNG, INTENSIVE FACHGESPRÄCHE UND TOP-NEUHEITEN“

Bernd Betzold, Marketing Communications & Eventmanagement D-A-CH

Hochzufrieden blickt 3M auf die IDS 2017 zurück. Am 3M Messestand präsentierte das Unternehmen, wie angewandte Wissenschaft die Arbeit in Praxis und Labor erleichtern kann. Passend zum Motto „3M Science. Applied to Life.“ brachten u.a. Produktentwickler von 3M den Besuchern anhand anschaulicher Tests und interaktiver Versuche nahe, wodurch sich die Produkte auszeichnen, und zeigten einfache Wege zum Behandlungserfolg auf. Hochinteressierte Besucher drängten sich am Stand, um die Neuheiten selbst auszuprobieren.

Viele Besucher überzeugten sich beim Test am Modell sowohl vom guten Anfließverhalten und der geringen Klebrigkeit als auch von der zuverlässigen Aushärtung des vergleichsweise opaken Füllungsmaterials 3M Filtek One Bulk Fill Komposit in bis zu 5 mm dicken Schichten. Gleich im Anschluss stellten sie ihre Fähigkeiten bei der Lichtpolymerisation an einem mit Sensoren ausgestatteten Phantomkopf unter Beweis.

Auch der neue tabletbasierte 3M Mobile True Definition Scanner, der sowohl an beweglichen Armen als auch mit



Standfuß präsentiert wurde, war ein Publikumsmagnet. Die Besucher nutzten die Möglichkeit, den handlichen Scanner selbst auszuprobieren und überzeugten sich von den mobilen Einsatzmöglichkeiten des Gerätes.

Kronen aus dem kubischen 3M Lava Esthetic fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid, von dessen zahnähnlichen opti-

schen Eigenschaften viele Pilotanwender begeistert sind, waren u.a. auf Modellen zu bestaunen. Wer sich von der natürlichen Fluoreszenz des Werkstoffs überzeugen wollte, warf einen Blick in einen Kasten mit UV-Lichtquelle, in dem Kronen aus verschiedenen Materialien ausgestellt waren.

Die Anwendung der Produkte wurde von internationalen Experten in Hands-on-Sessions demonstriert. Dabei wurden einfache Wege zum Behandlungserfolg aufgezeigt. Die Gäste suchten auch gezielt den Austausch mit den Experten aus Wissenschaft, Praxis und Vertrieb, die sich über eine hohe Qualität der Gespräche freuten.

Nun gilt es, die vorgestellten Neuprodukte im Markt zu positionieren. Händler wie Anwender dürfen zudem auf weitere Produkteinführungen gespannt sein, die im Laufe des Jahres erwartet werden.



ACTEON Germany GmbH



## „WIR FREUTEN UNS BESONDERS ÜBER DIE ZAHLREICHEN INTERNATIONALEN MESSEGÄSTE“

Christian Kurz, Clinical Expert Equipment

ACTEON hat in diesem Jahr eine neue Generation der Knochen-Ultraschallchirurgiegeräte, den Piezotome Cube, auf den Markt gebracht. Dieses im Design sehr zeitgemäße Gerät bietet dank der neuen D.P.S.I.-Technologie deutlich mehr Leistung im Bereich der Ultraschallchirurgie, mit einer temporären Steigerung um bis zu 30 Prozent. Für die Arbeit in sehr weichen Strukturen ermöglicht es eine Leistungsreduzierung um bis zu zehn Prozent, um dem Behandler deutlich mehr Sicherheit zu geben. Eine weitere IDS-Neuheit ist das Qualios, ein Knochenersatzmaterial, das unser Chirurgie-Spektrum im Segment der Augmentation abrundet. Das synthetische Knochenersatzmaterial ist in zwei Versionen verfügbar, entweder ausschließlich aus Beta-Tricalciumphosphat oder als Mixtur aus Beta-Tricalciumphosphat und Hydroxylapatit.



Wir konnten uns über sehr hohen Zuspruch und Interesse an unseren neuen Produkten freuen. Ein Highlight der Messe war am Donnerstag unser ACTEON-Abend, zu dem wir sehr viele Händler



begrüßen durften. Unseren Messestand empfanden wir als sehr gelungenen Auftritt unseres Unternehmens. Es handelte sich um ein sehr offenes Standkonzept, bei dem der Besucher sofort erkennen konnte, in welchem Bereich er welche Produkte findet. Die Gliederung erfolgte nach den Anwendungsbereichen Chirurgie, Prophylaxe, Endodontie und natürlich Imaging. In der Konzernzentrale in Bordeaux wurde schon seit mehr als einem Jahr an Standkonzept und -design gearbeitet. Wir konnten auch sehr viele internationale Gäste am Stand empfangen, was für ein internationales Unternehmen wie die Acteon Group sehr wichtig ist.

In naher Zukunft werden wir uns sehr darauf konzentrieren, die neuen Produkte im Markt zu etablieren. Ein Hauptfokus besteht dabei in der klinischen Anwendung, aber auch in den Workshops und Trainings, die wir bundesweit für interessierte Zahnärzte anbieten. Sie offerieren die

Möglichkeit, um sich mit den Produkten in der Theorie auseinanderzusetzen, aber auch praktisch damit zu arbeiten. In Kooperation mit unseren Händlern werden außerdem in diesem Jahr Hausmessen stattfinden, auf denen wir uns und unsere IDS-Neuheiten präsentieren.





ALPRO MEDICAL GmbH

## „WIR BIETEN GANZ INDIVIDUELLE LÖSUNGEN AN“

Alfred Hogeback, Geschäftsführer

Wir von ALPRO hatten auf der IDS 2017 unseren Fokus auf „Innovationen im Detail“ gelegt, da das Thema Hygiene und deren Umsetzung in der Zahnarztpraxis und im Labor einen nach wie vor hohen Stellenwert besitzt, vor allem durch die neuen Anforderungen behördlicher Stellen. Somit konnten wir unseren Kunden zeigen, dass bereits die wichtigsten Produkte bei uns z.B. zur Aufbereitung von Oberflächen und Instrumenten den neuen Anforderungen für 2017 (RKI/DVV und VAH) entsprechen. Neu ist u.a. die Begrifflichkeit „begrenzt viruzid PLUS“, zur sicheren Routinedesinfektion in der Zahnarztpraxis, als neues Level angesehen werden kann. Bereits zur Messe erfüllten einige unserer Produkte wie z.B. MinutenSpray-classic (Flächendesinfektion) dieses Niveau.

Gleiches gilt für die manuelle Aufbereitung von Instrumenten und rotierenden Instrumenten. Hier bietet ALPRO mit der Kombination AlproZyme zur intensiven Vorreinigung und BIB forte eco zur Abschlussdesinfektion ein Verfahren, das bereits viruzid „high level“ im Carrierstest inkl. Parvoviren sicherstellt. Das besondere hier ist, dass AlproZyme das erste voll viruzide Vorreinigungspräparat ist, und somit AlproZyme auch die ideale Vorbereitung für die maschinelle Aufbereitung darstellt. Nicht zu vergessen ist hierbei der hohe Personenschutz.

Natürlich war auch das Thema Betriebswasserentkeimung in zahnärztlichen Behandlungseinheiten und deren Kontrolle in diesem Jahr ein großes Thema. Da wir in diesem Bereich auf mehr als 15 Jahre Erfahrung zurückgreifen, konnten wir unseren Kunden individuelle, auf den Anwender zugeschnittene Lösungen zur



Verhinderung von Verkeimung und Biofilmbildung anbieten.

Zusammengefasst war der Kundenzuspruch auf der IDS 2017 auf unsere Produkte ein voller Erfolg. Dies spiegelte sich auch in den höheren Besucherzahlen auf unserem Stand wider als zur letzten IDS. Die Resonanz unserer Besucher, auf unser neues Messekonzept war hervorragend und wird auf den bevorstehenden Regionalmessen so beibehalten. Ebenso die Gespräche die wir mit Fachgremien führen konnten, hatten eine hohe Qualität. Es hat uns besonders gefreut, dass wir nicht nur europäische, sondern auch viele außer-

europäische Besucher auf unserem Messestand begrüßen konnten. Auch in diesem Jahr hat unser Messteam, aufgrund der guten Vorbereitung, selbst bei besonders großem Kundenaufkommen an den Messetagen nach dem „Händlertag“ ausgezeichnete Arbeit geleistet.

Wieder einmal hat es die IDS 2017 geschafft, sich als Leitmesse weltweit zu profilieren. Dieses erkennt man nicht nur an den steigenden Besucherzahlen. Wir freuen uns schon auf 2019. Natürlich nehmen wir den Schwung und die Stimmung mit für die anlaufenden Regional- und Hausmessen.

Belmont Takara Company Europe GmbH



## „UNSER IMAGEWANDEL ÜBERZEUGT DANK NEUEM STANDKONZEPT“

Andreas Wilpert, Verkaufs- und Marketingleiter



Belmont hat in diesem Jahr mit einem neuen Image überzeugt. Bisher war es klug, eine zuverlässige Belmont-Einheit zu kaufen, aber es war nicht unbedingt stylish. Ich möchte, dass der Zahnarzt zukünftig erkennt, dass er nicht nur ein qualitativ hochwertiges Produkt besitzt, sondern auch eine großartige Firma im Rücken hat und Teil dieses Erfolgs ist.

Um unseren Imagewandel einzuleiten, bestand der erste Schritt in unserem neuen Messestand, der aus hochwertigem Sicherheitsglas und individuell gearbeiteten Modulen gefertigt wurde. Wir transportieren damit einen luxuriösen, erstklassigen Lifestyle, denn so sieht sich Belmont in der Zukunft. Im nächsten Schritt wird es eine neue Website sowie neu gelayoutete Broschüren geben und schließlich wird unser Showroom noch in diesem Jahr komplett renoviert und verändert werden. Unser Imagewandel ist demnach keine einmalige Sache, sondern eine stringente Strategie. Außerdem haben wir für die nächsten vier Jahre eine Vielzahl neuer Produkte eingeplant.

Die Strategie zu unserem angestrebten neuen Image scheint aufgegangen zu sein: Unsere Depot-Partner haben die Veränderung schon gespürt, denn bis zum dritten IDS-Tag besuchten bereits alle Händler aus meinen 13 betreuten Ländern unseren Messestand. Auch unsere Standparty war extrem erfolgreich und erhielt durchweg positives Feedback ebenso unsere Verkaufsaktion mit der Limited Edition der CLESTA II mit neuem, limitiertem Design. Unsere im Vorfeld der IDS gestartete Marketingkampagne sorgte für viele positive Reaktionen seitens der Zahnärzte, die interessiert unseren Stand besuchten.

Ich bin sehr stolz auf unser internationales Messteam mit Mitarbeitern aus Deutschland, England, Frankreich und Japan. Das komplette Standdesign stammt von Belmont ohne den Weg über eine spezielle Agentur, nur der eigentliche Messebau wurde extern gelöst.

Ich arbeite jetzt seit knapp zwei Jahren bei Belmont und gehöre mit großem Stolz zur Belmont-Familie mit seiner familiären

Unternehmenskultur. Belmont feiert in vier Jahren sein 100-jähriges Firmenjubiläum, seitdem ist es im Besitz derselben Familie. Freuen Sie sich schon jetzt auf die IDS in vier Jahren! Mich begeistert, dass ein Familienunternehmen mit diesem traditionellen Hintergrund trotzdem diesen starken Imagewandel wagt. Wir sind motiviert und wollen auch in Deutschland zu den Marktführern gehören.





## „WIR KONNTEN VIELE NEUE KONTAKTE KNÜPFEN“

Julia Wagner, Geschäftsführerin

Dass Hygiene einen immer höheren Stellenwert einnimmt, erfahren wir nicht nur durch Berichte aus verschiedenen Medien, sondern auch an den stetig steigenden Hygieneschutzmaßnahmen, die uns im Alltag begegnen. An Versammlungsorten wie z.B. öffentlichen Einrichtungen (Messehallen, Bahnhöfen, Konzerthallen usw.) werden wir vermehrt auf spezielle Verhaltensweisen für eine bessere Hygiene hingewiesen. So entdecken wir regelmäßig immer wieder neue Händedesinfektions-spenden in der Öffentlichkeit oder auch Hinweisschilder für das richtige Verhalten – insbesondere während der infektions-trächtigen Herbst- und Wintermonate.

Hierbei fällt wiederkehrend das Wort „Desinfektion“, dem sich die BEVISTON GmbH in ihrer Forschung und Produktentwicklung seit Unternehmensgründung widmet. Dass dieses Thema auch das Messethema der BEVISTON anlässlich der IDS 2017 werden sollte, war von Anfang an für das Mitarbeiterteam klar. Dennoch stand auch fest, dass nicht nur die reine

Desinfektion als Schlüssel für den künftigen Produkterfolg des Unternehmens in Betracht gezogen werden sollten. So spezialisierte sich die BEVISTON auch auf die essenzielle Vorstufe der Desinfektion, nämlich die Reinigung von Medizinprodukten.

Im Bereich der Absauganlagenreinigung entwickelte die BEVISTON die Absauganlagenreiniger Bevisto W1 und Bevisto W2, die im wöchentlichen Wechsel eingesetzt werden, was inzwischen auch schon im Wettbewerb übernommen wurde, um durch Biofilme benetzte Rohrleitungssysteme zu reinigen; alles nach dem BEVISTON-Prinzip: „Der Keim ist nichts ohne Nährboden.“ Die Produkte Bevisto W1 und Bevisto W2 konnten sich durch ihre ausgesprochen guten Reini-

gungseigenschaften sehr rasch im Dentalmarkt etablieren. Bei der IDS 2017 wurden darüber hinaus die neu entwickelten Produkte BevistoTray Cleaner, BevistoGlass Cleaner und Bevisto ALR (alkoholischer Spezialreiniger für große Oberflächen) vorgestellt. Viel Beifall fand auch der neu entwickelte BEVISTON Descaler (Reiniger für durch Mineralien stark belasteter Oberflächen und Geräte). Die neue Händedesinfektion Bevisto 10 konnte noch nicht präsentiert werden, da die letzten Behördenzertifikate nicht rechtzeitig eingegangen waren. Fazit: Die Nachfrage aus dem Export war deutlich ausgeprägter als die aus dem Inland. Es wurden viele neue Kontakte geknüpft. Die IDS 2017 war ein voller Erfolg für BEVISTON.



Carl Martin GmbH



## „ES WAR WIEDER EINE SEHR BEEINDRUCKENDE IDS“

Joachim Rein, Marketing- & Vertriebsdirektor

Wir haben in diesem Jahr eine neue Serie in den Markt gebracht, wo der rostfreie Stahl mit einem Silikongriff kombiniert wird. Gerade in der Kinderzahnheilkunde, aber auch bei Indikationsbereichen und der unterschiedlichen Zimmeraufteilung sind farbige Instrumente besonders nachgefragt und beliebt. Hierfür haben wir mehrere Farben anzubieten. Auch international ist dafür großer Bedarf vorhanden.

Ein weiterer Fokus im Produktsektor ist in diesem Jahr unsere neue Trayserie. Wir haben uns hier einige Gedanken gemacht, da der Markt für die thermische Aufbereitung seit Jahren zunimmt. Insbesondere in Deutschland, Europa als auch nichteuropäischen Ländern braucht man Trays für die Aufbereitung von hochsensiblen und in der Regel auch teuren Instrumenten. Diese können während der Aufbereitung schnell zu Schaden kommen, daher sind unsere Trays aus Kunststoff gefertigt, womit eine schonende Lagerung gewährleistet ist.

Sie erfüllen alle Erfordernisse an eine optimale, rückstandsfreie Reinigung, sind thermostabil, farbecht und fast vollständig bruchfest.



Die Rock Hard Serie haben wir schon zur letzten IDS vorgestellt und konnten sie bis jetzt sehr gut am Markt platzieren. Mittlerweile kommen Kunden gezielt auf uns zu und teilen uns ihre durchweg positiven Erfahrungswerte dazu mit, wodurch wir darin bestätigt werden, auch weiterhin das Programm zu erweitern und mit anderen Instrumenten weiterzuführen.

Wir sind seit Jahren positiv gestimmt und können auch für diese IDS sagen, dass es ein hohes Maß an Besuchern an unse-

rem Stand gegeben hat und wir außerordentlich zufrieden sind. Unsere Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Auch im Bereich der ausländischen Besucher konnten wir wieder etwas zulegen bzw. über die Jahre entwickelte Kontakte vertiefen. Das stimmt uns auch für die Zukunft durchaus positiv.

Wir haben seit 25 Jahren den gleichen Standplatz, da haben sich nicht nur die Endkunden daran gewöhnt, sondern vor allem auch die Händler. Wir haben in den letzten Jahren bewusst darauf verzichtet, unser Standkonzept gravierend zu verändern, wodurch sich ein sehr hoher Wiedererkennungswert ergibt.

Unsere nächsten Schritte werden nun sein, alles das, was wir auf der Messe gezeigt haben, auch aktiv in unseren Märkten auch außerhalb Deutschlands anzubieten. Durch Trainings werden wir den Leuten vermitteln, was die Produkte aussagen und man mit ihnen bewirken kann. Es war eine sehr beeindruckende Messe, die sehr viel Spaß gemacht hat.



CATTANI Deutschland GmbH & Co.



## „DIE ERFOLGREICHSTE IDS SEIT JAHREN“

Henning Helmes, Geschäftsführer

Anlässlich der IDS 2017 präsentierte CATTANI den ersten invertergesteuerten Kompressor (Typenbezeichnung AC200), der Druckluftleistung (Flussleistung) nach dem tatsächlichen Druckluftbedarf der Praxis liefert und dadurch besonders stromsparend arbeitet. Der AC200 ist ein ölfreier 2-Zylinder-Kompressor mit einer Leistungskapazität für bis zu vier Behandler gleichzeitig. Mit Freisetzung eines

ckene und ölfreie Druckluft. CATTANI, bekannt auch als der Hersteller des kleinsten und leistungsfähigsten Kompressors der Welt (Einsatz u.a. im Spacelab der NASA), beweist mit dem neuen AC200, dass anspruchsvollste Drucklufttechnologie auch in die Zahnarztpraxis gehört, da der Qualitätsanspruch an beste Druckluft gerade in der Zahnarztpraxis mehr als bedeutungsvoll ist.

dem tatsächlichen Saugleistungsbedarf) gleichzeitig mit seinem leistungsfähigen Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 60 mit einer Durchflussrate von 60l/min, der auch seitens größerer Zahnarztpraxen erstaunliche Aufmerksamkeit erfuhr.

Unsere Kunden haben erkannt, dass energiesparende Druckluft- und Saugsysteme ein elementare Bausteine einer wirtschaftlichen Praxisausrichtung sind.



Geräuschpegels von lediglich ca. 61 dB(A) unter Vollast hebt sich diese neue Kompressorgeneration von klassisch arbeitenden Kompressoren ab, die ihre Druckluftleistung statisch, d.h. stets nach dem Prinzip der Vollastaktivierung aufbauen und sich akustisch meist mit Dezibelbereichen über 70 dB(A) bemerkbar machen.

Ausgestattet mit einer Doppelabsorptionstrockenanlage liefert der AC200 selbst unter höchster Beanspruchung, z.B. durch CAD/CAM-Systeme, konstante, tro-

Ergänzend präsentierte CATTANI an ihrem Messestand die seit Jahren etablierten invertergesteuerten Nassabsaugsysteme Turbo-Smart, Micro-Smart sowie die hierzu zusätzlich schallgedämmten Varianten aus der CUBE-Serie. Einen weiteren Akzent setzte CATTANI mit der Präsentation des invertergesteuerten Kliniksaugsystems Maxi-Smart für bis zu 15 Behandler (dieses Saugsystem richtet sich ebenfalls, wie auch die Nassabsaugsysteme Turbo-Smart und Micro-Smart, nach

Die geführten Gespräche mit Zahnärzten, Dentallabors und dem Dentalfachhandel haben gezeigt, dass CATTANI bereits vor Jahren den richtigen Weg beschritten hat. So zeigte sich ein enormer Zuspruch, der mit der für CATTANI erfolgreichsten IDS seit Jahren zu Ende ging. Darauf sind wir stolz und fühlen uns auch von unseren Kunden bestätigt, unsere Entwicklungen in diesem Technologiesektor fortzusetzen und nicht von diesem abzuweichen.

Coltène/Whaledent AG

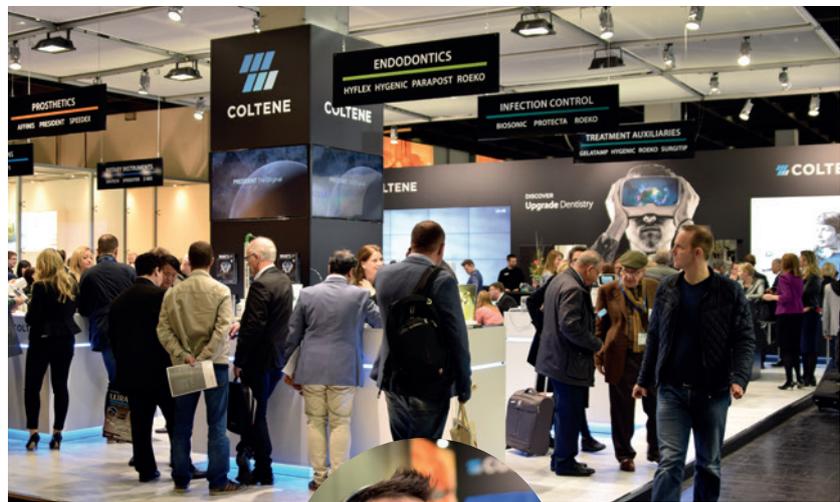


„WIR BIETEN EIN MEHR AN QUALITÄT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND FLEXIBILITÄT“

Jörg Weis, Director Marketing

Als Innovationsführer präsentierte COLTENE wieder eine Fülle ausgeklügelter Lösungen für die Praxis. Das intelligente Ultraschallgerät BioSonic UC 150 protokolliert automatisch alle Reinigungsgänge auf der internen Festplatte. Die lückenlose Dokumentation schützt Patienten wie das eigene Team. Dabei integriert sich der schicke Hightechreiniger in jedes moderne Ambiente. In der Prothetik bietet AFFINIS DCode einen ökonomischen Einstieg in die CAD/CAM-Herstellungstechnik: Das scanbare A-Silikon hat die gleich guten Eigenschaften wie die Premium A-Silikon-Linie AFFINIS: Hervorragende Anfließ-eigenschaften bei idealer Abbindecharakteristik für perfekte Abformungen.

Fans unserer bewährten Hochleistungswerkstoffe kamen auch nicht zu kurz: Das Submicron-Hybridkomposit BRILLIANT EverGlow bieten wir auf vielfachen Wunsch nun in einer fließfähigen Variante an. Mit dem „Endo Highlight Kit“ aus bruchsicheren HyFlex EDM NiTi-Feilen, passenden Guttapercha-Spitzen



und bioaktivem Obturationsmaterial GuttaFlow bioseal produzieren selbst Einsteiger schnell verlässliche Ergebnisse.

Unser Motto „Upgrade Dentistry“ hat absolut einen Nerv getroffen. Der Anspruch, ein Mehr an Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität zu bieten, spiegelt sich in unzähligen Verbesserungen und Erfindungen wider, die wir dem Fachpublikum präsentierten. Ein Genuss war es zu sehen, wie begeisterte Besucher einen virtuellen Blick in die Zukunft der ästhetischen Füllungstherapie warfen – um dann beim Begutachten unserer IDS-Highlights festzustellen, was heutzutage schon alles möglich ist.

Die Digitalisierung der Zahnheilkunde ist längst im Praxisalltag angekommen: Zahnärzte und Zahntechniker fragen verstärkt nach smarten Geräten und Dentalwerkstoffen, die eine Brücke zwischen analoger und digitaler Anwendung bil-

den. In Köln konnte man beobachten, dass andere Hersteller unsere Ideen gerne aufgreifen. Wenn ich an die vielen Weiterentwicklungen und Neuheiten denke,

die unsere Forschungsabteilung in der Pipeline hat, freue ich mich aber schon jetzt auf die IDS 2019.

Im Sommer begrüßen wir erneut die Vordenker der europäischen Dentalwelt bei uns in der Schweiz. Gemeinsam mit den internationalen Experten setzen wir neue Impulse in der modernen Zahnmedizin. Unser Know-how geben wir zudem in praxisnahen Workshops weiter – vom Kompaktraining über den cleveren Einsatz von Hochleistungskomposit bis zur erstklassigen Endo-Fortbildung im Bundesligastadion. Wer stets über alle Neuheiten und Serviceangebote informiert werden möchte, der holt sich sein persönliches Update am besten im COLTENE-Newsletter.



Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™

## „INTEGRIERTE LÖSUNGS- KOMPETENZ EINDRUCKS- VOLL BESTÄTIGT“

Jeffrey T. Slovin, CEO

Dentsply Sirona präsentierte sich auf der IDS 2017 erstmals als ein gemeinsames Unternehmen und zeigte mit 50 Neuheiten, welche Innovationskraft aus dem Zusammenschluss der beiden größten Dentalhersteller zur „The Dental Solutions Company“ hervorgeht. Die vorgestellten integrierten Lösungen versetzen Generalisten und Spezialisten in die Lage, den Patienten eine bessere, sichere und schnellere zahnmedizinische Versorgung anzubieten. Unser Ziel ist es, die Vorhersagbarkeit und Effektivität der Behandlung zu verbessern und noch schneller zur finalen Versorgung zu kommen – das gelingt uns vor allem mit aufeinander abgestimmten Lösungen – und das macht uns zur „The Dental Solutions Company“. Wir haben nur ein Jahr nach der Fusion 50 wegweisende Innovationen auf der IDS gezeigt. Dentsply Sirona präsentierte sich in Köln als ein Unternehmen, das in der

Lage ist, die Megatrends in der Dentalwelt mittels integrierter Lösungen zu adressieren: Der Schlüssel dazu liegt in der intelligenten Verbindung von Technologien und Materialien zu erfolgreichen und sicheren Behandlungsprotokollen. Dazu haben wir wegweisende Konzepte gezeigt, beispielsweise in der Endodontie: Die Diagnose und Behandlungsplanung wird durch die DVT-basierte 3D Endo Software unterstützt. Für die Therapie haben wir eine integrierte Behandlungslösung von der Wurzel bis zur Krone: R2C („Root to Crown“) entwickelt. Zusätzlich haben wir unser CEREC-System für den Export der Scandaten im STL-Format geöffnet. Das bedeutet, dass die Daten der digitalen Abformung auch für Softwareprodukte anderer Hersteller nutzbar werden. Dentsply Sirona deckt auch nahezu alle Aspekte des zahnmedizinischen und zahntechnischen Workflows ab. So lässt

sich der gesamte Prozess von der Abformung bis zur fertigen Restauration mit Produkten von Dentsply Sirona erfolgreich durchführen – und das bei gleichzeitiger Kombinierbarkeit mit den Komponenten anderer offener Systeme. Zu den Highlights für Zahntechniker gehören Softwarelösungen, Werkstoffinnovationen und die Atlantis CustomBase-Lösung für verschraubte Einzelzahnrestaurationen. Dementsprechend positiv reagierten unsere Messestandbesucher: Dort war deutlich zu spüren, dass es immer seltener um das einzelne Produkt, sondern um Gesamtlösungen ging. Wir haben erlebt, dass Behandlungsabläufe einfach sicherer funktionieren, wenn jeder einzelne Schritt, jede verwendete Technologie und jedes eingesetzte Produkt aufeinander abgestimmt sind. Um das sicherzustellen, arbeiten wir eng mit unseren Kunden, mit Zahnärzten und Zahntechnikern weltweit zusammen.



# BE

EFFICIENT

AESTHETIC

PRECISE



Bild: sirius ceramics

## Die beste Verbindung zwischen Praxis und Labor heißt ConnectDental

Unter der **Dachmarke ConnectDental** bündelt Henry Schein sein Angebot zur digitalen Vernetzung von Zahnarztpraxis und Dentallabor sowie die Integration von offenen CAD/CAM-Systemen und innovativen Hightech-Materialien. Dabei bietet Henry Schein seinen Kunden ein lückenloses Portfolio aus Materialien, Geräten und Systemen mit verschiedenen Kapazitäten und individuellen Konzepten. Sie wünschen eine persönliche Beratung - unser spezialisiertes **ConnectDental Team** freut sich auf Sie.

**HENRY SCHEIN®**  
**ConnectDental™**  
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

FreeTel: 0800-1700077 · FreeFax: 08000-404444 · [www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

Exklusiv bei Henry Schein

**Zirlux**  
UNIVERSAL ZIRCONIA SYSTEM

**vhf**

DETAX GmbH & Co. KG



## „SPEAKERS CORNER, LIVE LABOR & 7 NEUE FÜR DEN 3D-DRUCK“

Ralf Späth, Vertriebsleiter

Unter dem Motto „Werkstoff 4.0“ präsentierten wir auf der IDS gleich sieben neue Hochleistungskomposite und geballtes Know-how zum Thema 3D-Druck und Medizinprodukte. Im Fokus standen die biokompatiblen FREEPRINT® Kunststoffe für alle offenen DLP-Drucker. Am DETAX-Messestand konnten sich die Besucher in Fachvorträgen namhafter Referenten, im „3D-Expertenforum“ und in Workshops über Anforderungen an gedruckte Medizinprodukte und aktuelle 3D-Lösungen in der Zahnmedizin informieren. FREEPRINT® Materialien zur digitalen Herstellung transparenter Schienen, Bohrschablonen, temporärer Kronen, individueller Löffel, KFO-Basisteile, Modelle oder verbrennbarer Gussmodelle stießen beim Fachpublikum auf großes Interesse. Parallel dazu zeigten

unsere Zahntechniker im „Live-Labor“ neue DETAX-Materialien wie z.B. knetbare Modellierkunststoffe für die „analoge“ Herstellung von zahnmedizinischen Versorgung.

Der immense Besucherandrang auf unserem Messestand verdeutlichte einmal mehr den hohen Stellenwert moderner Werkstoffe als entscheidender Treiber für die Entwicklung immer neuer Applikationen. Hochdifferenzierte Materialeigenschaften ermöglichen schon heute die Optimierung und Beschleunigung der Fertigungsprozesse unserer Kunden. Die rationelle Fertigung unterschiedlichster Versorgung in beeindruckender Präzision sowie die permanente Weiterentwicklung der digitalen Peripherie eröffnen völlig neue Perspektiven und ein enormes Zukunftspotenzial für den den-

talen 3D-Druck. Mit unserer hoch spezialisierten Entwicklungskompetenz für dentalmedizinische Werkstoffe sind wir als führender Hersteller von Silikonem, lichthärtenden Kunststoffen und Hochleistungskompositen für den 3D-Druck weiter auf Erfolgskurs. Das hat die IDS 2017 wieder eindrucksvoll belegt. Wir haben unsere Zielvorgaben übertroffen und sind mit dem gesamten Messeverlauf hochzufrieden. In den kommenden Monaten werden wir die aufgezeigten Gestaltungsspielräume nutzen, unsere Materialkompetenz verstärkt in strategische Kooperationen einbringen und unsere Neuprodukte international positionieren. Wir bedanken uns bei allen Besuchern und bei unserem großartigen Team für eine IDS der Superlative. Weitere Infos unter [www.detax.de](http://www.detax.de)



DMG Dental-Material Gesellschaft mbH



## „DIE RESONANZ AUF UNSERE PRODUKTNEUHEITEN WAR EXTREM POSITIV“

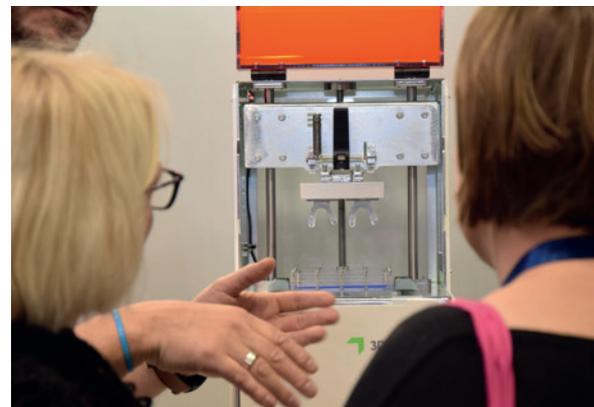
Susanne Stegen, Geschäftsführerin

Ein besonderer Fokus unserer Entwicklungen lag auf der digitalen Prothetik. Mit unserem Highspeed-Drucker DMG 3Delux und den LuxaPrint-Materialien konnten wir insbesondere den Laboren spannende neue Möglichkeiten für den 3-D-Druck präsentieren. Für Zahntechniker und Zahnärzte gleichermaßen interessant sind die fräsbaren CAD/CAM-Ronden und Blöcke der LuxaCam-Familie. Mit Ecosite haben wir ein neuartiges stopfbares Bulk-Fill-Material vorgestellt, das gute Standardversorgungen so leicht wie noch nie macht. Ebenfalls neu ist LuxaPick-up, ein Composite zur direkten harten Unterfütterung und Stabilisierung von Prothesen.

Die Resonanz auf unsere Produktneuheiten war extrem positiv. Unser Stand war vom Start weg sehr gut besucht, gerade der neue digitale Bereich mit

3-D-Druck und CAD/CAM-Materialien war durchgängig stark frequentiert. Die Live-Demos kamen gut an und haben sicher einige bewegt, sich noch etwas intensiver mit dem Thema 3-D und unseren Produktneuheiten zu beschäftigen. Überhaupt erfreute sich unser einladendes Standkonzept großer Beliebtheit. Die Besucher haben offenbar gern Zeit bei und mit DMG verbracht.

Die IDS bleibt für uns zweifellos DAS Treffen der Dentalwelt. Was deutlich auf fiel war die immer stärkere Internationalisierung. Wir haben überdurchschnittlich viele Besucher aus dem Ausland begrüßt. Der thematische Trend war ganz klar „digital“. Auch wir haben ja dieses Jahr hier einen Schwerpunkt gesetzt, mit einem umfangreichen Material-Portfolio für CAD/CAM und 3-D und dem eigenen



Hochleistungs-3-D-Drucker. Aus unserer Sicht wurden auf dieser IDS endgültig die Weichen gestellt in Richtung digitale Lösungen für Praxis und Labor. Insgesamt war die Stimmung sehr gut. Wir blicken jedenfalls erfreut zurück auf diese IDS – und sehr optimistisch in die Zukunft!

In der nächsten Zeit geht es nun darum, die vorgestellten Produktneuheiten erfolgreich in den vielen Märkten zu etablieren, in denen wir aktiv sind. Unabhängig davon wollen wir das digitale DMG-Portfolio erweitern und die persönliche Betreuung der Labore weiter intensivieren. Auch Prävention und mikroinvasive Behandlungsmethoden bleiben wichtige Fokusbereiche. Hier werden wir die mikroinvasive Kariesinfiltration mit Icon weiter vorantreiben. Und auch im Prophylaxebereich haben wir einiges vor – z.B. mit unserem Flairesse Lack für hypersensible Zähne. In Kürze eröffnen wir außerdem unser Dental Training Center in Hamburg. Ein Fortbildungszentrum mit modernster Technik, kompletter Praxis-einrichtung – und viel Platz für alle denkbaren Veranstaltungen.





Dreve Dentamid GmbH

## „WIR SETZEN UM, WAS DER KUNDE MÖCHTE“

Torsten Schulte-Tigges, Vertriebsleiter

Zur IDS präsentierten wir die „Red Hot News“, die unser gesamtes Portfolio zusammenfassen. Sie beinhalten konventionelle Systeme und Materialien, aber auch „Print@Dreve“ als Dienstleistung.

Ein Neuprodukt ist zum Beispiel das Abformmaterial Dynax, das voraussichtlich ab den Herbstmessen für den Endkunden verfügbar sein wird. Bei den weiteren Neuigkeiten im konventionellen Bereich gibt es noch den Drufoomat Scanner, der einen neuen, schnelleren Scanner und ein selbsterklärendes Display erhalten hat. Die übrigen auf der Messe präsentierten Materialien und Geräte waren nicht gänzlich neu, sondern revolutionierte Bestandsprodukte. Wir sind ein renommiertes Unternehmen, das über 70 Jahre am Markt präsent ist. Da versucht man natürlich, diese Standards nicht zu brechen und stetig weiter zu verbessern.

Es herrscht eine Teilung des Marktes: Zum einen haben wir die Kunden, die in den digitalen Bereich gehen möchten und zum anderen die, die das nicht tun. Als Industrie werden wir beide Segmente bedienen und genau das umsetzen, was unsere Kunden sich wünschen.

Am Messestand interessierte die Besucher besonders das Thema „Print@Dreve“. Bereits im Vorfeld der Messe zeichnete sich ab, dass der 3-D-Druck eine große Anwenderschar anziehen wird und tatsächlich kamen sehr viele CAD/CAM-Profis mit einem hohen Wissensstand zu uns. Das Besondere bei Dreve ist, dass die gesamten Leistungen über den Fachhandel angeboten werden. Damit kann der Kunde alle kaufmännischen Aspekte über den Handel abwickeln und hat immer die gleichen Konditionen.



Wie schon bei den vergangenen Messen freuten sich unsere Marken-Fans sehr über den Stand und die Möglichkeiten, die wir ihnen dort zeigten. Noch wichtiger war aber die Leistung des Teams, denn gerade im schnellen Markt des Digitalprints ist eine kompetente Beratung essenziell. In diesem Jahr warten wir auch mit Spannung auf die Herbstmessen, zu denen wir dann noch ein veganes Abformmaterial lancieren werden.

Sehr interessant waren auf der IDS außerdem die Kooperationsgespräche mit anderen Marken, um die besten Lösungen für den Endkunden zu finden. Dabei wirft jeder seine Kernkompetenzen in die Waagschale, Nutznießer dieser Bestrebungen ist am Ende der Patient. Ich denke, dass dies der Trend für die Zukunft sein wird, um markenbewussten und sicherheitsorientierten Kunden ein valides Qualitätsversprechen zu geben.

DÜRR DENTAL AG



## „ALLE PRÄSENTIERTEN PRODUKTE STAMMEN AUS EIGENER ENTWICKLUNG“

Hans Schneider, Leitung Vertrieb DACH & BeNeLux  
und Geschäftsleitung GLOBAL

Wir haben auf der IDS unser 3-D-Röntgengerät VistaVox, den Sterilisator Hydroclave 90, die Prophylaxelinie Lunos und das Pulverstrahlgerät MyFlow der dentalen Weltöffentlichkeit vorgestellt, nachdem diese Produkte dem deutschen Publikum bereits auf den vergangenen Herbstmessen präsentiert wurden.

Beim VistaVox S ist im 3-D-Röntgenbereich besonders der vergrößerte Field of View von 135x80mm hervorzuheben.

Durch ein weiteres, kostenloses Upgrade können aber auch kleinere Volumen abgebildet werden, was die Strahlendosis für den Patienten reduziert. Das 2-D-Röntgen ist bei diesem Gerät ebenfalls abgedeckt. Hier kommt ebenso wie beim VistaPano die S Pan-Technologie zum Einsatz, bei der aus vielen Einzelaufnahmen der jeweils schärfste Bereich zusammengefasst und so ein optimiertes Bild erhalten wird. Die zugrunde liegende Software VistaSoft

wurde von uns inhouse programmiert, Hardware- und Softwarekompetenz stammen also aus einer Hand. Alle Neuheiten sind eigene Entwicklungen, haben ein Gesamtentwicklungsvolumen von über 20 Millionen Euro und tragen das Label „Made in Germany“.

Die Resonanz des Publikums war äußerst positiv! Uns freut besonders, dass der Stand bereits vom ersten Messtags an sehr gut besucht war. Auf der Produkt-



Präsentationsfläche haben wir den Fokus sehr stark auf die Produktberatung gelegt und erhielten dazu ein positives Feedback. Der Stand wirkte laut Meinung unserer Kunden durch das offene Design sehr einladend.

Insgesamt gesehen spricht die Entwicklung der letzten Jahre schon eine sehr eindeutige Sprache. Die Stände und Produktpräsentationen werden immer professioneller, die im Messebau eingesetzten Materialien wirken alle sehr hochwertig. Die Messe selbst erfüllt einfach alle Erwartungen, und wir freuen uns, die vorgestellten Produkte in den kommenden Monaten auch weltweit einzuführen. Da wartet noch einmal ein gutes Stück Arbeit auf uns!





EMS Electro Medical Systems GmbH

## „WIR IMPLEMENTIEREN PROPHYLAXE ALS SYSTEM“

Torsten Fremerey, Geschäftsführer

Unsere zentrale IDS-Neuheit in diesem Jahr ist die Guided Biofilm Therapy, unser Prophylaxeprotokoll. In 9 von 10 Praxen gibt es bisher keine einheitliche Vorgehensweise bei der Prophylaxe, in der Regel entscheidet die Prophylaxefachkraft das angewandte Protokoll. Hier geben wir eine vereinfachte Guideline an die Hand, um einen sicheren Standard zu etablieren und dafür zu sorgen, dass jeder Patient eine für ihn optimale und individuelle Behandlung bekommt. Das Konzept ist wissenschaftlich aufgebaut und bestätigt.

Eines der wichtigsten Elemente in der GBT ist die ebenfalls auf der IDS vorgestellte verbesserte Version unseres AIRFLOW. Er ermöglicht eine gründliche und schonende Entfernung des Biofilms auch subgingival – und das schmerzfrei! Denn nur wenn der Patient eine angenehme Behandlung erfahren hat, kommt er gern wieder. Wenn eine von uns in der

Swiss Dental Academy trainierte Helferin das GBT-Protokoll anwendet, ist es für den Patienten quasi nicht spürbar.

Das neue Modell des AIRFLOW ist nun mit einem Fußanlasser und einer zuverlässig regulierbaren Wassertemperatur ausgestattet. Außerdem ist die Reinigung des gesamten Gerätes sehr vereinfacht worden, sie funktioniert fast vollautomatisch. Der Pulverstrahl erreicht ein neues Level an Präzision, was ein höchst effizientes Arbeiten erlaubt und den Pulververbrauch weiter senkt. Wir haben über 10 Millionen Euro für die Entwicklung investiert und das Gerät war über 100.000 Stunden im Test. Als Vorreiter in der Prophylaxe und Technologie-Pionier mit 36 Jahren Erfahrung ist es der Anspruch von EMS, unseren Kunden ausschließlich höchste Schweizer Qualität zu bieten. Auf der IDS bekamen wir bereits großartiges Feedback. Die Praxen fanden die Idee eines einheitlichen Protokolls toll und wir bekamen reihen-

weise Komplimente von den Anwendern. In die Überarbeitung des AIRFLOW ist viel Kundenfeedback eingeflossen, sodass es uns gelang, das neue Modell noch stärker an die Nutzerbedürfnisse anzupassen. Die Live-Behandlungen der Swiss Dental Academy am Stand waren ebenfalls permanent ausgebucht und erregten viel Aufmerksamkeit.

Ab jetzt ist unser Anspruch die Etablierung des GBT in der Praxis. Dafür werden in diesem Jahr viele Zahnarztpraxen geschult, ausgestattet und zertifiziert werden. Durch unsere Kooperation mit Philips wird parallel die Aufklärung der Patienten sichergestellt. Es werden folglich gerade auch die Patienten sein, die nach dieser entspannten, angenehmen und nahezu schmerzfreien GBT in ihrer Praxis fragen. Dafür fiel nun auf der Messe der Startschuss – es war aus unserer Sicht die erfolgreichste und wichtigste IDS in der Firmengeschichte.



GC Germany GmbH



## „THE DENTAL FUTURE GOES ON“

Georg Haux, Prokurist und Leiter Sales & Marketing

Die dentale Zukunft schreitet voran, und wir bei GC möchten sie mit unserem langjährigen Know-how und unseren Premiumprodukten in allen Bereichen der Zahnheilkunde mitgestalten; daher lautete unser diesjähriges IDS-Motto „The dental future goes on“. Damit richten wir uns mit Blick auf unser 100-jähriges Jubiläum in 2021 weiter strategisch für die Zukunft aus. Auf der diesjährigen IDS präsentierten wir u.a. die nächste Generation unseres Intraoralscanners, den GC Aadva IOS 200. Er punktet mit Ergonomie sowie einem intuitiven Workflow und bietet außerdem eine verbesserte Scangeschwindigkeit und hohe Genauigkeit. Außerdem haben wir unser Portfolio an CAD/CAM-Werkstoffen mit dem leuzitverstärkten Feldspat-CAD/CAM-Block GC Initial LRF BLOCK erweitert. Auch in der Zahntechnik werden wir als zuverlässiger Partner mit hochwertigen und wirtschaftlichen Lösungen geschätzt. Hier konnten wir mit der neuen Presskeramik GC Initial LiSi Press sowie der phosphatgebundenen Speed-Einbettmasse für Presskeramiken GC Initial LiSi PressVest Neuigkeiten verkünden, die den Laborworkflow zukünftig weiter vereinfachen werden. Für uns bietet die IDS eine erfreuliche Kontinuität, und in bewegten Zeiten ist es auch wichtig, sich auf zeitlose Werte zu besinnen. Diesen Anspruch verfolgen wir seit unserer Gründung. Wir sind einer der Vorreiter auf dem Gebiet der Minimum Intervention Dentistry und fördern diese in Zusammenarbeit mit der FDI. Selbstverständlich möchten wir dem Dentalmarkt auch zukünftig neue Impulse geben, weshalb wir uns intensiv mit neuen Technologien wie dem 3-D-Druck befassen. Hiervon zeugt

unsere Zusammenarbeit mit dem Anbieter für additive Fertigungsverfahren Rapid Shape, die wir anlässlich der IDS verkünden konnten. Die Resonanz, die wir nach unserer Pressekonferenz und am Messestand erhielten, bestärkt uns in dem Anspruch, auch in Zukunft Produkte von höchster Qualität anzubieten, die sich an den Bedürfnissen der Praktiker in Praxis und Labor orientieren. Das große Publikumsinteresse der Rekord-IDS sowie die positive Stimmung haben wir dabei an unserem Stand deutlich gespürt. In verschiedenen „Focus Areas“, bei Live-Demonstrationen sowie praxisnahen Hands-on-Parts konnten sich die Besucher hier ein Bild von der Leistungsfähigkeit unserer Produktlösungen machen.

Wir bei GC treten mit unseren hochwertigen und innovativen Produkten nachhaltig dafür ein, unseren gesellschaftlichen



Beitrag für die weltweite Zahngesundheit zu leisten. Unsere Vision ist es, mit einem „Lächeln für die Welt“ aus dem 21. Jahrhundert ein „Jahrhundert der Gesundheit“ zu machen.





Hager & Meisinger GmbH

## „SPÜRBARER MEHRWERT UNSERER NEUEN PRODUKTE“

Daniel Mundus, Public Relations Manager

Im besonderen Fokus stand unser erstes selbst vertriebenes Implantatsystem MyPlant II, welches wir mit Prof. Dr. Georg-H. Nentwig und Dr. Walter Moser entwickelt haben. Als wir den Entwicklungsprozess anstießen, war das Ziel klar definiert: Ein zweiphasiges Titanimplantat mit außergewöhnlich hoher Knochen- und Weichgewebsstabilität. Dieses Ziel haben wir erreicht. Primärstabilität und Dauerfestigkeit sind außergewöhnlich hoch, alle bisherigen Tests lassen diesen Schluss zu. Mit Prof. Dr. Nentwig hatten wir einen der Entwickler bei uns an Bord, der über alle Messtage in Live-Demonstrationen die Vorteile des neuen Systems veranschaulicht hat. Das kam natürlich bei den Fachbesuchern sehr gut an. Darüber hinaus haben wir zahlreiche weitere Produktneuheiten präsentiert. Wir bleiben unserem Prinzip treu, in sehr engem Austausch mit Partnern, Kunden und Meinungsbildnern den tatsächlichen Praxis- und Laborbedarf zu ermitteln und punktgenau mit Fachleuten der Branche gemeinsam die individuell passenden Lösungen zu entwickeln. So auch im Fall des Trepine Ejection Kits, das wir mit Prof. Dr. Fouad Khoury ins Leben gerufen haben, um nur eine von vielen Neuheiten zu nennen. Die Rückmeldungen waren durch die Bank äußerst positiv. Viele persönliche Gespräche bestätigten uns, dem Dentalmarkt mit unseren Produktneuheiten einen spürbaren Mehrwert verliehen zu haben.

Die IDS ist und bleibt die Weltleitmesse der dentalen Community. Für uns ist es alle zwei Jahre die Gelegenheit, Kunden und Partner, Zahnärzte und -techniker, Chirurgen und Implantologen zu treffen.



Die Gespräche auf der IDS sind in erster Linie geschäftlich – und dennoch ist auch die persönliche Freude groß, langjährige Geschäftspartner und Kunden wiederzusehen. Gerade diese Symbiose machte die IDS auch 2017 wieder zu einem ganz besonderen Ereignis.

Das Thema MyPlant II wird uns natürlich das komplette Jahr begleiten. Die ersten Schritte sind getan – nun gilt es, national und international eine noch größere Auf-

merksamkeit zu generieren. Dabei ist es uns wichtig, dass Implantologen sich auch selbst vom System überzeugen können – eine große internationale Fortbildungsreihe mit Hands-on-Workshops ist bereits in Planung. Darüber hinaus entwickeln und forschen wir weiter, um auch rechtzeitig zur IDS 2019 wieder spannende Neuheiten präsentieren zu können. Wie wir alle merken, vergehen die zwei Jahre ja doch immer wie im Fluge.

Hager & Werken GmbH & Co. KG



„ES GELINGT UNS IMMER WIEDER, ÜBERRASCHUNGEN UND MEHRWERTE ZU SCHAFFEN“

Patrick Hager, Geschäftsführer

Unser wichtigstes Produkt dieses Jahr ist OXYSAFE zur Behandlung von Periimplantitis und Parodontitis. Das Besondere daran ist die patentierte Sauerstofftechnologie, welche in zahlreichen Studien mit unabhängigen Universitäten evidenzbasiert untersucht wurde. Als weiteres Highlight haben wir unseren Cavitron Touch mit einer Touchscreen-Oberfläche, die in der Haptik ähnlich einem Smartphone ist. Auch im Prophylaxebereich sind wir stark aufgestellt. Hier gibt es einen neuen Zahnpflege-Lollipop, basierend auf Xylitol mit antikarigenen Eigenschaften. Er ergänzt unsere Zahnpflegekaugummis und kann beispielsweise als Tapferkeitsgeschenk für die kleinen Patienten zum Einsatz kommen. Mit unserem Home-Bleachingstift Mirawhite shine sind wir ebenfalls wieder auf dem Markt. Er bietet eine bequeme Alternative für die Patienten, die kein In-Office-Bleaching wünschen.

Auch in diesem Jahr hatten wir einen hohen Besucheransturm am Stand und freuen uns, dass die IDS erneut einen Besucherrekord erreicht hat. Das Fachpublikum interessiert sich gezielt für einzelne Themen, u.a. für Neuheiten in den Verbrauchsmaterialien und Produkte für die praktische Anwendung. Hier gelingt es Hager & Werken immer wieder, den Zahnarzt zu überraschen und Mehrwerte zu schaffen.

Unser Messestand war sehr offen gehalten und lud die Besucher ein, unsere Produkte selbst zu testen, zu spüren und zu schmecken. Außerdem gab es ein Cavitron-Gewinnspiel, bei dem die Fachbesucher das Wachs einer Geburtstagskerze herausscalen sollten und für jeden



erfolgreichen Versuch ein kleines Geschenk erhielten.

Für 2017 wird uns das Thema Mundtrockenheit weiterhin beschäftigen. Bereits im vergangenen Jahr hatten wir unsere Mundtrockenheitslutschtabletten Aquamed herausgebracht. Diese sind nicht nur beim Zahnarzt, sondern auch in den Apotheken erhältlich. Auch im Bereich Parodontistherapie wird es unter-

stützend zu unserem OXYSAFE weitere Neuprodukte für den Patienten im häuslichen Gebrauch geben. Dass wir sowohl Präparate für die Dentalbranche als auch das Apothekengeschäft mit über 7.000 von uns belieferten Apotheken anbieten, gibt uns die Möglichkeit, eine Verbindung zwischen Zahnärzten und Apotheken herzustellen und für Patienten ein umfassendes Behandlungskonzept zu schaffen.



Hoffmann Dental Manufaktur GmbH

## „WIR BIETEN MATERIALIEN INSPIRIERT VON DER NATUR“

Yvonne Hoffmann, Geschäftsführerin

Ozon ist seit über 100 Jahren in der Trinkwasseraufbereitung und auch im medizinischen Bereich etabliert – trotzdem ist es in Deutschland in den Zahnarztpraxen eher weniger bekannt. Obschon es Geräte einiger namhafter Anbieter gab, hat es sich in Deutschland nie richtig durchsetzen können. Möglicherweise lag es daran, dass frühere Geräte auf Ozon in Gasform setzten. In Öl oder Wasser ist die Handhabung sehr viel einfacher und sicherer.

Seit zwei Jahren bieten wir ein ozonisiertes Öl als sanfte Alternative zu Chlorhexidin: Hoffmann's PeriO<sub>3</sub> Oil. Aus der Verbindung von Ozon mit Oliven- und Rizinusöl entsteht aktiver Sauerstoff. Öl und Sauerstoff schützen und pflegen das Zahnfleisch und wirken wachstumshemmend auf anaerobe Bakterien. Der Einsatz von Chlorhexidin und Antibiotika lässt



sich vielfach vermeiden. Das Medizinprodukt ist vegan, halal und kosher. Natürliche Materialien sind im Trend und werden daher nicht nur von ganzheitlich arbeitenden Zahnärzten angenommen.

Allerdings ersetzt das Öl keine Spülösung. Auch gab es seitens der Zahnmediziner die Frage, was sie statt CHX ihren Patienten mit nach Hause geben könnten. Dafür bieten wir nun Lösungen.

Das Spülen mit Ozonwasser ist die logische Ergänzung zu den ozonisierten Ölen. Ozonwasser lässt sich jedoch nicht über einen längeren Zeitraum stabil lagern, es muss stets frisch in der Zahnarztpraxis hergestellt werden. Als reiner Materialhersteller haben wir uns einen Partner gesucht. Mit dem badischen Hersteller Dr. Hänslers Ozonosan haben wir einen weltweit anerkannten Spezialisten für

Ozon gefunden. Dr. Hänslers hat eine Ozon-Wasser-Einheit speziell für Zahnarztpraxen entwickelt, deren weltweiten Vertrieb wir nun übernommen haben.

Für die Anwendung zu Hause gibt es nun zusätzlich Hoffmann's Gingiva-Fit. Es ist wie PeriO<sub>3</sub> Oil ein natürliches Zahnfleischtherapeutikum auf Basis von Olivenöl, Rizinusöl und Ozon für die Behandlung u.a. von Gingivitis und Parodontitis. Es reinigt die Zahnfleischtaschen von pathogenen Bakterien und pflegt die Mundflora.

Für das Jahr sind eine Reihe von Fortbildungen und Workshops zum Thema Ozon geplant, die sowohl in Iffezheim (Baden-Baden) als auch in Berlin stattfinden werden. Im Verlauf des Jahres sollen diese Schulungen auch mit den Handelspartnern angeboten werden.

Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie.



## „WIR HABEN UNSER 99. JUBILÄUM GEFEIERT“

Sonja Hopf-Heller und Dr. Susanne Hopf, Geschäftsführerinnen

Unsere Firma HORICO® wird in diesem Jahr 99 Jahre alt! Zeit für uns, dem allerersten Produkt zu huldigen: dem Separierstreifen. Den hat unser Urgroßvater 1918 entwickelt, weil er sich nach einem Besuch beim Zahnarzt über den Sand im Mund ärgerte – damals wurde noch Sandpapier verwendet. Er hat dann einen Separierstreifen aus rostfreiem Edelstahl entwickelt und mithilfe eines galvanischen Verfahrens abrasives Korn darauf befestigt. Inspiriert von den Gründerjahren haben wir daher einige neue Streifen auf der IDS vorgestellt: einen neuen Prophylaxestreifen mit patentierter Einfädelfilfe, einen Diamantstreifen und – ganz klassisch – ein Matrizenband.

Es gab noch mehr bei uns am Stand zu entdecken: Unsere neue, langlebige Polierer-Linie „Lamello“, die wie ein kleiner Wirbelsturm von oben aussieht und selbstständig den perfekten Anpressdruck herstellt (für Praxis und Labor). Neu sind auch un-

sere beschichteten Rosenbohrer, die besonders schonend und langlebig arbeiten, sowie neue Formen von chirurgischen Bohrern. Unsere Löwen-Diamantschleifer für die effektive Bearbeitung von Zirkon haben wir weiter ergänzt, hierbei vor allem um Feinkornscheifer. Auch auf den Trend-Werkstoff PEEK im Labor sind wir eingegangen und haben unsere Hartmetallfräser mit KX-Verzahnung für harte Kunststoffe erweitert. Sie sind auch erhältlich mit der beliebten schwarzen HORICO-Beschichtung für kühleres Arbeiten und eine längere Standzeit. Positiv überrascht hat uns das große Interesse an unserem Flyer für Kieferorthopädie-Produkte.

Wir waren kurz irritiert über das teilweise doch recht irritative Auskunftschaften durch einige Konkurrenzunternehmen aus Fernost – aber wir nehmen es als Kompliment für unsere Produkte. Ob die Mitbewerber allerdings auch unsere hohe Qualität „made in Germany“ nachahmen können,



bezweifeln wir. So eine große Messe ist für niemanden ganz leicht: Es ist laut, es ist voll, die Füße sind irgendwann platt, der Kopf voll ... deswegen haben wir unseren Kunden immer eine Erfrischung und möglichst auch einen Sitzplatz angeboten, damit sie wieder Kraft tanken konnten.

Wir hatten das Gefühl, dass die IDS im Jahre 2017 noch stärker besucht war als 2015, besonders vom ausländischen Fachpublikum. Eine tolle Leitmesse! Wir fanden es auch interessant, durch die neu eröffnete Halle zu schlendern. Hier war es deutlich leerer, aber zugleich waren auch ganz andere Aussteller da.

Als mittelständisches, eigentümergeführtes Unternehmen schauen wir optimistisch und gelassen in die Zukunft. Wie heißt es doch – frei nach Udo Jürgens: „Mit 99 Jahren, da fängt das Leben an!“





## „WIR HATTEN VIELE ZIELFÜHRENDE INTERNATIONALE GESPRÄCHE“

Dr. Constanze Knappwost-Gieseke, Geschäftsführerin

Als IDS-Neuheit haben wir dieses Jahr das Produkt Cupral® liquid präsentiert. Dabei handelt es sich um eine gebrauchsfertige Spüllösung für Wurzelkanäle und Taschen. Cupral® liquid ist frei von Antibiotika und CHX und wirkt über eine Stabilisierung des pH-Werts. Die vom Cupral® bekannten Vorteile werden hier in einer effektiven Spüllösung angeboten, die so einen sicheren Schutz vor parodontalpathogenen Bakterien ohne Resistenzen bietet. Die Entnahme erfolgt unkompliziert mittels Spritze über einen entsprechenden Aufsatz.

Mit Cupral® liquid haben wir den Indikationsbereich unseres bewährten Produkts Cupral® erweitert. Nun ist auch das Spülen von Wurzelkanälen und parodontalen Taschen einfach möglich. Diese Möglichkeit wurde nicht nur von Neukunden, sondern insbesondere von langjährigen Anwendern des Cupral® begeistert als Bereicherung aufgenommen, da mit Cupral® liquid nun endlich eine zum Cupral® kompatible Spüllösung zur Verfügung steht. Die Mitarbeiter unserer deutschen Großhandelspartner freuten sich besonders darüber, dass bei den zukünftigen Anwendern des Cupral® liquids Geschmackssensibilitäten und Verfärbungen nach Spülungen mit CHX damit der Vergangenheit angehören. Der Trend zu vielfältigen und immer zielführenderen internationalen Gesprächen hat sich auch in diesem Jahr erneut bestätigt. Die IDS ist gerade als Treffpunkt mit den bestehenden internationalen Partnern und zum Knüpfen neuer internationaler Kontakte ein fester, unverzichtbarer Termin im Kalender. In den nächsten Wochen werden wir die vielversprechenden neuen Kontakte vertiefen und hoffen



dabei natürlich auf langfristige Geschäftsverbindungen.

Wir freuen uns schon auf das Depotphorese®-Anwendertreffen in Fladungen in der Rhön am 13. Mai 2017. Bereits zum dritten Mal treffen sich dort Anwender zum Erfahrungsaustausch in ungezwun-

gener Atmosphäre. Neben zahlreichen erfolgreichen Fällen verschiedener Indikationen werden auch aufgetretene Schwierigkeiten während der Behandlung thematisiert. Im September geht es dann gut erholt und frisch motiviert in die Fachdental-Saison.

# Summer Sale

Günstig einkaufen in Münster!

19. Mai 2017, 13–19 Uhr

20. Mai 2017, 09–15 Uhr

IDS-Highlights live

Rabatt  
auf Abformung  
bis ZEG-Spitzen

20 % Rabatt auf ausgewählte Artikel der teilnehmenden Hersteller. Ausgenommen Bücher, Edelmetall-Legierungen, Ersatzteile, Arzneimittel, Reisen, Kursgebühren, Dienstleistungen sowie Hard- und Software. Irrtümer vorbehalten. Es gelten die AGB der NWD Gruppe.

2017-280-4691\_Stand: 22.03.2017



**NWD**  
GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:

**NWD**  
ÖSTERREICH

**MPS**  
DENTAL

**mdt**  
Mater Dental Fachhandel GmbH

**AMERTSMANN**  
Dental

Schuckertstr. 23 • 48153 Münster  
Tel.: +49 (0) 251 / 7607-275 • E-Mail: [summersale@nwd.de](mailto:summersale@nwd.de)

Jetzt anmelden: [www.nwd.de/summersale](http://www.nwd.de/summersale)



Ivoclar Vivadent GmbH

## „DIGITALE TECHNOLOGIEN WERDEN UNSERE ZUKUNFT BESTIMMEN“

Norbert Wild, Geschäftsführer

Wir haben insgesamt drei verschiedene Kompetenzbereiche: die Füllungstherapie, die abnehmbare Prothetik und die festsitzende Prothetik. In allen drei Kategorien gibt es Neuheiten. Darüber hinaus haben wir eine vierte Produktkategorie, Ivoclar Digital, eröffnet und erstmals zur IDS vorgestellt. Ivoclar Digital ist ein kompetenter digitaler Partner, der Zahnärzte und Zahntechniker entlang der gesamten digitalen Prozesskette begleitet. Dabei wird viel Wert auf einfache und verständliche Abläufe gelegt. Die neue Kategorie-Marke beinhaltet zum einen ein Scansystem, 16 verschiedene Materialien und vier Milling-Maschinen für alle Anforderungen. Die PrograMill-Fräsgeräte sind komplette Neuentwicklungen, zuge-

schnitten auf Ivoclar Digital-Materialien, entwickelt für jeden individuellen Fertigungsbedarf. Ob Lithiumdisilikat, Zirkoniumoxid, PMMA oder Metall – diese Materialien gliedern sich nahtlos in unseren digitalen Arbeitsablauf ein. Sowohl in der festsitzenden als auch in der abnehmbaren Prothetik – als Blöcke oder Scheiben.

Wir waren überrascht, dass viele Labore ad hoc auf der Messe ohne langen Entscheidungsprozess bereits in unser neues Programm investiert haben. Das hat all unsere Erwartungen übertroffen. Unser Stand wurde komplett neu entworfen und sehr offen mit vielen digitalen Elementen gestaltet, sodass sich auch darin unsere neue Produktkategorie wieder spiegelt. In Köln herrschte eine gewisse

Aufbruchsstimmung. Die Kunden orientieren sich immer mehr digital und man sah, dass die Digital Dentistry unsere Zukunft bestimmen wird. Außerdem spürte man den wesentlich stärkeren Besucherstrom im Vergleich zu früheren Messen. Die IDS Köln hat abermals gezeigt, was es heißt, eine gute Messe zu organisieren. Sie bot als Leitmesse in ihrer Branche eine sehenswerte Erlebniswelt.

Nach der IDS als Initialveranstaltung werden wir die Phase der Produkteinführungen auf dem Markt eröffnen, einschließlich einer entsprechenden Kommunikationskampagne. In der zweiten Jahreshälfte wird es deshalb in Deutschland eine Ivoclar Digital Roadshow geben, um unsere digitalen Neuprodukte zu präsentieren.



J. Morita Europe GmbH



## „WIR ERÖFFNEN NEUE PERSPEKTIVEN IN DER DIGITALEN ZAHNHEILKUNDE“

Jürgen-Richard Fleer, General Manager

Wir hatten zur IDS zwei Neuentwicklungen aus den Bereichen 3D-Diagnostik und Endodontie im Gepäck, die – wie wir denken – einmal mehr Standards in der Praxis setzen werden. Damit entsprechen sie unseren traditionellen Werten, denn unser Anspruch war, ist und wird es immer sein, ein Höchstmaß an Präzision, Produktqualität und echtem Mehrwert zu schaffen.

Unser 2D-/3D-Diagnosesystem Veraview X800 stärkt die Diagnose- und Behandlungssicherheit durch eine herausragende Bildqualität, die wir im Vergleich zu den bewährten Vorgängermodellen nochmals verbessern konnten. Darüber hinaus reduziert das System durch die 360°-Rotation Artefakte auf ein Minimum. Insgesamt tragen neue Features sowohl bei den Panorama- als auch bei den 3D-Aufnahmen dazu bei, die Bildqualität zu erhöhen und die Artefakte zu minimieren. Zur gezielten Behandlungsplanung bietet unser neues Diagnosesystem insgesamt elf frei wählbare Fields of View und eignet sich so für alle dentalen Fragestellungen – eine neue Röntngeneration, die Maßstäbe setzt. Den gleichen Anspruch haben wir auch bei unserer



jüngsten Innovation im Bereich Endodontie verfolgt: TriAuto ZX2 ist als Nachfolger des kabellosen Endomotors mit integriertem Apex-Lokator, TriAuto ZX, weiterhin das einzige Endodontie-System auf dem Markt, das beide Funktionalitäten in einem Handstück vereint. Perfektioniert haben wir es durch die neuen Sicherheitsfunktionen Optimum Torque Reverse (OTR) und Optimum Glide Path (OGP) zur Schonung der natürlichen Zahnschubstanz und für eine noch effektivere Behandlung. So schützt

OTR vor Feilenbruch und Microcracks durch Änderung der Drehrichtung bei Drehmomentüberschreitung, während OGP erstmalig die maschinelle Gleitpfaderstellung ermöglicht.

Als Lösungsanbieter präsentierten wir auf der IDS auch wegweisende Lösungen, die der Zukunft eine ganz neue Perspektive verleihen. Die Anwendung von Virtual Reality bzw. Augmented Reality Software beispielsweise hält in vielen Lebensbereichen Einzug und birgt enormes Potenzial für das Gesundheitswesen – wir möchten dies für Behandler und Patient nutzen. Die Besucher konnten sich selbst ein Bild vom vielfältigen Einsatz dieser Technologien auf unserem Stand machen. Mehrwert generierende Innovation ist unsere Tradition – und wie in den vergangenen 100 Jahren werden wir auch in Zukunft unser Ziel, die Lebensqualität von Behandlern und Patienten zu verbessern, allem voran stellen und schon heute das Morgen im Blick haben.





## „WIR SIND FRISCHER, JÜNGER UND DYNAMISCHER“

Jan Kucher, Director Commercial DACH

Wir haben uns dieses Jahr zur IDS mit einem neuen Auftritt und einem ganz frischen Konzept präsentiert. Das erste, was sofort ins Auge gefallen ist: Es ist nicht mehr KaVo, sondern KaVo Kerr. Es ist also eine neue Marke mit neuem Standdesign: frischer, jünger und auch mit einem neuen Logo. Das KaVo Logo, das seit über 100 Jahren für Innovation und Qualität bei Dentalprodukten und -dienstleistungen steht, präsentiert sich im neuen Gewand. Dies ist bezeichnend für den Wandel zu mehr Dynamik und noch mehr

Produktinnovationen, die KaVo Kerr auf der Messe präsentierte. Bei den Produkten, gerade im Röntgenbereich, haben wir uns entschlossen, unsere bisherige Präsenz mit fünf Marken im Dentalbereich zu einer Brand – KaVo – zu fusionieren. Die komplette Röntgenwelt wird in KaVo aufgehen, einschließlich des neuen OP 3D, unserem Einstiegsröntgengerät. Dieses zeichnet sich durch einen sehr attraktiven Preis sowie praxisnahe Informationen für den implantologisch tätigen Zahnarzt aus.

Bei den Instrumenten haben wir die Pakete im Segment Prophylaxe ebenfalls zu einem Produktbereich zusammengefügt. Hier sind wir zur IDS mit der neuen Smart Series angetreten. Durch die Verbindung KaVo Kerr haben wir durch spannende Angebote die Synergien effizient genutzt. Bei den Behandlungseinheiten haben wir das jüngste Portfolio überhaupt, denn keine unserer Behandlungseinheiten ist älter als zwei Jahre. Dazu zählt unser spezielles Multimediakonzept für die Patientenkommunikation, das sich in die Praxis integriert. Röntgenbilder und Informationen können direkt an der Behandlungseinheit vom Zahnarzt abgerufen werden. Im Bereich Endodontie bieten wir unter der neuen Marke KaVo Kerr ein neues Unterdruckspülsystem an – das Endovac Pure. Dieses verfügt über eine Rücksaugung, die verhindert, dass die Spülung in den Kieferknochen eindringt und so zu schadhafte Verletzungen führen kann.

Unsere neue Software DTX Studio bildet die innovative Klammer um unsere Produkte. Alle softwarebasierten Produkte werden zukünftig über DTX kommunizieren, sodass diese Software auch die Basis unseres integrativen Praxiskonzepts bildet.

Bereits ab dem Fachhändlerstag gab es seitens Partnern, Händlern und Fachbesuchern einen großen Andrang auf dem KaVo Kerr Stand. Unter anderem verspürte man besonders im Röntgenbereich ein großes Interesse an unserem neuen Auftritt. Das Feedback war rundum positiv und für uns sehr erfreulich. In den kommenden Wochen und Monaten knüpfen wir an die IDS-Produktneuheiten an und bauen auf diese auf.



KaVo Kerr Europe



## „POSITIVE RÜCKMELDUNGEN ZUM NEUAUFTRITT DER GEMEINSAMEN MARKE“

Bernd Schnakenberg, Präsident

Herausragend auf der diesjährigen IDS war sicherlich die Neuausrichtung unseres Bereiches „Digital Dentistry“. Hierzu gehört die Einführung von KaVo als alleinige Marke in der dentalen Bildgebung, sowohl intra- und extraoral (2-D) als auch ein neues Einstiegsprodukt für den 3-D-Markt, das OP 3D.

Weiterhin wurde eine neue, einheitliche Software-Plattform DTX Studio eingeführt, die für alle Imaging- und CAD/CAM-Produkte zur Verfügung stehen wird und den klinischen Workflow von der Diagnose bis zur Restauration abdeckt.

Im „konventionellen“ Bereich wurde eine Instrumenten-Familie SMARTmatic präsentiert, die unter anderem Instrumente für die Prophylaxe und Endodontie enthält.

Bei den Verbrauchsmaterialien wurde ein neues System für die Wurzelkanalreinigung EndoVac pure sowie ein neues Composite Harmonize vorgestellt.



Es gab außergewöhnlich positive Rückmeldungen zum Neuauftritt von KaVo Kerr als gemeinsame Marke. Sowohl der Standauftritt als auch die Integration der einzelnen „Komponenten“ in den klinischen Workflow, unterstützt durch eine einheitliche Software-Lösung (DTX Studio), wur-

den besonders hervorgehoben. Die noch einmal deutlich gestiegenen Besucherzahlen und das große Interesse an unserem Neuauftritt, den neuen sowie etablierten Produkten (z.B. die KaVo ESTETICA-Zahnarzteinheiten, MASTER und EXPERT Instrumenten-Serien und die Kerr Verbrauchsmaterialien), haben gezeigt, dass wir als Hersteller auf der diesjährigen IDS sehr gut positioniert waren.

Es sind deutliche Veränderungen seit einigen Jahren sichtbar: auf Praxisseite sehen wir die Gründungen von Praxisgemeinschaften und Gemeinschaftspraxen als Chance für uns als Anbieter von Gesamtlösungen.

Auf der Einkaufsseite nimmt das Internet einen immer größeren Anteil vor allem bei Verbrauchsmaterialien ein. Diesem Trend werden wir uns gemeinsam mit unseren Handelspartnern stellen müssen. Insgesamt sehen wir durch unsere Neuausrichtung ein positives Momentum für dieses und die kommenden Jahre.



Kentzler-Kaschner Dental GmbH



## „WIR HABEN VON UNSEREN INVESTITIONEN ZUR IDS 2017 BEREITS PROFITIERT“

Josef Schwarz, Geschäftsführer

Dieses Jahr wurden von uns SteWaFix Multifunktionswaschtrays als Neuprodukt auf den Markt gebracht. Es ist ein Tray-system, welches wir in drei verschiedenen Größen vorstellen. Es sorgt bei der thermischen Desinfektion für verbesserte und optimale Waschergebnisse mit minimalem Spülschatten. Hierbei wurde bewusst auf sogenannte Silikonfixierlippen verzichtet. Das Tray kann nach Kundenwunsch in verschiedenen Farbkombinationen individuell bestückt werden. Ziel ist es, ein System zum Schutz der Instrumente und Schutz des Praxispersonals zu haben. SteWaFix war unser Fokusprodukt auf der Messe, weil gerade die thermische Desinfektion immer mehr in den Praxen Einzug hält. Es ist eine preisliche Alternative, da die Trays um einiges günstiger sind als Metalltrays, und es ist v.a. bei der Sterilisation interessant, da die Trays ein sehr geringes Gewicht haben.

Als weitere Produktneuheit stellten wir neue Prothesenkunststoffe der Firma ASTRON vor, die MMA-frei sind. Damit wollen wir eine Lücke schließen, die durch den Wegfall des Produktes LUXENE entstanden ist. Neueinzug hat ebenfalls unsere Serie mit dem Namen Kids gehalten, die speziell auf die Kinderzahnheilkunde ausgelegt ist. Wir sind noch am Anfang, aber das bisherige Feedback ist sehr positiv und ermuntert uns, die Linie in den nächsten Jahren in Kooperation mit der Zahnärzteschaft weiter auszubauen.

Unsere bereits vor zwei Jahren vorgestellten transparenten thermoaktivierbaren Aufbisschienen aus CLEARsplint sind nach wie vor ein Topseller. Wir profitieren jetzt von dem, was wir bei der letzten IDS investiert haben. Hinzu kommt bei



dem Produkt ein neuer Anwenderbereich: Interimsversorgung bei Implantatpatienten. Das Hauptaugenmerk richtet sich auf eine nicht sichtbare Implantatversorgung, denn ein Implantatpatient möchte nicht als Prothesenpatient erkannt werden.

Wir hatten hohe Erwartungen an die Messe und diese wurden erfüllt. Die Neuprodukte wurden von unseren Kunden sehr gut angenommen, v.a. die Rückmeldung zu den Multifunktionswaschtrays war überwältigend. Das lässt für die Zukunft einiges erwarten. So viel Power und Leben in einer Ausstellung habe ich selten

erlebt. Wir hatten sehr hochwertige Kundengespräche. Die Besucher fragten nach und waren vorinformiert, wodurch die einzelnen Gespräche richtig Spaß gemacht haben. Das hohe Niveau des Fachpublikums zeichnet die IDS aus. Mein Gesamteindruck zur IDS in diesem Jahr ist hoch motivierend.

In nächster Zeit werden wir verstärkt in Videodokumentationen investieren und die Arbeitsabläufe mit unseren Produkten per Film dokumentieren. Außerdem wird unser 50-jähriges Firmenjubiläum gefeiert, worauf wir sehr stolz sind.

Kuraray Noritake Dental Inc.



## „SHAPING THE FUTURE OF ESTHETICS“

Beatrix Höhne, Sales und Key Account Managerin

Zu unseren diesjährigen Highlights gehörte im Chairside-Bereich ein neues Bonding, das CLEARFIL™ Universal Bond Quick, dem die neue Rapid-Bond-Technologie zugrunde liegt. Sie ermöglicht ein besonders schnelles Eindringen in die Dentintubuli, was für den Zahnarzt ein großer Vorteil ist. Er kann es einfach auftragen und ohne Wartezeit sofort weiterarbeiten. Dadurch wird das Kontaminationsrisiko deutlich verringert. Aufgrund der Rapid-Bond-Technologie ist das Produkt hydrophil, um besser in die feuchten Dentintubuli eindringen zu können, im ausgehärteten Zustand jedoch hydrophob. Das Ergebnis sind dauerhafte Restaurationen. Auch CLEARFIL™ Universal Bond Quick liefert die für Kuraray Noritake typischen hohen Haftwerte. Im Labside-Bereich steigt Noritake nun auch ins CEREC-System ein und launchte in Kooperation mit Dentsply Sirona den Katana Zirkonia-Multilayer-Block für die Zahnarztpraxis. Er ist in mehreren Stufen vorgefärbt.

Diese beiden Messehighlights demonstrieren die Technologie und Stärke der Kuraray Noritake und riefen von Messebeginn an durchgängig positive Rückmeldungen hervor. Schon am Fachhändlertag



kamen viele Besucher, um sich über das CLEARFIL™ Universal Bond Quick zu informieren und es auch gleich zu bestellen. Die Reduzierung des Kontaminationsrisikos stand sehr im Fokus. Der Katana Multilayer-Block ermöglicht dem Zahnarzt, die Wertschöpfung in der Praxis zu behalten, dementsprechend hoch war auch bei diesem Produkt der Informationsbedarf. Unser neuer, hochmoderner Messtend erhielt ebenfalls viel Lob, sowohl von Zahnärzten, Händlern als auch von

einigen Mitbewerbern. Er war hell, einladend und ästhetisch und spiegelte durch sein strahlendes Leuchten unsere Innovationskraft wider. Durch sein weißes, klares Erscheinungsbild wirkte er sehr übersichtlich, reduziert und aufgeräumt, wodurch die Produkte stärker hervorgehoben wurden.

Die diesjährige IDS war sehr innovativ, es gab noch mehr Neuprodukte. Der Fokus lag besonders auf der Digitalisierung und dem 3-D-Druck, der uns sicherlich eine ganze Weile begleiten wird. Aus diesem Grund sind wir auch froh, uns mit CEREC dem Fortschritt der digitalen Welt angeschlossen zu haben. Es geht bei Kuraray Noritake auf jeden Fall innovativ weiter in der Forschung und Entwicklung! Außerdem ist es sehr schön, zu sehen, wie in unserem Unternehmen die verschiedenen Kulturen zusammenwachsen. Wenn verschiedene Perspektiven auf den Markt zusammenreffen, profitieren am Ende alle davon.



METASYS Medizintechnik GmbH



## „STARKE NACHFRAGE ZUM THEMA WASSERHYGIENE DER DENTALEINHEIT ERFREULICH“

Alfred Konzett und Bruno Pregoner, Geschäftsführer

Auf der diesjährigen IDS haben wir unter anderem die überarbeitete Kompressorenlinie META Air und die Erweiterung der Linie um leistungsstarke META CAM Kompressoren, die speziell für den Einsatz bei CAD/CAM-Systemen konzipiert wurden, vorgestellt. Im Bereich Absaugung haben wir unser leistungsstärkstes Modell – die EXCOM hybrid 5 – verbessert und serienmäßig mit einer frequenzgesteuerten Unterdruckregelung ausgestattet, die je nach Leistungsanforderungen einen konstanten Unterdruck von 180 mbar erzeugt.

Im Hygienebereich haben wir durch die Wiederauflage der Händedesinfektion GREEN&CLEAN HD unser Portfolio für Hygiene nun komplettiert. So wie viele andere Produkte unserer Hygienelinie GREEN&CLEAN ist auch dieses Produkt VAH-gelistet.

Die Rückmeldung des Fachpublikums war durchweg sehr positiv. Vor allem die Neuerungen bei der Absaugung und bei den Kompressoren wurden von den Besuchern interessiert aufgenommen. Außerdem wurde neben den bereits bekannten Produkten, wie etwa unseren Amalgamabscheidern, vor allem von Zahnärzten aus dem deutschsprachigen Raum das Thema „Wasserhygiene der Dentaleinheit“ sehr häufig nachgefragt. Das ermöglichte es uns, den interessierten Fachbesuchern sowohl unser Know-how zu diesem Thema näherzubringen als auch die entsprechenden Lösungen zu präsentieren. Dass gerade dieser Aspekt der Hygiene in der letzten Zeit vermehrt ernst genommen wird, erfreut uns natürlich sehr! Die meisten Besucher waren zudem sehr angetan von unserem frischen Messeauftritt: Zum einen das Re-Design



des Messestands und zum anderen die komplette Überarbeitung all unserer Verkaufsunterlagen in neuem Design und Layout kamen bei den Messebesuchern sehr gut an.

Die größte Dentalfachmesse der Welt bleibt weiterhin das Maß aller Dinge. Auf der IDS in Köln nicht dabei zu sein, wäre undenkbar. Die Mischung aus Kontaktpflege mit bereits bestehenden Kunden, Kontaktaufnahme mit möglicherweise neuen Kunden in neuen Märkten und der

Informationsaustausch mit Kunden, Partnern und Mitbewerbern aus der ganzen Welt macht das Besondere dieser internationalen Fachmesse aus.

Für das Geschäftsjahr 2017 erwarten wir eine positive Entwicklung in unseren wichtigen europäischen Märkten. Zudem bemerken wir auch in einigen Märkten außerhalb der EU ein Wachstum und hoffen, diese Chancen für uns nutzen zu können. Dazu gehören neben dem Nahen Osten und Asien auch die USA.

Müller-Omicron GmbH & Co.



## „WAVES OF INNOVATIONS“

Jens Günther, Director Marketing & Intern' Sales

Auf der diesjährigen IDS haben wir eine Welle von Innovationen aus den Bereichen Silikon, Desinfektion und lichterhärtende Kunststoffe dem Fachpublikum aus aller Welt vorgestellt.

Das Desinfektionsprogramm wurde komplett überarbeitet. Nicht nur der neue Look und die modernisierten Produkte fanden einen hohen Anklang, auch die neue voll viruzide Produktgruppe, die den aktuellen erhöhten Anforderungen in der Zahnarztpraxis gerecht wird, fand großes Interesse. Ein Schwerpunkt war sicherlich die Wischdesinfektion. Auf einer extra eingerichteten Sonderfläche konnten wir unser komplexes Angebot an Tüchern und Wischdesinfektionssystemen den Besuchern übersichtlich präsentieren und erläutern. Unsere Premium-Abformsilikonlinie, Aqium 3D, haben wir in Teilbereichen entscheidend verbessert und mit Aqium 3D Putty Standard gezielt erweitert, für eine noch größere Anwendungsbreite des Sortimentes.

Ganz neu im Produktportfolio unseres Unternehmens ist der lichterhärtende Modellierkunststoff LC-model gel, der dem



Zahn techniker erhöhten Arbeitskomfort und vielfältige Einsatzmöglichkeiten bietet. Dieses Produkt haben wir auf der IDS erstmals den Fachbesuchern vorgestellt und eine sehr positive Resonanz erhalten. Besonders hervorgehoben wurde die rot-transparente Farbe, die Standfestigkeit des Gels und dass man auch Schichtstärken bis

zu 3 mm aushärten kann. Dieses Feedback bestärkt uns in diesem Feld weiter zu forschen und neue Produkte zu entwickeln.

Nicht neu aber mit großem Interesse habe ich die Nachfrage nach unseren transparenten Silikon kristall A50 und A70 verfolgt, ausgelöst durch neue Anwendungstechniken in der Herstellung von Mock-ups. Das wird noch ein spannendes Thema werden.

Insgesamt sind wir mit dem Verlauf der IDS sehr zufrieden. Es ist uns sehr gut gelungen, sowohl Endanwender als auch den Fachhandel, national und international, von unseren tollen Produkten zu überzeugen. So konnten bereits auf der Messe neue Kunden in neuen Ländern gewonnen werden. Und die noch vorliegenden qualitativ hochwertigen Kontakte lassen ein sehr gutes Messenachgeschäft erwarten. Die IDS war wieder mal das Top-Event und wird es wohl auch bleiben.



NSK Europe GmbH



## „WIR PUNKTEN AUF DEM GEBIET MOBILER ZAHNHEILKUNDE“

Eiichi Nakanishi, Präsident und CEO NSK (Nakanishi Inc., Japan)

Auf der IDS haben wir unser Angebot im Bereich der mobilen Zahnheilkunde erweitert. Mit VIVA ace stellen wir ein äußerst kompaktes und doch komplett ausgestattetes Gerät vor, das mit einem Gewicht von nur 8,6 Kilogramm überallhin mitgenommen werden kann und nur einen Stromanschluss benötigt. Alle Funktionen – Motor, Ultraschallscaler, Spritze und Absaugung – stehen in kürzester Zeit zur Verfügung, sodass auch spontane Einsätze kein Problem darstellen. Auch wenn wir hier eine spezielle Nische besetzen, die nicht für jeden Messebesucher die allergrößte Relevanz hat, haben wir großes Interesse an VIVA ace und generell dieser Thematik, die für uns ja nicht ganz neu ist, erfahren. Denn das Thema Mobile Zahnheilkunde ist ein gesellschaftliches Thema, das immer mehr an Bedeutung gewinnt. Davon abgesehen sind wir stolz auf unser äußerst junges, innovatives Produktportfolio, welches wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich aufgefrischt haben und weiterhin mit einer Vielzahl an Innovationen attraktiv halten werden.

Das Feedback der Besucher in Bezug auf unsere Produkte, unsere Angebote auf dem Stand sowie unseren Messeauftritt



war hervorragend. Generell haben wir auf der IDS eine sehr positive Grundstimmung erlebt. Wir glauben, dass unser äußerst attraktiver, offener und heller Messestand dazu beigetragen hat, den Besuchern ein gutes Gefühl zu vermitteln. Einen speziellen thematischen Fokus haben wir mit unseren Aktivitäten auf unserem Messestand in den Bereich der Prophylaxe und Parodontologie gelegt, wo wir all unsere innovativen Produkte unter einem gemeinsamen Dach – NSK

BEAUTY+ – präsentiert haben. Mit BEAUTY+ wollen wir zum Ausdruck bringen, dass es bei unseren Lösungen für die Prophylaxe und Parodontologie im Wesentlichen um Zahn- und Allgemeingesundheit, aber daneben auch um Schönheit und individuelle Zufriedenheit geht, und all dies können wir mit unseren Produkten fördern.

Unserer Einschätzung nach war die IDS insgesamt außerordentlich gut besucht, vor allem die Zahl ausländischer Zahnärzte hat sich deutlich erhöht. Was unsere Produkte angeht, herrschte auf der diesjährigen IDS ein immenses Interesse seitens der Besucher sowohl aus dem In- als auch dem Ausland und wir sind mit einem ganz besonders guten Gefühl von der IDS nach Hause zurückgekehrt. Wir gehen absolut gestärkt aus der IDS und hoffen nun, die positive Energie aus der IDS-Woche in den weiteren Jahresverlauf mit hinüberzuziehen. Aus unserer Sicht sind die Aussichten für 2017 sehr gut und wir werden die kommenden Monate mit viel Optimismus angehen.



orangedental GmbH & Co. KG



## „OFFENHEIT IST BEI UNS KONZEPT“

Stefan Kaltenbach, Geschäftsführer

„Wilhelm Conrad Röntgen würde heute wahrscheinlich orangedental/VATECH empfehlen.“ – unter diesem Motto präsentierte orangedental auf der IDS die nächste Generation GREEN und hob auch die 10-jährige Partnerschaft mit VATECH klar hervor.

und Geometrie. Zudem weist er das bereits bekannte Konzept der „High res/Low dose“-Modi auf.

Neben dem Röntgen war der orange dentflow™ Hauptthema auf der diesjährigen IDS. Mit dieser Innovation gewährleisten wir einen einzigartigen offenen digita-

gesprochen fühlen können. Die IDS ist auch in diesem Jahr wieder sehr gelungen. Unsere Erwartungen waren zwar sehr hoch, wurden aber alle erfüllt. Unsere neuen Produkte wurden seitens der Fachbesucher mit hoher Akzeptanz angenommen und wurden bereits zahlreich



Der neue DVT PaX-i3D GREEN<sup>next</sup> integriert als 4-in-1-Gerät neue Technologien. Er vereint DVT, CEPH, Pano und Modellscan. Er benötigt nur noch 4,9 Sekunden 3D-Umlaufzeit und ist damit einzigartig. Dank der geringen Umlaufzeiten und eines integrierten Bildstabilisators bleiben Bewegungsartefakte, Metallartefakte und Strahlendosis so minimal wie möglich. Der neue Modellscan liefert Bilder direkt im STL-Format und arbeitet mit sehr hoher Genauigkeit. Der neue DVT ist zudem Weltklasse in Bildqualität, Homogenität

len Workflow. Für uns ist es undenkbar, etwas abzuriegeln oder künstliche Barrieren aufzubauen. Wir sind für einen freien Datenflow und deshalb gehört die Offenheit bei uns zum Konzept. So ist auch der orange dentflow™ offen für jeden Hersteller, der für uns offen ist. Drehscheiben mit Gewinnspiel erfreuten die Besucher an unserem IDS-Stand und verdeutlichten, dass ab sofort alle Spezialisierungen der Zahnheilkunde ein Teil von orangedental sind und sich somit alle Fachbesucher als unsere potenziellen Kunden an-

verkauft. Auch unser diesjähriges Standkonzept ging sehr gut auf und lockte viele interessierte Besucher an unseren Stand. Wir möchten immer emotional auf der IDS auftreten und dadurch für die Fachbesucher nahbarer sein. Wir danken allen Besuchern für das große Interesse sowie unseren Geschäftspartnern für die Unterstützung vor, während und auch nach der IDS. Besonders danken wir aber unseren Mitarbeitern, die die Messe mit uns vor Ort oder in Biberach an der Riß zu einem riesigen Erfolg gemacht haben.

Planmeca Vertriebs GmbH



## „WIR HABEN DIE ERWARTUNGSHALTUNG DER KUNDSCHAFT ERFÜLLT“

Patrick Jörg, Sales Manager DACH & NL, und Dieter Hochmuth, Geschäftsführer

Eine unserer großen Neuheiten ist unser Planmeca Viso, eine komplette Neuentwicklung im Bereich dreidimensionaler Bildgebung. Es bietet eine einzigartige Patientenpositionierung über die Live-Videoansicht, freie FOV-Anpassungen mit einem leistungsstarken 25 x 30 cm Sensor und hochauflösende Aufnahmen bei gewohnt niedriger Strahlenbelastung. Das zweite große Highlight im Segment CAD/CAM ist unser neuer Intraoralscanner, der Planmeca Emerald: ein ultraleichter Farbscanner (nur 183 Gramm) im schlanken Design, der außergewöhnlich schnell und dabei hochpräzise arbeitet. Außerdem wird das CAD/CAM-Angebot aus unserem Hause jetzt abgerundet durch zwei unterschiedliche Schleif- und Fräsgeräte, die PlanMill 30 S für den Einstiegsbereich und die etwas schnellere PlanMill 40. Dazu gibt es den 3-D-Drucker Planmeca Creo. Zusammen mit unserem Software-Portfolio können wir nun den kompletten Workflow abbilden, vom Anfertigen der Röntgenaufnahmen über die Planung von Implantatbohrschablonen bis zu deren Druck und der anschließenden Prothetikplanung inklusive der Abutments. Die Softwarelösung funktioniert plattform-



unabhängig und ist eine komplett offene Prozesskette, der Anwender hat also nach jedem Schritt die Möglichkeit, Fremdsysteme einzubinden. Unterstützt wird die Arbeit durch unseren selbstentwickelten Software-Algorithmus CALM, der Bewegungsartefakte von bis zu einem Zentimeter Patientenbewegung während der Aufnahme ausgleicht. Dieser wird auch allen Kunden zur Verfügung gestellt, die in der Vergangenheit unsere Geräte erworben haben – und das gratis! Die IDS hat

für uns bereits am Montagabend mit dem Händlererevent sehr erfolgreich begonnen und setzte sich ebenso fort. Bereits vom ersten Tag an war unsere Belegschaft am Stand von morgens bis abends ohne Unterbrechung beschäftigt. Mit über 700 Quadratmeter war dieser natürlich auch ein starker Anziehungspunkt für die Besucher. Die Produkte wurden sehr gut angenommen. Wir haben die Erwartungshaltung der Kundschaft auf dieser IDS erfüllt, weil wir ihnen jetzt die komplette Bandbreite bieten können, die sie in ihren Praxen brauchen.

Planmeca ist ein Familienunternehmen, das sehr viel in eigene Entwicklung und Forschung investiert. Glücklicherweise legt unser Inhaber Heikki Kyöstilä großen Wert darauf, sodass auch in Zukunft noch einige Highlights zum Beispiel im Bereich Software zu erwarten sind. Es macht wirklich Spaß, in einem so tollen Team und für einen so engagierten Chef zu arbeiten. Planmeca ist eine große Familie!



REITEL Feinwerttechnik GmbH



## „WIR STEHEN FÜR EDELSTAHL – ROBUSTE UND LANGLEBIGE QUALITÄT“

Daniel Reitel, geschäftsführender Gesellschafter

Die wohl offensichtlichste Neuheit in diesem IDS-Jahr ist die Änderung unseres Corporate Designs. Unter dem Motto „REITEL. edel. stahl!“ haben wir nicht nur unser Logo, die Prospekte und Anzeigen überarbeitet, sondern auch unseren Messestand. Das Schwarz-Weiß-Konzept, kombiniert mit der Hochglanzoptik, spiegelt den hochwertigen Charakter des Materials wider, aus dem wir unsere Geräte fertigen. Durch den Fußboden im Holz-Look ist der Stand noch heller und einladender.

Das machte sich bemerkbar: An unserem Messestand war jeden Tag sehr viel los. Darüber freuen wir uns natürlich! So konnten wir viele Kontakte knüpfen – und vor allem pflegen, denn ein großer Teil der Leute, die uns besucht haben, ist unserem Familienunternehmen schon seit Jahren treu. Die Kunden suchen nach Lösungen, und die finden sie bei uns jederzeit zu

einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. In diesem Jahr präsentieren wir z.B. die POLIRET CLASSIC. Sie ersetzt die POLIRET E. Die Poliereinheit ist selbstverständlich aus Edelstahl, hat eine starke Absaugung und integrierte, waschbare Filter. Der Motor mit zwei Spindeln läuft mit 1.500 oder 3.000/min. Das BIOSTEAM CENTER haben wir ebenfalls optimiert. Das Abdampfcenter war eine der Hauptattraktionen bei uns am Stand. Die Zahntechniker haben das Gerät ausprobiert und sofort den hygienischen Effekt gesehen. Durch die integrierte Absaugung und den Schnellkondensator wird die berühmte „Dreckecke“ ganz einfach wegrationalisiert. Für Kieferorthopäden bieten wir den ERGORET CC KFO an. Den Arbeitsplatz haben wir speziell für gesundheitschonendes Arbeiten entwickelt. Staub, Schmutz und giftige Dämpfe werden durch zwei Absaugungen entfernt und

anschließend in Aktivkohlefiltern gebunden. Durch den optionalen Hubtisch kann man sowohl im Stehen als auch im Sitzen arbeiten. Zubehör wie Lupe, Gummimatte oder LED-Beleuchtung sind bei dem Gerät inklusive.

Absolut neu bei uns ist das THERMORET für die Praxis. Spritzen oder Karpulen können in einem Materialblock vorgewärmt werden. Composite beispielsweise werden dadurch fließfähiger, was die Anwendung erheblich leichter macht. Auch für den Patienten wird die Behandlung durch die Temperierung wesentlich angenehmer. Ein weiteres Highlight (im wahrsten Sinne) sind unsere LED-ARBEITSPLATZLEUCHTEN. Über einen Dimmer lassen sich Lichtfarbe und Helligkeit bestimmen. Einstellungen können auf drei Plätzen gespeichert bzw. abgerufen werden. Die Flächenleuchten liefern wir in zwei Größen – einzeln oder im Set mit Gelenkarm.





Ritter Concept GmbH

## „WIR FEIERN 130. FIRMENJUBILÄUM“

Werner Schmitz, Inhaber und Geschäftsführer



Das Allerwichtigste vorab: Es gab – von Herzen – etwas zu feiern. Ritter bestreitet dieses Jahr sein 130. Firmenjubiläum und unser Messestand war im Industrial-Style der 20er-Jahre aufgezogen, da Ritter in dieser Zeit geboren wurde.

Unser absolutes Highlight war unbestritten wieder unser Klassiker: die Behandlungseinheit Contact World auf Basis unserer drei Varianten mit verschiedenen Arztelementen (hängende Schläuche, Schwingbügelssystem oder mit dem mobilen Cart). Das klassische und klare Design, kombiniert mit dem hervorragen-

dem Preis-Leistungs-Verhältnis, ist bei den Zahnärzten erneut gut angekommen, da eine Ritter-Einheit den Zahnärzten ein leichtes Handling und auf den Nutzen reduzierte Elektronik mit stabilen Metallkomponenten bieten kann.

Das auf dem Stand ausgestellte FEDDZ E-Bike, dessen Produktion auch in Biberach an der Riß beheimatet ist, war ebenfalls ein großartiger Publikumsmagnet auf unserem Stand. Es erinnert an ein historisches Motorrad, was hervorragend zum Konzept passte.

Die IDS eignet sich immer sehr gut, um Meinungen über neue Produkte einzuholen. So war das Feedback zur neuen Behandlungseinheit Ultimate Comfort durchweg positiv und sehr aufschlussreich. Alles in allem konnten sich unsere Besucher auf der diesjährigen IDS bei einem frischen Glas Kölsch an einem regen Informationsaustausch erfreuen.

IDS und Köln war für uns – speziell dieses Jahr – ein wichtiges und tolles Ereignis. Es war ein bisschen so wie das Wetter: eine gigantische Frühlingswoche mit vielen neuen Kontakten, sehr guten Ergebnissen und Perspektiven, angefangen von neuen Händlern bis hin zu sehr guten konkreten Aufträgen. Die künftige Entwicklung des Gesamtmarktes für unsere Produkte schätzen wir sehr positiv ein, da wir als inhabergeführte Dentalmanufaktur mit unserer bewährten Produktpalette unseren Fokus auf Kundenbetreuung und Individualisierung legen.

Weiterhin hat das Implantatgeschäft hervorragende Aussichten für die kommenden Jahre. Wir werden diesen Geschäftszweig stetig weiter ausbauen. Wir haben festgestellt, dass die Nachfrage nach Ritter-Behandlungseinheiten auch in Deutschland stark anzieht. Wir freuen uns auf die Zukunft.

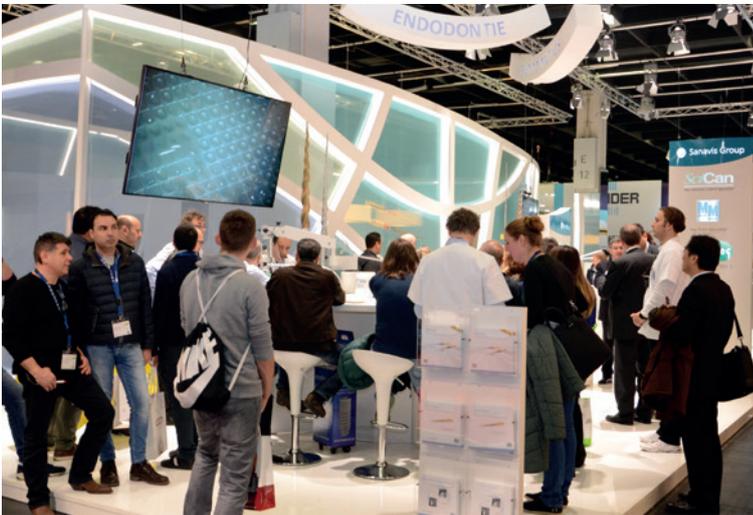


Sanavis Group (Sycotec GmbH & Co. KG, SciCan GmbH, MICRO-MEGA)



## „WIR HABEN DIE PRODUKTE IM TATSÄCHLICHEN EINSATZ GEZEIGT“

Dr. Martin Rickert, geschäftsführender Gesellschafter



Am Stand der Sanavis Group wurden die Neuheiten unserer drei Firmen vorgestellt. MICRO-MEGA, der Spezialist für die Wurzelkanalbehandlung, zeigte erstmalig das Feilensystem 2Shape, mit dem man mit nur zwei Nickel-Titan-Feilen eine große Indikationsbreite abdecken kann. Unser Ziel ist es, dem Zahnarzt in der Endodontie mithilfe von Feilen- und Antriebssystemen eine möglichst einfache Behandlung zu ermöglichen. Bei unserem Hygienespezialisten SciCan stand die Integration des Wiederaufbereitungsprozesses im Vordergrund. Wir zeigten auf der IDS erstmalig diesen Prozess komplett live an einer Hygienezeile, wie sie auch in einer Praxis steht. Dabei sind die Einzelgeräte miteinander vernetzt und kommunizieren mit einer Zentrale, sodass der Zahnarzt bzw. die Helferin über ein Display ständig über den Status der einzelnen Geräte informiert ist. Außerdem stellen wir wie bereits bisher alle Daten in

einer dokumentationsfähigen Form zur Verfügung, die für die Erfüllung der RKI-Richtlinien benötigt werden. Bei der Sycotec im OEM-Geschäft konnten wir erfreut feststellen, dass unser Angebot an Antrieben für CAD/CAM-Geräte hervorragend angenommen wird. Unsere neuen, überarbeiteten Spindeln fanden sehr große Resonanz.

Das Feedback auf der IDS war auch insgesamt sehr positiv. Unser bewährter Messestand bot einen Wiedererkennungseffekt für die Kunden, da setzen wir auf Kontinuität. Dieses Jahr haben wir noch mehr Wert darauf gelegt, die Produkte im aktiven Einsatz zu zeigen, sowohl bei der Wurzelkanalbehandlung als auch in der Hygiene. Dies wurde von den Standbesuchern honoriert.

Die IDS selbst ist wieder etwas größer und noch internationaler geworden. Man konnte deutlich sehen, dass auch der Wettbewerb nicht schläft. Das ist einer-

seits sehr informativ, aber andererseits für uns auch Ansporn, noch besser zu werden und weltweit vorne dabei zu bleiben. Sie können noch einiges an Neuheiten von uns erwarten, auch im Laufe dieses Jahres. Ich hoffe, dass auf den Herbstmessen schon etwas präsentiert werden wird.



SCHOTT AG



## „WIR BIETEN LICHT-INSPIRATIONEN IM DENTALBEREICH“

Holger Werner, Sales Manager Industrial bei SCHOTT Lighting and Imaging, und Christoph Stangl, Technical Sales Manager Opto-Electronics bei SCHOTT Electronic Packaging

SCHOTT ist als Experte für Spezialglas seit über 40 Jahren in der Dentaltechnik aktiv. Wir entwickeln und fertigen zum Beispiel Beleuchtungslösungen für Hand- und Winkelstücke, Turbinen, aber auch Aus-härtegeräte.

Ein besonders wichtiges Thema für uns ist es, Lichtlösungen auch für vollkommen neue Einsatzbereiche zu entwickeln. Denn präzise und dezente Beleuchtung im Instrument ist eine Grundvoraussetzung dafür, dass Ärzte und medizinisches Personal präzise arbeiten können. Möglich machen das unsere bewährten faser-optischen Beleuchtungselemente, aber auch die neuen autoklavierbaren Solidur® LEDs, darunter eine der kleinsten sterilisierbaren LEDs der Welt mit nur 2,3 Millimetern Durchmesser, die sich auch in Geräte mit sehr geringem Platzangebot integrieren lässt. Im Unterschied zu konventionellen LEDs, die in der Regel mit Kunststoff umschlossen sind, werden Solidur® LEDs nach Kundenwunsch in Gehäusen aus rein anorganischen, nicht alternden Materialien wie Glas, Keramik und Metall hermetisch dicht verkapselt. Dadurch sind sie zuverlässig vor Feuchtigkeit geschützt und können mehr als 3.500 Mal autoklaviert werden – perfekt für den Einsatz in innovativen Dentalinstrumenten. Ein weiterer Produktbereich, den wir auf der IDS vorgestellt haben, sind unsere Lösungen für digitales Röntgen, wobei wir in diesem Bereich einen Teil des Detektors in Form einer beschichteten Faserplatte liefern. Darüber hinaus zeigten wir unsere PURAVIS® Glasfaserstäbe, die sich durch eine dünnere Bauform bei gleicher Lichtleistung auszeichnen und es ermöglichen, neue Diagnoseverfahren wie z.B. Karies-



detektion auf Basis von Fluoreszenz ins Handstück zu integrieren.

Auf der IDS konnten wir ein breites Publikum darauf aufmerksam machen, dass der Werkstoff Glas für viele Anforderungen im Dentalbereich eine sehr gute Lösung bietet. Im intensiven Dialog auf der Messe mit Anwendern und Kunden ist das einmal mehr deutlich geworden.

Tatsächlich sehen wir uns als ein Entwicklungspartner für die Dentalbranche

und wollen gemeinsam mit den Geräteherstellern neue Ideen entwickeln. Diese profitieren dabei von der langjährigen Erfahrung von SCHOTT. Zum anderen kommt den Geräteherstellern unsere breite Produktpalette zugute. Denn häufig besteht die beste Lösung aus einer Kombination verschiedener Komponenten. Wer das im Auge behält, dem gelingt es, völlig neue Konzepte für die Dentalbranche und die zahnärztliche Praxis zu schaffen.

SDI Germany GmbH



## „DER MINIMALINVASIVEN ZAHNHEILKUNDE GEHÖRT DIE ZUKUNFT“

Samantha Cheetham, Chief Executive Officer & Managing Director SDI Limited Australia, Thomas Cheetham, Sales Manager Europe, und Beate Höhe, Sales Manager Germany & Austria

Wir haben auf der IDS in diesem Jahr drei neue Produkte vorgestellt. Zum einen Pola Luminare, ein zahnauhellendes Fluorid mit Minzgeschmack. Die Patienten können das Produkt nach Einweisung durch den Zahnarzt ohne Schienen einfach selbst auftragen und es tagsüber oder während der Nacht einwirken lassen. Durch die niedrige Viskosität trocknet es zu einem unsichtbaren Film auf der Zahnoberfläche und ermöglicht so die Behandlung einzelner Zähne oder des gesamten Lächelns, ohne dass es für Dritte sichtbar ist. Die zweite Neuheit ist Riva CEM, ein Glasionomer-Befestigungszement. Er wurde speziell entwickelt, um Materialverschwendung zu reduzieren und das Entfernen der Überschüsse zu vereinfachen. Dabei vereint er alle wichtigen klinischen Eigenschaften eines guten Befestigungszements: eine hohe Haftkraft sowie starke Druck- und Biegefestigkeit. Mithilfe des Doppelzylinder-Dosierers kann der Behandler die beiden Produktkomponenten ganz nach Bedarf

und sehr einfach anmischen. Die Palette der geeigneten Indikationen umfasst viele indirekte Restaurationen. Zum Dritten haben wir auf der IDS Aura eASY präsentiert, ein Universal-Nanohybridkomposit für alle Bedürfnisse. Nur vier Farbnuancen ermöglichen sehr natürlich wirkende, brillante Restaurationen, die sich dank des Chamäleon-Effekts harmonisch in die natürliche Zahnstruktur einfügen. Darüber hinaus ist es angenehm zu verarbeiten, bietet hohe Widerstandskraft und gute Poliereigenschaften.

Wir haben viel Zeit investiert, um unseren Messeauftritt auf der IDS 2017 zu entwickeln. Zum einen sollte die bestehende Produktpalette ansprechend präsentiert, zum anderen aber auch unsere Neuheiten besonders hervorgehoben werden. Die neuen Produkte wurden sowohl von den Händlern als auch von den Zahnärzten sehr gut aufgenommen. Dank unseres starken weltweiten Distributionsnetzwerkes können wir alle Märkte innerhalb kurzer Zeit bedienen. Auch unsere traditio-



nelle Cocktailparty in der Innenstadt war wieder sehr gut besucht und ein voller Erfolg. Mit über 155.000 Besuchern hat die IDS einmal mehr bewiesen, dass sie die wichtigste Branchenmesse ist. Wir nehmen nun bereits seit über 30 Jahren daran teil und sie markiert für unser Unternehmen auch weiterhin einen absoluten Fixpunkt im Kalender. Wir werden uns auch künftig auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren: die Zahnauhellung, unsere restaurativen Produkte und die minimalinvasive Zahnheilkunde. Letztere ist ein großes Trendthema der Branche und wir sind bereits heute sehr gut aufgestellt, um den Zahnarzt mit allen dafür benötigten Materialien auszustatten.

# SMILE IS IN THE AIR



**"I FEEL  
GOOD"**

- ▶ KEINE GUMMIKELCHE MEHR
- ▶ KEINE BÜRSTCHEN MEHR
- ▶ KEINE POLIERPASTE MEHR
- ▶ WENIGER SCHALL, ULTRASCHALL  
UND HANDINSTRUMENTE

[ems-dental.com](http://ems-dental.com)

**EMS** 

MAKE ME SMILE.

# GUIDED **BIOFILM** THERAPY

## KARIES-UND PARODONTITIS-PRÄVENTION



Evidenzbasierte Protokolle für das Biofilm-Management auf Zähnen, Weichgeweben und Implantaten.

## DAS ORIGINAL. GENIAL. THE GAME CHANGER



Das Original vom Erfinder. Garantierte Schweizer Präzision und unvergleichliches Design. Zuverlässigkeit und Know-How seit 1981.

## DIE 8 SCHRITTE DES GBT PROTOKOLLS

### 08 RECALL

**GESUNDER PATIENT = GLÜCKLICHER PATIENT**  
Bestellen Sie Ihren Patienten risiko-abhängig zum Recall  
► Fragen Sie, wie ihm oder ihr die Behandlung gefallen hat

### 07 CONTROL

**PATIENTEN ZUM STRAHLEN BRINGEN**  
Prüfen Sie abschließend, ob der Biofilm vollständig entfernt wurde ► Würden Zahnstein und Konkrement vollständig entfernt?  
► Untersuchen Sie Zähne auf kariöse Läsionen ► Schützen Sie die Zähne mit Fluorid

### 06 PIEZON®

**VERBLEIBENDEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN**  
Verwenden Sie supragingival und bis zu 10 mm subgingival das minimal-invasive EMS PS Instrument ► Reinigen Sie Taschen >10 mm mit einer Minikürette ► Verwenden Sie um Implantate und implantat-getragene Restaurationen das EMS PI Instrument

### 05 PERIOFLOW®

**BIOFILM ENTFERNEN IN TASCHEN >4 BIS 9 MM**  
Natürliche Zähne und Implantate, verwenden Sie PLUS Pulver  
► Entfernen Sie den Biofilm auch interdental ► Verwenden Sie die tiefenmarkierten PERIOFLOW® Düsen



### 01 DIAGNOSE

**BEFUNDERHEBUNG BEI JEDEM PATIENTEN**  
► Gesunde Zähne, Karies, Gingivitis, Parodontitis  
► Gesunde periimplantäre Gewebe, Mukositis, Peri-Implantitis ► Patient zuerst mit BacterX spülen lassen

### 02 DISCLOSE

**ANFÄRBN UND BIOFILM SICHTBAR MACHEN**  
► Zeigen Sie Ihrem Patienten den angefärbten Biofilm  
► Die Farbe steuert die Biofilm-Entfernung ► Ohne Biofilm ist Zahnstein leichter erkennbar

### 03 MOTIVATE

**INSTRUIEREN UND MOTIVIEREN**  
► Prävention ist wichtig!  
► Lehren Sie geeignete Mundhygiene ► Empfehlen Sie Philips Sonicare und Interdentalbürsten, oder Philips AirFloss Ultra

### 04 AIRFLOW®

**BIOFILM, VERFÄRBUNGEN UND JUNGEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN**  
► Natürliche Zähne, Restaurationen und Implantate  
► Entfernen Sie supra- und subgingivalen Biofilm mit PLUS Pulver ► Entfernen Sie restliche Schmelz-Verfärbungen mit CLASSIC COMFORT Pulver ► Entfernen Sie Biofilm auch von Gingiva, Zunge und Gaumen



SHOFU Dental GmbH

## „NACHFRAGE-PLUS AUS INTERNATIONALEM UMFELD“

Martin Hesselmann, Geschäftsführer

Auf der IDS haben wir den Zahnärzten und Zahntechnikern ein breites Innovationspektrum präsentiert, das auf unserer mittlerweile 95-jährigen Forschungs- und Entwicklungskompetenz beruht.

Für unsere Anwender bedeutet das: mehr Zuverlässigkeit und Anwendersicherheit. Unsere zahnmedizinischen Produkthighlights waren Beautiful II LS, ein pastöses Kompositssystem, das vor allem durch seine einzigartige Schrumpfung von 0,85 Volumenprozent überzeugt, und HC Primer, ein universelles Bondingsystem mit infiltrierender Haftkraft.



Auch für Zahntechniker hatten wir haftstarke Argumente parat: MZ Primer Plus ist der erste offizielle retentionsfreie Haftvermittler für metall- und zirkonbasierte Gerüste, viele haben ihn direkt in Köln bestellt. Auch die leuzitverstärkte Feldspatkeramik Vintage PRO wurde stark nachgefragt. Von ihrem Pro an Effizienz und Ästhetik konnten sich die Techniker direkt an der Demothek überzeugen; besonders bei Dominique Olivier und Yoshimi Nishimura gab es dichtes Gedränge.

Wir haben uns sehr gefreut, wie begeistert die Besucher waren. Die große Themenvielfalt, die wir auf der IDS gezeigt haben, hat einen sehr positiven Eindruck hinterlassen. Wir haben viele Neukunden gewinnen können. Die Händler zeigten sich im Vergleich zu 2015 noch interessierter an unseren Produkten, zudem haben wir ein deutliches Nachfrage-Plus aus dem internationalen Umfeld verzeichnet, mehr als 25 Prozent. Kurz: Unsere IDS-Erwartungen wurden weit übertroffen. Mein Gesamteindruck von dieser IDS

ist gigantisch. Die Besucherzahlen wurden wieder getoppt, das haben wir auch am Stand gemerkt: Bereits ab 9 Uhr hatten wir alle Hände voll zu tun. Die Stimmung war locker, die Nachfrage nach unseren Produkten immens. Wir haben uns breit aufgestellt und prozessoptimierte Lösungen für Praxis und Labor vorgestellt – das hat sich positiv ausgezahlt, wir haben auf der Messe nicht nur viele Testprodukte ausgegeben, sondern auch starke Umsätze gemacht – besonders im Exportbereich. Nach der IDS ist vor der IDS. Uns ist es wichtig, die positive Stimmung der Messe in die nächsten Monate zu tragen. Gemeinsam mit dem Fachhandel werden wir diverse „Nach-IDS“-Aktivitäten starten – z.B. weitere Einführungsangebote und Kurse speziell zum SHOFU Block HC Sortiment, das wir zur IDS um zweischichtige Rohlinge mit drei unterschiedlichen Haltestiften erweitert haben. Auch auf den regionalen Fachmessen werden wir noch die ein oder andere Produktneuheit präsentieren – ich sage nur: Dentalfotografie ...

Speiko – Dr. Speier GmbH



## „GROSSES INTERESSE SEITENS STUDENTEN UND JUNGER ZAHNÄRZTE“

Stefan Kreutzer, Geschäftsführer

Speikos diesjähriger Schwerpunkt auf der IDS war die Endodontie. Unser Produktportfolio umfasst unter anderem die gesamte Palette der chemischen Produkte für diesen Fachbereich. Dieses Sortiment haben wir zur IDS mit dem Speikocal Pulver, einem Calciumhydroxidpulver, und dem Speikoform, einem reinen Chloroform, ergänzt. Außerdem bieten wir ab sofort unseren bewährten MTA-Zement neben den 2g nun auch in einer Verkaufsverpackung von 1g an. Auf unserer Homepage und auf unserem YouTube-Kanal haben wir Produktinformationsfilme für die Anwendung unserer Produkte eingestellt.

Feedback erhielten wir in diesem Jahr vor allem von jüngeren Zahnärzten, die sich sehr für die Zusammensetzung, Her-

stellung sowie die chemischen Reaktionen unserer Produkte interessiert haben. Wir freuten uns deshalb sehr, im Rahmen der IDS in den Dialog mit den Studenten und jungen Zahnärzten zu treten und als Experten für chemische Produkte die Zusammenhänge erörtern zu dürfen.

Die IDS verlief sehr gut. Wir haben uns über das internationale Publikum und die Gespräche mit unseren europäischen und außereuropäischen Kunden gefreut. Diese Leitmesse ist immer eine gute Gelegenheit, regelmäßig unsere internationalen Handelsbeziehungen zu pflegen. Bemerkenswert waren dieses Jahr die Diskussionen über die verschiedenen Regularien und bürokratischen Prozesse im internationalen Handel, die zunehmend bei allen Prozessen und logistischen Abwicklun-



gen berücksichtigt werden müssen. Insgesamt haben wir ein sehr positives Feedback erlebt.

Für das kommende Jahr haben wir viel vor! Mit Blick auf die Handelsregularien müssen wir als kleines Unternehmen sehr pragmatisch auf die neuen Klassifizierungen und die Umsetzbarkeit auf die Marktfähigkeit unserer Produkte achten. Speiko produziert als Nischenhersteller mit viel Know-how 98 Prozent der Produkte für unser Unternehmen und im Lohn selbst. Inwieweit das neue Medizinproduktegesetz Einschränkungen bringt, wird sich zeigen. Wir sind gut vorbereitet und gehen die Umsetzung voll Tatendrang an.

Uns ist sehr viel daran gelegen, das Qualitätssiegel „made in Germany“ international zu vertreten. Dazu gehört für uns auch, stets technisch und kommunikativ auf dem neuesten Stand zu sein und den Anspruch einer mehrsprachigen und multikulturellen Kommunikation mit unseren Partnern und Kunden zu wahren. Letztendlich entscheidet die Qualität über den Markterfolg.





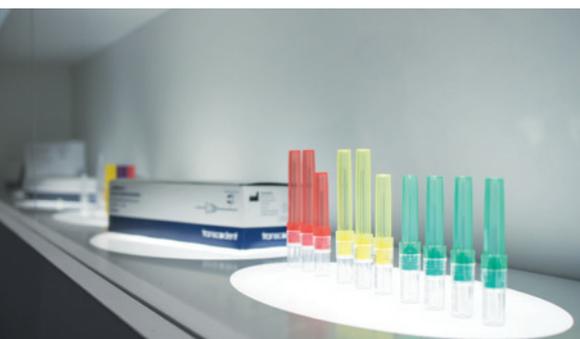
Transcodent GmbH & Co. KG

## „SPEZIALIST FÜR KANÜLEN MIT NEUEM MESSESTANDKONZEPT“

Andreas Farnik, Verkaufsleitung Handel

Wir freuen uns riesig über den guten Zuspruch auf der IDS in Köln bei uns am Messestand. Nationales als auch internationales Publikum belebt diese Internationale Dental-Schau. Unser neues, sehr offenes und helles Messekonzept mit der Holografie (© MAGIC HOLO by Fingermarks) hat sehr effektiv den gewünschten Eindruck hinterlassen. Unsere feinen Instrumente konnten durch animierte Szenen samt Lichttechnik dreidimensional und frei schwebend präsentiert sowie aus allen Perspektiven beleuchtet werden. Die 3-D-Visualisierung auf unserem Messestand war eine echte Sensation als Eye-catcher für alle Besucher.

Bezüglich unseres fast kompletten Kanülen-Programms, unserem Einmalspritzenbereich, unseren Spritzen in Edelstahl und unserer Produktlinie „faserfreier“ Appliquator™ als Applikationshilfe, ist es uns sehr wichtig, ein offenes Ohr für unsere Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Zahnarztshelfer/-innen zu haben. Immer wieder neuen Input gibt uns der Fachhandel, um unser Produktsortiment zu erweitern. Die IDS und unser Messestand bieten bei toller Atmosphäre genau die richtige Plattform, um Gespräche dieser Art zu



führen. Das erfreulichste Feedback, das wir bekamen, war, dass wir mit dem Produktsortiment der Firma Transcodent auf dem richtigen Weg sind. Ein schöneres Kompliment kann es für uns nicht geben.

Im Fokus standen bei uns die Painless Steel® Injektionskanüle als Standardversion und die Luminject® Injektionskanüle mit bis zu 30 Prozent mehr Innendurchmesser für eine schmerzfreiere Injektion. Des Weiteren haben die Endo-Spülkanülen als sogenannte stumpfe Kanüle (blunt

needles), die Endo Irrigation Needles mit zwei seitlichen Ausgängen und die Endo-Absaugkanülen (endo evacuation) mit vier Lasermarkierungen als Tiefenindikator mit dazugehörigem Handstück dieses Jahr eine zentrale Rolle gespielt.

Der Dentalmarkt geht schnell mit der Zeit und steckt noch voller Potenzial. Wir bedanken uns recht herzlich bei jedem einzelnen Besucher auf unserem Messestand und sehen einem positiven Jahr entgegen.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG



## „BESUCHER HABEN GEZIELT NACH UNSEREN NEUHEITEN GEFRAGT“

Ludwig Ostner, Geschäftsführer, und Martin Slavik, Vertriebsleiter

Wir haben der IDS 2017 ganz speziell die Themen Bedienungskomfort und Hygiene gewidmet. Die Premium-Klasse wurde mit einer integrierten Instrumentenreinigung ausgestattet, ein ganz neues, RKI-konformes Design macht die Einheiten optisch attraktiver und erleichtert die Hygienemaßnahmen der Helferinnen erheblich. Einheitliche Griffe für OP-Leuchte, Traytisch und Zahnarztgerät gehören dazu, wie auch neue Instrumentenköcher, alle können mit nur einem Knopfdruck einfach abgenommen werden. Das neue Antriebssystem für den Patientenstuhl ist schneller, leiser und leistungsfähiger, mit einer Soft-Start-/Stopp-Einrichtung. Unsere neue Vario-Säule bietet für die Ausstattung von Eingriffsräumen, für die Teilmodernisierung und die Ausstattung mit Zusatzgeräten völlig neue Möglichkeiten. Mit easy KFO 3 hat ULTRADENT außerdem die bereits erfolgreiche KFO-Linie erweitert und unterstreicht die Marktführerschaft im Bereich KFO.

Wir haben unseren Messestand neu gestaltet, um die Besucher noch herzlicher willkommen zu heißen und unsere Neuheiten von allen Seiten zugänglich zu machen. Das wurde durch viele Besucher und ausführliche, ernsthafte Beratungsgespräche belohnt. Es gab viele positive Rückmeldungen, für die wir uns nochmals bedanken möchten. Wir haben uns als deutsches, innovatives Familienunternehmen aus Bayern präsentiert, und das kam an. Die IDS 2017 wird aus unserer Sicht als sehr positiv bewertet. Vom ersten Tag (Fachhandelstag) an war die IDS 2017 ein Feuerwerk an Anfragen und Aufträgen. Unser Stand war an jedem Tag

sehr gut besucht, es wurde gezielt nach unseren Neuheiten gefragt und die Besucher haben echtes Interesse signalisiert. Das hat sich auch am Ende eines jeden Messtages in Form von unterschriebenen Abschlüssen gezeigt. An dieser Stelle gilt unser Dank den Besuchern, die den Weg nach Köln auf sich genommen haben, den Mitarbeitern des Fachhandels, die sich um die Beratung ihrer Kunden gekümmert haben, und dem hohen Engagement aller Standmitarbeiter. Vie-

len Dank. Wir haben diese IDS genutzt, um eine Konzeptstudie einer neuen Behandlungseinheit vorzustellen. Einen solchen Schritt haben wir zum ersten Mal gemacht und wurden von der Rückmeldung aus dem Markt richtiggehend überrollt. Eine neue Premium-Einheit mit einem Zahnarztgerät, das sich über einen Antrieb parallel zum Stuhl verschieben lässt, ergab so großes Interesse, dass wir eine Realisierung bis zu den Fachmessen im Herbst planen.





Ultradent Products GmbH

## „MINIMALINVASIV AUF VIELEN EBENEN“

Hans-Joachim Althoff, Geschäftsführer

Minimalinvasiv, adhäsiv, ästhetisch – unter diesem Motto stand das Produktsortiment von Ultradent Products, und dies spiegelte sich auch in unseren Messeneuheiten wider. So zeigt unser neues Endo-Eze Genius-System: Auch in der Endodontie, der „Fünf vor Zwölf“-Behandlung, kann man substanzschonend und effektiv arbeiten. Der Genius-Motor bewegt Feilen reziprozierend und rotierend, und das ohne lästigen Feilenwechsel. Die Genius NiTi-Feilen sind somit universell einsetzbar, der Apex-Locator FIND ermittelt Kanallängen exakt und schnell. Zusammen mit vielen anderen Hilfsmitteln – von den NaviTips bis zu UltraCal XS – bringt dieses System Zahnerhaltung und praktische Anwendung auf einen Nenner.

Auch das neu vorgestellte Universal Nanohybridkomposit Mosaic hat sich am Zahnarzt und seinen Wünschen orientiert. Modellierfähigkeit, intuitives Farbsystem

mit einem einmaligen Farbschlüssel, beste Polierbarkeit, Stabilität der Restauration – das kam richtig gut an bei den Messebesuchern. Auch auf dem überfüllten Segment der Abformmaterialien sind noch Fortschritte möglich. Das A-Silikon Thermo Clone überzeugt mit Hydrophilität und Reißfestigkeit.

Nach langer Entwicklungszeit hat Ultradent Products nun einen hochmodernen Laser in seinem Sortiment. Der Diodenlaser Gemini 810+980 kann mit zwei Wellenlängen – 810 und 980 nm – zugleich arbeiten, was in der Weichgewebechirurgie Schnelligkeit, Qualität des Schnittes sowie das Heilverhalten des Gewebes deutlich verbessert.

Erneut stand die Zahnaufhellung im besonderen Fokus: Sie erspart manche Krone und Verblendschale. Aus der Vielfalt der Möglichkeiten ragt Opalescence Go heraus, und über 3.900 Fachbesucher nut-

zen die Messe, um es an unserem Stand zu testen. Das überwältigende Urteil: schnell, unkompliziert, empfehlenswert.

Vielen Besuchern waren unsere Produkte bekannt; sie kamen oft gezielt, um die Neuheiten zu sehen, und freuten sich über echte Dr. Dan Fischer-Produkte.

Den gestiegenen Besucherstrom, vor allem ausländischer Besucher, haben auch wir am Stand verspürt. Es kamen interessierte Fachleute, die das Gespräch suchen und mit ihrem Wissen, ihrer Ausstattung und ihren in der Praxis verwendeten Materialien auf der Höhe der Zeit sein wollen.

Nach der IDS sind die weiteren Messen des Jahres natürlich besonders spannend, wie z.B. die österreichische WID oder die Fachdental-Ausstellungen im Herbst. Überall dort werden unsere Neuheiten präsentiert – und vielleicht sogar weitere, die bisher erst in der „Pipeline“ sind.



VDW GmbH



## „WIR BIETEN FAST 150 JAHRE ENDODONTIE- EXPERTISE!“

Arjan de Roy, Commercial Development Director

Vor sechs Jahren haben wir die RECIPROC®-Feile eingeführt, für die es mittlerweile einen Stammmarkt gibt. Bisher war dafür ein spezieller Endomotor, oft mit integriertem Apexlokator, notwendig. Nun bringen wir ein neuartiges RECIPROC® direct-Winkelstück heraus, welches im Vergleich sowohl hinsichtlich Investitionskosten als auch Platzbedarf deutlich reduziert ist. Neu ist auch die RECIPROC® blue-Feile, eine weiterentwickelte Reziprokfeile, die auf einer neuartigen Materialbehandlung basiert, welche die Feile flexibler und sicherer anwendbar macht. Auch komplexere Kanäle und Fülle können damit verbessert behandelt werden. Drittens bringen wir die reziproke Bewegung mit dem R-PILOT™ auch ins Gleitfadmanagement. Es ist aber kein Teil des Reziproksystems, sondern bietet für Gleitfadanwendungen die zusätzliche Sicherheit der reziproken Bewegung. Auf der Messe kam R-PILOT™ sehr gut an, und RECIPROC® direct wird

bereits in der Praxis angewendet und wir erhalten von der Zahnärzteschaft ausgesprochen positive Rückmeldungen.

Insgesamt fiel mir auf, dass die IDS sehr gut besucht war und viele interessierte professionelle Besucher in die Messehallen kamen. Diesen wurden Produkte für alle vier wesentlichen Behandlungsschritte logisch und offen präsentiert: Aufbereitung, Spülung, Füllung und Post-Endo. Die Kundenreaktionen auf dieses Konzept, verbunden mit den Neuheiten, zeigen uns auch, dass wir „Endo Easy Efficient“ nicht nur sagen, sondern auch in der Kundenwahrnehmung liefern.

Dies stimmt mich mehr als zuversichtlich, denn in unserer fast 150-jährigen Unternehmensgeschichte lag unser Fokus immer auf der Endodontie. Das macht uns zum einzigen Unternehmen, das über so einen langen Zeitraum einzig auf diesen Fachbereich spezialisiert ist. Deshalb ist unsere Produktpalette auf alle Schritte der



endodontischen Behandlungskette und nicht nur ein einzelnes Segment ausgerichtet. Wir verbessern bestehende Produkte ständig und führen auch immerfort neue Produkte ein. Deshalb wird es nicht bis zur nächsten IDS dauern, bis sich unsere Kunden auf die nächsten Innovationen freuen dürfen.



VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG



## „HOHES BESUCHER-INTERESSE FÜR UNSEREN NEUEN ZAHN“

Arndt Lommerzheim, Head of Public Relations & Training

In diesem Jahr steht bei VITA unsere neue Kampagne zum neuen Zahn im Mittelpunkt. Der neue Zahn VITAPAN EXCELL®, kreiert nach dem natürlichen Vorbild, besticht durch hohe Ästhetik sowie einfache und effiziente Aufstellung im Laboralltag. An unserem IDS-Stand wurde er durch unsere Top-Referenten ZT Karl-Heinz Körholz, ZT Viktor Fürgut und ZTM Franz Hoppe dem Fachpublikum vorgestellt.

Darüber hinaus haben wir unser CAD/CAM-Sortiment mit der hochästhetischen Hybridkeramik VITA ENAMIC multiColor mit einem integrierten naturgetreuen Farbverlauf in sechs feinnuancierten Schichten vom Hals bis zur Schneide ausgebaut. Als weitere Top-Neuigkeit stellen wir das erste volldigitale System VITA VIONIC SOLUTIONS vor, wo die Totalprothese digital und wirtschaftlich hergestellt wird. Den entscheidenden Unterschied macht die reichhaltige VITA VIONIC Zahnbibliothek mit ihrer Aufstellungsintelligenz für zunächst mehr als 300 funktionelle Varianten, die kompatibel ist mit den



drei führenden CAD-Lösungen 3Shape, exocad und Dental Wings.

Mit den WAK-unabhängigen Mal Farben VITA AKZENT® Plus CHROMA STAINS können Anwender auf der gesamten keramischen Bandbreite für einen Wechsel der Farbsättigung sorgen. Damit können Farbkorrekturen einfach und schnell umgesetzt werden. Jetzt auch ganz neu ist das fließfähige Komposit VITA VM LC flow. Damit sind mit einem modernen Komplettsystem vom Dentin bis zur Schneide alle Kompositverblendungen möglich.

Insgesamt hatten wir auf der IDS über 20 Top-Referenten aus aller Welt, die ihr Wissen und Erfahrungen in Demonstrationen dem Fachpublikum vorgeführt haben. Erstmals auf der IDS hatten wir auch unseren vitaclinical-Geschäftsbereich, wo das keramische Implantat ceramic.implant mit all seinen Facetten präsentiert wurde. Die Rückmeldungen der Fachbesucher sind sehr positiv gewe-

sen und steigerten sich von Messtags zu Messtags. Vor allem unser neuer Zahn hat sehr großes Interesse gefunden, was uns natürlich sehr freut. Fachbesucher kamen gezielt an unseren Stand und fragten direkt nach den neuen Produkten. Wir sind sehr zufrieden, und unsere Zielsetzungen sind dank des großen Besucherstroms erfüllt worden.

Als Veranstaltungstipp und ein absolutes „Muss“ für jeden zahntechnisch interessierten Prothetiker möchte ich unbedingt unsere Roadshow zur digitalen und konventionellen Prothetik in sieben Städten mit unseren drei Top-Referenten empfehlen. Außerdem werden wir Farbevents mit Prof. Dr. Alexander Hassel veranstalten. So ist u.a. das Abendevent „Kochen nach Farbe“ mit einem Starkoch und ein Farbbestimmungsevent auf einem Schmetterlingsschloss vorgesehen. Infos hierzu auf der VITA Homepage [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)



W&H Deutschland GmbH



## „UNSER MESSEKONZEPT STIESS DURCHWEG AUF POSITIVES FEEDBACK“

Roland Gruber, Leitung Marketing & Vertrieb



W&H präsentiert drei große Neuheiten auf der diesjährigen IDS: Die Primea Advanced Air im Bereich Restauration und Prothetik ist die erste luftbetriebene Highspeed-Antriebslösung mit konstanter Drehzahl. Die klassische Turbine verliert unter Belastung die Drehzahl und somit auch die Leistung. Die Primea Advanced Air verfügt über eine Sensorik, die mit dem Kompressor kommuniziert und permanent Luft zuführt. Somit bleiben der Anpressdruck, die Drehzahl und die Abtragsleistung konstant und bewirken bei der Turbine ein Verhalten ähnlich dem Elektromotor. Dazu kommen die Vorteile der Primea Advanced Air: Sie ist das leichteste System am Markt und bewirkt ein sehr gutes taktiles Gefühl.

Unsere Assistina Twin ist ein Ölpflegegerät für Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen mit zwei abwechselnd nutzbaren Kammern. Als schnellstes Gerät am Markt benötigt sie nur 10 Sekunden pro Instrument.

Die dritte Innovation ist das neue Implantmed in Kombination mit dem Osstell ISQ-Modul, das einzige Gerät zur Messung der Implantatstabilität. Somit bietet es dem Anwender die Sicherheit, den Verlauf der Osseointegration zu messen. In diesem Zug haben wir auch für DACH den exklusiven Vertrieb der Produkte zum 1. April dieses Jahres übernommen.

In allen drei Bereichen war das Feedback der Fachbesucher bisher sensationell. Dabei überzeugt die Primea Advanced Air auf Anhieb als etwas noch nie Dagewesenes und ist für viele hochinteressant, genau wie die Assistina Twin und das Osstell ISQ-Modul. Auch unser Stand und das gesamte Messekonzept haben sowohl vom Handel als auch von unseren Kunden ein durchweg positives Feedback erhalten. Der Gesamteindruck ist: Es ist viel los, sehr gut gemacht, läuft gut. Wir sind sehr zufrieden.

Nach der IDS werden wir unsere Neuprodukte weiter forcieren und im Bereich

der Implantologie und Chirurgie durch Osstell mehr Behandlungslösungen anbieten können. Im Bereich der Hygiene und Sterilisation werden wir uns ebenfalls entsprechend positionieren. Ab Sommer startet dann unsere neue Imagekampagne „Because you care“.



WASSERMANN Dental-Maschinen GmbH



## „MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT, ARBEITSERLEICHTERUNG UND NACHHALTIGKEIT“

Sven Krogmann, Managing Director

Auf der IDS 2017 haben wir unsere Vakuumanrührgeräte Wamix-Touch und Wamix-Touch Injector vorgestellt. Die bewährten Wamix-Geräte von Wassermann, Hamburg, werden zukünftig mit neu entwickelter Steuerung geliefert. Ein Touchscreen ermöglicht dem Anwender, die relevanten Parameter schnell und einfach festzulegen. Ein echtes Highlight hierbei: Die vom Anwender festgelegten Werte für Vakuum und Drehzahl werden mit einem Mikrocontroller gesteuert und automatisch nachgeregelt. Nach der erfolgreichen Einführung einer Touchscreensteuerung bei unseren Wachs-ausbrüh- und Polymerisationsautomaten sind wir nun auch bei den Wamix-Vakuumanrührgeräten und den Polyquick-Druckverdichtern diesen Schritt gegangen. Die Besucher haben interessiert und zufrieden reagiert. Wir legen stets Wert

darauf, unser komplettes Produktsortiment während der IDS zu präsentieren. Denn wir freuen uns über die konstruktiven Gespräche, die sich beim Ersten unserer Produkte ergeben, und wir sind überzeugt, dass das IDS-Publikum die Qualität der Wassermann-Produkte unmittelbar erkennt. Wir konstruieren unsere Geräte für eine lange Lebensdauer. Der Name Wassermann steht für technologische Perfektion, optimale Qualität, extreme Robustheit und Langlebigkeit, dies wissen unsere Kunden zu schätzen. Wir haben uns als Hersteller hochwertiger Produkte weltweit etabliert und bleiben diesen Ansprüchen nunmehr seit 90 Jahren treu. Die hohe Anzahl an positiven Rückmeldungen zeigt uns, dass wir mit diesen Werten noch immer den Zeitgeist treffen.

Die IDS 2017 war gut besucht und zeichnete sich durch eine sehr positive Gesamt-



stimmung aus. Unser Messteam war stets gut ausgelastet, und wir bedanken uns an dieser Stelle bei allen Kunden und Handelspartnern für diese erfolgreiche Messe.

In 2017 wird es weitere Modifikationen innerhalb des bewährten Produktportfolios geben. Auf der IDS haben wir unseren Kunden z.B. die Prototypen der Sandstrahler präsentiert und wir konnten viele Rückmeldungen mit an unseren Standort in Hamburg nehmen. Zu den diesjährigen Herbstmessen werden wir die neue Serie der Sandstrahler lieferfähig präsentieren. Darüber hinaus tut sich derzeit viel an unserem Firmensitz. Anlässlich unseres 90-jährigen Bestehens wird unser Firmengelände neu strukturiert. Es ist eine bewusste Entscheidung der Familie Wassermann, an dem bestehenden Standort zu investieren: Wassermann ist und bleibt „made in Germany“. So entstehen größere Lagerflächen durch ein vollautomatisiertes Hochregallager, optimierte Arbeitsprozesse und unsere rund 60 Mitarbeiter erhalten modern gestaltete Arbeitsplätze.



## ZAHNARZT ÄNDERT SEINEN NAMEN

Wie weit würden Sie im Konkurrenzkampf gehen? Ein Zahnarzt aus North Carolina hat einen extremen Schritt gewagt, um sicherzustellen, dass seine Praxis ganz obenauf bleibt. Unter dem Namen „Better Dental“ („better“ zu Deutsch: besser) öffnete Dr. David Draper seine Zahnarztpraxis in Apex. Doch nach wenigen Monaten beschwerten sich andere lokale Zahnärzte bei der zuständigen Zahnärztekammer wegen des Praxisnamens. Sie unterstellten „Better Dental“, einen unfairen Vorteil im Kampf um neue Patienten zu haben. Nach einer anschließenden Untersuchung beschloss die Zahnärztekammer, dass Dr. Draper nicht nur seinen Praxisnamen zu ändern hat, sondern zudem auch Logo und Website. Dr. Draper ließ sich aber nicht beirren und änderte kurzerhand einfach seinen Familiennamen, da dieser somit als Praxisname nicht anfechtbar ist. Dr. Better darf nun also



weiter seinen beruflichen Erfolg genießen, doch einen Haken hat die Sache dennoch: Seine Frau ist von der Namensänderung weniger begeistert und trägt weiterhin ihren alten Nachnamen.

Quelle: [www.6abc.com](http://www.6abc.com)



## SINGENDER ZAHNARZT

Dr. Milad Shadrooh ist momentan ein neues Sternchen am YouTube-Himmel. Der Zahnarzt aus England beweist Humor und parodiert als Singing Dentist Pophits wie „Happy“ und „Thriller“. Den Text münzt er auf Zahnpflege um und macht aus den Songs „Gappy“ und „Filler“. Sein Ziel ist es, die Bedeutung von Mundhygiene zu verbreiten. Sein neuestes Video „Save your tooth“, zum derzeit angesagten Original „Shape of you“ von Ed Sheeran, hat bereits über 800.000 Aufrufe bei YouTube, Tendenz steigend. Der Engländer ist zwar nicht der größte Sänger, inszeniert seine Parodien aber mit viel Freude und Leidenschaft. Außerdem weiß er sich zu vermarkten und hat bereits seine eigene Website mit kleinem Merchandise angelegt.

Singing Dentist  
auf YouTube



Quelle: [www.singingdentist.co.uk](http://www.singingdentist.co.uk)

## WITZE

Beim Ringkampf. „Gib’s ihm, Max!“ brüllt ein Zuschauer besonders laut voller Begeisterung. Wundert sich sein Sitznachbar: „Sie sind wohl ein großer Fan von Max?“ – „Ach nein, ich bin der Zahnarzt seines Gegners.“

Die kleine Lisa sitzt bibbernd auf dem Zahnarztstuhl. Dann fasst sie all ihren Mut zusammen und sagt: „Bohren brauchen Sie aber nicht, Herr Doktor! Das Loch ist schon drin!“

Robert gibt seinen Lottoschein ab. Dabei fragt er einen neben ihm stehenden Mann: „Spielen Sie auch Lotto?“ – „Nein, aber ich gewinne bei jeder Ziehung.“ Fragt Robert verwirrt: „Wie geht das denn?“ – „Ich bin Zahnarzt.“



## ERGONOMISCHE VERHÄLTNISSE IM LABOR

Bei der Arbeit im Labor lassen sich statische Haltungen nicht immer vermeiden. Handgriffe wiederholen sich häufig und bestimmte, nicht körpergerechte Sitzhaltungen sind oftmals unumgänglich. An dieser Stelle ist eine hoch spezialisierte Sitzlösung gefragt, die den Körper bestmöglich unterstützt.

Mit Labsit wurde nun eine einfache, erschwingliche Lösung entwickelt, die nachweislich die volle Laboreignung besitzt. Da die beste Stuhleinstellung diejenige ist, die man gar nicht erst vornehmen muss, verzichtet Labsit auf komplizierte Verstellaufgaben. Eine simple Höhenverstellung wird von einer intelligenten Flexfunktion im Rücken und in der Sitzvorderkante ergänzt. Labsit stellt großzügig Greifraum zur Verfügung, passt sich den Bewegungen des Nutzers an und gibt sowohl beim Zurücklehnen als auch bei seitlicher Drehung des Oberkörpers nach. Um auch bei der labortypischen, vorgeneigten Sitzhaltung optimal zu unterstützen, gilt dies ebenfalls für die Sitzvorderkante. So können Druckschmerzen und ein-



geschlafene Beine verhindert werden. Gemeinsam mit Designern, Arbeitsforschern und Menschen aus der Praxis wurde mit Labsit ein unkomplizierter, optisch ansprechender Stuhl geschaffen, der Ergonomie ins Labor bringt. Durch sein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis bei voller Laboreignung ist Labsit dabei auch für die Ausstattung großer Objekte – gerade im öffentlichen Bereich – interessant.

**BIMOS – EINE MARKE DER  
INTERSTUHL BÜROMÖBEL  
GMBH & CO. KG**

Brühlstraße 21  
72469 Meßstetten-Tieringen  
Tel.: 07436 871-111  
info@bimos.de  
www.bimos.com

KENNZIFFER 0801

## ABFORMMATERIAL SORGT FÜR NEUE MISCHVERHÄLTNISSE

Aqium 3D, das scanbare Präzisionsabformmaterial mit der unvergleichlichen, sofort einsetzenden Hydrophilie, setzt wieder neue Maßstäbe. Die neue Mischtechnologie und Aqium 3D beweisen,

dass verbesserte Qualität nicht gleich höhere Preise zur Folge haben muss. Im Gegenteil, der neue NT-Mixer mit kombiniertem Mischverfahren (Scherung und Dehnung) mixt die verschiedenen Viskosi-

täten von Aqium 3D sichtbar homogener und erhöht so signifikant die Abformqualität. Dabei spart der Anwender bei jeder Applikation ganz automatisch 28 Prozent Material. Das innere Design sowie die kompakte Bauweise ermöglichen diesen Einsparungseffekt gegenüber der Verwendung der bisherigen Mixing Tips. Das schont nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel.



**MÜLLER-OMICRON  
GMBH & CO. KG**

Schlosserstraße 1  
51789 Lindlar  
Tel.: 02266 47420  
info@mueller-omicron.de  
www.mueller-omicron.de

KENNZIFFER 0802

## NEUE ECOLEGIERUNG ERWEITERT WERKSTOFFPALETTE

Mit der Ecolasse ermöglicht Kulzer Zahntechnikern mehr Flexibilität bei der Werkstoffwahl, ohne den Wunsch nach hoher Qualität, Ästhetik, aber vor allem Wirtschaftlichkeit außer Acht zu lassen. Die geringere Dichte und das damit einhergehende reduzierte Gusseinsatzgewicht senken die Kosten der Arbeit. Dabei stehen sie den hochgoldhaltigen Edelmetalllegierungen in nichts nach, was das breite Indikationsspektrum und die guten Verarbeitungseigenschaften betrifft. Die neue Legierung Herastar AU hat dank eines Goldanteils von 33 Prozent den typisch hellgelben Farbton sowie ein helles Oxid und verfügt über die positiven Verarbeitungseigenschaften einer Universallegierung, wie gutes Ausfließverhalten, Warmfestigkeit und einfache Fräsbarkeit.

Aufgrund ihrer hohen Festigkeit ist die Typ 4-Legierung darüber hinaus sehr belastbar. Sie lässt sich problemlos mit allen Gießgeräten vergießen und ist zudem frei von Kupfer, was sie besonders korrosionsbeständig und verträglich macht.

Die Legierung Herastar AU lässt sich flexibel für eine Vielzahl von Indikationen einsetzen: Von In- und Onlays über Kronen und kleine Brücken bis hin zu Brücken mittlerer Spannweite deckt sie alle Einsatzgebiete ab. Auch Fräs- und Geschiebearbeiten können mit der ökonomischen Legierung angefertigt werden. Das hohe Formfüllungsvermögen sorgt für präzise Ergebnisse und spart so zusätzlich Nach-



arbeitszeit. Die Universallegierung kann unverblendet oder verblendet zum Einsatz kommen.

### HERAEUS KULZER GMBH

Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
info.lab@kulzer-dental.de  
www.kulzer.de

KENNZIFFER 0811

## STANDARDHYGIENE MIT ALKOHOLFREIEN FEUCHTTÜCHERN



Eine gezielte Reinigung und Desinfektion von Oberflächen in Zahnarztpraxen zählt zur Standardhygiene und ist ein bedeutender Zeitfaktor. Mit den MaxiWipes wet ermöglicht ALPRO MEDICAL eine zeitsparende Schnelldesinfektion und Reinigung von sensiblen alkoholempfindlichen Inventar und Oberflächen.

Die bereits vorgetränkten Großtücher (17 x 26 cm) sind besonders praktisch: Beutel in der Box platzieren, öffnen, das Tuch in „Cotton-Touch-Qualität“ entnehmen und verwenden. Hierdurch entfällt die zeitaufwendige Dosierung und es werden Anwendungsfehler beim Ansetzen der Lösung vermieden. Durch die neue For-

mulierung ohne QAV, auf Basis sekundärer und tertiärer Alkylamine, sind die Feuchttücher besonders für speziell empfindliche Oberflächen wie z.B. Behandlungseinheiten inkl. Sitzpolster, Schwebetische, Röntgengeräte, Instrumente und Plexiglas geeignet. Die bereits VAH-gelistete alkohol-, QAV- und aldehydfreie Tränklösung schont nicht nur das Inventar und schützt Ihre Gesundheit, sondern wirkt auch innerhalb kürzester Zeit bakterizid inkl. TBC und MRSA, levurozid und begrenzt viruzid gegen behüllte Viren im Carriertest nach DVV 2012 sowie unbehüllte Noroviren. Durch die Begutachtung der Wirkstofflösung im 4-Felder-Test wird auch die praxisnahe Sicherheit nochmals unterstrichen.

### ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen  
Tel.: 07725 93920  
info@alpro-medical.de  
www.alpro-medical.de

KENNZIFFER 0812

## SEITENZAHNFÜLLUNGEN: KOMPROMISSLOS EINFACH, NATÜRLICH SCHÖN

Bulk-Fill-Komposite sind bei Zahnärzten beliebt, die ihre Arbeitsabläufe bei der Erstellung von Seitenzahnfüllungen einfacher und effizienter gestalten möchten. Studien und praktische Erfahrungen bestätigen inzwischen, dass die Materialien auch in Schichtstärken von bis zu 5 mm vollständig polymerisieren und eine sehr gute Randadaptation aufweisen. Kompromisse mussten Anwender bislang hinsichtlich der Ästhetik in Kauf nehmen. Das ändert sich mit der Einführung von 3M Filtek One Bulk Fill Komposit.

Gegenüber bisher erhältlichen Bulk-Fill-Materialien bietet das seit April 2017 in den Farben A1, A2, A3, B1 und C2 verfügbare Neuprodukt eine erhöhte Opazität. Diese Eigenschaft wirkt sich positiv auf das Erscheinungsbild der Restaurationen aus. Um eine Aushärtungstiefe von bis zu 5 mm sicherzustellen, verzichten viele Hersteller von Bulk-Fill-Materialien auf den Einsatz von Weißpigmenten, die ein Vordringen des Polymerisationslichts in die Tiefe einer Restauration verhindern. Da-

durch wirken die ausgehärteten Füllungen transluzent; Verfärbungen des Kavitätenbodens bleiben sichtbar. In Filtek One sorgt ein intelligentes Opazität-Management – durch Veränderung des Lichtbrechungsindex der Bestandteile – für eine deutlich erhöhte Opazität. Das Resultat ist eine natürliche Ästhetik bei gewohnt einfacher und effizienter Anwendung.

In der Zusammensetzung und den Verarbeitungseigenschaften ähnelt Filtek One 3M Filtek Bulk Fill Seitenzahnkomposit. Beide enthalten Nano-Füllertechnologie sowie eine Matrix mit zwei innovativen Methacrylat-Monomeren (AUDMA und AFM), die für eine Minimierung von Volumenschwund und Schrumpfstress sorgen. Die Biege- und Bruchfestigkeit sowie die Verschleißbeständigkeit von Filtek One sind höher als die vieler Universalkomposite und die Verarbeitung ist gewohnt einfach. Weitere Informationen



zum Neuprodukt erhalten Interessenten telefonisch unter 0800 2753773.

### 3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 0800 2753773  
info3mespe@mmm.com  
www.3MESPE.de

KENNZIFFER 0821



## QUALITÄT AUS DEUTSCHLAND

Der Speiko MTA Zement lässt sich durch seine Feinkörnigkeit cremig anrühren. Er ist jetzt in 1 g und 2 g erhältlich. Eine homogene Granulatur und Phasigkeit des MTA Zements verkürzt die Abbindezeit. Außerdem wird durch die Feinkörnigkeit die Applikation des Zements im Wurzelkanal erleichtert und die Füllung wird dichter, was die Materialfestigkeit steigert. Auch die Durchdringung der Calcium-Ionen in das entmineralisierte Gewebe wird wesentlich vereinfacht. Die Röntgensichtbarkeit des Speiko MTA Zements ist durch den Einsatz von Bismutoxid gegeben.

Vom Einkauf der Rohstoffe über die Wahl der Verpackungsmaterialien, den Prozess der Herstellung bis zum Verkauf des Speiko MTA Zements liegt alles in den Händen von Speiko. Daher ist es dem Unternehmen möglich, diese hervor-

gende Qualität zu einem wirtschaftlichen Preis anzubieten. Natürlich wird dem Kunden auch gern weitergeholfen, nachdem er den Speiko MTA Zement erworben hat und Fragen zur Verarbeitung oder zur Anwendung stellen möchte. Hierfür wird er auf Wunsch durch das Team von Speiko in seiner Praxis besucht und die offenen Fragen vor Ort mit ihm geklärt.

### SPEIKO – DR. SPEIER GMBH

Postfach 72 04  
48039 Münster  
Tel.: 02506 304770  
info@speiko.de  
www.speiko.de

KENNZIFFER 0822



## Alle Termine auf einen Blick:

- 05.05.2017 Hamburg
- 05.05.2017 Magdeburg
- 06.05.2017 Ulm
- 12.05.2017 Bremen
- 13.05.2017 Kassel
- 19.05.2017 Halle
- 01.07.2017 Karlsruhe



Pluradent präsentiert:

# Die IDS-Highlights in Ihrer Nähe

Sie konnten die IDS nicht besuchen oder möchten noch mehr von unseren Pluradent Spezialisten und namhaften Herstellern über die Neuheiten wissen? Dann besuchen Sie die Pluradent Veranstaltungen in unseren Niederlassungen. Es erwartet Sie ein Tag voller Innovationen mit vielen attraktiven Angeboten.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch – Ihr Pluradent Team!

Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über 30 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.

Mehr Informationen und Anmeldung:  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

  
**pluradent**

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

## SONDEN MIT ERGONOMISCHEM GRIFFDESIGN



Großen Anklang fanden auf der IDS die neuen Mundspiegelgriffe und Sonden der Firma E. Hahnenkratt GmbH. Die ERGOtouch Griffe aus satiniertem Edelstahl sind hohl und liegen ausgewogen leicht in der Hand. Das griffige Design sowie die Mulde sorgen für ein sicheres Zugreifen und für eine angenehme Haptik. Durch die satinierte Oberfläche werden störende Lichtreflexionen eliminiert. Eine Variante, bei der das Griffende aus farbigem Kunststoff gefertigt wird, macht den Griff noch leichter und durch die Farbe kann man die sonst üblichen

farbigen Ringe zur Praxisorganisation vermeiden. Hierbei handelt es sich um denselben autoklavierbaren, farb- und formstabilen Kunststoff, der seit 2015 erfolgreich in der Praxis mit unseren RELAX Mundspiegeln eingesetzt wird. Auch die ERGOform Sonden und Griffe werden aus demselben Werkstoff wie die RELAX gefertigt und sind in denselben sieben Farben erhältlich. So ist eine einfache Praxisorganisation realisierbar. Durch das leichte Material ist die Arbeit ermüdungsarm und der größere Durchmesser sowie die Griffmulden ermöglichen ein ent-

spanntes Zugreifen. Die ERGOtouch und ERGOform berücksichtigen ergonomische Aspekte, sehen dabei chic aus und setzen farbige Akzente in der Praxis.

### E. HAHNENKRATT GMBH

Benzstraße 19  
75203 Königsbach-Stein  
Tel.: 07232 3029-0  
info@hahnenkratt.com  
www.hahnenkratt.com

KENNZIFFER 0841

## INTELLIGENTE UND ENERGIEEFFIZIENTE STERILISATOREN

Die Autoklaven der neuen Evolution-Serie bieten neben den MELAG typischen Features, wie Rekordbetriebszeiten, intuitivem Bedienkonzept, integrierter Dokumentation und Freigabe, eine Reihe an einzigartigen Innovationen. Im Fokus der neuen Evolution-Serie steht die Verbin-

dung von noch kürzeren Betriebszeiten und damit schnellerer Verfügbarkeit der Instrumente und Einsparung von Energie. Die intelligente Trocknung DRYtelligence ist eine sensorgesteuerte Trocknungsfunktion, die auf einem eigens entwickelten Algorithmus basiert, und sich automatisch der Beladung anpasst. Mit DRYtelligence werden jederzeit optimale Trocknungsergebnisse erreicht und eine Verkürzung der Trocknungszeiten um bis zu 80 Prozent ermöglicht.

Mit der Sleep-Mode-Taste an der Gerätefront werden die Autoklaven der Evolution-Serie mit nur einem einzigen Knopfdruck in den Sleep-Mode versetzt und ebenso schnell wieder aufgeweckt. Der

ohnehin schon niedrige Stromverbrauch lässt sich so noch weiter effektiv reduzieren.

Von der bewährten Premium-Plus-Klasse wurde die patentierte Doppelmantel-Technologie übernommen, die auch in Groß-Autoklaven für Krankenhäuser eingesetzt wird. Sie gewährleistet ein besonders effektives Sterilisationsverfahren mit höchster Sattdampfqualität, Rekordbetriebszeiten und großen Beladungsmengen von bis zu 9 kg.

### MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

Geneststraße 9–10  
10829 Berlin  
Tel.: 030 757911-0  
info@melag.de  
www.melag.de

KENNZIFFER 0842



## AKTIVSAUERSTOFF ZUR BEHANDLUNG VON PARODON- TITIS UND PERIIMPLANTITIS



OXYSAFE Professional-Produkte enthalten die patentierte Ardox-X®-Technologie auf Aktivsauerstoffbasis (Kohlenwasserstoff-Oxoborat-Komplex), die durch Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut aktiviert wird. Dieser Komplex fungiert als Matrix, die den Aktivsauerstoff in dem zu behandelnden Bereich freisetzt. Hierdurch wird sofort die Anzahl der gramnegativen Bakterien reduziert. OXYSAFE eliminiert schädliche, anaerobe Bakterien (auch in der Tasche), die für Parodontitis und Periimplantitis verantwortlich sind. Das mit Sauerstoff angereicherte Mikromilieu hat einen nachweislich positiven Effekt auf die Behandlung entzündeter Zahnfleischtaschen. Bewusst wurde auf körperschädigende Inhaltsstoffe, wie z.B. Wasserstoffperoxide und Radikale, verzichtet. Die Applikation von OXYSAFE Gel Professional unterstützt die parodontale Regenerationstherapie von Weichgewebe, das durch Periimplantitis geschädigt wurde. OXYSAFE Professional wirkt sowohl antibakteriell als auch antifungizid und unterstützt durch seinen erhöhten Sauerstoffanteil die Regeneration von entzündetem Gewebe.

### HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Ackerstraße 1  
47269 Duisburg  
Tel.: 0203 99269-0  
info@hagerwerken.de  
www.hagerwerken.de

KENNZIFFER 0851

KENNZIFFER 0852 >

Teamarbeit in der Endodontie:

## Hypochlorit-SPEIKO® 3% und SPEIKO® Easy Quick

**Hypochlorit-SPEIKO® 3%** zur Reinigung und Spülung von Wurzelkanälen – Erwärmung und Ultrashallaktivierung erhöhen zusätzlich die Wirkung. Die Entnahme kann mit dem beigelegten SPEIKO® Easy Quick Entnahmesystem erfolgen.

**SPEIKO® Easy Quick** Entnahmesystem für Luer/Luer-Lock: Flüssigkeiten lassen sich mit SPEIKO® Easy Quick dosierbar entnehmen. SPEIKO® Easy Quick verhindert zudem eine Kontamination der Restflüssigkeit, da nur das entnommen wird, was benötigt wird.

Und das Beste: SPEIKO® Easy Quick gibt's kostenlos zu allen Endo-Spülflüssigkeiten von SPEIKO.

Video zu  
Easy Quick  
gibt's auf  
speiko.de



SPEIKO® Easy Quick  
für drei Flaschengrößen:  
30, 100 und 250 ml

Hypochlorit-SPEIKO® 3%  
erhältlich in den Mengen  
30, 100 und 250 ml

**SPEIKO** – Dr. Speier GmbH

Postfach 7204 · D-48039 Münster · www.speiko.de · info@speiko.de  
Telefon 02506/30477-0 · Telefax 02506/30477-22

## DAS ERSTE WINKELSTÜCK MIT REZIPROKER BEWEGUNG



Auf der IDS 2017 präsentierte VDW Zahnärzten eine bedeutende Neuheit: das weltweit erste Winkelstück mit integrierter reziproker Bewegung. Der Endo-Spezialist mit Sitz in München bietet mit RECIPROC® direct den einfachen Einstieg in die reziproke Bewegung nun auch für europäische Behandler. Zahnärzte in Südamerika und Asien nutzen RECIPROC® direct bereits seit 2015 mit viel Erfolg. Der Vorteil von RECIPROC® liegt darin, dass es sich einfach mit dem vorhandenen Motor des Behandlungsstuhls verbinden lässt, da die reziproke Bewegung im Winkelstück integriert ist. Somit kann in wenigen Schritten mit der Kanalaufberei-

tung begonnen werden. Einfacher geht es kaum. Zudem erleichtert RECIPROC® direct dank eines attraktiven Einstiegspreises den Wechsel auf die moderne reziproke Technik der Wurzelkanalaufbereitung. Das Winkelstück ist damit eine perfekte Ergänzung des Angebotes an Endomotoren, zu dem noch die bewährten VDW.GOLD RECIPROC®, VDW.SILBER RECIPROC® und vor allem der kabellose VDW.CONNECT Drive® gehören.

## VDW GMBH

Bayerwaldstraße 15  
81737 München  
Tel.: 089 62734-0  
info@vdw-dental.com  
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 0861

## NEUE RÖNTGEN-GENERATION

Erfolgreich stellte die Firma orangedental den neuen PaX-i3D GREEN nxt auf der IDS 2017 in Köln vor. Die neueste „Green“-Flat-Panel-Technologie führt zu einer wesentlichen Strahlenreduktion bei gleichzeitig verbesserter Bildqualität. Die sehr hohe Auflösung des Sensors, die erhöhte Sensitivität, die schnelle Auslese- und der Rekonstruktionsalgorithmus ermöglichen bei dem PaX-i3D GREEN nxt eine Aufnahmegeschwindigkeit von gerade mal 4,9 Sekunden. Dank der geringeren Umlaufzeiten und eines integrierten Bildstabilisators bleiben Bewegungsartefakte, Metallartefakte und Strahlendosis so minimal wie möglich. Im 3D-Low-dose-Mode findet eine Strahlenreduktion von über 70 Prozent statt.

Der technische Aufbau ist einfacher und besser geworden. Erstmals wurde nur ein Sensor für die 2-D- und 3-D-Technologie verwendet, wodurch Wartezeiten beim Sensorwechsel ausbleiben. Dadurch wird die Auswahl und Aufnahme des Patienten noch schneller und zuverlässiger. Das PaX-i3D GREEN nxt ist ein 4-in-1-Gerät und vereint CEPH, DVT, Pano und Modellscan.

Der neue Modellscan liefert Daten direkt im STL-Format und arbeitet mit sehr hoher Genauigkeit. Gipsmodelle können gescannt und direkt digital archiviert werden.

Für den Anwender kann eine bessere Positionierung der Praxis dargestellt werden. Bessere und qualitativ höherwertige Diagnosen führen zu einer positiven Patientenselektion. Durch die wachsende Sensibilität zum Thema Röntgen kann der Zahnarzt das PaX-i3D GREEN nxt mit seiner geringeren Strahlenbelastung in einer aufkommenden Diskussion zu seinem Vorteil nutzen. Durch Einsatz der Software byzz nxt/byzz nxt 3D kann der Behandler eine effektivere Patientenaufklärung durchführen. Für Schulungen stehen qualifizierte Opinionleader mit erfahrenen Anwendern zur Verfügung. Feste Termine finden Sie auf der Homepage oder können gegebenenfalls individuell vereinbart werden.

ORANGEDENTAL  
GMBH & CO. KG

Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 07351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

KENNZIFFER 0862

## NEUES UNIVERSALKOMPOSIT



Beautifil II LS (Low Shrinkage) – das neue pastöse Kompositssystem, das aus dem bewährten Beautifil II heraus entwickelt wurde, garantiert dem Zahnarzt eine minimale Schrumpfung bei maximaler Ästhetik. Das lichterhärtende Universalkomposit für Front- und Seitenzahnfüllungen besteht v. a. durch eine bislang einzigartige Polymerisationsschrumpfung von 0,85 Volumenprozent. Gleichzeitig verfügt es über eine exzellente Polierbarkeit und eine natürliche Farbadaption an die Zahnhartsubstanz. Dank der integrierten S-PRG-Füllertechnologie ist das Material zudem bestens geeignet, Schmelz und Dentin vor Säureattacken und Kariesbakterien zu schützen – für eine langzeit-

stabile und kariesprotektive Füllungstherapie der Extraklasse.

Die multifunktionalen Glasfüllstoffe und die vorpolymerisierten Kompositfüller sorgen für eine hohe Abrasionsstabilität, antagonistenfremdliche Oberflächenhärte, optimale Bruchhärte und für eine natürliche Lichtreflexion. Sie kann den Farbton, die Opaleszenz und die Fluoreszenz des natürlichen Zahns präzise reproduzieren, was sowohl im Dentin- und im Schmelzbereich zu einem ausbalancierten Chamäleoneffekt führt. Die spezielle Füllstruktur ist außerdem dafür verantwortlich, dass sich Beautifil II LS in kürzester Zeit auf Hochglanz polieren lässt – für eine sehr glatte Oberfläche mit geringst-

möglichen Plaque-Retentionsstellen, die auch auf Dauer nichts von ihrem Glanz verliert.

Beautifil II LS ist in anwenderfreundlichen Spritzen mit „One-touch Cap“ oder als Tips erhältlich.

### SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 02102 8664-0  
info@shofu.de  
www.shofu.de

KENNZIFFER 0871

## STERILISIERBARE LEDS

Zur IDS 2017 verzeichnete der Technologiekonzern SCHOTT wachsendes Interesse an der Produktlinie seiner Solidur® LEDs. „Immer mehr Medizintechnik-Hersteller sehen die Vorteile der Integration von autoklavierbaren LED-Lichtquellen für neue Geräte- und Lichtdesigns“, informiert Christoph Stangl, Sales Manager für Solidur® LEDs. Dank ihrer Sterilisierbarkeit lassen sich die LEDs auch an der Spitze von Instrumenten wie etwa Scaler, Dentalkameras, Curing-Instrumente oder Dentalturbinen einbauen. Dies bringt die Lichtquelle direkt an die Behandlungsstelle. Zudem werden die Produkte exakt an Herstellerspezifikationen angepasst und erlauben damit neue Funktions- und Designansätze für Geräte in der Dental- und Medizintechnik. So lassen sich nun z.B. Zahnreinigungssysteme, Dentalspiegel oder Speichelabsauggeräte ausstatten, die bisher ohne Beleuchtung funktionieren mussten. „Das Thema interessiert aber

nicht nur Gerätehersteller, sondern auch Endanwender wie etwa Zahnärzte und Praxispersonal“, so Stangl.

Gerade der Einsatz von LED-Lichtquellen direkt im Mundraum war bisher stark eingeschränkt, denn konventionelle LEDs sind dafür nur unzureichend ausgelegt und halten einer regelmäßigen Dampfsterilisation meist nicht lange stand.

Dagegen sind Solidur® LEDs von SCHOTT in hermetisch versiegelten Gehäusen verkapselt und geschützt vor mechanischer Belastung sowie vor Feuchtigkeit, Chemikalien, Hitze und hohem Druck, wie sie der Autoklavierprozess mit sich bringt. Die vakuum- und gasdichten LEDs überstehen laut Tests unbeschadet mehr als 3.500 Behandlungen im Autoklaven.



### SCHOTT AG

Christoph-Dorner-Straße 29  
84028 Landshut  
Tel.: 0871 826-0  
ep.info@schott.com  
www.schott.com/led

KENNZIFFER 0872



# MEHRWERT- EXPERTIN

TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTAL-  
HANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Vertriebsleitung und Geschäftsführung der im BVD organisierten Dentalhandels-Unternehmen ist der Verband Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert. Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Zahnarzt und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD.  
Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)

**DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.**



## ERWEITERUNG DER SYSTEMFAMILIE



Das innovative CS 8100SC 3D System vereint die Vorteile des erfolgreichen 3-D-Systems mit einer Fernröntgenoption – und bietet erstmalig Panorama, DVT und Fernröntgen in einem der kleinsten und schnellsten Geräte seiner Klasse. Mit einer Breite von nur 1,80 Metern passt der All-rounder in nahezu alle Praxen. „Mit dem CS 8100SC 3D haben wir die CS 8100 Familie um ein neues Top-Produkt für den KFO-Bereich erweitert“, erklärt Melanie Recker, Trade Marketing Managerin bei Carestream Dental. Das spezielle KFO-Modul startet nach dem schnellen Scan eine automatische Durchzeichnung und ermöglicht eine präzise Behandlungs-

planung nach nur 90 Sekunden. Des Weiteren sind auf Knopfdruck STL-Daten erstellbar. Die 3-D-Darstellung hilft bei der Beurteilung von impaktierten, überzähligen, retinierten und verlagerten Zähnen, des Wachstums, der Form des Kieferkammes sowie der Platzverhältnisse im Kiefer.

„Für den Implantologen ermöglicht der Implantat-Assistent zudem eine Planung ausgehend von der Prothetik. Die Software verbindet automatisch die DVT-Daten mit dem digitalen Abdruck. Dieser kann per Intraoralscanner oder über eine DVT-Aufnahme erfolgen. So können Behandler genauestens ausmessen, welches Implantat benötigt wird und wieviel Platz noch zur Krone bleibt“, beschreibt Recker den Vorgang.

### CARESTREAM HEALTH DEUTSCHLAND GMBH

Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: 00800 45677654  
operationsdental@carestream.com  
www.carestreamdental.de

KENNZIFFER 0901

## NEUE PROZESSMEDIEN FÜR THERMODESINFEKTOREN



Das Sortiment für den Thermodesinfektor MELAtherm wird von MELAG weiter konsequent ausgebaut – immer mit dem Ziel, Praxen ein Komplettsystem für die Praxishygiene anzubieten. MEtherm sind die neuen Prozessmedien für den MELAtherm 10 (RDG):

- MEtherm 50 – Mildalkalischer Reiniger
- MEtherm 55 – Neutralisator C (auf Zitronensäurebasis)
- MEtherm 56 – Neutralisator P (auf Phosphorsäurebasis)
- MEtherm 60 – Klarspüler

Optimierte Reinigungsergebnisse, mehr Sicherheit, noch weniger Verbrauch und damit die Einsparung von Kosten sind nur einige wesentliche Produktvorteile der neuen Prozessmedien von MELAG, die als Starterset bei jedem ausgelieferten MELAtherm kostenlos mitgeliefert werden.

### MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

Geneststraße 9–10  
10829 Berlin  
Tel.: 030 7579110  
info@melag.de  
www.melag.de

KENNZIFFER 0902

## LÖSUNGEN FÜR DEN IMPLANTOLOGISCHEN ARBEITSALLTAG



Seit einigen Monaten bietet die Henry Schein Deutschland GmbH das Implantatsystem von DENTAL RATIO® im Exklusivvertrieb in Deutschland an. Um seinen Kunden im Bereich Implantologie hochwertige Produkte anbieten zu können, bietet Henry Schein das OKTAGON® Implantatsystems inklusive zweier weiterer moderner Implantatlinien an. Das OKTAGON® ROX-CERA-Implantat (Bone und Tissue Level) ist im Kern aus Titan Grade 5 gefertigt und keramisch beschichtet, welches die langzeit-stabile Osseointegration unterstützt. Der enossale Teil des Implantats ist mit einer keramisch-dunklen, biokompatiblen Verschleiß- und Korrosionsschutzschicht versehen. Die Oxide von Zirkonium sind thermodynamisch und biochemisch stabil. Eine Reibkorrosion wird vermieden und die Abscherfestigkeit der Oberfläche im Vergleich zur reinen Titanoberfläche erhöht. Der transgingivale Teil des Tissue Level Implantats ist mit einer spontan selbstpassivierenden, biochemisch stabilen Titan-Niob-Oxynitridschicht ummantelt. Die hohe Schichthärte schützt gegen Verletzungen durch Instrumente. Die glatte Oberfläche wirkt einer möglichen Plaqueanlagerung entgegen. Bei ungünstigen Knochenverhältnissen kann das OKTAGON® BLT-Implantat mit seiner apikal konischen Form hilfreich sein. Das BLT-Implantat zeichnet sich durch eine hohe Primärstabilität in weichem Knochen und frischen Extraktionsalveolen aus. Das Implantat in Titan Grade 4 ist in mehreren Durchmessern und Längen erhältlich.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1400044  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de

KENNZIFFER 0911

KENNZIFFER 0912 >

Jetzt

**2**  
JAHRE

Garantie\*

\*bei Internetanbindung  
des Gerätes

# G4

## HYDRIM G4 Thermodesinfektoren

Die innovative G4-Technologie der HYDRIM G4 Thermodesinfektoren bietet zahlreiche interaktive Möglichkeiten, die helfen Praxisabläufe noch effizienter und sicherer zu gestalten. Außerdem verfügen die leistungsstarken Geräte, die in zwei Größen erhältlich sind, bereits serienmäßig über eine Aktivlufttrocknung und beinhalten die Rollwägen.

### SICHER

EN 15883-1/-2 konform

### LEISTUNGSSTARK

Wirksam gegen Schmutz und Keime

### PLATZSPAREND

Integriertes Fach zur platzsparenden Unterbringung der Reinigungslösung

### BENUTZERFREUNDLICH

Einfache Bedienung über Farb-Touchscreen

HYDRIM® M2 G4  
Thermodesinfektor



HYDRIM® C61wd G4  
Thermodesinfektor

SciCan GmbH  
Wangener Strasse 78  
88299 Leutkirch  
Deutschland

Tel.: +49 (0)7561 98343-0  
Fax: +49 (0)7561 98343-699  
www.scican.de.com

HYDRIM ist ein eingetragenes Warenzeichen und Your Infection Control Specialist ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

SciCan  
A Sanavis Group Company

Your Infection Control Specialist™

scican.com

## SYSTEMANGEBOT FÜR PRAXIS UND LABOR

Auf der IDS stellte Kulzer Bewährtes und Neues für Praxen und Labore vor. So können Zahnärzte bei der Lokalanästhesie bereits seit 85 Jahren auf das Carpulse System zählen: Damals ermöglichte die neuartige Glaszylinderampulle erstmals die sterile zahnärztliche Betäubung. Heute bietet Kulzer die Komplettlösung aus Sopira Carpulse Spritzen, Sopira Carpulse Nadeln und Sopira Citocartin in Zylinderampullen an. Auch der erste heißpolymerisierende Prothesenkunststoff kommt aus dem Hause Kulzer. Seit 80 Jahren vertrauen Anwender auf das bewährte Pala Prothetik-System. Ein weiterer Klassiker im zahntechnischen Bereich sind die HeraCeram Verblendkeramiken, von deren Verarbeitung und Farbwirkung sich die Anwender auf der IDS im Rahmen von Live-Demonstrationen überzeugten. Das Sortiment wird kontinuierlich erweitert, zuletzt um die Zirkonia 750 Massen, die durch ihre niedrige Brenntemperatur von 750 °C mit Zirkondioxid ebenso

wie mit Lithiumdisilikat kompatibel sind. Eine echte IDS-Neuheit war der Superhartgips Moldarock® Royal (siehe Abbildung), die guten Eigenschaften bisheriger Typ 4-Gipse vereint und bereits nach 30 Minuten entformbar ist. Der neue Gips expandiert nicht nach und garantiert so eine konstante Dimensionsstabilität auch nach längerer Lagerung. Neben Produkten für Praxis und Labor rundet Kulzer sein Systemangebot durch Services, wie beispielsweise dentacar ab: Zahnärzte und -techniker erhalten attraktive Kauf- und Leasingangebote für Geschäftswagen zu Vorzugskonditionen. Ein weiteres Serviceangebot speziell für angehende Zahnmediziner ist das dentXperts-Programm: Ein starkes Netzwerk und maßgeschneiderte Angebote für Studierende, Assistenz Zahnärzte und



Praxisgründer unterstützen auf dem Weg zum beruflichen Erfolg.

### HERAEUS KULZER GMBH

Grüner Weg 11  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
info.lab@kulzer-dental.com  
www.kulzer.de

KENNZIFFER 0921

## AUßBISS- UND KNIRSCHERSCHIENEN AUF KNOPFDRECK



Print@Dreve ist das derzeit einzige Dienstleistungsangebot für generativ gefertigte Dentalmodelle „made in Germany“. Detailpräzise in der Fertigung und dabei maximal flexibel: Hochleistungs-Druckanlagen ermöglichen den höchsten Industriestandard in Bezug auf Präzision, Bauvolumen, Material und Prozessflexibilität.

Neu in der Print@Dreve-Produktwelt: Klartransparente Außbiß- und Knirscherschienen. Glasklar, bruchfest und höchst präzise. Alles aus einer Hand: Der gesamte Workflow, von der Datenprüfung über die Fertigung bis zu Reinigung und Endhärtung der Modelle wird konsequent weiterentwickelt. In der firmeneigenen For-

schungs- und Entwicklungsabteilung wird laufend an Innovationen gearbeitet, sodass Print@Dreve durchgehend die geforderte Detailpräzision der Dentalmodelle zu einem akzeptablen Stückmengepreis anbieten kann. Der reibungslose Ablauf wird vom technischen Support der Dreve Dentamid GmbH garantiert. Das offene System bietet maximale Flexibilität bei der Auswahl des Intraoralscanners und der dazugehörigen Software. Durch die komplette Abwicklung des Prozesses im Werk Unna werden die Modelle innerhalb von 48 Stunden versandt.

### DREVE DENTAMID GMBH

Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
Tel.: 02303 8807-40  
info@dreve.de  
www.print.dreve.de

KENNZIFFER 0922

## DIE NEUE ART DER GleitPFADERSTELLUNG

Wie können Zahnärzte die Gleitpfaderstellung einfacher und effizienter durchführen? Mit der Weltneuheit R-PILOT™ bietet der Endo-Spezialist VDW das erste motorgetriebene Gleitpfadinstrument mit reziproker Bewegung an. R-PILOT™ erleichtert die initiale Gleitpfaderstellung deutlich. Der Vorteil für Behandler: Durch mehr Sicherheit und Schnelligkeit sowie besserer Beachtung der Kanal Anatomie gewinnen Zahnärzte noch mehr Vertrauen in die Endo-Behandlung ihrer Patienten. Mit dieser Innovation geht VDW im Einsatz der reziproken Bewegung noch einen Schritt weiter. Dem Zahnarzt bietet sich mit R-PILOT™ in der Gleitpfaderstellung eine Lösung, die Sicherheit mit Einfachheit und Effizienz in der Behandlung verbindet. In Kombination mit dem bewährten Ein-Feilen-System RECIPROC® erreichen Behandler damit auch in schwierigeren Fällen noch besser die volle Arbeitslänge. Auch die Materialeigenschaften des R-PILOT™ entsprechen den höchsten Ansprüchen

an die moderne Endodontie. Die Neuheit besteht aus dem bereits bei RECIPROC® Instrumenten bewährten M-Wire Nickel-Titan. Dank des speziellen Behandlungsprozesses zeigt R-PILOT™ höhere Resistenz gegen zyklische Ermüdung bei gleichzeitig hoher Flexibilität. Ein möglicher Instrumentenbruch rückt dank der hohen Qualitätsstandards von VDW daher in weite Ferne. Zahnärzte mit Erfahrung in der reziproken Arbeitsweise können zudem sofort auf R-PILOT™ umsteigen, da keine Änderungen an den Motoreinstellungen notwendig sind.

### VDW GMBH

Bayerwaldstraße 15  
81737 München  
Tel.: 089 62734-0  
info@vdw-dental.com  
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 0931



## KOMBINATIONSGERÄT FÜR DIE PROPHYLAXE

Mit Varios Combi Pro stellt NSK erstmals ein kombiniertes Ultraschall-/Pulverstrahlgerät vor. Hinter dem eleganten äußeren Erscheinungsbild des Stand-Alone-Propylaxegerätes verbirgt sich eine Vielzahl an Features. Eine Besonderheit ist die komplette Trennung der medienführenden Kanäle vom Steuergerät, wodurch eine geringe Störanfälligkeit und eine unkomplizierte Wartung realisiert werden. Hierzu trägt auch der Selbstreinigungsmodus für die Ultraschall- und die Pulverstrahlfunktion bei. Die Ultraschallfunktion basiert auf der bewährten NSK Varios-Technologie. Dank der iPiezo-Elektronik mit ihrem Auto-Tuning- und Feedback-System steht immer die erforderliche Leistung an der Aufsatzspitze zur Verfügung – egal, ob eine kraftvolle Zahnsteinentfernung oder eine sensible Parodontalbehandlung durchgeführt wird. Das schlanke und leichte Ultraschallhandstück mit LED-Licht bietet dabei stets guten Zugang und uneingeschränkte

Sicht. Die Pulverstrahlfunktion basiert auf den umfassenden Erfahrungen, die NSK auch in diesem Bereich über Jahrzehnte gesammelt hat. Ein ergonomisches Handstück mit schlanker Spitze vermittelt eine hohe Beweglichkeit und rückt damit auch hintere Molaren in erreichbare Nähe. Durch den gleichmäßigen und in seiner Intensität exakt regulierbaren Pulverstrahl wird eine effiziente und zeitsparende Pulverstrahlbehandlung ermöglicht. In seiner Grundausstattung beinhaltet Varios Combi Pro die Pulverstrahlleinheit für die supragingivale Anwendung in Verbindung mit den NSK FLASH pearl (Kalzium) oder dem NSK Reinigungspulver (Natriumbikarbonat).



### NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Straße 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 06196 77606-0  
Fax: 06196 77606-29  
info@nsk-europe.de  
www.nsk-europe.de

KENNZIFFER 0932

BVD-Partner für Praxis und Labor – Bezugsadressen der Dentaldepots/Versandhändler

## 00000

**NWD Ost  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
01067 Dresden  
Tel.: 0351 85370-0  
Fax: 0351 85370-22  
E-Mail: nwd.dresden@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
01097 Dresden  
Tel.: 0351 795266-0  
Fax: 0351 795266-29  
E-Mail: dresden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
01307 Dresden  
Tel.: 0351 49286-0  
Fax: 0351 49286-17  
E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
03048 Cottbus  
Tel.: 0355 38336-24  
Fax: 0355 38336-25  
E-Mail: cottbus@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
03050 Cottbus  
Tel.: 0355 536180  
Fax: 0355 790124  
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
04103 Leipzig  
Tel.: 0341 21599-0  
Fax: 0341 21599-20  
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
04103 Leipzig  
Tel.: 0341 70214-0  
Fax: 0341 70214-22  
E-Mail: nwd.leipzig@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
06108 Halle (Saale)  
Tel.: 0345 29841-3  
Fax: 0345 29841-40  
E-Mail: halle@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
07743 Jena  
Tel.: 03641 2942-0  
Fax: 03641 2942-55  
E-Mail: info.jena@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Bönig-Dental GmbH**  
08525 Plauen  
Tel.: 03741 520555  
Fax: 03741 520666  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.boenig-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
09247 Chemnitz  
Tel.: 03722 5174-0  
Fax: 03722 5174-10  
Internet: www.pluradent.de

## 10000

**NWD Berlin  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
10585 Berlin  
Tel.: 030 217341-0  
Fax: 030 217341-22  
E-Mail: nwd.berlin@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
10589 Berlin  
Tel.: 030 34677-0  
Fax: 030 34677-174  
E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
10717 Berlin  
Tel.: 030 23635313  
Fax: 030 23635356  
Internet: www.deppe-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
10789 Berlin  
Tel.: 030 236365-0  
Fax: 030 236365-12  
E-Mail: berlin@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Multident Dental GmbH**  
10829 Berlin  
Tel.: 030 2829297  
Fax: 030 2829182  
E-Mail: berlin@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Gottschalk Dental GmbH**  
13156 Berlin  
Tel.: 030 477524-0  
Fax: 030 47752426  
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de  
Internet: www.gottschalkdental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
17489 Greifswald  
Tel.: 03834 855734  
Fax: 03834 855736  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
17489 Greifswald  
Tel.: 03834 7989-00  
Fax: 03834 7989-03  
E-Mail: greifswald@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
18055 Rostock  
Tel.: 0381 49114-0  
Fax: 0381 49114-30  
E-Mail: rostock@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**GARLICHS & PARTNER DENTAL GMBH**  
19002 Schwerin  
Tel.: 0441 95595-0  
Fax: 0441 508747

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
19055 Schwerin  
Tel.: 0385 592303  
Fax: 0385 5923099  
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 20000

**NWD Nord  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
20097 Hamburg  
Tel.: 040 853331-0  
Fax: 040 85333144  
E-Mail: nwd.hamburg@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH  
(Versandhändler)**  
22041 Hamburg  
Tel.: 040 65668700  
Fax: 040 65668750  
E-Mail: info@nordenta.de  
Internet: www.nordenta.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
22083 Hamburg  
Tel.: 040 329080-0  
Fax: 040 329080-10  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Poulson-Dental GmbH**  
22335 Hamburg  
Tel.: 040 6690787-0  
Fax: 040 6690787-10  
E-Mail: info@poulson-dental.de  
Internet: www.poulson-dental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
22419 Hamburg  
Tel.: 040 611840-0  
Fax: 040 611840-47  
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
24103 Kiel  
Tel.: 0431 33930-0  
Fax: 0431 33930-16  
E-Mail: kiel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
24118 Kiel  
Tel.: 0431 79967-0  
Fax: 0431 79967-27  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
24941 Flensburg  
Tel.: 0461 903340  
Fax: 0461 98165  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Nord  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
26123 Oldenburg  
Tel.: 0441 93398-0  
Fax: 0441 93398-33  
E-Mail: nwd.oldenburg@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Multident Dental GmbH**  
26131 Oldenburg  
Tel.: 0441 93080  
Fax: 0441 9308199  
E-Mail: oldenburg@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Abodent dent.-med. Großhandlung GmbH**  
27432 Bremervörde  
Tel.: 04761 5061  
Fax: 04761 5062  
E-Mail: info@abodent.de  
Internet: www.abodent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
28199 Bremen  
Tel.: 0421 38633-0  
Fax: 0421 38633-33  
E-Mail: bremen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
28359 Bremen  
Tel.: 0421 20110-10  
Fax: 0421 20110-11  
E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 30000

**Lohrmann Dental GmbH  
(Versandhändler)**  
30169 Hannover  
Tel.: 0511 8503194-0  
Fax: 0511 8503194-5  
E-Mail: lars.pastoor@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-dental.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
30559 Hannover  
Tel.: 0511 95997-0  
Fax: 0511 9597-44  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**NETdental GmbH  
(Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel.: 0511 353240-60  
Fax: 0511 353240-40  
E-Mail: info@netdental.de  
Internet: www.netdental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
30625 Hannover  
Tel.: 0511 54444-6  
Fax: 0511 54444-700  
E-Mail: hannover@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
30659 Hannover  
Tel.: 0511 61521-0  
Fax: 0511 61521-15  
E-Mail: info.hannover@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Multident Dental GmbH**  
33106 Paderborn  
Tel.: 05251 1632-0  
Fax: 05251 65043  
E-Mail: paderborn@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
33335 Gütersloh  
Tel.: 05241 9700-0  
Fax: 05241 9700-17  
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
33609 Bielefeld  
Tel.: 0521 967811-0  
Fax: 0521 967811-22  
E-Mail: nwd.bielefeld@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
34123 Kassel  
Tel.: 0561 81046-0  
Fax: 0561 81046-22  
E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
34123 Kassel  
Tel.: 0561 5897-0  
Fax: 0561 5897-111  
E-Mail: kassel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
35039 Marburg  
Tel.: 06421 61006  
Fax: 06421 66908  
E-Mail: marburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
37075 Göttingen  
Tel.: 0551 3079794  
Fax: 0551 3079795  
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Multident Dental GmbH**  
37081 Göttingen  
Tel.: 0551 6933630  
Fax: 0551 68496  
E-Mail: goettingen@multident.de  
Internet: www.multident.de

**NWD Nord  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
38114 Braunschweig  
Tel.: 0531 580496-0  
Fax: 0531 580496-22  
E-Mail: nwd.braunschweig@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
38122 Braunschweig  
Tel.: 0531 242380  
Fax: 0531 46602  
E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
39106 Magdeburg  
Tel.: 0391 534286-0  
Fax: 0391 534286-29  
E-Mail: magdeburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39110 Magdeburg  
Internet: www.deppe-dental.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39576 Stendal  
Tel.: 03931 217181  
Fax: 03931 796482  
E-Mail: info.sd|@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

## 40000

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
40547 Düsseldorf  
Tel.: 0211 52810  
Fax: 0211 528125-0  
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Alpha  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark  
Tel.: 02161 57317-0  
Fax: 02161 57317-22  
E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
44227 Dortmund  
Tel.: 0231 941047-0  
Fax: 0231 941047-60  
E-Mail: dortmund@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
44269 Dortmund  
Tel.: 0231 567640-0  
Fax: 0231 567640-10  
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Alpha  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45329 Essen  
Tel.: 0201 82192-0  
Fax: 0201 82192-22  
E-Mail: alpha.essen@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45329 Essen  
Tel.: 0201 278994-0  
Fax: 0201 278994-40  
E-Mail: nwd.essen@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
48149 Münster  
Tel.: 0251 82654  
Fax: 0251 82748  
E-Mail: info.muenster@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
48153 Münster  
Tel.: 0251 7607-0  
Fax: 0251 7801517  
E-Mail: consult@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Kohlschein Dental GmbH & Co. KG**  
48341 Altenberge  
Tel.: 02505 9325-0  
Fax: 02505 9325-55  
E-Mail: info@kdm-online.de  
Internet: www.kdm-online.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
49084 Osnabrück  
Tel.: 0541 95740-0  
Fax: 0541 95740-80  
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## 50000

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
50670 Köln  
Tel.: 0221 846438-0  
Fax: 0221 846438-20  
E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
Internet: www.henryschein-dental.de

**MPS Dental GmbH**  
50858 Köln  
Tel.: 02234 9589-0  
Fax: 02234 9589-203  
E-Mail: mps.koeln@nwd.de  
Internet: www.mps-dental.de

**NWD Alpha  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
52074 Aachen  
Tel.: 0241 96047-0  
Fax: 0241 96047-22  
E-Mail: alpha.aachen@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
53332 Bornheim  
Tel.: 02222 97826-0  
Fax: 02222 97826-55  
E-Mail: bornheim@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT  
Dental-Medizinische Großhandlung GmbH**  
54292 Trier  
Tel.: 0651 45666  
Fax: 0651 76362  
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

**Altschul Dental GmbH**  
55120 Mainz  
Tel.: 06131 6202-0  
Fax: 06131 6202-41  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
59439 Holzwickede (Dortmund)  
Forum I Airport  
Tel.: 02301 2987-0  
Fax: 02301 2987-22  
E-Mail: nwd.dortmund@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

## 60000

**Grill & Grill Dental  
ZNL der Altschul Dental GmbH**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 942073-0  
Fax: 069 942073-18  
E-Mail: info@grillugrill.de  
Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
60528 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 26017-0  
Fax: 069 26017-111  
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
63067 Offenbach  
Tel.: 069 82983-0  
Fax: 069 82983-271  
E-Mail: offenbach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH  
Zentrale**  
63225 Langen  
Tel.: 06103 7575000  
Fax: 08000 400044  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altschul Dental GmbH**  
66111 Saarbrücken  
Tel.: 0681 6850-224  
Fax: 0681 6850-142  
E-Mail: altschulsb@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
66115 Saarbrücken  
Tel.: 0681 709550  
Fax: 0681 7095511  
E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Saar-Pfalz GmbH**  
66130 Saarbrücken  
Tel.: 0681 98831-0  
Fax: 0681 98831-936  
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**NWD Saar-Pfalz GmbH**  
67434 Neustadt a.d.W.  
Tel.: 06321 3940-0  
Fax: 06321 3940-92  
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
68219 Mannheim  
Tel.: 0621 87923-0  
Fax: 0621 87923-29  
E-Mail: mannheim@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
69126 Heidelberg  
Tel.: 06221 300096  
Fax: 06221 300098  
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 70000

**NWD Südwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
70499 Stuttgart  
Tel.: 0711 98977-0  
Fax: 0711 98977-222  
E-Mail: swd.stuttgart@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel.: 0711 715090  
Fax: 0711 7150950  
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
70567 Stuttgart  
Tel.: 0711 252556-0  
Fax: 0711 252556-29  
E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
73037 Göppingen  
Tel.: 07161 6717-132/148  
Fax: 07161 6717-153  
E-Mail: info.goepingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
76135 Karlsruhe  
Tel.: 0721 8605-0  
Fax: 0721 865263  
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Dentina GmbH  
(Versandhändler)**  
78431 Konstanz  
Tel.: 0800 1724346  
E-Mail: info@dentina.de  
Internet: www.dentina.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
78467 Konstanz  
Tel.: 07531 9811-0  
Fax: 07531 9811-33  
E-Mail: konstanz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
79106 Freiburg  
Tel.: 0761 40009-0  
Fax: 0761 40009-33  
E-Mail: freiburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel.: 0761 15252-0  
Fax: 0761 15252-52  
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

## 80000

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
80339 München  
Tel.: 089 97899-0  
Fax: 089 97899-120  
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Bayern  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
80686 München  
Tel.: 089 680842-0  
Fax: 089 680842-66  
E-Mail: nwd.bayern@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**mdf  
Meier Dental Fachhandel GmbH**  
81369 München  
Tel.: 089 742801-10  
Fax: 089 742801-30  
E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**Pluradent AG & Co. KG**  
81673 München  
Tel.: 089 462696-0  
Fax: 089 462696-19  
E-Mail: muenchen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**mdf  
Meier Dental Fachhandel GmbH**  
83101 Rohrdorf  
Tel.: 08031 7228-0  
Fax: 08031 7228-100  
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
84034 Landshut  
Tel.: 0871 43022-20  
Fax: 0871 43022-30  
E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel.: 0821 34494-0  
Fax: 0821 34494-25  
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
86156 Augsburg  
Tel.: 0821 44499-90  
Fax: 0821 44499-99  
E-Mail: augsburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
87439 Kempten  
Tel.: 0831 52355-0  
Fax: 0831 52355-49  
E-Mail: kempten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
89073 Ulm  
Tel.: 0731 92020-0  
Fax: 0731 92020-20  
E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Südwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
89081 Ulm  
Tel.: 0731 140597-0  
Fax: 0731 140597-22  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
89081 Ulm-Jungingen  
Tel.: 0731 97413-0  
Fax: 0731 97413-80  
E-Mail: ulm@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## 90000

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel.: 0911 52143-0  
Fax: 0911 52143-10  
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
90482 Nürnberg  
Tel.: 0911 95475-0  
Fax: 0911 95475-23  
E-Mail: nuernberg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
94036 Passau  
Tel.: 0851 95972-0  
Fax: 0851 9597219  
E-Mail: info.passau@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**AMERTSMANN Dental GmbH**  
94036 Passau  
Tel.: 0851 8866870  
Fax: 0851 89411  
E-Mail: info@amertsmann.de  
Internet: www.amertsmann.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
95028 Hof  
Tel.: 09281 1731  
Fax: 09281 16599  
E-Mail: info.hof@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**  
96047 Bamberg  
Tel.: 0951 98013-0  
Fax: 0951 203340  
E-Mail: info@altmannndental.de  
Internet: www.altmannndental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96050 Bamberg  
Tel.: 0951 98064-0  
Fax: 0951 22618  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.boenig-dental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
99091 Erfurt  
Tel.: 0361 601309-0  
Fax: 0361 601309-10  
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
99096 Erfurt  
Tel.: 0361 601335-0  
Fax: 0361 601335-13  
E-Mail: erfurt@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Altschul Dental GmbH**  
99097 Erfurt  
Tel.: 0361 4210443  
Fax: 0361 5508771  
E-Mail: erfurt@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

## VERLAG

### VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG  
Hollbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
dz-redaktion@oemus-media.de

### VERLEGER

Torsten R. Oemus

0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

### VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de  
0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de  
0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

### PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger  
Bob Schliebe

0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Andreas Grasse

0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

### ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Stanley Baumgarten

0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de  
0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

## ANZEIGEN

ALPRO	25
BVD	88, 89
Dentsply Sirona	7
Dreve	15
Dürr Dental	2
EMS	68, 69
Hahnenkratt	23
Henry Schein	39
Müller-Omicron	17
NSK	5, 11
NWD	51
orangedental	100
Pluradent	83
Schott	19
SciCan	91
SHOFU	9
Speiko	85
Ultradent Products	29
VDW	13
W&H	27

## HERAUSGEBER & REDAKTION

### HERAUSGEBER

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: 0221 2409342  
Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2017 mit 6 Ausgaben + Nachlese zur IDS  
Es gilt die Preisliste Nr. 18 vom 1.1.2017

### BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Holger Hünecke, Andreas Meldau, Lutz Müller, Thomas Simonis

### CHEFREDAKTION

Dr. Torsten Hartmann  
(V. i. S. d. P.)

0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

### REDAKTION

Susan Oehler  
Elisabeth Weiß

0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de  
0341 48474-152 e.weisse@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagsitz

### KORREKTORAT

Marion Herner  
Frank Sperling

0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de  
0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

### DRUCK

westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

### DRUCKAUFLAGE

50.271 Exemplare (IVW 1/17)



Mitglied der Informationsgemeinschaft  
zur Feststellung der Verbreitung von  
Werbeträgern e.V.

### Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

### Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

## BEILAGEN UND POSTKARTEN

Dentsply Sirona	Beilage
KaVo	Titelseite
NSK	Beilage

PRODENTE VERLEIHT JOURNALISTEN- UND KOMMUNIKATIONSPREIS 2017

Video zum Kommunikationspreis 2017



Video zum Journalistenpreis „Abdruck“ 2017



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

**Abb. 1:** V.l.n.r.: Den Journalistenpreis 2017 nahmen Greg Verweyen (TV), Stefanie Peyk (Hörfunk), Stephanie Wesely (Print) und Thomas Samboll (Hörfunk) entgegen. **Abb. 2:** Dr. Bert Siewert von der Praxis für Zahnheilkunde aus Berlin gewann den Kommunikationspreis 2017 „Print“. **Abb. 3:** Die Dentaltechnik Sinnott GmbH aus Osnabrück ist Gewinner des Kommunikationspreises 2017 „Online“. **Abb. 4:** Die kieferorthopädische Praxis Dr. Tischer & Odintov aus Freising erhielt den Kommunikationspreis 2017 „Veranstaltung“.

Im Rahmen der 37. Internationalen Dental-Schau in Köln wurden der Journalistenpreis „Abdruck“ und der Kommunikationspreis der Initiative proDente e.V. verliehen. Bereits zum zwölften Mal wurde der Journalistenpreis „Abdruck“ an Journalisten vergeben, die die Öffentlichkeit zu Themen aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik allgemein verständlich informieren. In der Kategorie „Print“ gewann Nutzwerk, die Serviceredaktion der Sächsischen Zeitung und der Freien Presse, für ihren aufwendigen 13-teiligen Ratgeber „Auf den Zahn gefühlt“. Stephanie Wesely nahm den Preis entgegen. In der Kategorie „Hörfunk“ gab es in diesem Jahr gleich zwei Preisträger: Stefanie Peyk (SWR 2) wurde für ihren Beitrag „Heilsames Nitrat“ ausgezeichnet. Thomas Samboll vom WDR 5 erhielt einen Preis für den Bericht „Karies-Check auf der Wohnzimmer-

Couch“. Greg Verweyen gewann für seinen Beitrag „MDR exakt: Schlechte Zähne“ den Preis in der Kategorie „TV“. Zum fünften Mal hat proDente e.V. den Kommunikationspreis verliehen, der sich an Zahnärzte und Zahntechnikermeister für erfolgreiche PR- und Marketing-Aktivitäten richtet. Eine fachkundige Jury beurteilte hierbei die zahlreichen Einsendungen im Hinblick auf Strategie, Umsetzung und Ergebnis. Den besten Print-Beitrag lieferte Dr. Bert Siewert von der Praxis für Zahnheilkunde aus Berlin für seine gelungene Flyergestaltung zum Thema „Moderne Zahnheilkunde“. Für ihr ausgezeichnetes YouTube-Video erhielt die Dentaltechnik Sinnott GmbH aus Osnabrück den Kommunikationspreis in der Kategorie „Online“. Die kieferorthopädische Praxis Dr. Tischer & Odintov aus Freising gewann in der Kategorie „Veranstaltung“ mit ihrem Rhetorik-Seminar für Jugendliche.

Weitere Sonderpreise

Die Jury lobte die zahlreichen qualitativ hochwertigen Einreichungen und vergab zusätzliche Sonderpreise. Diese erhielten die Zahnarztpraxis Schymocha aus Saerbeck (Print), die Suter Dental Labor GmbH aus Bremervörde (Online) und der Karneval-Zahnputzwagen „Nach Kamelle Zähne putzen“ des Zahnärztereins Gelsenkirchen e.V. (Veranstaltung).

PRODENTE E.V.

Dirk Kropp  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: 0221 170997-40  
info@prodente.de  
www.prodente.de

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



## ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:  
[WWW.OEMUS.COM/ABO](http://WWW.OEMUS.COM/ABO)

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

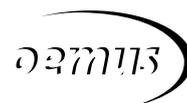
### OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-200  
Fax: 0341 48474-290  
grasse@oemus-media.de  
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift \_\_\_\_\_

DZ\_IDS/17



# >> Das unschlagbare Speicherfolien-Qualitätspaket

**NEU!**

**x-on<sup>®</sup>tube**



- >> HF-Strahler für beste Bildqualität
- >> präzise Ausrichtung
- >> ergonomisch und kompakt
- >> einfache Bedienung per Touch
- >> 60 kV/65 kV/70 kV umschaltbar
- >> 5 mA konstant – speziell für digitale Sensoren und Folien
- >> 0,01-2,0 Sekunden Belichtungszeit
- >> maximale Auslenkung 1998 mm
- >> 500 oder 900 mm Armlänge ohne Aufpreis
- >> Mobil- oder Wandversion

- >> optimale Bildqualität in kürzester Zeit
- >> bis 17 lp/mm Auflösung
- >> 4 Speicherfoliengrößen: 0,1,2 und 3 auch für fast alle Fremdfolien
- >> USB 2.0 und Netzwerkanschluss
- >> platzsparend und effizient
- >> sehr einfach zu bedienen
- >> solide und zuverlässig

**NEU!**

**x-on<sup>®</sup>scan**



Der neue digitale Speicherfolien-scanner von orangedental.  
Ideal für die intraorale Diagnostik.