

today

SHOW
PREVIEW

39. Internationale Dental-Schau • Köln • 22.–25. September 2021



Service-Angebot

Der Messebesucher erhält hilfreiche Informationen rund um seinen Aufenthalt in Köln: Von A wie Autovermietung über E wie Eintrittskarten bis hin zu W wie (kostenloses) WLAN.

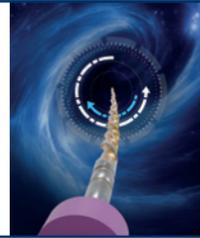
» Seite 34



Interview

„Die IDS ist ein Aufatmen der ganzen Branche“ – der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace spricht im Interview mit Christian Ehrensberger über die aktuelle Aufbruchsstimmung.

» Seite 35



Produkte

Circa 830 Unternehmen aus über 56 Ländern sind mit innovativen Produkten und Weltneuheiten auf der Internationalen Dental-Schau in Köln vertreten. Einige davon stellen wir vor.

» Seite 40 ff.

IDS – auch 2021 *die* Plattform für Innovationen und Markttrends

Vom 22. bis 25. September werden zahlreiche Aussteller und Fachbesucher aus dem In- und Ausland in Köln erwartet.



■ **KÖLN/LEIPZIG** – Die 39. Internationale Dental-Schau (IDS) wird sich in vielerlei Hinsicht von ihren Vorgänger-Veranstaltungen unterscheiden. Die Coronapandemie führte dazu, dass über viele Monate das Messegesehen weltweit und in allen Branchen praktisch zum Stillstand kam. Zum Jahresbeginn haben der VDDI-Vorstand, die Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) (Wirtschaftsunternehmen des VDDI) und die Koelnmesse entschieden, die ursprünglich für den 10. bis 13. März geplante Internationale Dental-Schau auf den September dieses Jahres zu verschieben.

Dank der Zulassung der Impfstoffe gegen COVID-19, einer groß angelegten globalen Impfkampagne und den umfangreichen Schutzmaßnahmen einschließlich der kostenlosen Antigen-Schnelltests hat sich die allgemeine Gesundheitslage verbessert und es ist unter Auflagen nun wieder möglich, Präsenzveranstaltungen durchzuführen. Durch die Erleichterungen im Reiseverkehr ist es zudem möglich, dass wieder mehr internationale Partner und Kunden nach Köln kommen können.

74 Prozent der Aussteller kommen aus dem Ausland

Im September werden rund 830 Unternehmen aus über 56 Ländern in Köln erwartet. Das Interesse ausländischer Unternehmen, vor Ort dabei zu sein, unterstreicht die entscheidende Bedeutung der IDS als globale Branchenplattform. Neben den deutschen Ausstellern sind Firmen aus Frankreich, Großbritannien, Italien, Korea, der Schweiz und den USA vertreten. Ausländische Gruppenbeteiligungen stellen Unternehmen aus Brasilien, Bulgarien, China, Frankreich, Italien, Korea, Russland und den USA.

IDSconnect

Den aktuellen Bedingungen Rechnung tragend, wird die Internationale Dental-Schau (IDS) 2021 erstmalig als hybrides Messeformat stattfinden. Neben der Präsenzausstellung bietet die digitale Plattform IDSconnect Informationen über Produkte sowie Systemlösungen und ermöglicht das Streaming von Webinaren, Pressekonferenzen, Events sowie Eins-zu-Eins-Kommuni-



nikation mit Kunden. Dies eröffnet eine gleichbleibende internationale Reichweite in Verbindung mit einem erfolgreichen Messeerlebnis. Auf der Website der IDS finden Sie weiterführende Informationen zur IDSconnect.

Sicherheit ist oberstes Gebot

Das „3G“-Prinzip gilt für alle Messteilnehmer. Zutrittsberechtigt zur IDS 2021 sind vollständig geimpfte, mindestens 28 Tage und maximal sechs Monate genesene sowie aktuell negativ getestete Personen (bei Antigen-Tests maximal 48 Stunden, bei PCR-Tests maximal 72 Stunden). Zudem sind die AHA-Regeln auf dem gesamten Messegelände verpflichtend, dazu zählt auch das Tragen eines medizinischen Mund-Nasen-Schutzes.

Für einen erfolgreichen Restart des Marktes

Die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen der diesjährigen Weltleitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik sind herausfordernd – sie bieten aber auch die Chance, für die gesamte Dentalbranche zukunftsweisend Weichen zu stellen und Impulsgeber zu sein. Neben reinen Präsenzveranstaltungen werden virtuelle und hybride Messekonzepte zukünftig zu unverzichtbaren Veranstaltungskonzepten unserer Zeit gehören.

Ein Besuch der IDS in Köln wird sich auch 2021 in vielfacher Hinsicht lohnen, sowohl durch den Zugewinn an Wissen als auch ganz persönlich durch den direkten Austausch mit Kollegen aus aller Welt. ◀



IDS 2021 – ein Zeichen für einen erfolgreichen Restart der gesamten internationalen Dentalbranche

Grußwort von Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).

■ Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Praxisteam,

wie so vieles hat die Coronapandemie auch die Durchführung der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) gehörig durcheinandergewirbelt. Umso schöner, dass die größte Dentalmesse der Welt durch den tollen Einsatz der Organisatoren – der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) und der Koelnmesse GmbH – mit neuem Konzept trotzdem stattfinden kann. Dabei ist nicht nur der Zeitpunkt im Herbst (22. bis 25. September 2021) neu, auch das Konzept als hybride Veranstaltung wird den Umständen voll gerecht. Deshalb möchte ich Sie im Namen der Bundeszahnärztekammer gerne zur IDS 2021 einladen: Seien Sie vor Ort in Köln oder digital dabei, um die internationalen Trends und Innovationen in Zahnmedizin und Zahntechnik zu erleben.

Die 39. IDS soll ein Zeichen für einen erfolgreichen Restart der gesamten internationalen Dentalbranche sein. Unter dem Leitmotiv „IDSconnect“ werden die Vorzüge einer physischen Veranstaltung mit zukunftsweisenden digitalen Möglichkeiten verknüpft. Der hybride Ansatz der IDS 2021 ermöglicht es Ihnen, Ihre Teilnahme ganz nach Ihren Vorlieben und Möglichkeiten zu



wählen. Sie können vor Ort mit einem ausgeklügelten Hygienekonzept in den Hallen der Koelnmesse die Stände und Messeauftritte erkunden, oder Sie entdecken die Vielfalt der IDS über digitale Kanäle von zu Hause aus.

Auch die BZÄK wird zusammen mit ihren Partnern (Institut der Deutschen Zahnärzte [IDZ], Zahnärztliche Mitteilungen [zm], Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte [HDZ], Bundesverband der Zahnmedizinischen Studierenden in Deutschland e.V. [bdzm], Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V. [BdZA]) wieder mit einem Gemeinschaftsstand auf der IDS vertreten sein – in Halle 11.2 O/P, Stand 60/69. Zudem wird es spezielle Informationsangebote für Zahnärztinnen sowie die jungen Kolleginnen und Kollegen geben. Auch über das dentale Erbe/Dentalmuseum Zschadraß werden wir informieren. Vor Ort werden Ihnen Gesprächspartnerinnen und -partner zur Verfügung stehen, aber die BZÄK wird auch die digitalen Möglichkeiten der IDS nutzen, um sich Ihnen zu präsentieren. Kommen Sie am Stand der Bundeszahnärztekammer vorbei – ob in Person oder virtuell – und nutzen Sie die Gelegenheit, mit uns ins Gespräch zu kommen, Expertinnen und Experten zu treffen und sich zu informieren. ◀

Bis dahin kollegiale Grüße,

Prof. Dr. Christoph Benz
Präsident der Bundeszahnärztekammer



„Diese Messe setzt zukunftsweisende Impulse“

Grußwort von Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln.



■ Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Internationalen Dental-Schau, der weltweit größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik. Auch am Dentalmarkt ist die Coronakrise nicht spurlos vorübergegangen. Deshalb freue ich mich umso mehr, dass nach der durch die Pandemie bedingten Verschiebung von März auf September dieses Jahres nun doch die Internationale Dental-Schau unter dem Motto „Visionär – Innovativ – Erfolgreich“ bereits zum 39. Mal hier bei uns in Köln stattfinden kann. Denn die Fachmesse kann nur zukunftsweisende Impulse setzen, wenn sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auch intensiv miteinander austauschen können. Das digitale System „IDSconnect“ leistet hier wertvolle Hilfe. Innovative Funktionen ermöglichen es, online mehr potenzielle Kundinnen und Kunden auf einfache Weise zu erreichen, Trends und Vorträge „on demand“ zu erleben und gleichzeitig wertvolle Kontakte zu knüpfen – völlig unabhängig vom Aufenthaltsort auf der Messe.

Die IDS ist die globale Leitmesse der Fachbranche und gleichzeitig der Branchentreff für das Zahntechniker-Handwerk, den Dentalfachhandel und die Dentalindustrie. Auf der IDS spiegelt sich der ganze Markt in seiner Angebotsbreite und -tiefe wider. Wir begrüßen in Köln an vier Messetagen rund 830 Aussteller aus 56 Ländern. Neben Networking-Gelegenheiten spielen Themen wie beispielsweise Infektionsschutz sowie Wartung und Neuigkeiten von zahnärztlichen Softwareprodukten eine wichtige Rolle. Ein hochkarätiges Rahmenprogramm aus Live-Demonstrationen, Vorführungen und Präsentationen rundet das Messekonzept ab.

Ich wünsche allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Internationalen Dental-Schau 2021 informative und erlebnisreiche Tage in der Rheinmetropole Köln und freue mich darauf, Sie in Köln begrüßen zu dürfen. ◀

Henriette Reker
Oberbürgermeisterin der Stadt Köln

IDS[®] 2021

Stand besuchen
und Tasse sichern!



BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„In der persönlichen
Beratung erzielen wir
gemeinsam eine pass-
genaue Lösung!“

Ihr benötigtes Trinkwasserhygiene-Konzept
ist so individuell wie Ihre Praxis.

Deshalb analysieren wir genauestens Ihre
Situation vor Ort, bevor wir Ihnen ein
maßgeschneidertes Angebot machen –
natürlich unverbindlich und kostenfrei.“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der
Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**



Jetzt profitieren:
Für **SAFEWATER 4.2**
entscheiden und ein neues
iPhone 13 geschenkt
bekommen.*



Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen
Beratungstermin für die Praxis
oder für Ihren Messebesuch:**

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

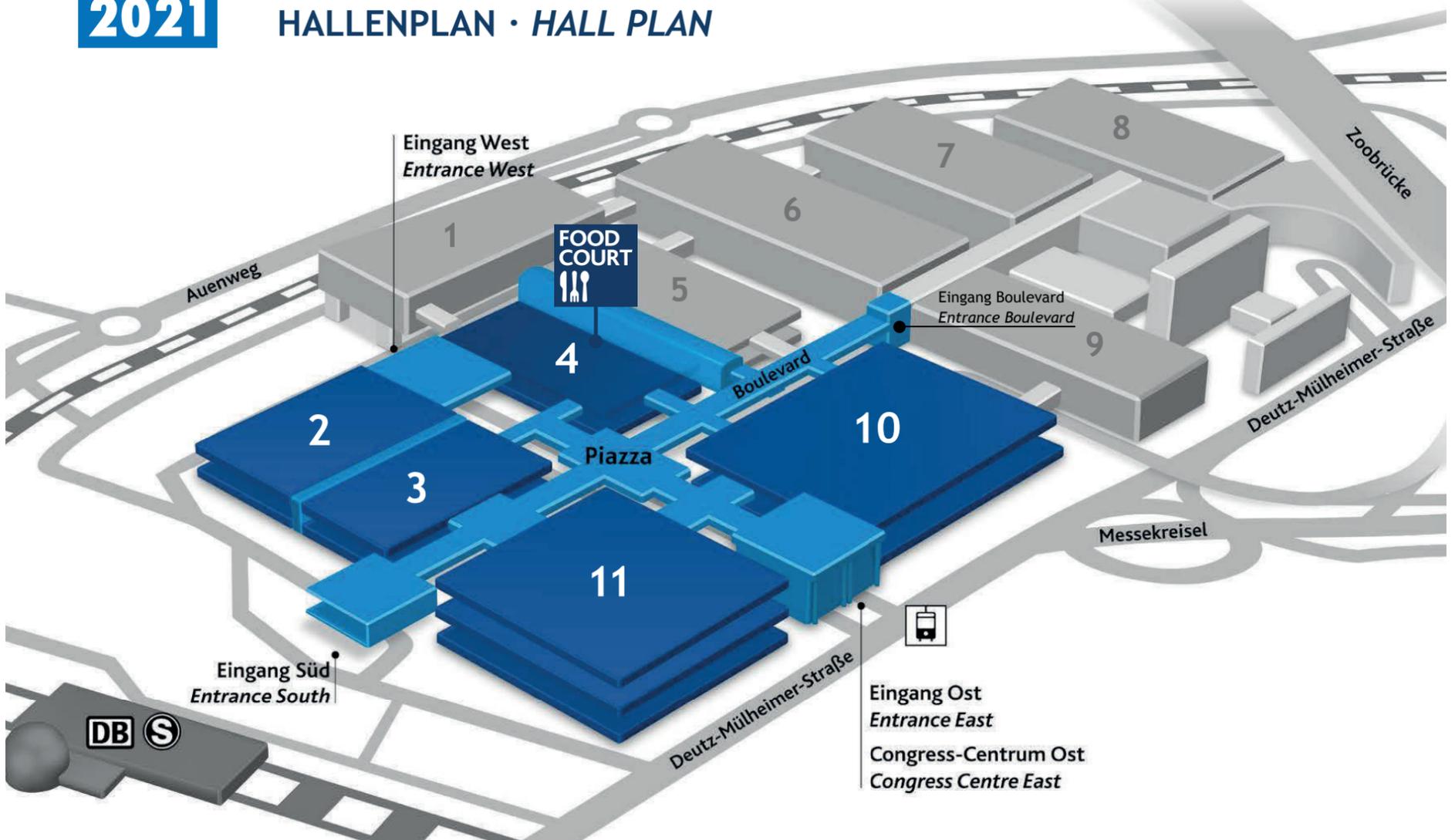
www.bluesafety.com/ids2021

*Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1x iPhone 13. Abbildung zeigt Vorgängermodell. Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 30.09.2021.

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

IDS
2021

39. Internationale Dental-Schau · 39th International Dental Show
KÖLN · COLOGNE, 22.–25.09.2021
HALLENPLAN · HALL PLAN

www.ids-cologne.de


Zehn gute Gründe, die IDS 2021 zu besuchen

- 1** Die IDS ist das führende Branchenereignis. Unter allen Informationsmöglichkeiten zu dentalen Themen stellt sie das zentrale Forum dar. Die IDS bietet sämtliche aktuellen Entwicklungen unter einem Dach und ist mit Liebe zum Detail gestaltet. Hier treffen sich Zahnärzte und Zahntechniker, Vertreter der Dentalindustrie und Fachhändler, um die Zahnheilkunde als Ganzes und ihren eigenen Betrieb gemeinsam voranzubringen.
- 2** Endlich trifft man sich wieder persönlich auf internationaler Ebene. Hier nehmen die Besucher eine Positionsbestimmung vor: Was hat in der Pandemie gut funktioniert? Auf welche Lieferketten konnte ich mich verlassen? Welche Partner haben mir weitergeholfen, und welche neuen Partner brauche ich? Der Dialog zu diesen Fragen direkt auf der IDS ist der Treibstoff für den zukünftigen Erfolg.
- 3** Das gesteigerte Interesse breiter Bevölkerungsschichten an Gesundheitsthemen gibt einen positiven Impuls für die Dentalbranche. Speziell über die Zusammenhänge zwischen Mund- und Allgemeingesundheit machen sich jetzt mehr Menschen Gedanken – eine Chance für Zahnärzte und Zahntechniker, sie genau da „abzuholen“. Um den Patienten Zahnheilkunde auf dem Stand der Technik anzubieten, empfiehlt sich ein Besuch der IDS. Denn sie zeigt alle aktuellen Trends und Innovationen.
- 4** Nach den Erfahrungen aus der Krise ist die IDS der richtige Ort für eine Bestandsaufnahme und für mehr oder weniger große Feinjustierungen des eigenen Betriebs. Zahnärzte und Zahntechniker nutzen die Gelegenheit zu einem umfassenden Vergleich von Konzepten und Produkten. Auch bestimmen sie im Dialog wesentlich die Stoßrichtung zukünftiger Innovationen.
- 5** Zahnärzte und Zahntechniker erleben auf der IDS alle Branchentrends hautnah. Das heißt: Sie sind auf der IDS als Haptiker und Kinästheten unterwegs, sehen, begreifen, beurteilen. Natürlich vollzieht sich alles unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen. Doch in diesem Rahmen ist vieles möglich – was alles, das zeigt die IDS als Vorreiter!
- 6** Die IDS 2021 setzt mit #B-SAFE4BUSINESS Maßstäbe für ein sicheres Miteinander in den Hallen. Das Konzept umfasst unter anderem die intelligente Besucherführung über ein Indoor-Positioning-System mit zugehöriger App (eGuard). Dies schafft eine professionelle Sicherheit, in der Begegnung und Business wachsen können.
- 7** Gänge und Knotenpunkte sind ebenso wie die Ruhe- und Gastronomie zonen in allen Hallen großzügig ausgelegt, sodass die Beachtung des Mindestabstands kein Problem darstellt. Im Restaurantbereich kann sogar der Mund-Nasen-Schutz abgenommen werden. Der komfortable Austausch unter Kollegen oder im Team ist also auch dort möglich.
- 8** Die Eintrittskarte zur IDS ist diesmal nur online erhältlich – es gibt keine Kassen vor Ort. Das Messticket gilt gleichzeitig auch als Fahrausweis für den öffentlichen Personennahverkehr in Nordrhein-Westfalen. Um es freizuschalten, ist es notwendig, digital nachzuweisen, ob man geimpft, negativ getestet oder genesen ist.
- 9** Die IDS in Köln ist eine Messe der kurzen Wege. Sie lässt sich mit Bussen, Bahnen und dem Flugzeug schnell erreichen. Eine internationale Messe mitten in Europa und für Besucher aus Deutschland und Benelux direkt vor der eigenen Haustür!
- 10** Die IDS lässt die Dentalbranche aufatmen. Und nach einem intensiven Besuch der Messe lädt die Stadt Köln zu einem entspannenden Aufenthalt – ebenfalls mit allem, was unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen schon wieder möglich ist.

Quelle: Koelnmesse

MOBILE ACADEMY

Wir kommen auch in Ihre Nähe!

KULZER **com** 2021
EXPERTS
MEET
EXPERTS

Intelligentes Zeitkonzept und höchste Präzision bei analoger und digitaler Abdrucknahme.



Perfekt abgestimmte Prothetikwerkstoffe – von der Aufstellung bis zur fertigen Prothese.



Innovative 3D-Druck-Lösungen, die Produktivität und Rentabilität steigern.



Bewährte Innovationen im Bereich farbechter Komposite und Bondings.

Sichern Sie sich bis zu zwei Fortbildungspunkte!

Mobile Academy



Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z.B. eine TCD-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

Was Sie vor Ort erwartet:

- Dentale Lösungen neu und spannend erleben
- Vorträge und Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK
- Austausch und Dialog mit Kollegen und Experten
- Hygienekonzept gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts mit regelmäßiger Aktualitätsprüfung

DIE MOBILE ACADEMY IST AUF TOUR!

Wissenswerte Fachvorträge und eine spannende Produkterlebniswelt erwarten Sie!

- ▶ Wertvoller Expertenaustausch
- ▶ Fachliche Weiterbildung
- ▶ Praxisnahe Übungen



Jetzt kostenlos anmelden
und erleben unter:
kulzercom.net

Das Service-Angebot der Koelnmesse zur Internationalen Dental-Schau 2021



Autovermietung

In unmittelbarer Nähe zur Koelnmesse (Köln/Deutz, Willy-Brandt-Platz 2) befindet sich eine Filiale des Autovermieters Europcar, die täglich 24 Stunden geöffnet hat. Bei Fragen zu Mietwagen helfen den Besuchern die Hostessen am Infocounter gerne weiter.

Bank

Die Möglichkeit, Geld abzuheben, haben Gäste der IDS an den Messe-Eingängen Nord, Süd und Ost. Hier stehen Geldautomaten der Sparkasse KölnBonn zur Verfügung. Auf dem inneren Messegelände selbst befindet sich kein Bankautomat.

Barrierefreier Messeaufenthalt

Bei Fragen oder Problemen helfen die Mitarbeiter der Messewache im Eingang Nord (Tel.: +49 221 821-2551) und Ost (Tel.: +49 221 821-2550) gern weiter. Hier können u. a. Rollstühle für die Nutzung auf der Messe ausgeliehen werden. Darüber hinaus hält die Koelnmesse für Besucher mit Handicap eine Broschüre und einen speziellen Hallenplan mit barrierefreien WCs und Aufzügen, Sanitätsstationen und Sonderparkplätzen bereit, die auf der Website der Koelnmesse heruntergeladen werden können. Barrierefreie Sonderparkplätze befinden sich am Eingang Nord P20A, am Eingang Ost unter der Piazza sowie am Eingang Süd, Tor F.

Bonn Bahn

Vom Hauptbahnhof Bonn verkehrt ein Regionalzug in direkter Verbindung zum Kölner Messegelände, Haltestelle Koelnmesse/Deutz. Nähere Informationen zu den Fahrzeiten finden Besucher auf der Website der Deutschen Bahn: www.bahn.de.

CH3CK

Für den Zutritt zum Messegelände gilt: CH3CK. Das bedeutet, dass Sie drei Optionen für den Zutritt zum Messegelände haben: Sie sind entweder gegen COVID-19 geimpft, genesen oder getestet. Jeder, der das Messegelände betreten möchte, muss einen entsprechenden verifizierten digitalen Nachweis vorlegen, der dem digitalen COVID-Zertifikat (EU-DCC-Standard) entspricht.

Dolmetscher

Die Koelnmesse bietet einen Dolmetscher-Service an. Aussteller und Besucher finden die Dolmetscher in den ausgewiesenen Eingängen. Der Dolmetscher-Service steht in zeitlich begrenztem Umfang (max. 90 Minuten) kostenfrei über IIS International Interpreting Service, Tel.: +49 2157 138538 zur Verfügung.

Eintrittskarten

Die Tickets sind in diesem Jahr nur online buchbar. Die Eintrittskarten gelten auch als Fahrausweis: Der Fahrausweis ist für öffentliche Verkehrsmittel im erweiterten Netz des VRS und VRR gültig.

Ermittlungsdienst

Sollte auf der IDS etwas verloren gehen, können Diebstahl oder Verlust beim Ermittlungsdienst der Messe

gemeldet und angezeigt werden. Kontakt: Hallen 2, 3, 10 und 11: Service- und Informationscenter, Westliche Passage 10/11, Büros 44 und 42, Tel.: +49 221 821-2573.

Gastronomie

In den Messehallen sorgen Snackpoints, temporäre Gastronomien und Self-Service-Restaurants mit „Front Cooking“ für das leibliche Wohl von Besuchern und Ausstellern. Alle gastronomischen Einheiten sind mit zusätzlichen Flächen für einen abstandskonformen Ablauf großzügig konzipiert und aufgeplant. In Halle 4.1 steht allen Messeteilnehmern zudem ein „Food Court“ mit vielfältigen kulinarischen Angeboten in großzügigen Platzeinheiten zur Verfügung, wo man beim Mittagessen die Gespräche weiterführen kann.

Haustiere

Hunde und andere Haustiere sind auf der IDS nicht erlaubt.

IDS 2023

Die IDS 2023 findet von Dienstag, 14. März, bis Samstag, 18. März 2023, in Köln statt.

Info-Counter

Auf dem Gelände der Koelnmesse befinden sich an jedem Eingang und in den Passagen sowie auf dem Boulevard Info-Counter (je nach Hallenbelegung). Die Informationszentrale erreichen Sie unter Tel.: +49 221 821-3458 oder +49 221 821-3459.

Notruf

Bei Notrufen gelten folgende Nummern auf dem Kölner Messegelände: Feuer-Notruf: +49 221 821-3333; Polizeiwache, Siegburger Straße 195 a: +49 221 229-5530, +49 221 229-5533; Sanitätsstationen Notruf: +49 221 821-2606; Sanitätsstation Halle 7: +49 221 821-3517; Sanitätsstation Halle 11.1: +49 221 821-2608.

Öffnungszeiten

Die IDS hat täglich für Besucher von 9 bis 18 Uhr, für Aussteller von 8 bis 19 Uhr geöffnet.

Parkplatz

Besucher folgen bitte der dynamischen Verkehrsbeschilderung im Messenahbereich. Diese führt Sie zum nächstgelegenen Parkplatz.

Rollstühle

Manuelle oder elektrische Rollstühle (Scooter) können während der Messezeit gegen Vorlage des Personalausweises kostenlos ausgeliehen werden. Ein Pfandgeld wird benötigt. Messewache Nord - Tel.: +49 221 821-2551
Messewache Ost - Tel.: +49 221 821-2550

Restaurants buchen

Reservieren Sie über das Internetportal Globalguest® ausgewählte Restaurants nach Ihrem Geschmack.

Sanitätsstation

Für die medizinische Versorgung sind DRK-Stationen sowie ein Arzt von 8.00 bis 19.00 Uhr in Halle 7, Tel.: +49 221 821-3517/-2606 sowie in Halle 11.1, Tel.: +49 221 821-2606/-2608 zu erreichen.

Taxi

An den Eingängen des Messegeländes in Köln stehen für Besucher und Aussteller Taxen zur Verfügung. Taxi-Bestellungen können Sie auch per Taxifruf Köln unter +49 221 2882 auslösen.

Touristeninformation

Auf dem Messegelände befindet sich ein Informationsstand der Kölner Touristeninformation „KölnTourismus“, der zu den Besucheröffnungszeiten im Boulevard vor Halle 7 Souvenirs sowie Kultur- und Tourismusinformationen für Köln und die Region bereithält. (Tel.: +49 221 821-2437/-2467, Passage 10/11, Counter 1-3, Tel.: +49 221 821-2017, -2019)

WLAN

Kostenloses WLAN können Messebesucher nach Anmeldung über SSID (Name des WLAN-Netzes) #hotspot.koelnmesse nutzen. Nach erfolgter Anmeldung auf der Portal-seite dieses Netzes können Sie den Internetzugang nutzen.

IDS-Eintrittskarten

Im Rahmen der Corona-Schutzverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen ist eine Zentralregistrierung vor Betreten des Messegeländes zur Erhebung der Kontaktdaten vorgeschrieben. Daher werden zur IDS 2021 keine Eintrittskarten im Kas-senverkauf auf dem Messegelände angeboten. Alle Eintrittskarten werden nur digital ausgegeben.

Tickets	Preis	Zutritt zur IDS vor Ort	Digitaler Zugang zur IDSconnect
Tageskarte	13,00 EUR	X	X
Studenten/Schüler	7,50 EUR	X	X
IDSconnect	kostenlos, mit Registrierung im Ticket-Shop	–	X

„Die IDS ist ein Aufatmen der ganzen Branche“

Ein Ausblick kurz vor der Internationalen Dental-Schau 2021. Der VDDI-Vorstandsvorsitzende Mark Stephen Pace im Interview mit Christian Ehrensberger, Frankfurt am Main.

■ Vom 22. bis zum 25. September 2021 heißt es: Auf zur Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln! Mark Stephen Pace richtet den Blick schon jetzt nach vorn auf die spannendsten fachlichen Trends.

Herr Pace, die IDS 2021 steht vor der Tür. Wie fühlen Sie sich?

Großartig – wir spüren alle eine Aufbruchstimmung. Die IDS ist ein Aufatmen für die ganze Branche!

Haben Sie keine Angst, dass eine neue Corona-Welle oder virulentere SARS-CoV-2-Varianten die Messe doch noch vereiteln?

Ich glaube, dass wir zwei Möglichkeiten haben: Entweder wir überlegen uns, warum die IDS auf gar keinen Fall stattfinden kann, und laufen in eine Depression. Oder wir nehmen die Herausforderung an und fragen uns: Was müssen wir tun, damit die IDS 2021 zu einem Erfolg für uns alle wird und unsere Branche in eine neue Normalität führt? Ich habe mich eindeutig für diese zweite Option entschieden.

Was haben Sie denn im Einzelnen unternommen?

Wir haben die Voraussetzungen für die Sicherheit in den Messehallen geschaffen. Dafür steht das Konzept #B-SAFE4business. Es macht uns ausgesprochen flexibel. Wenn sich zum Beispiel die Mindestabstände aufgrund der aktuellen Corona-Inzidenzwerte am Tag vor Messebeginn verringern oder vergrößern, können wir sofort darauf reagieren. Entsprechend ändert sich dann auch die Besucherführung. Sie erfolgt über unser mit Samsung SDS entwickeltes Indoor-Positioning-System mit der zugehörigen Smartphone-App eGuard.

Wir müssen uns natürlich eingestehen, dass wir unerwartete Entwicklungen des Corona-Krankheitsgeschehens in der Gesamtbevölkerung nicht verhindern können. Auf alles, was unter den aktuell gegebenen Rahmenbedingungen in den nächsten Wochen nach menschlichem Ermessen eintreten kann, können wir aber für das Geschehen auf der Messe eine Antwort finden. Die IDS ist ein sicherer Ort, nicht zuletzt, weil die Besucher aus Industrie und Handel, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams mit Hygiene und Infektionskontrolle tagtäglich professionell umgehen – so auch in den Messehallen. Die großen Themen werden dort andere sein.

Welches sind für Sie die großen Themen der IDS?

Wir haben doch alle schwierige Monate hinter uns und merken jetzt: Es geht auch wieder anders, es geht aufwärts. Wir müssen uns aber auch neu orientieren.

Dabei steht für mich an erster Stelle: Standortbestimmung vornehmen – Impulse positiv aufnehmen. Die Patienten kommen mit einem ganz neuen Bewusstsein für Gesundheit in die Praxis oder, von Fall zu Fall, auch ins Labor. Viele wissen jetzt, dass Mundgesundheit und Allgemeingesundheit eng zusammenhängen und die Stärkung der parodontalen Gesundheit auch ein Schutzfaktor gegen schwere COVID-19-Verläufe ist. Während dies in Studien bereits sicher nachgewiesen ist, stellt wahrscheinlich auch die Minderung anderer Entzündungen im Mund – zum Beispiel im Endodont – über den lokalen Therapieerfolg hinaus ein



Mark Stephen Pace, Vorsitzender des Vorstandes des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI).

„Die IDS ist ein sicherer Ort, nicht zuletzt weil die Besucher aus Industrie und Handel, Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams mit Hygiene und Infektionskontrolle tagtäglich professionell umgehen – so auch in den Messehallen.“

Plus für die Allgemeingesundheit dar. Vermutlich ist das auch eine positive Komponente in der Abwehr von Coronaviren.

Wir können dieses gestiegene Bewusstsein bei den Patienten nutzen, sie dort abholen und für die gewissenhafte Wahrnehmung von Recall-Terminen sowie allgemein für eine konsequent hochwertige Zahnheilkunde gewinnen.

Was ergibt sich daraus für den Besucher der IDS?

Als Messegast informiere ich mich, wie ich dem Patienten auf dem neuesten Stand der Technik die bestmögliche Zahnheilkunde bieten kann. Das beginnt in der eben angesprochenen Parodontalprophylaxe und -therapie. Kaum woanders findet sich eine solche große Auswahl von Handinstrumenten, Schall- und Ultraschallinstrumenten und Pulver-Wasser-Strahlgeräten. Hier suchen sich der Zahnarzt und die Prophylaxeassistenz diejenigen Varianten, mit denen sie ihre Sehnen, Bänder und Gelenke maximal schonen bzw. entlasten. Gleichzeitig informiert man sich über adjuvante Maßnahmen wie etwa über die Gabe von Chlorhexidin oder über Lasertherapien.

Ähnlich bei Entzündungen in anderen Regionen: Auch hierzu lassen sich auf der IDS bewährte und innovative Verfahren vergleichen. Um nur ein interessantes Detail zu nennen: Bei der Diagnose „irreversible Pulpitis“ kann sich durch Analyse von Entzündungsmarkern herausstellen, dass der Zahn doch noch vital erhalten werden kann (z. B. Überkappung mit bioaktivem/bakterizidem Material). Dieser Weg dürfte mit breiterer Verfügbarkeit der analytischen Testverfahren häufiger beschritten werden.

Auf den vergangenen Internationalen Dental-Schauen standen regelmäßig digitale Technologien im Mittelpunkt. Wohin entwickeln sie sich?

Digitale Technologien haben gerade im Zuge der Coronapandemie generell noch einmal einen Schub bekommen. Die Dentalbranche bleibt hier einer der Vorreiter. Sowohl als Zahnarzt als auch als Zahntechniker würde ich mit den folgenden beiden Fragestellungen an die diesjährige IDS herangehen: Erstens – Was lässt sich in meiner Praxis oder meinem Labor digitalisieren, so dass ich dem Patienten einen Mehrwert anbieten kann und das Ganze gleichzeitig ökonomisch einen Sinn ergibt? Und zweitens – Wo bieten sich als Alternative zur kompletten Digitalisierung analoge/digitale Kombiverfahren an? Denn zum Beispiel kann man grundsätzlich eine Totalprothese komplett ausdrucken, oder man nimmt auf einer gedruckten oder gefrästen Prothesenbasis mit künstlichen Alveolen eine klassische Zahnaufstellung vor und verklebt am Schluss.

Sie haben schon verschiedene Innovationsfelder angesprochen. Auf welchem bringt die IDS die Branche am meisten voran? Vielleicht nachwachsende Zähne?

Die Internationale Dental-Schau ist in puncto Innovation stets für eine Überraschung gut. Die nachwachsenden Zähne bleiben nach meiner Einschätzung noch lange eine Domäne der Haie. Aber neuartige Konzepte zur Einzelzahnversorgung von Implantaten unter Einbeziehung eines digital gestützten Backward Plannings – so etwas kann ich mir durchaus vorstellen. Dinge, die sich dann auch unmittelbar in Praxis und Labor umsetzen lassen.

Die größte Innovation im Sinne eines positiven Wandels liegt in einem neuen Miteinander, so wie ich es bereits beim Europäischen Pressegespräch im Vorfeld der IDS gespürt habe: Wir kommen wieder zusammen, wir sprechen miteinander, suchen aktiv den Wettbewerb um das beste Angebot und die attraktivste Messeneinheit. Ich bin selbst gespannt, was davon Zahnärzte und Zahntechniker am begierigsten aufnehmen. Dafür wünsche ich uns allen vom 22. bis zum 25. September 2021 eine spannende IDS in Köln. ◀



Neue Formate der Koelnmesse: Hybride Veranstaltungen vor Ort und im Netz.

„Die Coronakrise hat die digitale Transformation der Messewirtschaft beschleunigt.“

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse, im Interview mit der Dental Tribune International.

■ In Kürze öffnet die Internationale Dental-Schau 2021, die wichtigste Branchenplattform der globalen Dentalbranche, ihre Pforten in Köln. Die letzten Vorbereitungen sind im Gange.

Herr Frese, das Messegeschäft in Deutschland und weltweit hat 2020 erhebliche Verluste erfahren. Welche Perspektive gibt es für die Branche in diesem und im nächsten Jahr?

Es ist richtig, für uns als Messeveranstalter waren und sind die vergangenen anderthalb Jahre ohne Frage die bisher schwierigsten in unserer über 90-jährigen Unternehmenshistorie. Viele Veranstaltungen mussten aussetzen bzw. in die kommenden Jahre verschoben werden. Die finanziellen Einbußen liegen im dreistelligen Millionenbereich. Und dennoch: Krisen haben auch immer positive Seiten! Wir haben die Wochen und Monate intensiv genutzt, um das Marketinginstrument „Messe“ auch neu zu denken, neue Tools und Kommunikationsformen zu entwickeln und Prozesse, die wir bereits angestoßen hatten, noch einmal zu beschleunigen. Hier spreche ich besonders das Thema Digitalisierung an.

Die IDS wird in diesem Jahr das erste Mal in ihrer Geschichte als hybride Veranstaltung – vor Ort und online – stattfinden. Was sind Ihre Erwartungen an das Format und wie wurde es bisher angenommen?

Die Coronakrise hat die digitale Transformation der Messewirtschaft, die sich bereits vorher deutlich abzeichnete, beschleunigt. In der Zukunft werden wir uns hybrid zwischen den beiden Welten bewegen. Dabei wird der Schwerpunkt eines interdisziplinären Wissensaustauschs und Informationstransfers – Stichwort Content – auf digitaler Ebene liegen, das persönliche Erlebnis und der Austausch von Mensch zu Mensch, also das Business, bleibt das große Plus der Messe vor Ort. Diese Strategie haben wir auch auf die IDS 2021 ausgeweitet und wollen Messteilnehmenden, die eben nicht anreisen können, so die Möglichkeit eröffnen, attraktive Messestände und Produkte zu entdecken und über innovative Kanäle mit ihren Ansprechpartnern in Kontakt zu treten. Das Konzept kommt gut an – bei Ausstellern und Besuchern, wie auch die aktuellen Ticketanmeldungen für die IDScconnect belegen.

Hybrid bedeutet auch doppelten Aufwand und erhöhte Kosten für Hygienekonzepte für Veranstalter und Aussteller. Ist es daher nicht möglich, dass sich Aussteller langfristig auf kleinere Events konzentrieren und/oder komplett in den digitalen Raum abwandern?

Nein, ganz im Gegenteil! Wir merken sehr deutlich, dass unsere Kunden zurück in die Messehallen wollen! Das haptische Erlebnis und das persönliche Gespräch sind in der Business-Welt durch digitale Features nicht zu ersetzen. Selbst bei sehr digital-affinen Veranstaltungen, wie wir sie ja auch in unserem Koelnmesse-Portfolio haben, ist der Tenor eindeutig: Digital funktioniert sehr gut, aber wir wollen in erster Linie eine Messeplattform, wo wir uns persönlich begegnen.

Die Teilnahme an Messen war in der Dentalbranche traditionell eines der wichtigsten Marketinginstrumente, worauf teilweise das größte Budget entfiel. Wird sich das zugunsten digitaler

© Koelnmesse GmbH

„Wir merken deutlich, dass unsere Kunden zurück in die Messehallen wollen!“

Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse.

Marketingstrategien ändern und was bedeutet das für die Messegesellschaften?

Daran wird sich nach unserer Einschätzung auch in Zukunft nicht viel ändern. Die Digitalisierung unterstützt mit ihren Möglichkeiten den beruflichen Alltag, sie erleichtert Prozesse, eröffnet neue Geschäftsmodelle und sorgt für effizienteres Wirtschaften. Aber Geschäftsabschlüsse werden auch in Zukunft persönlich erfolgen, man will das Produkt nicht nur digital sehen, sondern erleben. Und auch das partnerschaftliche Geschäftsverhältnis basiert auf Vertrauen und Respekt, das man nicht durch „digitale Meetings“ aufbaut. Das persönliche Gespräch hat für uns und unsere Arbeit weiterhin oberste Priorität. Denn nur im Gespräch erfahre ich doch, was meine Kunden bewegt und treibt. Das gilt auch für die Dentalbranche!

Welche Entwicklung sehen Sie für große Messen mit viel internationalem Publikum voraus?

Ein hundertprozentiges Zurück in alte Bahnen und Denkmuster wird es nicht geben, das wäre auch nicht sinnvoll. Die Veranstaltungen werden auf der Angebotsseite die frühere Größe und Stärke auch quantitativ wieder erreichen können, aber die Art der Präsentation und die Messestände werden sich verändern, damit das physische Erlebnis in der Halle und die digitale Kommunikation gleichermaßen gewährleistet sind. Auch die Nachfrageseite wird zahlenmäßig hoffentlich im Zuge der Überwindung der Pandemie mittelfristig wieder anziehen. Die internationale Reichweite wird aber viel höher sein als zuvor, wenn die digitalen Angebote ziehen. Für unsere Kunden wird die Basis für ihr Geschäft größer.

Aktuell sind rund 830 Aussteller für die IDS 2021 gemeldet. Benötigt man dann noch große Messehallen?

Die IDS 2021 wird sich Corona-bedingt sicherlich von früheren IDS-Messen unterscheiden, aber wir arbeiten hart daran, dass der Unterschied für unsere Teilnehmenden so gut wie nicht spürbar wird. Auf der anderen Seite ist es auch im Sinne unserer Kunden, dass man gewisse Veränderungen aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen wahrnimmt. Wir benötigen de facto mehr Fläche, um alle aktuell erforderlichen Maßnahmen und behördlichen Vorgaben zum Schutz von Ausstellern und Besuchern sicherzustellen. Über das laufende Jahr hinaus ist nicht die Größe der Halle ausschlaggebend, sondern ihre Flexibilität für die hybride Zukunft des Messegeschehens.

Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für die Messebranche in den nächsten Jahren und wie kann man diese meistern?

Die größte Herausforderung ist sicherlich die Verknüpfung der physischen Messe mit digitalen Leistungen, denn das erwarten unsere Kunden heute. Wir haben uns in den vergangenen Monaten noch stärker als zuvor der Entwicklung hybrider und digitaler Messeerlebnisse bis hin zur ganzjährigen Online-Präsenz unserer Messemarken gewidmet. Denn das große Plus des hybriden Events ist die digitale Reichweite deutlich über den Messezeitraum hinaus. Diese zusätzlichen Potenziale für Aussteller und Besucher müssen wir klar herausarbeiten und kontinuierlich ausbauen. Dann wird es für alle eine klassische Win-win-Konstellation.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

© Koelnmesse GmbH/Ralph Richter



Wawibox

2021 alles im Griff!

Vom Einkauf bis ins Lager: Warenwirtschaft leicht gemacht.

Einfache Bestellung, transparente Bestände
mithilfe digitaler Lösungen für Ihr Team.

Besuchen Sie unseren Stand auf der IDS in der Halle 11.2,
Stand N048 oder vereinbaren Sie eine Online-Messeberatung:
wawibox.de/ids



Fachkundige
Beratung &
IDS-Angebot
auch online.

Langfristige Strategien für den Praxiserfolg

Sie möchten Ihre Zahnarztpraxis voranbringen, mehr Wunschpatienten sowie gute und verlässliche Mitarbeiter gewinnen und Ihren Umsatz steigern?
Von Sven Walla, Hillesheim, Deutschland.

■ Für eine große Palette an Zielen gibt es effektive Stellschrauben im Praxisalltag. Welche sind das und wie lässt sich daran erfolgreich drehen? Hier erfahren Sie anhand von fünf, als Tipps aufbereitete Strategien, wie Ihnen das gelingen kann.

Tipp 1: Behandeln Sie jeden Patienten wie einen Privatpatienten

Um den Erfolg einer Praxis mittel- bis langfristig zu ebnet, gilt es, jeden Patienten wie einen Privatpatienten zu behandeln und ihm, unabhängig von seiner Zuordnung, die gleiche Wertschätzung und fachliche Kompetenz entgegenzubringen. Natürlich generiert ein Privatpatient durchschnittlich mehr Umsatz als ein Kassenpatient. Doch die Quote aller Privatpatienten liegt gerade mal bei zehn Prozent. Sich allein auf diese zehn Prozent zu konzentrieren, wäre wirtschaftlich wie fachlich zu kurz gedacht, denn die Wirtschaftlichkeit einer Praxis fußt ganz entscheidend auf der (zahn-)medizinischen Kompetenz des Behandlers, die, davon ist auszugehen, über die Menge an absolvierten Fällen und Versorgungen zunimmt und zugleich glaubwürdiger erscheint. Fühlen sich Patienten, ganz gleich ob Kassen- oder Privatpatient, in einer Praxis wohl, gut aufgehoben und adäquat versorgt, steigert sich darüber auch ihre Bereitschaft, für eine

einer besseren Zahngesundheit interessiert und bereit sind, dafür Zeit und finanzielle Ressourcen aufzuwenden. Um diese Zielgruppe zu erreichen, lohnt es sich, ein größeres Marketingbudget einzuräumen. Letztendlich sollte das Ziel sein, mit passenden Marketingmaßnahmen, die Anzahl der sogenannten A-Patienten zu erhöhen und auch den Umfang der B-Patienten im Blick zu behalten.

Tipp 3: Erarbeiten Sie ein gutes Branding

Setzen Sie auf ein gutes Branding. Gerade die Patienten, welche Sie in Ihre Praxis locken möchten, benötigen einen guten Grund, um Ihre Praxis aufzusuchen. Diese Patienten haben zum Teil einen hohen Anspruch, der erfüllt werden muss. Wofür stehen Sie als Zahnarztpraxis und was unterscheidet Sie von den anderen? Ein professionelles Branding beantwortet Außenstehenden diese Fragen. Ein erfolgreiches Branding-Beispiel ist Starbucks: durch den Aufbau einer starken Marke, kann der Kaffee hier sieben Euro kosten, während andere Kaffees deutlich günstiger sind. Konsumer kaufen mit dem Starbucks-Getränk auch ein Stück Markenimage. Genauso verhält es sich mit Apple: warum kosten Apple-Geräte dreimal so viel wie die Geräte von Samsung? Sind Apple-Produkte wirklich dreimal so gut wie die anderer Anbieter und schmeckt der Kaffee von Starbucks wirklich zehnmal

Internet sammelt, ist eine professionelle und ansprechende Onlinepräsenz heutzutage ein Muss.

Tipp 5: Investieren Sie in Ihre Kommunikation

Patientenaufklärung und -kommunikation sind ganz wesentliche Stellschrauben, anhand derer man eine Praxis nach vorne bringen kann. Patienten, die durch eine verständliche und zeitintensive Darlegung ihres zahnmedizinischen Sachverhalts verstehen, was der Zahnarzt vorhat und warum, sind bereit, Versorgungen abzuwägen und sich für bessere Lösungen zu entscheiden – auch wenn diese kostspieliger sind als sie zu Beginn bereit waren, auszugeben. Es wäre fatal anzunehmen, dass sich Patienten, die bisher keine Zuzahler waren, immer nur die günstigste Variante wählen. Die Aufklärung dieser Patienten zu vernachlässigen, würde das Wachstumspotenzial der eigenen Praxis nachhaltig schmälern. Viele Patienten sind nur unsicher und gewinnen durch eine vertrauensvolle Aufklärung an Handlungsspielraum und die Möglichkeit, bewusst in ihre Gesundheit zu investieren. Ziehen Sie daher keine vorzeitigen Rückschlüsse, sondern gehen davon aus, dass eigentlich jeder Mensch daran interessiert ist, schöne und gesunde Zähne zu haben. Worauf es entscheidend ankommt, ist die richtige Kommunikation.



bessere Lösung eigenanteilig zu bezahlen und Zusatzleistungen in Anspruch zu nehmen.

Daher empfiehlt es sich, Patienten, statt in Kassen- und Privatpatienten, in A-, B- und C-Patienten einzuteilen: C-Patienten sind jene Patienten, die nicht zu Ihrer Zielgruppe gehören. Diese Patienten rauchen oftmals noch eine Zigarette kurz vor der Praxis, und verpassen häufig Termine unentschuldig. Sie gehören zum Alltag einer jeden Zahnarztpraxis, spielen aber für die Beständigkeit und das Weiterkommen einer Praxis nur eine untergeordnete Rolle.

A-Patienten sind das Gegenteil von C-Patienten. Es sind Patienten, die einen hohen Wert auf gesunde und schöne Zähne legen und die Angebote der Praxis sehen und wertschätzen. Sie kommen gerne, sind freundlich im Umgang mit Behandler und Praxismitarbeitern, halten selbstverständlich und pünktlich ihre Termine ein. Darüber hinaus kommen sie regelmäßig zur Prophylaxe und sind auch bereit, für gute Zahnmedizin zu zahlen.

B-Patienten lassen sich weder den A- noch den C-Patienten richtig zuordnen. Es sind diejenigen Patienten, die mithilfe einer gekonnten und konsequenten Patientenaufklärung erreicht werden können. Auf B-Patienten sollten Sie sich am meisten konzentrieren.

Tipp 2: Verändern Sie Ihr Mindset

Das Marketing einer Praxis braucht eine fundierte Strategie, die wiederum auf einem klaren Mindset der Praxisinhaber beruht. Zahlreiche Praxen bedürfen keiner eigentlichen Werbung, die Patienten stellen sich zum Beispiel aufgrund der örtlichen Versorgungslage selbstverständlich ein. Andere, urbanere Regionen aber, mit einer zunehmenden Dichte an Zahnarztpraxen, machen ein gezieltes Marketing unabdingbar: dabei geht es nicht nur darum, mehr Patienten zu erreichen, sondern über eine entsprechende Ansprache genau für die Patienten sichtbar zu werden, die vorrangig in der Praxis erwünscht sind. Das heißt Patienten, die an

besser als der von BackWerk? Der Patient sollte verstehen, dass Sie hochwertige Lösungen anbieten, die Kompetenz und Handwerk verlangen und so auch entsprechend vergütet sind. Ein erfolgreiches Branding sollte sich durch alle Bereiche der Praxis ziehen und nach innen wie außen hin hohe Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen verkörpern. Haben Sie beispielsweise „nur“ ein gutes Marketing, so können Sie damit zwar A-Patienten in Ihre Praxis locken, diese aber nicht zwangsläufig als Langzeitpatienten halten. Wenn die gewünschten Patienten durch Ihre Marketingoffensive in die Praxis kommen, dann jedoch enttäuscht sind, weil das, was versprochen, nicht wie erwartet gehalten wurde, könnte sich das sogar negativ auf die Praxisreputation auswirken. Achten Sie darauf, dass nicht nur der erste Eindruck (vom Marketing generiert), sondern der ganze Prozess (Marketing und Branding) stimmen und die Patienten Ihre Arbeit verstehen und wertschätzen. Dabei spielen vor allem eine vertrauensvolle Professionalität und eine langfristig konsequente Umsetzung eine große Rolle. Gelingt ein solch ausgeklügeltes Marketing-Branding-Gefüge, kommen und verbleiben sehr wahrscheinlich die Patienten in Ihrer Praxis, die zu Ihrer Zielgruppe gehören.

Tipp 4: Nutzen Sie das Potenzial des Onlinemarketings

Online ist der Schauplatz unserer Zeit. Dabei bietet das Onlinemarketing nicht nur die Möglichkeit, die passenden Zielgruppen anzusprechen, sondern kann auch den Bekanntheitsgrad einer Praxis signifikant steigern. Wenn Sie beispielsweise die sozialen Medien nutzen, so können Sie wesentlich besser vor allem jüngere Zielgruppen erreichen und reichweitenstärker die Kunden akquirieren, die Sie sich für Ihre Praxis wünschen. Dabei spielt das Google-Ranking eine wichtige Rolle. Je besser Sie als Praxis über die Google-Suchergebnisse gefunden werden können, desto mehr Interesse kann erzeugt und Neupatienten generiert werden. Da die Mehrzahl an Menschen Informationen im

Fazit

Bei all diesen vorgestellten Aspekten geht es vorrangig um Praxisentwicklung. Es handelt sich bei den fünf Tipps nicht um Handgriffe, die sich heute umsetzen lassen und mit denen sich der Erfolg Ihrer Zahnarztpraxis über Nacht schlagartig verändert. Vielmehr sind es langfristige Strategien und Denkweisen, die sich, wenn sie zukünftig mehr und mehr in Ihren Berufsalltag integriert werden, wirklich auszahlen. Genauso, wie Sie Ihren Patienten langfristig gute Lösungen anbieten wollen, sollte es auch Ihr Ziel sein, langfristig mit guten Patienten zusammenarbeiten. Damit erreichen Sie perspektivisch bessere Umsätze und Ihre Zahnarztpraxis geht gestärkt und sicher einer durchaus herausfordernden Zukunft entgegen. ◀

Kontakt



Sven Walla

Walla Consulting GmbH
Aachener Straße 2
54576 Hillesheim, Deutschland
Tel.: +49 6593 2104647
kontakt@svenwalla.de
www.svenwalla.de



„Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“

Nach der Corona-bedingten Verschiebung findet die 17. Jahrestagung der DGKZ jetzt am 29. und 30. Oktober 2021 statt.



■ **MARBURG/LEIPZIG** - Im vergangenen Jahr war es aufgrund der COVID-19-Pandemie nicht möglich, die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ) wie geplant durchzuführen. Auch die zwischenzeitlich auf den Herbst und dann auf das Frühjahr 2021 vorgenommene terminliche und örtliche Verschiebung blieb aufgrund hoher Infektionszahlen nicht realisierbar. Jetzt haben die Veranstalter angesichts von Impfungen in größerem Umfang die Hoffnung auf eine schnelle Verbesserung und perspektivisch auch auf eine Normalisierung der Lage. Somit findet die 17. Jahrestagung der DGKZ am 29. und 30. Oktober 2021 am schon für 2020 geplanten Standort Marburg statt.

Unter dem Motto „Rot-weiße Ästhetik – State of the Art“ werden Referenten von Universitäten und erfahrene Praktiker mit den Teilnehmern die gegenwärtigen Trends in der modernen Zahnheilkunde und deren Herausforderungen im Praxisalltag diskutieren. Insbesondere wird Wert darauf gelegt, entlang des roten Fadens „Ästhetik“ eine möglichst große Bandbreite an relevanten Themen und Entwicklungen aufzugreifen. Ob Prothetik, Parodontologie, Zahnerhaltung, Implantologie oder Aspekte der Ästhetik des Gesichtes – das spannungsreiche Programm bietet sicher für jede interessierte Zahnärztin und jeden interessierten Zahnarzt etwas. Ein begleitendes Programm zu den The-

men Hygiene und QM macht die Jahrestagung zugleich auch zum Fortbildungsereignis für das gesamte Praxisteam.

Die Frage, wie die perfekte rot-weiße Ästhetik erreicht werden kann und welche alternativen Wege und Problemlösungsmöglichkeiten es gibt, wird u. a. im erstmals im Rahmen der DGKZ-Jahrestagung veranstalteten Expertentalk diskutiert. In diesem neuen Programmformat halten die beteiligten Experten jeweils kurze Einführungsvorträge, denen sich eine Diskussion vor allem auch der alternativen Optionen mit den jeweils anderen Experten sowie den Teilnehmern anschließt. Der Expertentalk wird direkt auch ins Internet übertragen. ◀

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

www.dgkz-jahrestagung.de



Implantologie im Oktober in Marburg

Am 29. und 30. Oktober 2021 findet das 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“/IMPLANTOLOGY START UP 2021 statt.

■ **MARBURG/LEIPZIG** - Unter der Themenstellung „Osseo- und Periintegration von Implantaten - Möglichkeiten, Grenzen und Perspektiven“ findet die Veranstaltungskombination 21. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“ und IMPLANTOLOGY START UP 2021 nach Corona-bedingter Verschiebung jetzt am 29. und 30. Oktober 2021 in Marburg (Congresszentrum VILA VITA) statt.

Die traditionsreiche Veranstaltungskombination hatte 1994 ihren Auftakt in Berlin und gehört nunmehr seit 26 Jahren zu den festen

B. Arweiler von der Philipps-Universität Marburg. Mit ihrem Team, aber auch mit Experten anderer Universitäten sowie aus der Praxis werden sie ein wissenschaftlich anspruchsvolles und zugleich praxisrelevantes Programm gestalten. Ein begleitendes Angebot mit Kursen für das Praxisteam zu den Themen Prävention und Mundgesundheit, Hygiene sowie QM rundet das Programm darüber hinaus ab. ◀

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



Größen in der implantologischen Fortbildung. Mehr als 7.500 Teilnehmer konnten inzwischen erreicht werden – eine Erfolgsgeschichte ohne Beispiel. Über die letzten Jahre wurde das Kongresskonzept immer wieder den veränderten Bedingungen angepasst und modifiziert. So entstand ein wissenschaftliches Vortragsprogramm, das sowohl für Einsteiger als auch für Experten gleichermaßen interessant ist. Lediglich im praktischen Teil des Programms (Table Clinics) wird noch zwischen den Zielgruppen differenziert. Mit Erfolg wird darüber hinaus in Kooperation mit verschiedenen Universitäten neben den Praktikern auch verstärkt auf angehende bzw. junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, d. h. Studenten, Assistenten und Zahnärzte in der Niederlassungsphase, gesetzt.

Die wissenschaftliche Leitung der Tagung liegt diesmal in den Händen von Prof. Dr. Nicole



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.startup-implantology.de
www.innovationen-implantologie.de

ANZEIGE



STREIFENHALTER PAUL

für die Bearbeitung von Zahnzwischenräumen (IPR)

Anwendung:

PAUL gelb, rot & blau (diamantiert): Finieren von Füllungen, Reduktion der Approximalflächen (IPR).

PAUL weiß (Säge): Entfernen von Zementresten, Weitung von Zahnzwischenräumen.

- **sichere Anwendung**
- **ergonomische Haltung**
- **sterilisierbar & autoklavierbar**



GUTSCHEIN

- 1 Streifenhalter

Besuchen Sie uns in Köln:
Halle 10.2, Stand M009

„Wir vergrößern unseren Messestand um 50 Prozent“

exocad: Zwölf Software-Demostationen für DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan.

■ exocad nimmt an der IDS 2021 teil. Während sich einige Unternehmen gar nicht oder mit einem kleineren Stand präsentieren, wählt exocad genau den anderen Weg und wird mit einer deutlich größeren Präsenz als bisher vor Ort sein. Novica Savic, CCO bei exocad, erläutert, warum exocads Bekenntnis zur IDS als wichtigste Leitmesse der Dentalbranche unverändert ist und was die Messebesucher am exocad-Stand erwartet.

exocad präsentiert sich zur IDS 2021 mit einem größeren Stand. Warum diese Entscheidung?

exocad hat bereits nach der IDS 2019 entschieden, dass wir eine größere Standfläche brauchen. So viele Anwender, Technologie- und Vertriebspartner besuchten vor zwei Jahren unseren Stand, dass sich große Mensentrauben um die Software-Präsentationen bildeten. Damit die Besucher nun einen besseren Blick auf die Demonstrationen haben und die Hygienebestimmungen eingehalten werden können, vergrößern wir den Stand um über 50 Prozent.

Unser Bekenntnis zur IDS als wichtigste Leitmesse unserer Branche ist ungebrochen. Ich betrachte die Messe auch als Innovationsmotor, viele Unternehmen richten ihre Entwicklungs- und Innovationszyklen auf die IDS hin aus. Das unterstreicht die Funktion als Weltleitmesse. Daher stand für exocad nie zur Debatte, nicht an der IDS teilzunehmen. Denn: Warum sollten wir auf diese Präsentationsplattform verzichten, die uns bisher erfolgreich unterstützt hat, unsere Produkte den Kunden vorzustellen und im Markt weiter nach vorne zu bringen? Wir arbeiten zudem eng mit der Koelnmesse zusammen, um die erforderlichen Hygieneauflagen einzuhalten.

Wie passt exocad das Standkonzept an die aktuelle Situation an?

exocad präsentiert sich am Messestand weiter offen, entsprechend unserer Philosophie einer offenen Software-Plattform. Geplant sind zwölf verschiedene Software-Inseln mit viel Abstand zueinander. Die Besucher können sich weiterhin frei auf dem Stand bewegen, um sich über unsere Produkte zu informieren und mit unseren Software-Spezialisten ins Gespräch zu

kommen. Gerade dieser persönliche Austausch macht ja den Reiz der Messe aus.

Corona-bedingt erhält der Stand eine gläserne, transparente Balustrade zu den Gängen. Sofern notwendig, werden wir den Besucherstrom auf dem Stand messen und Abstandsänderungen vornehmen. Dank der größeren Standfläche haben wir die Möglichkeit, den Abstand zwischen den Besuchern zu wahren. Transparente Schutzwände, Desinfektionsmöglichkeiten und die Beachtung der AHA-Regeln werden unseren Mitarbeitern und Besuchern ein sicheres Standerlebnis ermöglichen.

Anmerken möchte ich noch, dass die Koelnmesse aus meiner Sicht die geltenden Hygienemaßnahmen mit einem durchdachten Hygienekonzept gut umsetzen kann. Ich glaube, dass wir uns mit den geplanten Maßnahmen und geltenden Regeln dort insgesamt sicher fühlen werden.

Was erwartet die IDS-Besucher am exocad-Stand?

Der Stand wird der Treffpunkt für die exocad-Community. Denn die IDS ist eine der wenigen Gelegenheiten für Anwender, mit unseren Software-Spezialisten und -Entwicklern in den direkten, persönlichen Austausch zu kommen. Auch unsere Software-Entwickler freuen sich schon auf diesen Termin und auf den Kontakt zum Kunden. Ein direktes Feedback von den Usern zu erhalten, das motiviert und inspiriert sie, das Produkt noch weiter zu verbessern.

Welche Produkte stehen im Fokus der IDS-Präsentation?

Unser Software-Portfolio hat sich über die vergangenen Jahre sehr erweitert. exocad hat jetzt drei Kernprodukte: DentalCAD, ChairsideCAD für die Single-visit-Dentistry und exoplan für die Implantatplanung. Neue Features für einzelne Software-Produkte sind geplant und auch einige Überraschungen, die wir natürlich jetzt noch nicht preisgeben können.

Im Gespräch ist die IDS als Hybridmesse mit einem zusätzlichen Online-Part. Was plant exocad online?



Novica Savic, CCO bei exocad.

Ja, das neue Hybridelement der IDS wird spannend, weil all diejenigen, die noch nicht reisen können, das Messe-Feeling ein Stück weit online miterleben können. Die Koelnmesse hat eine Plattform entwickelt, über die die IDS weltweit live gestreamt werden kann. So können die Online-Teilnehmer tatsächlich virtuell über die Messe wandeln und die Stände aller teilnehmenden Unternehmen besuchen. Auch exocad wird die IDS-Plattform nutzen, um die Online-Besucher interaktiv abzuholen. Ein solches Online-Add-on lebendig zu gestalten, ist natürlich eine neue Herausforderung. Wir haben mit unserem Hybridkongress exocad Insights 2020 schon eine sehr positive Erfahrung gemacht.

Welche Trends sollten Zahnärzte und Zahn-techniker beobachten?

Für Zahnärzte sind weiterhin die Themen Intraoralscanner und seit einiger Zeit auch 3D-Drucker aktuell, zum Beispiel zum Drucken von Schienen, Modellen oder Mock-ups für Smile Design. Bei Zahn Technikern ist vor allem das Thema digitale Totalprothetik interessant. Da ist noch Neues im Bereich Software, aber auch auf Geräte- und Materialseite zu erwarten. Und generell das übergreifende Thema Effi-

ziensteigerung. Also die Frage nach höherer Produktivität durch Einsatz digitaler Technologien, um noch schneller und präziser ans Ziel zu gelangen.

Was erwarten Sie persönlich von der IDS 2021?

Wir sehen zurzeit überall, dass die Menschen nach jeder Gelegenheit greifen, sich endlich wieder persönlich zu treffen. Ich denke, dass sich viele Zahn techniker und Zahnärzte auf einen IDS-Besuch vor Ort in Köln freuen, um Kollegen und ihre Ansprechpartner bei den Unternehmen wieder persönlich zu sehen. Ich rechne mit einer tollen Veranstaltung und guten Stimmung. Natürlich wird die IDS 2021 anders als bisher. Aber eines bleibt: Wir werden definitiv viele neue Produkte in Köln sehen, und das macht uns doch neugierig auf die IDS.

Herzlichen Dank für das informative Gespräch. ◀

exocad GmbH
Tel.: +49 6151 62948-90
www.exocad.com · exocad.com/ids
Stand: 3.2, A020

Infos zum Unternehmen



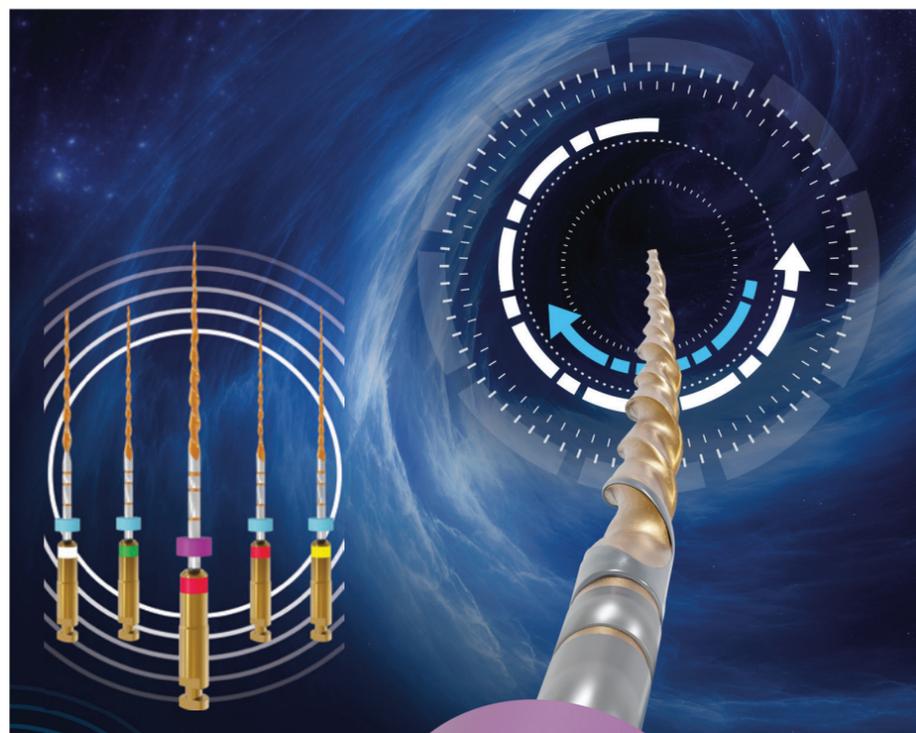
Neue Single-File in reziproker Bewegung

COLTENE erweitert das Portfolio seiner bewährten NiTi-Rotationssysteme.

■ Seit der Einführung der ersten reziproken Feile vor über einem Jahrzehnt hat sich die reziproke Bewegung bei vielen Zahnärzten etabliert. COLTENE erweitert nun das Portfolio seiner bewährten NiTi-Rotationssysteme mit der MicroMega One RECI, einer Single-File in reziproker Bewegung. Damit können Zahnärzte für eine erfolgreiche maschinelle Wurzelkanalbehandlung bei COLTENE ihr bevorzugtes Feilensystem abrufen, egal, welche Bewegungsart sie bevorzugen.

Aufgrund ihres patentierten Querschnitts zeichnet sich die MicroMega One RECI durch ihre Schneidleistung aus. Die Wärmebehandlung mit C.Wire verleiht der Feile zusätzlich ihre Flexibilität und ihr kontrolliertes Formgedächtnis. Dadurch kann die Feile vorgebogen und der Wurzelkanal anatomiegetreu aufbereitet werden.

Dank des kleinen Feilendurchmessers von 1 mm ermöglicht MicroMega One RECI die Schonung des perizervikalen Bereichs und minimiert die mechanischen Auswirkungen auf die Zahnhartsubstanz. Ihre hohe Ermüdungsbeständigkeit sorgt für zusätzliche Sicherheit. Damit genießen Zahnärzte bei der Wurzelkanal-



behandlung einen hervorragenden Kompromiss zwischen Schneideeffizienz und Sicherheit sowie Flexibilität und minimalinvasivem Einsatz.

MicroMega One RECI ist in fünf Größen von 20/.04 bis 45/.04 sowie drei Längen (21, 25 und 31 mm) erhältlich und wird ausschließlich in sterilen Blistern geliefert.

Gewinner der IDS

Für interessierte Zahnärzte gibt es einen informativen und spektakulären Kurzfilm zum MicroMega One RECI Feilensystem, der auf dem COLTENE YouTube-Kanal abrufbar ist. Am COLTENE-Stand in Köln winkt Teilnehmern des interaktiven Gewinnspiels u.a. ein vollautomatisierter CanalPro Jeni Endomotor für souveränes ‚Fahren‘ im Wurzelkanal als Hauptpreis. ◀

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com
Stand: 10.2, P010, R011

Infos zum Unternehmen



UNSERE REGIONALVERANSTALTUNGEN

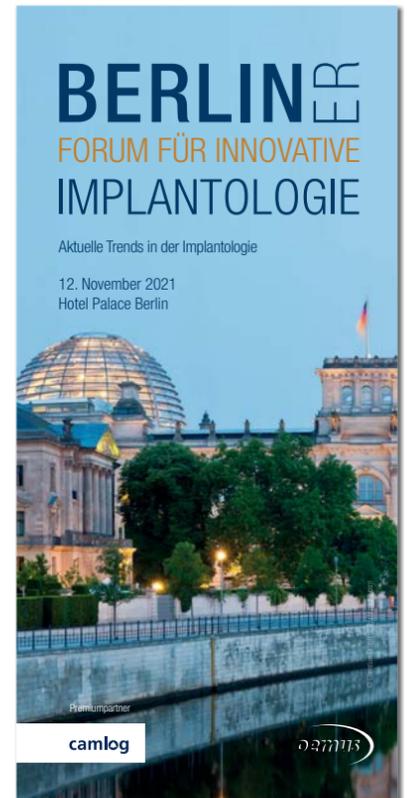
Spitzenfortbildung direkt vor der Haustür

September – November 2021

UNSERE EVENTS



oemus.com/events



EUROSYMPOSIUM/ Süddt. Implantologietage

24./25. September 2021
Konstanz – hedicke's Terracotta

Thema: Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz



www.euro-symposium.de

Essener Forum für Innovative Implantologie

4/5. November 2021
Essen – ATLANTIC Congress Hotel

Thema: Moderne implantologische Behandlungskonzepte – Diagnostik, Behandlungsplanung und chirurgisch/prothetische Umsetzung

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Thomas Weischer/Essen



www.essener-forum.de

Münchener Forum für Innovative Implantologie

12. November 2021
München – Design Offices
München Macherei

Thema: Aktuelle Trends in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Herbert Deppe/München
Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle/München



www.muenchener-forum.de

Berliner Forum für Innovative Implantologie

12. November 2021
Berlin – Hotel Palace

Thema: Aktuelle Trends in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:
Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin
Priv.-Doz. Dr. Guido Sterzenbach/Berlin



www.berliner-forum.com

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir folgende Programme zu:

- EUROSYMPOSIUM MÜNCHENER FORUM
 ESSENER FORUM BERLINER FORUM

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Praxisstempel

Für die digital vernetzte Implantatbehandlung

Mit dem Surgic Pro2 von NSK Europe implantologische Behandlungen vernetzt, ergonomisch und sicher durchführen.

■ NSK hat sein chirurgisches Mikromotorsystem Surgic Pro weiterentwickelt, welches nun als Surgic Pro2 erhältlich ist. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Ultraschall-Chirurgiesystems VarioSurg 3 und des Osseointegrations-Messgeräts Osseo 100+.

Die Installation einer App und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglicht die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten sowie deren Speicherung. Behandlungsparameter und auch Daten von Osseo 100+ können angezeigt und gespeichert werden. Durch die Rückverfolgbarkeit der patientenspezifischen Behandlungsdaten lässt sich die Implantatbehandlung individuell auf den einzelnen Patienten anpassen.

Die Geräte Surgic Pro2 und VarioSurg 3 lassen sich kabellos und hygienisch durch eine gemeinsame Fußsteuerung bedienen. Surgic Pro2 ist damit der Dreh- und Angelpunkt der chirurgischen Anwendungen von NSK, wobei alle verbindbaren Geräte selbstverständlich auch weiterhin autark genutzt werden können.

Aber auch ohne Anbindung an weitere Geräte bietet Surgic Pro2 Vorteile für den Behandler: Der neue Mikromotor ist kürzer, leichter und somit noch ergonomischer geworden, mit einer hochauflösenden LED als Lichtquelle im Mikromotor lässt sich wie unter Tageslicht arbeiten, das Pumpenmodul arbeitet noch leiser und das Anbringen des Spülschlauchs ist noch handlicher geworden.

„Die neuen Vernetzungsmöglichkeiten sind keine technische Spielerei, sondern absolut sinnvolle Funktionen, die die Arbeit des Behandlers erleichtern, denn Surgic Pro2 wurde auf der Basis von Kundenfeedback entwickelt“, so Sven Isele, General Manager Sales & Marke-



Infos zum Unternehmen

Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalhygiene-Spezialisten stets im Blick, entwickelt und produziert NSK hervorragende Instrumente und Geräte wie zum Beispiel Handstücke, Winkelstücke, Turbineninstrumente, Mikromotoren, mobile Behandlungseinheiten, Sterilisatoren und Prophylaxegeräte. ◀◀

**NSK Europe, Germany/
NSK Nakanishi, Japan**

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-dental.com · www.nsk-europe.de

Stand: 11.1, A020, B029

Hygiene im Praxismarketing für mehr Praxisumsatz

BLUE SAFETY erwartet Sie in der Innovationshalle 2.2 am Messestand A30 und B31.

■ Endlich! Wenn auch etwas verspätet, öffnet die IDS vom 22. bis zum 25. September die Pforten für die Präsentation der aktuellsten Innovationen in der Zahnmedizin. BLUE SAFETY informiert in der Innovationshalle 2.2 am Messestand A30 und B31 über die gesundheitlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Trinkwasserhygiene für zahnmedizinische Einrichtungen. Nutzen Sie die Chance für einen Beratungstermin mit den Wasserexperten und finden die ganzheitliche Lösung für Ihre Praxis.

Trinkwasserhygiene ist ein wichtiger Baustein der Hygienekette – und des Praxismarketings

In der Zahnmedizin gehört die Praxis-Hygiene zur Alltagsaufgabe – zum Schutz der Gesundheit von Patienten, des Teams und der Behandelnden selbst. Mehr denn je ist Hygiene klarer Entscheidungsfaktor für eine Zahnarztpraxis. Der Einsatz für die Sicherstellung der Hygiene in der Praxis bedeutet, Bestandspatienten zu binden und neue zu gewinnen.

Neben der Desinfektion von Händen, Oberflächen und Instrumenten zählt die Trinkwasserhygiene zu den elementaren Bestandteilen der allgemeinen Infektionsprävention. Denn auch im Wasser lauern meist unsichtbar gefährliche Erreger, die die Gesundheit bedrohen. Pilze, Legionellen und Pseudomonaden seien hier nur als Beispiele genannt.

Leider ist auch eine gute Hygiene nicht sichtbar. Trotzdem ist das Bedürfnis nach Sauberkeit in einer Zahnarztpraxis unter den Patienten sehr hoch, denn dieses knüpft an einen anderen wichtigen Entscheidungspunkt: Die Sicherheit. 70 Prozent der Menschen haben

laut einer Studie von PricewaterhouseCoopers Angst vor einer Infektion während einer Behandlung, diese Zahl dürfte sich seit der Coronapandemie noch einmal gesteigert haben. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Einsatz für Hygiene auch nach außen zu kommunizieren und sichtbar zu machen.

Sichtbare Trinkwasserhygiene in Zahnarztpraxen

Mit SAFEWATER, dem Hygiene-Technologie-System von BLUE SAFETY, genießen Zahnärzte den Schutz ihrer Trinkwasserqualität, sodass sie ihre Patienten mit gutem Gefühl behandeln können. Wasserkeimen wird zuverlässig der Kampf angesagt. Das Marketingpaket des Wasserhygiene- und Medizintechnik-Unternehmens belegt den Praxen und ihren Patienten diesen Extraeinsatz sichtbar und öffentlichkeitswirksam.

Gleichzeitig ist mit SAFEWATER, aufgrund des umfassenden Service, die Trinkwasserhygiene – in ihrer gesamten technischen, rechtlichen und mikrobiologischen Dimension – an einen zentralen, kompetenten Partner delegiert. So ist ein Themenkomplex des Hygienemanagements aus dem Kopf. Der Praxisinhaber kann sich wieder ganz seinen Patienten widmen.

Geld sparen, Hygiene sichtbar machen und Gesundheit schützen

BLUE SAFETY hat sich seit über elf Jahren der Entwicklung von (Wasser-)Hygiene-Konzepten verschrieben.

Der Premium Partner des Deutschen Zahnärztekongresses für Praxishygiene forscht, entwickelt und produziert unternehmensintern. Eigene Installateure implementieren und betreuen die Systeme bei den Kunden vor Ort – mit All-inclusive-Service. Die differenzierten Fachkompetenzen der Mitarbeiter und Kooperationen mit Hygieneinstituten machen die Münsteraner zu absoluten Spezialisten für Wasserhygiene.

Mithilfe des ganzheitlichen SAFEWATER Hygiene-Technologie-Systems und der SAFE-BOTTLE betreut BLUE SAFETY deutschlandweit mehr als 1.000 Praxen. SAFEWATER entfernt, mithilfe zentral zudosierter hypochloriger Säure, bestehenden Biofilm und schützt nachhaltig vor dessen Neubildung. Gleichzeitig schon die Desinfektionsmethode die Bauteile der Dentaleinheiten, während das umfassende Dienstleistungspaket den Anwender entlastet: Die Wasserexperten installieren und warten nach intensiver Beratung und Bestandsaufnahme mit eigenen Service-

technikern. SAFEWATER schützt die Gesundheit und spart im Praxisalltag Geld.

Keinen Messebesuch geplant? Vereinbaren Sie jederzeit einen kostenfreien Beratungstermin unter 00800 88552288, per WhatsApp +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/ Termin für weitere Informationen. ◀◀

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

BLUE SAFETY GmbH

Tel.: 00800 88552288

www.bluesafety.com

Stand: 2.2, A30, B31



Infos zum Unternehmen

Digital, modern und unabhängig – genau wie Ihre Zahnarztpraxis

Entdecken Sie die Potenziale Ihrer Materialwirtschaft.

■ Wer die Internationale Dental-Schau (IDS) besucht, erhält einen aktuellen Überblick über den Dentalmarkt. Und zum Thema Überblick passt auch das Unternehmen Wawibox: Die digitale Materialwirtschaft Wawibox Pro ergänzt mit dem kostenlosen Online-Preisvergleich, entlastet Praxisteams im Alltag und sorgt für mehr Kontrolle, Transparenz und Modernität in Zahnarztpraxen und Laboren.

Für Besucherinnen und Besucher der IDS gibt es am Messestand von Wawibox ein besonderes Angebot.

Professionelle Beratung von Wawibox: in Köln oder digital

Sowohl am Stand in Köln als auch am digitalen Messestand erhalten Sie eine professionelle Beratung rund um Material und Praxisorganisation, beispielsweise zu folgenden Themen:

- **Effiziente Materialbeschaffung:** Wie gelingt eine schnelle, stressfreie Bestellung im laufenden Praxisbetrieb? Die Wawibox-Materialexperten, zum Teil selbst ehemalige Zahnärztliche Fachangestellte, geben darauf Antwort.
- **Einblicke in Preisgestaltungen:** Worauf sollte man achten, wenn man günstig Material einkaufen möchte? Auch hier geben die Mitarbeiter gerne ihre Erfahrungen und Tipps weiter.

Wawibox
Die moderne Lösung für Ihr Material

Treffen Sie uns auf der IDS!

Jetzt Beratungstermin sichern auf wawibox.de/ids

Halle 11.2
Stand N048

- **Erfolgsgeschichten:** Wie haben andere ihr Material unter Kontrolle? Wawibox hat bereits die Materialverwaltung in über 1.600 Praxen modernisiert und gibt Einblicke, wie erfolgreiche Praxen ihr Lager verwalten, ihren Einkauf optimieren und vor allem Aufwand und Kosten sparen.
- **Medical Device Regulation:** Wer ist wie von der MDR betroffen? Wawibox hat sich schlau gemacht und Praxen und Labore mit einer QM-Expertin in Wawibox-Talks aufgeklärt. Auch am IDS-Stand geben die Experten ihre Expertise gerne weiter.

- **Nachhaltige Praxis:** Wie kann die Praxis umweltfreundlicher und papierloser gestaltet werden? Auch bei diesem wichtigen Thema steht Wawibox Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Moderne Materialwirtschaft: exklusives Messeangebot + Gewinnspiel

Mit der digitalen Materialwirtschaft Wawibox Pro werden die Materialverwaltung erleichtert sowie Aufwand und Kosten spürbar reduziert. Das Praxisteam kann sämtliche Bestände jederzeit am Handy, Tablet oder Laptop abrufen

und dank Preisvergleich mit einem Klick Materialausgaben senken – ohne an Qualität einzusparen.

Mit dem Messeangebot steht der Implementierung einer professionellen Materialwirtschaft nichts mehr im Wege: Alle Neukunden, die sich auf der IDS für die Wawibox Pro entscheiden, erhalten das Starterpaket im Wert von 299€ gratis.

Im Starterpaket enthalten sind ein Dymo LabelWriter 450, drei passende Etikettenrollen und ein iPod touch® mit 32 GB.

Am Messestand vor Ort gibt es außerdem beim Wawibox-Gewinnspiel ein iPad Air® inklusive Apple Pencil® und Magic Keyboard® zu gewinnen!

Lernen Sie Wawibox auf der IDS in Köln oder am digitalen Messestand kennen. Die Materialexperten freuen sich auf spannende Gespräche mit Ihnen.

Mehr Informationen zum Messeangebot und zur Anmeldung bei der IDS finden Sie auf wawibox.de/ids. ◀

caprimed GmbH
Tel.: +49 6221 5204803-0
www.wawibox.de
Stand: 11.2, N048



Experts meet experts: Kulzer Mobile Academy auf Tour

Seit September macht Deutschlands größte mobile Dental-Akademie bundesweit Station.



■ In dem ausgebauten Erlebnis-Truck erwartet Zahnärzte und Zahntechniker auf 200 Quadratmetern eine spannende Produkt- und Vortragswelt mit garantiertem Messefeeling, erlebaren Produkt-Highlights und persönlichem Austausch – selbstverständlich mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß Robert Koch-Institut und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen.

In der Kulzer Mobile Academy erfahren Experten von Experten, wie z. B. eine TCD-Matrix funktioniert, wie ein flexibles Zeitkonzept den Praxis- und Laboralltag vereinfacht oder welche Möglichkeiten der 3D-Druck schon heute bereithält.

Alle Produktinnovationen und dentalen Lösungskonzepte aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik sind live erlebbar und können vor Ort in Augenschein genommen werden. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen den Teilnehmern wertvolle Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf kulzercom.net. ◀

Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de

Präzisionsverliebt bis in die Bohrerspitze

Das Unternehmen Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie.

■ Hier dreht sich alles um Präzision: HORICO ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das rotierende Instrumente herstellt. Am Ende der Produktion steht die mikroskopische Kontrolle jedes einzelnen Bohrers durch einen Experten. Denn je zuverlässiger das Werkzeug, desto entspannter das Lächeln beim Zahnarzt. Was die Kunden außerdem von HORICO erwarten dürfen: eine große Auswahl an Formen,

fortgeschrieben: Der erfolgreich eingeführte Streifenhalter „Paul“ zur approximalen Konturierung bekommt nun Zuwachs in G-Korn (G354PAUL). Das Praktische an „Paul“ ist, dass die Hand des Zahnarztes eine sehr sichere Führung erhält, was ein Abrutschen in die Gingiva vermeiden soll.

Um die sichere Führung der Hand geht es auch bei den Diamantschleifern für die Veneer-



Streifenhalter Diamant (F354PAUL)

Langlebigkeit und Schnelligkeit – kurz: Sicherheit made in Germany.

Alles fing im Jahr 1918 mit dem Ober-Ingenieur Paul Hopf an. Frisch aus dem 1. Weltkrieg zurückgekehrt, ärgerte er sich beim Zahnarztbesuch über bröseligen Sand vom Sandpapier im Mund und dachte sich: „Das muss doch besser gehen.“ Mit großer Sorgfalt erfand er den ersten galvanisch gebundenen Separierstreifen und überwachte akribisch die Produktion in Berlin. Anschließend nahm er die Herstellung von Diamantschleifern auf und machte HORICO weltweit bekannt. Vier Generationen später trifft man die HORICO-Chefinnen immer noch regelmäßig in der Qualitätskontrolle an, wo sie sich vom Rundlauf der Instrumente und von der Güte des Diamantkorns überzeugen.

Was vor 103 Jahren mit einem einfachen Separierstreifen anging, wird auf der IDS 2021

technik (FGAS): Aufgrund des Stopprings erhält der Zahnarzt die perfekte Kontrolle über die Eindringtiefe in den Zahnschmelz. Dadurch werden die Veneers besonders gleichmäßig und schön.

Auch im zahntechnischen Labor erleichtert der Streifenhalter „Paul“ die Arbeit: Er reduziert die Approximalkontakte von Kronen und Brücken mit Leichtigkeit. Für den Zahntechniker heißt das: Durchziehen und fertig, denn ein Polieren ist nicht mehr notwendig. Die vom Kontaktpapier blauen Finger fallen ebenfalls weg. ◀

HORICO – Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie
Tel.: +49 30 8300030
www.horico.de
Stand: 10.2, M009

Go beyond.



Die neue Surgic Pro2

Bedienbarkeit, Sicherheit, digitale Vernetzung: in diesen entscheidenden Feldern macht die neue Surgic Pro2 den großen Unterschied. Mit Funktionen, die dem Anwender effektives, zuverlässiges und komfortables Arbeitserlebnis vermitteln, stellt das neue chirurgische Mikromotor-System eine echte Innovation dar. Es gibt so viele gute Gründe für Surgic Pro2 – entscheiden Sie sich für den Fortschritt und gehen Sie mit Surgic Pro2 einen Schritt weiter.



1 Verbessertes Handling dank des neuen, noch kompakteren Mikromotors. Der optimierte Schwerpunkt ermöglicht ergonomisches und ermüdungsfreies Arbeiten.



2 Sicher und fehlerfrei in der Anwendung ist das leicht zu reinigende, flache Display. Das smarte Bedienfeld lässt sich in seiner Sensitivität einstellen und mit Handschuhen oder unter Benutzung von hygienischen Folien zuverlässig bedienen.



3 Alles unter Kontrolle für einen sicheren und reibungslosen Behandlungsablauf: eindeutige, intuitiv zu bedienende Symbolsprache auf dem Bedienfeld und große, kontraststarke Parameterdarstellungen in 10 Helligkeitsstufen.



4 Sicht wie unter Tageslicht bei minimaler Wärmeentwicklung mit der hochauflösenden Farb-LED. Blut, Zahnfleisch und andere Substanzen erscheinen in ihren tatsächlichen Farben für ein unverfälschtes Bild der Situation.



5 Gleichmäßiger und geräuscharmer Transport des Kühlmittels über das kompakte Pumpenmodul bei maximaler Individualisierung: fünf Leistungsstufen lassen sich individuell durch den Anwender einstellen.



6 Höchste Drehmomentpräzision durch das optimierte Kalibriersystem AHC: Sicherheit gegen überhöhte Drehmomente bei der Implantation.



7 Wann kann ein Implantat belastet werden? Das Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ gibt mehr Sicherheit in dieser Frage und lässt sich an Surgic Pro2 anbinden.

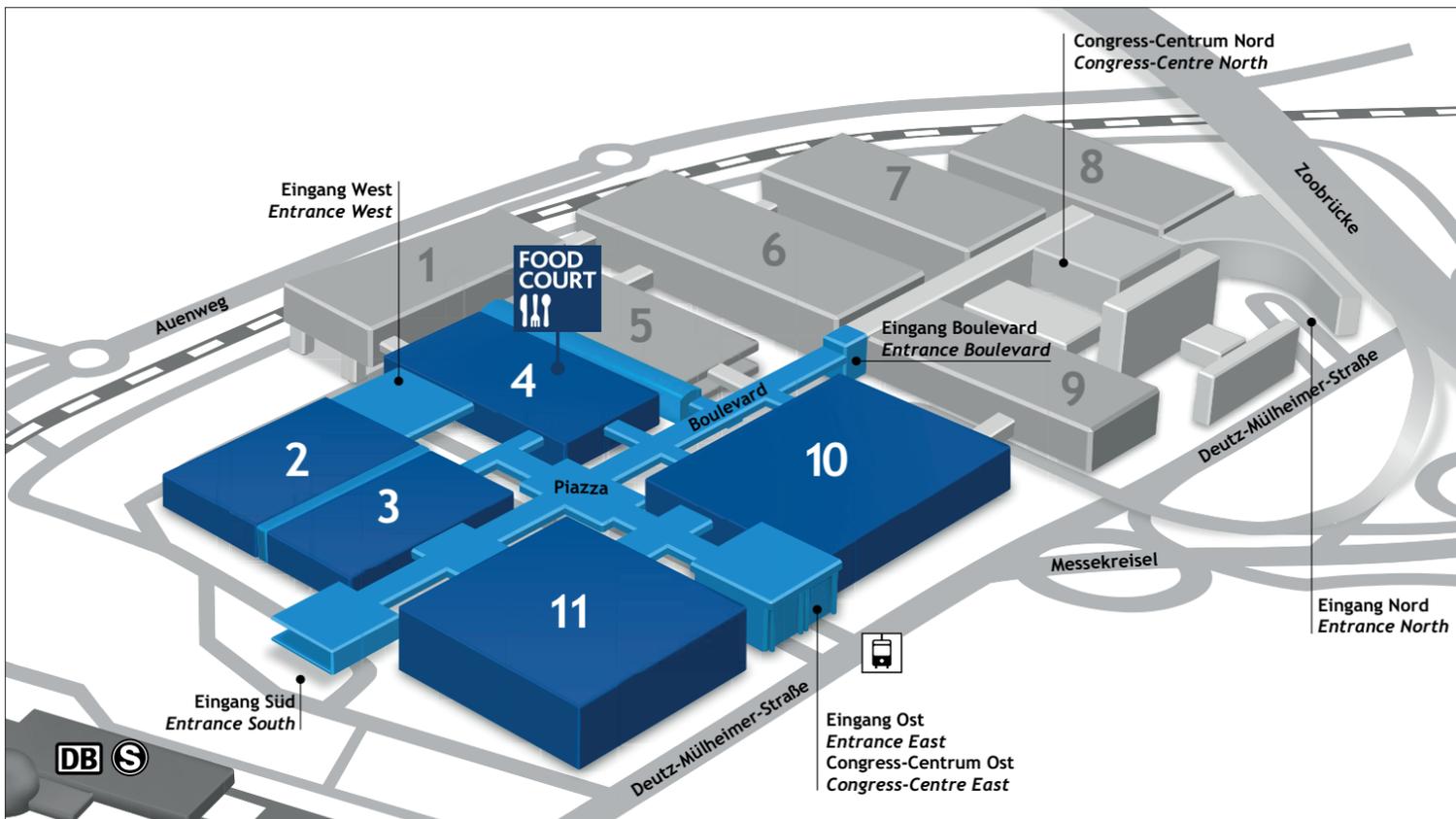


8 Erweiterte Möglichkeiten und Komfort durch die kabellose Anbindung mehrerer Geräte wie VarioSurg3, Osseo 100+, iPad mit Surgic Pro2 App und Fußsteuerung.

today

FLOOR PLAN

39th International Dental Show Cologne • 22-25 September 2021



AD

Click & Meet
garantiert virenfrei.

ZWP STUDY CLUB
zwpstudyclub.de

AD

BLUE SAFETY

Innovationshalle 2.2
Stand A 30 + B 31

www.bluesafety.com

Doctolib

Besuchen Sie uns in Halle 11.1, Stand Nr. D010

Patiententermine macht man anlog ?

Den Zahn werden wir Ihnen ziehen.

Doctolib - Die unverzichtbare Softwarelösung für Ihre Termin- und Patientenverwaltung



Verringern Sie Ihre Terminausfallquote um bis zu 58%.*



Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Patient:innen durch einen zeitgemäßen Service.



Erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen pro Monat.*



Optimieren Sie die Rentabilität Ihrer Prophylaxe-Leistungen.



info.doctolib.de

* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf info.doctolib.de.

AD

AD

hall 2.2



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxisinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

BLUE SAFETY
Die Wasserexperten
www.bluesafety.com

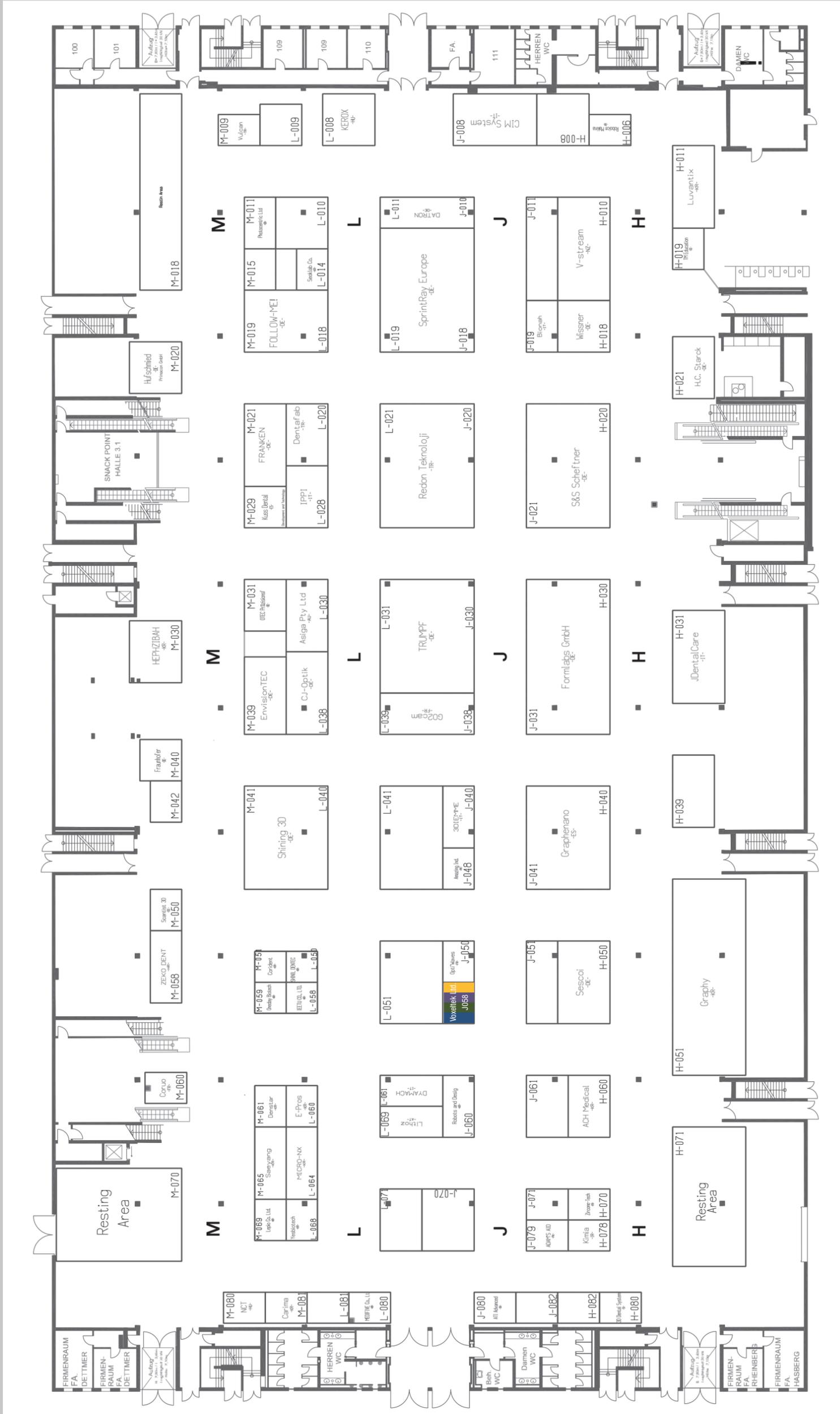
WIR SIND DABEI.
INFORMIEREN SIE SICH VOM 22.-25.09.
HALLE 2.2
STAND A 30 B 31

STAND BESUCHEN UND TASSE SICHERN!

Jetzt profitieren: Für **SAFEWATER** entscheiden und einen neuen **Apple iMac 24"** geschenkt bekommen.

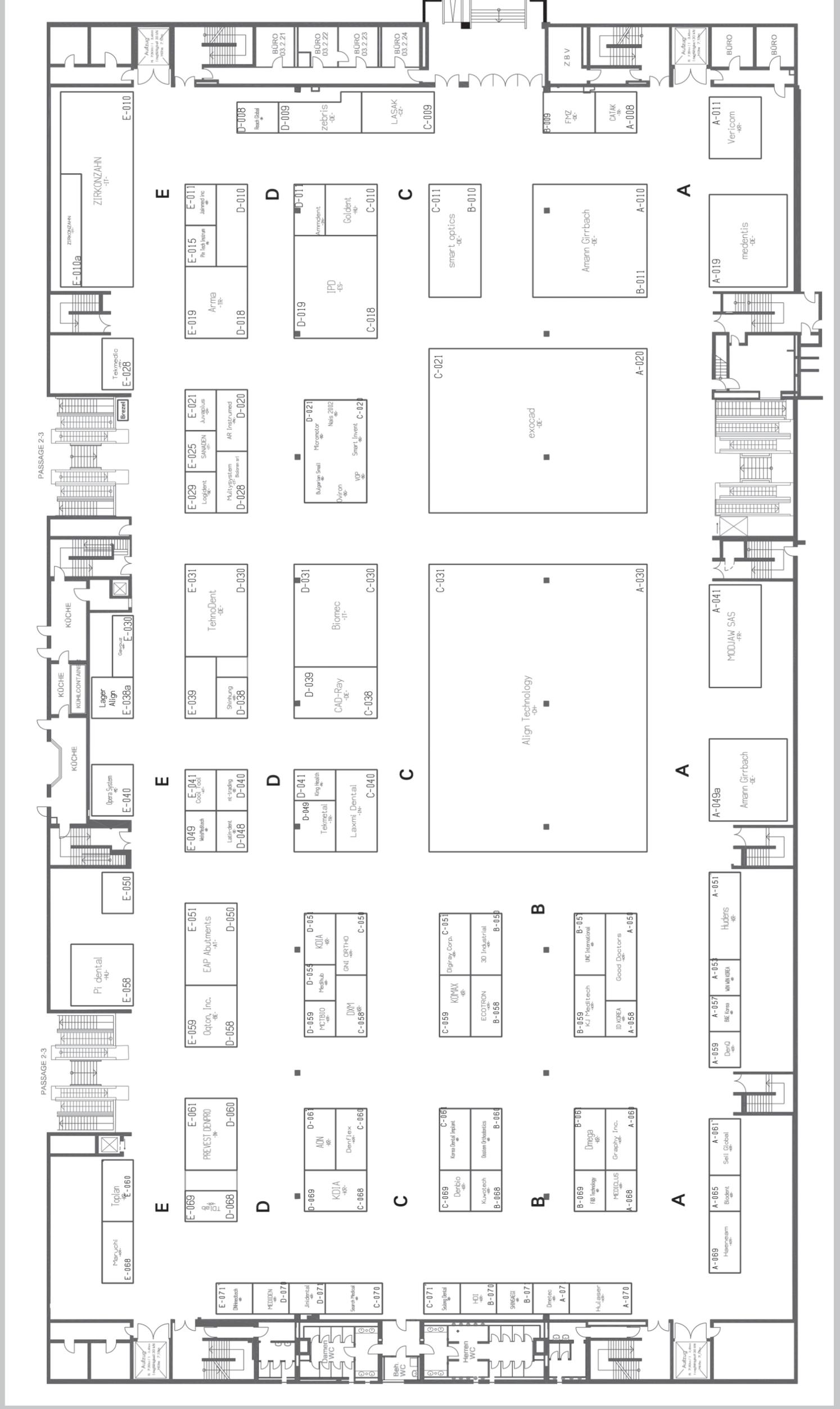
Vereinbaren Sie einen Beratungstermin für die Praxis oder für Ihren Messebesuch:
Fon 00800 88 55 22 88
WhatsApp 0171 991 00 18
bluesafety.com/
Sommergeschenk

* Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1x Apple iMac, 256 GB, 8 GB, 24". Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 30.09.2021.



- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxisrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management

- Implantologie
Implantology
- Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
- Digitale Praxis
Digital Practice
- Kieferorthopädie
Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Praxisinrichtung
Interior Design
- Zahntechnik
Dental Technology
- Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement
Practice Management



THE TRUE DIGITAL DENTAL AVATAR

5 in 1 CBCT
RAYSCAN Studio



NEW

RAYFace
One-shot 3D Face Scanner



RAYiOS
Intraoral Scanner

NEW



Ray Europe

Tel. +49 6196 7656 102 Email. info@rayeurope.com Web. www.rayeurope.com
Korea | Europe | America | Mexico | Canada | Australia | Taiwan | Japan | Hong Kong
Contact us for more information.



today Trend Index

Implantologie
Implantology

Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

Praxismanagement
Practice Management

Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry

Kieferorthopädie
Orthodontics

Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry

Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

Digitale Praxis
Digital Practice

Praxisrichtung
Interior Design

Zahntechnik
Dental Technology



visit us
in Action

Get in touch with us in Hall 10.1, Booth B020 - C021

rapidshape.de

rapidshape

3D-PRINTERS
FOR DENTAL
APPLICATION
IN MOTION



Rapid Shape
D50+ with
RS wash and
RS cure live!



today Trend Index

- Implantologie / Implantology
- Prävention/Parodontologie / Prevention/Periodontology
- Veranstalter, Verbände & Depots / Organisers, Associations & Trade
- Endodontie/Kons / Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie / Orthodontics
- Kosmetische Zahnheilkunde / Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde / Laser Dentistry
- Digitale Praxis / Digital Practice
- Praxisreinigung / Interior Design
- Zahntechnik / Dental Technology
- Praxishygiene / Hygiene and Sterilisation
- Praxismanagement / Practice Management



today Trend Index

- Implantologie
Implantology

■ Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology

■ Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation

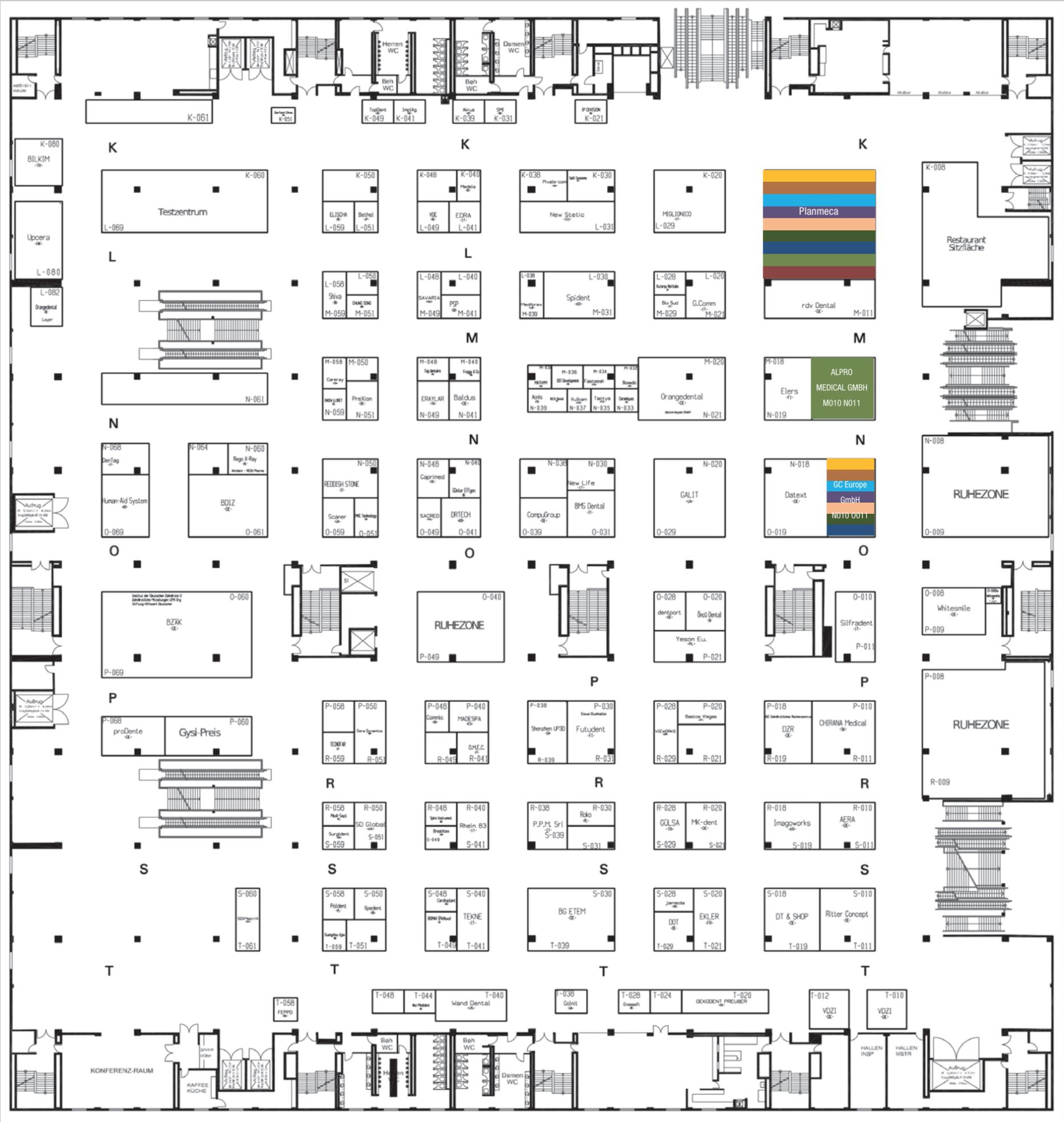
■ Praxismanagement
Practice Management
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade

■ Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie
Orthodontics

■ Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry

■ Digitale Praxis
Digital Practice
- Praxiseinrichtung
Interior Design

■ Zahntechnik
Dental Technology



today Trend Index

- Implantologie
Implantology
 - Prävention/Parodontologie
Prevention/Periodontology
 - Praxishygiene
Hygiene and Sterilisation
 - Praxismanagement
Practice Management
- Veranstalter, Verbände & Depots
Organisers, Associations & Trade
 - Endodontie/Kons
Endo/Conservative Dentistry
- Kieferorthopädie
Orthodontics
 - Kosmetische Zahnheilkunde
Cosmetic Dentistry
- Laserzahnheilkunde
Laser Dentistry
 - Digitale Praxis
Digital Practice
 - Praxiseinrichtung
Interior Design
 - Zahntechnik
Dental Technology

Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth
1FLEX TECHNOLOGY	10.1	G053	B.C.S. Dental Alloys	11.2	N039	Canon Electronics Inc.	10.1	A045	Dental Planet Di Barozzini		
3D Dental Systems D.O.O.	3.1	H080	Back Quality Ergonomics	11.1	F021	caprimed GmbH	11.2	N048	Marco & C. s.a.s.	2.2	C041
3D Industrial Imaging Co., Ltd.	3.2	B050	BADIA LLORET S.L.	11.2	N059	Carbon Technologies DE GmbH	2.2	B048	Dental South China	11.1	F050
3D Systems Inc.	2.2	C068	Bajohr Optecmed GmbH	10.1	F047	Cardioplant LLC	11.2	S048	DENTALEXPO Russia JSC „DE-5“	10.2	P008
		D069	Baldus Sedation GmbH & Co. KG	11.2	N041	CareRay Digital Medical Technology Co.	11.2	M058	Dentalgic SAS EZ-Block	2.2	E070
3DIEMME S.r.l.	3.1	J040	Balgary Pty Ltd	10.2	P018	CARIMA	3.1	M081	Dentalhitec	2.2	B050
8853 S.p.a.	10.1	B024	Bandelin electronic GmbH & Co. KG	10.1	F019	Carl Martin GmbH	10.2	M038	Dentalimpex-Stockenhuber GmbH	11.1	C008
		C025	Bart Medical S.R.L.	10.2	L052	Carl Zeiss Meditec AG	10.1	F030	Dentalpoint AG	2.2	E010
88Dent	10.1	B024	Bassi Endo	10.2	R050a			G031	DENTAL-S GmbH	10.2	M039
		C025	Bastos Viegas SA	11.2	P020	Catak Dis Deposu lth. lhr. San. Ltd. Sti.	3.2	A008	Dentatus AB	10.1	F040
A. Schweickhardt GmbH & Co. KG	10.1	B038	BDIZ EDI – Bundesverband der implantologisch			CATTANI S.p.A.	11.1	E008	DENTAURUM GmbH & Co. KG	10.1	D012
		C039	tätigen Zahnärzte in Europa e.V.	11.2	O061			F009			E011
AB - THE HUMBLE CO.	11.1	J018	beam GmbH	3.2	E039	Cavex Holland BV	10.1	B050	DENTAURUM IMPLANTS GmbH	10.1	D010
Abc-medident GmbH	11.2	T044	BEGO Bremer Goldschlägerei					C051	DENTDEAL Produkt & Service GmbH		
ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum			Wilh. Herbst GmbH & Co. KG	10.2	M010	CEDA PRESS LLC	2.2	D039	DENTDEAL business.group	11.1	G009
für Bayern GmbH	11.2	P018				Centrix, Inc.	10.2	T036	DenTech China 2021, Shanghai Informa Markets		
		R019				Cera Dynamics Ltd.	11.2	P050	ShowStar Exhibition Company Limited	11.2	K051
Accuram Instruments	10.1	A043	BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG	10.2	M010			R051	DENTIS Co., Ltd	2.2	A060
ACH Medical Co., Ltd.	3.1	H060				Ceramaret SA	2.2	D031			B061
Acme Monaco Corporation	10.2	P040	BEGO Medical GmbH	10.2	M010	Ceramay GmbH & Co. KG	10.2	R018	DentLight Inc.	10.2	R052a
Acnis Titanium	11.2	N039				Ceramiques-Refractaires	11.2	N033	dentona AG	11.1	H010
ACTEON Group	10.1	E010	Bellotti GmbH & Co.KG	10.1	H010	CeramTec GmbH	2.2	E010			J019
		F011	Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro	11.2	S030	Cerichem Biopharm SRL	10.2	S039	Dentop Co Ltd.	11.1	G044
ADAM'S AID CORPORATION	3.1	J079	Medienerzeugnisse (BG ETEM)		T039	CHIRANA Medical, a.s.	11.2	P010	Dentpace SA	10.2	M028
Adaptix Ltd	11.1	J040	Bethel Co.,Ltd.	11.2	L051	Chung song industrial co.	11.2	M051	dentport GmbH	11.2	O028
AdDent, Inc	2.2	D010	Bien-Air Deutschland GmbH	10.1	F018	CIMsystem S.r.l.	3.1	J008	Dentrade International e.K.	10.1	G010
		E011				Cimt GmbH	10.1	F012			H011
Advan S.R.L	10.1	A046	Biewer medical Medizinprodukte	11.1	D018			G015	Deppeler S.A.	10.2	N039
AERA EDV-Programm GmbH	11.2	R010	Bilkim Tibbi Ürünler San.Tic.Ltd.Sti.	11.2	K080	CJ-Optik GmbH & Co. KG	3.1	L038	Desgram	10.2	M057
		S011	Bio Composants Médicaux (BCM)	11.2	M032	ClaroNav Inc.	10.2	O059	Designs for Vision, Inc.	11.1	E031
Aesyra SA	11.1	A060	Bio Sud Medical Systems srl	11.2	M029	CleanImplant Foundation CIF GmbH	10.2	P032	Desktop Health	3.1	M039
Aidite (Qinhuangdao) Technology Co., Ltd.	11.1	F030	Biocetec Co., Ltd.	2.2	C058	CMS Dental A/S	10.1	F028	DESS Dental Smart Solutions GmbH	2.2	C008
		G031	Biodent Co., Ltd.	3.2	A065	Co.n.ce.p.t. SRL	10.2	M055	DETAX GmbH & Co. KG	10.2	M031
AirGuard™ Health	10.2	S059	Bioloren srl	3.2	D028	Coltène / Whaledent GmbH + Co. KG	10.2	P010	DFS-DIAMON GmbH	11.1	G011
Air Techniques	10.1	E030	BIOMAX SPA/Nuvola	11.2	T049			R011	DiaDent Group International	11.1	G040
		F031	Biomec SRL/Oxy Implant	3.2	C030	Commic International Ltd.	11.2	P048	Diagnocat Inc	10.2	R047
Akrus GmbH & Co. KG	11.2	K039				CompuGroup Medical Deutschland AG,			Diashine Polish	10.2	R046
Aktident – REGO Pharma	11.2	N060	Bionah GmbH	3.1	J019	Geschäftsbereich Telematikinfrastruktur	11.2	O039	DIASWISS S.A.	2.2	E069
Akzenta International SA	10.1	B028	Bioner S.A.	11.1	C040	Copega s.r.l.	10.2	M051	Digiray Corp.	3.2	C051
		C029	Biotec Srl – BTK	10.1	E040	Coramex SA Division of Corix Medical Systems	10.2	P048	Digital Dental	2.2	D070
Alan & Co s.a.	10.2	S032	BIOTEM CO., LTD.	2.2	A041	CoreBone Ltd.	2.2	D061			E071
Alarm4you – Suritec	11.1	A031	Bisico Bielefelder Dentalsilicone	10.2	L031	Corident	3.1	M051	DIORCO Co., Ltd	11.1	E070
Albert Waeschle Ltd.	10.1	G029	GmbH & Co. KG			CORPUS VAC Vacuum Sistemleri Sanayi ve					F071
Align Technology Switzerland GmbH	3.2	A030	BlancOne	11.1	G030	Ticaret Limited Sirketi	11.1	J010	DISPOTECH SRL	10.1	A042
		C031	Blossom – Mexpo International Inc.	10.2	P050	Coruo	3.1	M060	DMEGA Co., Ltd.	2.2	C070
Alpha Dent Implants GmbH	11.1	G010	BLUE SAFETY GmbH	2.2	A030	CosmoLab Manufacturing	11.1	D071			3.2 B061
		H011			CROSSSOFT GmbH	11.2	T028	Dmetec Co., Ltd.	3.2	A071	
ALPHA LASER GmbH	10.1	F021	BMS Dental S.r.l.	11.2	O031	Cumdente GmbH	10.2	N024	DMG – Chemisch-Pharmazeutische		
ALPRO MEDICAL GMBH	11.2	M010	BOBscore	11.1	A010	Curaden AG	11.1	A010	Fabrik GmbH	10.1	G018
		N011						B019	DMP Dental Industry S.A.	10.1	B019
Amann Girschbach GmbH	3.2	A010	Bondent Dental Group	10.1	A038	Curaden Germany GmbH	11.1	A010	DNHmedtech Co.	3.2	E071
		A049a	boneArtis AG	11.1	B049			B019	Doctolib GmbH	11.1	D010
Amazing Industries	3.1	J048	Bonegraft Biomaterials Co.	2.2	E065	Curasept Spa	11.1	D050	Doctor Smile	11.1	C018
American Dental Systems GmbH	10.2	M040	Bontempi	10.2	M053			E059			D019
		N041	BOREA SAS	11.1	E019	Curt Maria Medical GmbH	11.1	A049	doctoreyes GmbH	11.2	M020
Amrit Chemicals & Minerals Agency			BPR Swiss GmbH	10.2	N029	Cybermed Inc.	2.2	A081			N021
(Ammdent)	3.2	D011	Braxton Mf. Co., Inc.	10.2	R041	D.T.U. Srl	10.2	L056	DOT GmbH	11.2	T029
Andrew Medical srl	10.2	L061	Brit Ortho	2.2	E058	Daddy D Pro, Inc.	10.2	S048a	Dr. H. Stamm GmbH Chemische Fabrik	10.1	F019
Ania Protection Sdn Bhd	11.1	B068	BRUMABA GmbH & Co. KG	10.1	A028	DAEGU TECHNOPARK	3.1	L050g	Dr. Jean Bausch GmbH & Co. KG	10.1	G010
Anton Gerl GmbH	10.1	G030	Buchholz GmbH Die Praxiseinrichter	10.2	L037			M051g			H011
		H039	Bulgarian SME Promotion Agency BSMEPA	3.2	C020			L060g	Dr.Danny Co., Ltd	11.1	J048
		G035						M061g	Dreve Dentamid GmbH	10.2	O010
AON Co., Ltd.	3.2	D061				DATEXT Beratungsgesellschaft für Daten-					P011
Apollo Implant Components Sp. z o.o. Sp. K.	10.2	N037	Bundesverband der Zahnmedizinischen			und Textverarbeitung mbH	11.2	N018	Dr-Kim Co.	2.2	C020
AR Instrumed	3.2	D020	Alumni in Deutschland e.V. (BdZA)	11.2	O060	DATRON AG	3.1	J010	DRTECH Corporation	11.2	O041
AR Instrumed Deutschland GmbH	3.2	D020						L011	DSI Dental Solutions Ltd	2.2	D061
ARDET Dental & Medical Devices S.r.l.	10.1	F016	Bundesverband der Zahnmedizinistudierenden			Decera/ Mira Jung	3.2	D068	DT&SHOP GmbH	11.2	S018
		G017	in Deutschland e.V. (bdzm)	11.2	O060			E069			T019
ARGEN Dental GmbH	10.1	C020				DemeTech Corporation	2.2	B060	DTDS – Development and Technology of		
		D029	BUSCH & CO. GmbH & Co. KG	10.2	R010	Denbio Co., Ltd	3.2	C069	Dental Systems S.L.	3.1	M029
Aries Medical S.R.L.	10.2	L058	Business France	11.2	M038g	Dendia GmbH	10.2	T022	D-TEC Lighting Systems	10.1	F042
ARIES MEDICAL SRL	11.2	M011				Denflex Co., Ltd.	3.2	C060	DÜRR DENTAL SE	10.1	E030
Arma Dental Uretim Sistemleri			Bundeszahnärztekammer – Arbeitsgemeinschaft der			Denlo Europe B.V.	11.1	E028			F031
San Ve Tic Ltd Sti	3.2	D018	Deutschen Zahnärztekammern e.V. (BZÄK)	11.2	O060	DenQ	3.2	A059	DXM Co., Ltd.	3.2	C058
		E019				Denstar Co., Ltd.	3.1	M061	Dyamach s.r.l.	3.1	L061
Aseptico, Inc.	10.2	R014				Dentac	11.2	O020	Dynaflex Orthodontics	10.2	R053
ASI Dental Specialties	10.2	S053a				Dentaco GmbH	11.1	C010	DYNA-MESS Prüfsysteme GmbH	2.2	B040
Asiga Pty Ltd	3.1	L030				DenTag Srl	11.2	N068	Dynamic Abutment Solutions	10.2	T019
ASTRA MOBILI METALLICI	10.1	A040				DENTAL DEVICES	10.2	T024	Dynamo Stol ApS	10.1	A039
ATI Advanced Technology Inc.	3.1	J080				Dental Direkt GmbH	10.2	N031	DZR Deutsches Zahnärztliches		
ATS DENTAL s.r.l.	11.1	J028				DENTAL FILM s.r.l.	11.1	G028	Rechenzentrum GmbH	11.2	P018
Aurelia Gloves div. of Supermax	10.2	R042a				Dental Innovative Design LLC	10.2	S049			R019
Avalon Biomed	10.2	P058				DENTAL MARKET s.r.l.	10.1	B043	EAP(R) Produktions- und		
B&B Dental SRL	10.1	B041				DentalMonitoring	2.2	B051	Patentverwertungs GmbH	3.2	D050
B&E Korea Co., Ltd	3.2	A057									E051
									Eastdent Co., Ltd	2.2	D050

Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth
ebro – Xylem Analytics Germany Sales GmbH & Co. KG	10.2	L008	G & Z Instrumente GmbH	10.2	S038	ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane	10.2	L049g	Kohdent Roland Kohler Medizintechnik GmbH & Co. KG	10.2	L029
ECLAIRE Srl	10.2	L061	G.Comm S.r.l.	11.2	L020			L050g	Koite Health Oy	11.1	H051
Ecleris USA	10.2	R056			M021			M051g	KOMAX CO., LTD.	3.2	C059
ECOTRON Co.,Ltd	3.2	B058	G.N Dental Instruments	10.2	S030			L051g	Korea Dental Devices Industry Association	3.2	A051g
ECS srl	10.1	F049	Galbiati Italia srl	10.2	M059			L058g			A058g
Edarredo S.r.l.	10.2	L054	GALIT Private Company	11.2	N020			M059g			B059g
EDRA LSWR S.p.A.	11.2	L041			0029			L060g			A060g
EDS Essential Dental Systems	10.1	F040	Garrison Dental Solutions	10.1	B039			M061g			B069g
Effegi Brega S.R.L.	11.1	D041	GAVOUZ Corp.	3.2	E030			L061g			A061g
EG Medical S.r.l.	2.2	A008	GC Corporation	11.2	N010			L068g			A070g
Ege Dental Endüstri	11.1	A030			0011			M069g			C079g
EKLER	11.2	S020	GC GERMANY GmbH	11.2	N010			L070g			B050g
		T021			0011						C059g
EKOM spol. s.r.o.	11.1	E010	GDF Gesellschaft für dentale Forschung und Innovationen GmbH	10.1	F046	ID KOREA CO., LTD. IDEAS DENTALES	3.2	A058			B060g
		F011			E040	IEETU CO., LTD.	3.1	L058			C069g
EKOM-AIR GmbH	11.1	E010	GDT Implants	2.2	E040	i-LINQ NOVODENT SA	10.2	M028			C050g
		F011	Genoray Co., Ltd.	10.1	E048	iLumi Sciences	10.2	S051a			D059g
Elaboro GmbH	3.1	M040	GENTILIN SRL	10.2	M061	Imageworks Inc.	11.2	R018			C060g
Elers Medical Composites	11.2	M018	Germo SPA	10.2	M063			S019			D069g
		N019	GFDI mbH Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH	10.2	P008	imes-icore GmbH	10.2	R028			C068
ELISCHA Medical GmbH	11.2	L059			L061	IMICRYL DIS MALZEMELERI SAN. ve TIC. AS	11.1	B050			D069
Elma Schmidbauer GmbH	10.2	R035	Ghimas S.p.A.	10.2	L061	ImplAg, Implantologie-Agentur Thomas					C070g
EMERITALIA srl	10.2	L061	GIESSE TECHNOLOGY SRL	2.2	E041	Wachtel e.K.	11.2	K041			D070g
EMS Electro Medical Systems GmbH	10.2	L010	Global D	10.2	M048	Implant Protesis Dental 2004 SL	3.2	C018			D051
		M019	Glorious Enterprises	10.1	F025			D019			E060g
		L011	GNI ORTHO	3.2	C050	Implantswiss-Novodent SA	10.2	M028			C061
		L021	GO2cam International	3.1	J038	Inci Dental Ltd. Sti	3.2	D018			J020
					L039			E019			L028
Ennebi Elettronica SRL	10.1	B053	Goldent Hungary Ltd.	3.2	C010	Index Conferences & Exhibitions					M029
Enova Illumination	11.2	P030	Golnit Ltd.	11.2	T038	Organisation Est.	11.1	H038			B068
		R031	Good Doctors Co., Ltd.	3.2	A050	Industria Zingardi SRL	11.1	A010			H021
Enviro GmbH & Co. KG	10.2	N045	Graphenano Dental s.L.	3.1	H040			B019			C030
EnvisionTEC GmbH	3.1	M039			J041	Infodent SRL International Infodent	2.2	D010			C008
EPED Inc.	11.1	C060	Graphy Inc.	3.1	H051			E011			D048
E-Procs Co.,Ltd	3.1	L060			A060	Innovapharma Brasil	11.1	J008			C008
Eraylar Akriklik San. Ins. Taah. Ve Dis Tic. A.S.	11.2	N049	Greater New York Dental Meeting	10.2	P008	Innovative Material and Devices Inc.	10.2	S047			C018
ESQUIRE SAS	10.2	L050	GRS Guide System, Inc.	10.2	R048	Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)	11.2	O060			D019
Esro AG	10.2	L023	Guangdong Launca Medical Device Technology Co., Ltd.	10.2	P018			P069			S018
		L023a	Guangzhou Ajax Medical Equipment Co., Ltd	11.2	T059	Intensiv SA	10.2	N040			T019
Eur-Med Slovakia s.r.o.	10.1	C030	GUANGZHOU HEYGears IMC. INC	10.1	C059	Interdent d.o.o.	10.2	O060			F070
EUROCEM s.r.l.	11.1	B051	Guilin Woodpecker Medical Instrument Co., Ltd.	11.1	F060	INTERMED S.A.	11.1	B048			H071
Eurocom di Poletto Renato	11.1	B051	GÜLSA TIBBI CIHAZLAR VE MALZ. SAN. TIC. A.S.	11.2	R028			C049			R057
EUROCOMPRESS di Garofalo Rag. Giuseppe	11.1	C020			S029	International Medical College (IMC)					F018
		D029	Günter Effgen GmbH	11.2	N040	MIB GmbH	2.2	E008			C009
EVE Ernst Vetter GmbH	10.2	S029	Haenaem Co., Ltd.	3.2	A069	IONYX	11.1	D051			R056a
ExamVision ApS	10.2	S020	Hager & Meisinger GmbH	10.1	A010	IOS International Orthodontic Services	10.2	P046			G041
		T021			B011	IP Division Technische Produkte GmbH	11.2	K021			A011
exocad GmbH	3.2	A020	Hager & Werken GmbH & Co. KG	10.2	R020	IPPI SRL	3.1	L028			L038
		C021	Hamer	2.2	D070	i-ProDens GmbH	10.2	R028			A038
F&B Technology	3.2	B069			E071	iRay Technology Company Limited	10.2	T018			C040
F1 Dentalsysteme GmbH	10.2	R030	Hangzhou PengWu Medical Equipment Co., Ltd	3.2	D048	iRES SAGL	2.2	C060			R050
F1 Dentalsysteme Deutschland GmbH	10.2	R030	HANS Korea Co., Ltd.	2.2	C040	IsoDent OY	11.1	D059			D010
FAG	11.2	M048	happybrush GmbH	11.1	E049	i-System NOVODENT SA	10.2	M028			E011
FairImplant GmbH	2.2	A050	HASS: Human-Aid System Supplier	11.2	O069	iTOP	11.1	A010			A048
Fasteesh	11.2	M034	HATHO GmbH	10.1	B018			B019			M069
FEPPD	11.2	T058	hawo GmbH	10.2	O049	Jainmed inc	3.2	E011			H030
FERROCRTALIC d.o.o.	11.1	J061	HD ACADEMY GbR	10.1	F012	Jaley solution Ltd.	11.1	D070			J031
FFDM Tivoly	11.1	B059			G015	jameda GmbH	11.2	S028			L069
FIDE Federation of the European Dental Industry	10.2	P008	HDI Inc.	3.2	B070	JDentalCare srl	3.1	H031			F040
FIMET OY	10.2	R030	HDX WILL Corporation	2.2	D041	Jiangsu Dynamic Medical Technology Co., Ltd	2.2	C071			L010
FINO GmbH	11.2	S018	Heka Dental A/S	10.2	P030	Jinidental Ltd.	3.2	D071			K010
		T019	Helmut Zepf Medizintechnik GmbH	10.1	B030	Jota AG	11.1	B031			E029
FiteBac	10.2	S057			C031	Juvaplus SA	3.2	E021			F040
Flotecno srl	10.2	L058a	HEPHZIBAH CO., LTD.	3.1	M030	Karl Kaps GmbH & Co. KG	10.1	F050			C010
FMZ GmbH	3.2	B009	HERIBio	11.1	H040	KDIA	3.2	A058g			H011
FOLLOW-ME! TECHNOLOGY GmbH	3.1	L018			J041			B059g			D058
		M019	HL Technology SA	11.1	A039	KEMMER PRÄZISION GmbH	2.2	C049			F025
Fonic Dental LLC	10.2	P042	HORICO – Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie.	10.2	M009	KENDA AG	10.2	P010			E021
For You High Quality S.r.l.	10.2	M059a	Hospimed Mfg	10.2	L035			R011			P040
FORAMEN SL	11.1	F048	HT Co., Ltd.	11.1	F029	Kerox Kft.	3.1	L008			A012
Formlabs GmbH	3.1	H030	Hudens Bio Co., Ltd.	3.2	A051	KIDS-E-DENTAL LLP	10.2	L040			L062
		J031	Hufschmied Zerspanungssysteme GmbH	3.1	M020	Kimia Parto Dandan	3.1	H078			T012
Forumtec	2.2	E040	Hulaser, Inc.	3.2	A070	King Health Dental Instruments	3.2	D041			E041
Fraga Dental	2.2	A050	Hygienio Srl	11.1	H020	KJ Meditech Co., Ltd.	3.2	B059			E068
Franken GmbH & Co. KG Fabrik für Präzisionswerkzeuge	3.1	M021			J021	Koelnmesse GmbH	digital	digital			M038
Frasaco GmbH	2.2	D010	I.C. LERCHER GmbH & Co. KG	11.1	D011	Koelnmesse GmbH					R040a
		E011	ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH	10.2	R038	Geschäftsbereich International	digital	digital			
Fraunhofer-Institut für Keramische Technologien und Systeme IKTS	3.1	M040	IC Medical GmbH	10.2	N049	Koelnmesse GmbH Messseteam	digital	digital			
Froggy & Co	11.2	M040	Icanclave Europe S.L.U	11.1	C059	Koelnmesse Pte Ltd	10.2	P008			M030
FTB Filtertechnik Brockmann GmbH & Co. KG	10.2	L032				Koelnmesse s.r.l.	10.1	A040g			D059
Fussen GmbH	10.2	T026						B041g			R015
Futudent Novocam Medical Innovations Oy	11.2	P030						A048g			F020
		R031						B049g			G021
								A050g			H022
								B051g			J051

Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth
Medcem GmbH	10.2	T030	Nichrominox S.A.S.	11.1	D040	proDente e.V.	11.2	P068	Shanghai Smartee Denti-Technology Co., Ltd.	10.1	F052
Medela Medizintechnik GmbH & Co. Handels KG	11.2	K040	Noris Medical Ltd.	2.2	A019	Prodways Tech	2.2	D070 E071	Sharpfield Company B.V.	10.2	O053
Medency S.R.L.	10.2	L061	Novamind P.C.	10.2	M037	Proimtech Sag.Hizm.San.veTic.Ttd.Sti.	2.2	D021	Shenzhen Up3D Tech Co., Ltd.	11.2	P038 R039
Medental International	10.2	S053	Novotissue	11.1	J042	Promarket Tasarim ve Teknoloji A.	3.1	L020	Shinhung Co., Ltd.	3.2	D038
medentis medical GmbH	3.2	A019	Novodent SA Monoimplant	10.2	M028	PROTECT-Laserschutz GmbH	10.2	S031	SHINIL DENTEC Co.,Ltd.	3.1	L050
Medi Loupes	10.2	R058	NSI srl	10.2	L060	Provita Medical GmbH & Co. Kg	10.2	T028	Shining 3D Technology GmbH	3.1	L040 M041
MEDIADENT Stahlmöbelwerk Austria GmbH	10.2	L039	NSK Europe GmbH	11.1	A020 B029	PSP Dental Co. Ltd.	11.2	M041	SHINSAEGI MEDI-TECH Co., Ltd.	3.2	B071
MEDIADENT Stahlmöbelwerk Germany GmbH	10.2	L039	NTA IMPLANT TICARET VE SAN.LTD.STI.	2.2	B070	QUART X-Ray QA Solutions	10.1	F048	Shiva Products	11.2	L058 M059
MediaLab	11.1	C050	nt-trading GmbH & Co. KG	3.2	D040	Queen Dental GmbH	11.1	G049	SHOFU DENTAL GMBH	11.1	B010 C019
Medibrex S.A.L.	11.2	L038 M039	NURIKON International Pvt Ltd.	2.2	E049	QUEST Corporation	2.2	D040	SIA ORTHODONTIC MANUFACTURER S.r.l.	10.2	L066a
Medical Precision Implants, S.A.	2.2	D010 E011	NWT Dental GmbH	10.1	G023	Rapid Shape GmbH	10.1	B020 C021	Silfradent s.r.l.	11.2	O010 P011
Medical Trading S.R.L.	10.2	L068 M069	O.M.A.R. di Cericola Giorgio	10.2	L068 M069	RDT GmbH	10.2	S038	Sinocera Technology USA	10.2	P040a
MEDICEPT UK LTD.	11.1	A041	O.M.S. S.p.A. Officine Meccaniche Specializzate	10.1	E028 F029	RDV DENTAL GmbH	11.2	M011	Sino-Dental 2022, Int. Health Exchange and Coop. Center, National Health Commision of P. R. China	10.2	P008
MEDICLUS Co., Ltd.	3.2	A068	ökoDENT GmbH & Co. KG	11.2	T020	Reach Global India Pvt Ltd.	3.2	D008	Sirin Dental LTD, Sti	11.1	H068
Medicom Healthcare BV	10.1	F040	Oley Tibbi Ürünler ve Medikal Malzemeler San.Tic.Ltd.Sti.	2.2	A078	Rectus Nordic ApS	11.1	J038	SIRIO DENTAL S.R.L.	10.1	F026
MEDIDEN CO.,LTD.	3.2	D070	OLIDENT Sp. Zo.o., Sp. K.	10.2	S024	REDDISH STONE S.R.L.	11.2	N050	Sisma spa.	10.2	M067a
MEDIFIVE Co., Ltd.	3.1	L080	Öncü Dental Tibbi Ma. ve Dis. Tic. A.S.	11.2	O020	Redon Teknoloji A.S.	3.1	J020 L021	Sistem Dental Medikal San. Tic. Ltd. ti.	2.2	A071
Medihub Co., Ltd.	3.2	D055	Oneday Biotech Co., Ltd.	3.1	M059	Rego X-Ray GmbH	11.2	N060	Smart Implant Solutions S.L.	11.1	D020
Medimecca Co., Ltd.	11.1	G051	Opera System/Euromax Monaco	3.2	E040	REITEL Feinwerktechnik GmbH	10.1	B021	Smart Invent Ltd.	3.2	C020 D021
MEDISEPT Sp. z o. o.	11.2	R058	OptiWaves	3.1	J050	relyon plasma GmbH	11.1	H048 J049	smart optics Sensortechnik GmbH	3.2	B010 C011
Medisporex (Pvt) Ltd.	11.1	J030	Oqton, Inc.	3.2	D058 E059	Remedi Co., Ltd.	2.2	E080	SMI SUTURES	11.2	K031
MEDISTOCK	10.2	T039	orangedental GmbH & Co. KG	11.2	M020 N021	RENA Technologies GmbH	11.1	A058	Smile Line SA	10.2	T020
MediThinQ Co., Ltd.	10.1	G051	Organical CAD/CAM GmbH	10.2	S019	Renfert GmbH	10.1	B010 C011	SMILE-Dental GmbH	10.1	B040 C049
Medosis Medical Devices Ltd.	11.1	A029	Osnrgy Srl	10.1	B047	RESISTA - Ing. Carlo Alberto ISSOGLIO & C. Srl	10.2	T011	SMILER PRO srl	10.2	L068 M069
MedPark Co.,Ltd.	2.2	B068 C069	Osstem Implant Co., Ltd.	2.2	A010 C011	Reverberi Arnaldo S.r.l.	10.1	F049	SNUCONE.CO., LTD	11.1	B028 C029
MEGADENTA Dentalprodukte GmbH	10.2	T038	OSSTEM ORTHODONTICS Inc.	3.2	B060 H029	Rhein 83 S.R.L.	11.2	R040 S041	Soltec S.r.l.	10.2	S028
megadental italia	10.1	A052	OST Development	11.2	M036	Richmond Medical & Dental	10.2	R058a	SPEIKO-Dr. Speier GmbH	10.2	S010
MegaGen Implant Co., Ltd.	10.2	M050 N059	OTEC Präzisionsfinish GmbH	3.1	M031	Ristek Instruments	11.1	J050	Spident Co., Ltd.	11.2	L030 M031
MELAG Medizintechnik GmbH & Co. KG	10.2	N028 O029	Otto Leibinger GmbH	2.2	D008	Ritter Concept GmbH	11.2	S010 T011	Spire Instrumentation Ltd	11.2	R048
Merz Dental GmbH	10.2	S011	OVERMED SRL	10.2	L068 M069	Roboice Makina Teknolojileri San. ve Tic. LTD. STI.	3.1	H006	Spring Health Products Inc.	2.2	D010 E011
MESA ITALIA SRL	10.1	A050	Oviron Ltd.	3.2	C020 D021	Robots and Design Co., Ltd.	3.1	J060	SprintRay Europe GmbH	3.1	J018 L019
MESTRA - TALLERES MESTRAITUA S.L.	11.1	F010	Owandy Radiology	11.1	B020 C021	ROEKO	10.2	P010 R011	SSP Politool GmbH & Co. KG	11.1	B041
META BIOMED CO., LTD.	11.1	B070	P.P.M. srl di Manuele e Monica Giacomini	11.2	R038 S039	Roko s.c.	11.2	R030	starmed GmbH & Co. KG	10.2	S018
METASYS Medizintechnik GmbH	10.2	P049	Panadent Corporation	10.1	F040	RPE S.r.l.	10.2	L070	steco-system-technik GmbH & Co. KG	11.1	D008
MFT	11.1	A040	Pascal	10.2	R046	RTI Group AB	2.2	A058	Steritrays	10.1	A041
MGF SRL	11.1	E009	Pastelli Srl	10.2	L066	Runyes Medical Instrument Co., Ltd.	11.1	C020 D029	Steros GPA Innovative, S.L.	2.2	B030 C031
MHC Technology	11.2	O051	PD - Produits Dentaires S.A	11.1	G020 H021	S&S Scheftner GmbH	3.1	H020 J021	Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- u. Notgebiete (C.H. Bartels Fund)	11.2	O060 P069
Microcopy	10.2	R059	PDT, Inc. Paradise Dental Technologies	10.2	R040	S.A.R.L Scorpion	11.1	B059	Studio plan bau GmbH	10.1	C048
MICROLAY 3D Printers	2.2	D068	Pearl, Inc.	10.2	L034	SACRED INTERNATIONAL	11.2	O049	STYL FRIGO S.N.C. Di Manias Giorgio E.C.	10.1	A040
Micro-Mega SA	10.2	P010 R011	Photocentric Ltd.	3.1	M011	SAE Dental Vertriebs GmbH - International - SAEG srl	10.2	S019 G049	Sudemed Dental ve Medikal Pazarlama Ith. Automatrix	10.1	G044
Micromotor Ltd.	3.2	C020 D021	Photolase Europe Ltd.	2.2	D048	Saeshin Precision Co., Ltd.	2.2	A070 B071	SUNSHINE - Dr. Hopf GmbH & Co. KG	10.2	M008
MICRO-NX CO., LTD.	3.1	L064	PhotoMed	10.2	P056	Saeyang Microtech Co., Ltd.	3.1	M065	Sunstar Dental Laboratory Spain SL	10.2	T031
Miele & Cie. KG	10.2	R019	Pi dental Manufacturing Co. Ltd.	3.2	E058	Salli Systems/Easydoing Oy	11.2	K030	Surgident Co., Ltd	11.2	S059
MIGLIONICO SRL	11.2	K020 L029	PIERRE FABRE MEDICAMENT	11.1	D048	SAM Präzisionstechnik GmbH	10.2	O041	Suvison America Corp.	10.2	S057a
MIKRONA GROUP AG	11.1	D031	PIERRE PHARMA srl	10.1	B024 C025	Samico Industries	2.2	E074	Swiss & Wegman SRL	10.2	L070
MK-dent GmbH	11.2	R020 S021	Pin Tech Instruments	3.2	E015	SANADEN di Panarello Andrea	3.2	E025	SwissLoupes Sandy Grendel AG	2.2	D030
Modern Me GmbH	10.2	R039	PISTIS Corporation	2.2	C061	SARATOGA S.p.A.	10.2	L070	SycoTec GmbH & Co. KG	10.2	O051
Modjaw SAS	3.2	A041	Pivale-com Pty Ltd.	11.2	K038	SATELLITE INDUSTRIES	11.1	G048	Tactys	11.2	N035
MORSA Wachswarenfabrik Sallinger GmbH	10.2	N048	Planmeca Oy	11.2	K010	SAVARIA-DENT Kft.	11.2	L048 M049	TA-Dent Zahnimplantate Handels-GmbH	2.2	E048
MPE Medical GmbH	2.2	A059	Plasmapp Co., LTD.	11.1	D061	Scanner Science & Engineering Company	11.2	O059	TALLADIUM Inc.	10.2	T019
Multysystem srl	3.2	D028	Pluralux Lichtsysteme + Leuchten	10.2	M039	Scantist 3D Scanningspray Vertriebs GmbH	3.1	M050	Tandem A/S	11.1	A061
Mutsumi Chemical Industries Srl	10.2	S036	PointNix	10.2	M041	SCHEU-DENTAL GmbH	10.1	B040 C049	TDIab	3.2	D068 E069
MVK-line GmbH	10.1	A031	Poldent/Endostar	11.2	S058	Schick GmbH	10.2	O030 P031	Technology in Biomaterials S.L.	2.2	D010 E011
MYTRONIC GmbH	10.1	E030 F031	Polident d.o.o.	10.2	S021	Schütz Dental GmbH	10.1	F010 G011	Tecniche Nuove SpA	2.2	E059
Nadir & Co.	10.2	O055	Porter Instrument	10.2	R040a	SciCan GmbH	10.2	P010 R011	TECNOFAR S.p.A.	11.2	R059
Nais 2002 Ltd.	3.2	C020 D021	PPH CERKAMED Wojciech Pawlowski	2.2	E031	Score BV	10.1	F038 G039	TehnoDent GmbH	3.2	D030 E031
Namka Product Ltd	11.1	J060	Pracownia Techniki Dentystycznej	2.2	E031	SD Global Co., Ltd.	11.2	R050 S051	Tek Metal San. Ve Tic. A.S	3.2	D049
NAVADHA ENTERPRISES	2.2	A051	Almadent Aleksander Orzelowski	10.2	N035	SDiMatriX GmbH	11.2	S060 T061	TEKMEDIC (m) SDN BHD	3.2	E028
Naxis Medical GmbH	11.1	H066	Preat Corporate	11.1	A039	Search Medical	3.2	C070	Tekne Dental s.r.l.	11.2	S040 T041
NCT	3.1	M080	Prevention One	11.1	A010 B019	Seil Global Company Limited	3.2	A061	Temca GmbH & Co.KG	11.2	L059
NEODENT S.A.	10.1	C038	Prevest DenPro Limited	3.2	D060 E061	Se-Jong Dental	3.2	C071	Terrats Medical S.L.	2.2	C008
NEOLIX SAS	10.2	L027	PreXion Europe GmbH	11.2	N051	Sentes-BIR A.S.	11.1	H060	The Cool Tool GmbH	3.2	E041
NEOSIL Co., Ltd.	2.2	C048	Primacon GmbH	3.1	M020	Seoklab Co., LTD.	3.1	L014			
Neoss GmbH	2.2	C010 D011	PRISMAN GmbH	2.2	C051	Shandong Huge Dental Material Corporation	11.1	H041			
NEW IDEM SRL	11.1	A010 B019	Pritidenta GmbH	10.2	R028						
New Life Radiology S.r.l.	11.2	N030	Pro Safe Professional Linens, Inc.	10.1	F040						
New Perfect Dental Lab	10.2	P061	pro3dure medical GmbH	10.1	D049						
New Stetic S.A.	11.2	L031	Prodent Italia S.r.l.	10.2	L070						
Newmed - A Midmark Company	10.1	G042									

IDS-Innovationen 2021

NEU



Green X™ Endo & Speed Master

3D Endo gut - alles gut!
49µm Weltspitze!



byzz® Suite

Für Praxis & Labor

MADE
IN
GERMANY

- byzz®Nxt
- byzz®Convert
- byzz®Motion
- byzz®I
- byzz®CAD
- byzz®Ez3D-i
- byzz®Paro

orangedental Ihr Dental-Software-Spezialist

pa-on

Gemessen, dokumentiert und schon archiviert: DAS Parameter zur automatischen Befundung des Parodontalstatus.



EzCam

Die intraorale USB-Kamera mit Autofokus-Funktion, keine Distortion.



spot-on® blue cordfree



Macht Bracketzement- und Kompositreste, für die bessere und schnellere Entfernung, sichtbar.

Endopositionierer



Positioniert das Licht zwischen den Okularen - verbesserte Sicht.



PaX-One^{3D}

Ihr preiswerter Einstieg in die orangedental-3D-Welt.

Stand M020/N021
Halle 11.2

FUSSEN by orangedental

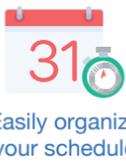
Intraoral 3D-Scanner

Formschön, handlich, vielseitig, schnell und präzise.

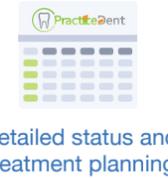


Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth	Firma Company	Halle Hall	Stand Booth
Chempoplastic Comfort Systems, Inc. Company	X.X	D0100	USA Pavilion c/o Koelnmesse Inc.	10.2	R059g R040g	VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG	10.1	C010 D019	WORLD WORK SRL	11.1	G018
THIENEL Dental e.K. Company	10.1	B0160			S041g			C008	Wuhan Gigaa Optronics Technology Co., Ltd.	2.2	D048
Thomas Dentalgeräte GmbH	10.2	M039			R046g			C008a	xDEPOT GmbH	10.2	L025
Titan Surgical Co	11.1	H069			S049g	VOCO GmbH	10.2	N010	XO CARE A/S	10.2	L028
Titanium Textiles AG	11.1	H043			R050g			N019			M029
TM Education and Trading OU	3.1	H019			S051g			N020	Xpedent UK Ltd	11.2	S050
TopDent GmbH	11.2	K049			R058g			N021	Yesbiotech Co.,Ltd	3.1	L068
Toplan Co., Ltd.	3.2	E060			S059g	VOP Ltd.	3.2	C020	Yeson Eu.	11.2	P021
TOROSDENTAL INS.ITH.IHR.SAN.					R060g			D021	YOAT Corporation	10.2	P056a
VE TIC.A.S.	2.2	B070			S061g	Vorurdent	10.1	F054	Zaamigo AG	11.1	A048
Tressis Italia srl	10.1	B049	USTOMED INSTRUMENTE Ulrich Storz GmbH & Co. KG	10.1	B029	Voxeltek Ltd.	3.1	J058	Zahnärztliche Mitteilungen (ZM) Herausgeber:		
Tri Hawk International S.A.	10.2	R042	Van Venrooy Utility Vehicles B.V.	10.1	A020	V-stream Global Ltd.	3.1	H010	Bundeszahnärztekammer/Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung	11.2	O060
TRUMPF Laser- und Systemtechnik GmbH	3.1	J030 L031	VDDI Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V.	10.2	P008	Vulcan Teknoloji Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi	3.1	M009	Zantomed	10.2	R020
TUEOR SERVIZI SRL	10.2	L070	VDE Prüf- und Zertifizierungsinstitut GmbH	11.2	L049	Vulkam	11.2	N037			S035
Tuttnauer Europe BV	10.1	B031	Vdental PFO Sp. z o.o.	11.1	H062	W.R. Rayson Export, Ltd.	10.2	S051	zebris Medical GmbH	3.2	D009
Ubrush! Enterprises B.V.	10.1	F040	VEDIA SOLUTIONS, Unit of Laxmi Dental Export Pvt Ltd	10.2	S040	Wand Dental, Inc. (a division of Milestonescientific)	11.2	T040	ZEKO DENT d.o.o.	3.1	M058
UFSK-International OSYS GmbH	11.1	A021	Veradenta Dental Mobilya LTD.STI	10.2	S044	Wassermann Dental-Maschinen GmbH	10.1	D031	Zeyco	10.2	R051
ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG	10.2	L020 M021	Verdent Ltd.	2.2	C030	Wawibox	11.2	N048	ZHONGHONG PULIN	11.1	D060
UNC International	3.2	B051	Vericom Co., Ltd.	3.2	A011	Weckerle Cosmetics	11.1	B061			E061
Union Dental S.A.	10.1	E018	Vero Software GmbH	3.1	H050	WelsMeditech Co., Ltd.	3.2	E049	Zhongshan Breathtex Speciality Material Co.,Ltd.	11.2	S049
Upcera Co., Ltd.	11.2	L080	vhf camfature AG	10.1	D048 E049	WERTHER INTERNATIONAL S.p.A.	11.1	F040	ZIL FOR SRL	10.1	A030
USA Pavilion c/o Koelnmesse Inc.	10.2	P040g R041g	Viarden Lab LLC	10.2	R057a	White Laboratories	11.1	D071	Zirc Dental products Inc.	10.1	F040
		P048g	VIEWWORKS CO., LTD.	11.2	P028 R029	WHITEmile GmbH	11.2	O008 P009	Zircon Medical AG	10.1	G020
		R049g						O008a			H029
		P050g	Vigilant Biosciences, Inc.	10.2	R043	WIN WIN KOREA	3.2	A053	Zircone-Tech SARL	3.1	H070
		R051g	Vision Engineering Ltd.	10.1	E020	Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH	11.2	T010 T012	ZIRKONZAHN GmbH	3.2	E010
		P058g	Vision Instruments Co.	2.2	E051	Wissner Gesellschaft für Maschinenbau mbH	3.1	H018			E010a
						Wittex International	2.2	E060	Zoll-Dental	10.2	R052
									Zubler Gerätebau GmbH	10.2	R018
									Zumax Medical	10.1	G029

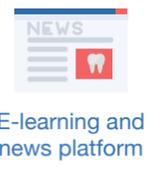
AD



Easily organize your schedule



Detailed status and treatment planning



E-learning and news platform




Online shop



Accessible from anywhere



Track inventory



The new digital marketplace

CONNECT FREE OF CHARGE NOW!

www.dds.world 

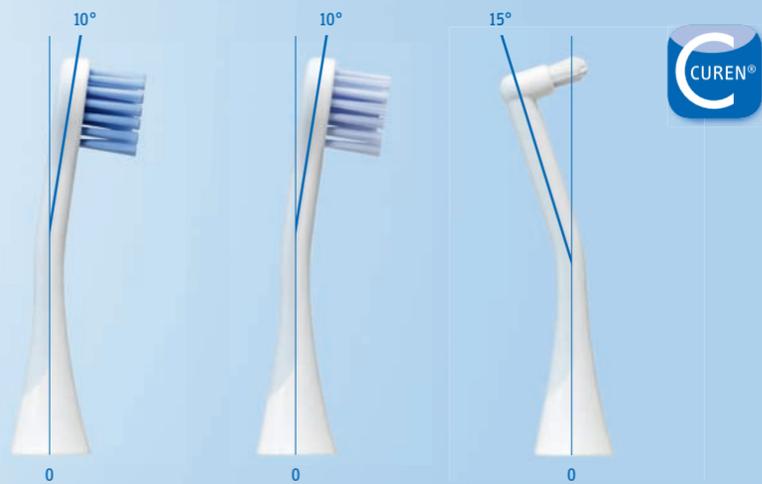


CURAPROX

HYDROSONIC PRO

HELLES KÖPFCHEN.

30 Tage
Geld zurück
Garantie



Hier ist der Knick, er ist eine kleine Revolution, denn jetzt sind alle kritischen Stellen mit Leichtigkeit erreichbar, dank Curacurve®, dem perfekten Knick. Das ist innovative Bürstenkopf-Technologie, made in Switzerland.



Bestellen
Sie jetzt Ihr
Mitarbeitergerät

zu 59 €
zzgl. MwSt.



Deutschland/Österreich:
Jetzt bestellen per
Telefon +(49) 7249 9130610 oder
E-Mail: kontakt@curaden.de

 SWISS PREMIUM ORAL CARE

Besuchen Sie uns!
Halle 11.1
Stand A010 B019

PLANMECA

LEADING DIGITAL WORKFLOW

IN ONE SOFTWARE



Planmeca provides all the tools for a complete digital workflow. Do it all – from acquiring patient data to treatment planning, 3D printing dental applications and milling restorations.

All workflow steps in one software – Planmeca Romexis®.

Visit us at IDS: Hall 11.2, stand K-010

www.planmeca.com



Planmeca Oy Asentajankatu 6, 00880 Helsinki, Finland. Tel. +358 20 7795 500, sales@planmeca.com

PLANMECA



YEARS OF LEADING THE WAY