



Interview

Curaden präsentiert Samba
Curaden presents Samba

» 6



Gallery

Impressionen der IDS 2025
Impressions of IDS 2025

» 8



Industry

Die neuesten Innovationen
auf der Messe
*The latest innovations
on display*

» 18

„Der nächste Schritt: ein echtes globales Unternehmen werden“ “The next step is to truly become a global organisation”

Ein Interview mit Dr. Per Falk, CEO der GC Holding. *An interview with Dr Per Falk, CEO of GC Holding.*



■ Herr Dr. Falk, Sie bringen umfangreiche Erfahrungen in der Pharma- und Gesundheitsbranche in Ihre neue Rolle bei GC ein. Wie kam es zu Ihrem Wechsel in den Dentalbereich?

Die Chance, der erste familienfremde CEO in der Geschichte von GC zu werden, war sehr verlockend. Ich kenne das Unternehmen und die Familie seit mehreren Jahren und bewundere die Werte von GC sehr. » 4

■ Dr Falk, you bring extensive experience in the pharmaceutical and healthcare industries to your new role at GC. What inspired your transition to the dental industry?

The opportunity to become the first non-family CEO in GC's history was deeply compelling. » 4

• Im Oktober 2024 gab GC die Ernennung von Dr. Per Falk zum CEO des Unternehmens bekannt.
• In October 2024, GC announced the appointment of Dr Per Falk as CEO of the company.

People of today



• Eiichi Nakanishi, President & Group CEO NSK Nakanishi.

„Wir freuen uns sehr über die positive Resonanz auf unser neues minimalinvasives Behandlungskonzept für die Mundhygiene und Parodontaltherapie sowie über die Einführung unserer Super-Premium-Instrumentenlinie.“

“We are very happy with the response to our new minimally invasive treatment protocol for oral hygiene and periodontal therapy, as well as the introduction of our super-premium instrument line.”



Curodont revolutioniert die Zahnmedizin Curodont is revolutionising dentistry

Ein Interview mit Dr. Haley Abivardi und Dr. Goly Abivardi von vVARDIS

An interview with Drs Haley and Goly Abivardi of vVARDIS.



■ Die Schweizer Zahnärztinnen Dr. Haley Abivardi und Dr. Goly Abivardi sind international anerkannte Innovatorinnen, preisgekrönte Unternehmerinnen sowie CEOs und Gründerinnen von vVARDIS, einem Schweizer Hersteller biomimetischen, nichtinvasiven Lösungen für Zahnmediziner. In diesem Interview sprechen die Abivardi-Schwestern über ihr revolutionäres Produkt, Curodont Repair, insbesondere darüber, wie es die Zahnmedizin von invasiven zu nicht-invasiven Behandlungen verändert. » 2

■ Swiss dentists Drs Haley and Goly Abivardi are internationally renowned innovators, award-winning entrepreneurs, and the CEOs and founders of vVARDIS, a pioneering Swiss manufacturer of oral care and whitening products. At IDS, the Abivardi sisters spoke about their groundbreaking product, Curodont Repair. » 2

• Dr. Goly Abivardi und Dr. Haley Abivardi von vVARDIS haben es sich zum Ziel gesetzt, Curodont weltweit zugänglich zu machen. • Drs Goly and Haley Abivardi of vVARDIS aim to make Curodont widely accessible globally.

NSK
Create it

32
reasons
to buy the new
Varios Combi Pro2

Invest in the future of smiles!

www.nsk-dental.com • Hall 11.1, Booth A010

«1 – vVARDIS

Prävention stand schon immer im Mittelpunkt der Philosophie von vVARDIS. Wie tragen Ihre neuesten Produkte dazu bei, den Schwerpunkt in der Zahnmedizin von der Restauration weiter in Richtung Prävention zu verlagern?

Dr Haley Abivardi: Curodont ist unser Spitzenprodukt. Es ist das erste Medikament, das eine frühe Karies behandeln kann. Curodont geht über die Vorbeugung hinaus. Es handelt sich um eine Wiederherstellung, bei der der Zahn seine eigene Füllung macht.

Ungefähr 80 Prozent der Patienten auf dem Zahnarztstuhl haben eine frühe Karies. Schon als Studentinnen haben wir gelernt, dass Karies im Frühstadium unheilbar ist. Man beobachtet sie und hofft, dass die Patienten rechtzeitig zurückkommen. Beim Bohren wird zu viel gesunde Zahnschmelz entfernt. Für Zahnärzte war das immer ein heikles Thema. Jetzt können Zahnärzte oder Dentalhygieniker frühe Karies in fünf Minuten behandeln, wodurch Zeit für größere Eingriffe frei wird. Es ist eine Win-win-Situation für alle.

Dr Goly Abivardi: Es ist das erste Mal, dass wir den Zahnschmelz regenerieren können, und das ist revolutionär. Frühe Anzeichen von Karies können so nichtinvasiv behandelt werden. In der Medizin machen wir das schon seit Jahren: Wir behandeln frühe Anzeichen von Krankheiten sofort. In der Zahnmedizin war das bisher nicht möglich.

Wir eröffnen damit eine neue Ära in der Zahnmedizin. Für uns standen Prävention, frühzeitige Intervention und Zugänglichkeit schon immer im Mittelpunkt. Wir glauben, dass unser Produkt große Auswirkungen auf die Zahnmedizin und auf die ganze Menschheit haben wird. Als Zahnärztinnen wollen wir das Beste für unsere Patienten.

Hinter dieser Technologie stehen über 25 Jahre wissenschaftliche Forschung. In den letzten zehn Jahren wurden in den USA und in Europa Hunderttausende von Patienten erfolgreich und ohne Nebenwirkungen behandelt. Die Universitäten nehmen diese Technologie jetzt in ihre Lehrpläne auf. Sie wird zu einem neuen Behandlungsstandard – eine völlig neue Kategorie. Die bisher erhältlichen Lösungen wir-

Dr Haley Abivardi: OrbiMed ist in der Pharmabranche hoch angesehen und investiert ausschließlich in weltweit führende Gesundheitsunternehmen, die bislang ungedeckte medizinische Bedürfnisse adressieren. Es ist das erste Mal, dass OrbiMed in die Zahnmedizin investiert. Der Grund ist, dass unser Produkt die weltweit am weitesten verbreitete nicht übertragbare Krankheit bekämpft.

„Unser Ziel ist es, Curodont für jeden und überall zugänglich zu machen.“ “Our goal is to make Curodont accessible to everyone everywhere.”

ken nur oberflächlich. Unser Produkt dringt tief in die Läsionen ein und bildet eine Matrix – eine Struktur, die Mineralien aus dem Speichel anzieht und Kalzium und Phosphat auf Hydroxylapatit kristallisiert. Der Zahn baut seine eigene Füllung aus Speichelmineralien auf. Es ist eine biomimetische Technologie, die sich natürliche Prozesse zunutze macht.

Dr Haley Abivardi: Wir schaffen damit etwas, was als unmöglich galt: die Regeneration des Zahnschmelzes. Der Zahn wird in seinem natürlichen Zustand wiederhergestellt.

Dr Goly Abivardi: Es ist für alle von Vorteil. Die Patienten schätzen die nichtinvasive Behandlung, die Zahnärzte beobachten eine bessere Patientenbindung. Außerdem können die Praxen neue Einnahmen generieren.

Seit der letzten IDS ist vVARDIS eine Partnerschaft mit OrbiMed eingegangen und hat sich eine umfangreiche Finanzierung gesichert. Wie hat sich diese Partnerschaft auf Ihre strategische Ausrichtung ausgewirkt?

Wie hat sich die Einstellung der Zahnärzte gegenüber nichtinvasiven Behandlungen in den letzten Jahren verändert, insbesondere seit Sie Ihre Technologie eingeführt haben?

Dr Goly Abivardi: Die Zahnmedizin verlagert sich immer mehr in Richtung Prävention und nichtinvasiver Ansätze. Es ist also der perfekte Zeitpunkt für Curodont. Die Patienten verstehen jetzt, wie wichtig ein frühzeitiges Eingreifen ist.

Dr Haley Abivardi: Das Bewusstsein für den Zusammenhang zwischen oraler und allgemeiner Gesundheit hat deutlich zugenommen. Vor wenigen Jahren hat die Weltgesundheitsorganisation eine Resolution verabschiedet, in der die Mundgesundheit als integraler Bestandteil der allgemeinen Gesundheit anerkannt und der Mund als „Tor zum Körper“ hervorgehoben wird.

Wie sieht Ihre Vision für die Zukunft der nichtinvasiven Zahnheilkunde aus?

Dr Haley Abivardi: Unser Ziel ist es, Curodont für jeden und überall zu-

gänglich zu machen. In den USA haben wir es Anfang letzten Jahres eingeführt, und wir sind jetzt schon in fast zehn Prozent der Zahnarztpraxen vertreten. Wir wachsen dort schnell. Die Akzeptanz der Patienten ist sehr hoch. Unser Produkt ist derzeit in den USA, Europa und den Emiraten erhältlich. «

«1 – vVARDIS

Prevention has always been at the heart of vVARDIS's philosophy. How are your latest products helping to shift dentistry further towards prevention rather than restoration?

Dr Haley Abivardi: Curodont Repair is our hero product. It's the first medication that can treat early decay. It's more than prevention; it's restoration, where the tooth makes its own filling. Approximately 80% of patients sitting in the dental chair have early decay. Even as dental students, we learned that early decay had no treatment; we'd simply have to watch it and hope the patient returned in time. Drilling takes away too much healthy tooth structure. Dentists have always felt uneasy about this. Now, dentists or dental hygienists can treat early cavities in 5 minutes, freeing up chair time. It's a win-win for everyone!

Dr Goly Abivardi: It is the first product to enable regeneration of enamel, and this is revolutionary! It allows dentists to treat early signs of cavities non-invasively. In medicine, we've done this for years—treating early signs of disease immediately—but in dentistry, this wasn't possible until now.

We're introducing a new era in dentistry. For us, prevention, early intervention and accessibility have always been the focus. We believe that our product will have a great impact on patients and dentists. As dental professionals, we want the best for our patients.

We have over 25 years of scientific research behind this technology. Over the last decade, hundreds of thousands of patients have been treated successfully in the US and Europe—with no side effects. Universities are now including this technology in their curricula. It's becoming the new standard of care—a completely new category.

Existing products act superficially. Our product penetrates deeply into lesions, building a matrix that

attracts minerals from the saliva so that calcium and phosphate can be crystallised into hydroxyapatite. The tooth effectively builds its own filling from minerals in the saliva. It's biomimetic technology, harnessing natural processes.

Dr Haley Abivardi: We're achieving what was considered impossible: regenerating enamel. The tooth is restored to its natural state.

Dr Goly Abivardi: It's beneficial for everyone. Patients appreciate non-invasive treatment; dentists see improved patient retention. Additionally, it generates new revenue for dental practices.

Since the last IDS, vVARDIS has partnered with OrbiMed to secure substantial financing. What impact has this partnership had on your strategic direction?

Dr Haley Abivardi: OrbiMed is highly respected in pharma, investing exclusively in world-class healthcare companies that address unmet medical needs. It's the first time that it has invested in dentistry, because our product addresses the world's leading non-communicable disease.

How have dental professionals' attitudes towards non-invasive treatments changed over recent years, particularly since you introduced your technology?

Dr Goly Abivardi: Dentistry is shifting towards prevention and non-invasive approaches, making this the perfect time for Curodont. Patients too now understand the importance of early intervention.

Dr Haley Abivardi: Awareness of the link between oral and overall health has increased significantly. A few years ago, the World Health Organization passed a resolution recognising oral health as integral to general health, emphasising the mouth as the gateway to the body.

What's your vision for the future of non-invasive dentistry?

Dr Haley Abivardi: Our goal is to make Curodont accessible to everyone everywhere. In the US, we introduced it early last year, and Curodont is already in nearly 10% of dental offices in the country. It's rapidly growing. We are seeing a very high acceptance rate among patients. Our product is available already in the US, Europe and in the Emirates. «

AD



Besuchen Sie uns in Halle 11.2 Gang N 008 O 009

ALPRO kommt zu Ihnen

ALPRO Hygienefortbildung:
Wir erläutern Ihnen alles rund um die aktuellen Richtlinien und Vorgaben der Behörden sowie Praxisbegehungen, machen einen Praxistest und gemeinsam einen individuellen Hygieneplan. Sie erhalten alle relevanten Unterlagen, zudem stellen wir dem Praxisteam ein Zertifikat nach den Vorgaben der Leitlinie der BZÄK (4 Pkt.) aus. Das alles kostet Sie nur eine **Materialbestellung von 500 €***

ALPRO®
www.alpro-medical.de

today		About the publisher
Editorial/Administrative Office ARGE IDS today GBR Dental Tribune International GmbH OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Germany		Representatives, OEMUS MEDIA AG Ingolf Döbbecke, Lutz Hiller
Phone +49 341 48474-302		Chief Content Officer Claudia Duschek (v.i.S.d.P.)
E-mail info@oemus-media.de info@dental-tribune.com		Editors Albina Birsan, Jeremy Booth, John Cisnik, Fraser Macdonald, Kerstin Oesterreich, Nathalie Schüller, Iveta Ramonaite
Websites www.zwp-online.info www.dental-tribune.com		Production Executive Gernot Meyer
Publisher Torsten Oemus		Production Lisa Greulich, Fanny Haller, Aniko Holzer, Alexander Jahn, Frank Jahr, Pia Krah, Stephan Krause, Timon Leidenheimer, Josephine Ritter, Franziska Schmid, Sarah Schröter, Nora Sommer-Zernechel
Representative, Dental Tribune International GmbH Torsten Oemus		today appears at the 41 st International Dental Show in Cologne, 25–29 March 2025. The newspaper and all articles and illustrations therein are protected by copyright. Any utilisation without prior consent from the editor or publisher is inadmissible and liable to prosecution. No responsibility shall be assumed for information published about associations, companies and commercial markets. General terms and conditions apply; legal venue is Leipzig, Germany.

* Die genannten Preise sind Nettopreise und verstehen sich pro Fortbildung und zzgl. MwSt.

Thinking ahead. Focused on life.

Choose serenity. Rooted in reliability.

Mit Kompetenz und Leidenschaft entwickelt Morita seit 100+ Jahren hochwertige, intelligente Lösungen. Mit dem Wissen, dass Morita sich für eine gesunde Zukunft und eine nachhaltige Gesellschaft einsetzt, können Sie sich entspannt auf Ihre Arbeit fokussieren.

Entscheiden Sie sich für Gelassenheit, die aus Zuverlässigkeit entsteht.

Morita auf der IDS 2025 in Halle 10.2 | Stand P040-R049.

Adprep Chairside-Pulverstrahlgerät

Variabler Druck. Perfekte Haftung.
Maximale Langlebigkeit.



NEU - Live erleben!
Internationale Vorstellung

« 1 – GC

Auch wenn die Dentalbranche mehr mit Materialwissenschaft als mit Biologie oder Medizin zu tun hat, bleibt das Ziel dasselbe: die bestmöglichen Lösungen für Patienten und medizinisches Fachpersonal zu liefern. Mein Hintergrund in Forschung und Entwicklung, als Arzt und Wissenschaftler, gibt mir ein starkes Fundament in Sachen Innovation.

In der Pharmazie ist ständige Erneuerung unerlässlich – ein Prinzip, das auch für GC gilt. Wir müssen uns beständig weiterentwickeln, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen und die Anbieter im Gesundheitswesen zu unterstützen. Dieses Mindset wird für GC auf dem Weg ins nächste Jahrzehnt entscheidend sein.

Im Jahr 2021 feierte GC den 100. Jahrestag der Firmengründung. Ihre Ernennung erfolgt also zu einem Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen in ein neues Jahrhundert eintritt. Was sind Ihre unmittelbaren Prioritäten als CEO?

Der Übergang von einer von Traditionen geprägten Organisation zu einem zukunftsorientierten globalen Unternehmen ist sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance. Unser Vorstandsvorsitzender Makoto Nakao betont schon lange, dass die Zukunft von GC über Japan hinausweist. Bereits 1935 hatte der Gründer von GC erkannt, dass der Export für das Wachstum entscheidend sein würde. GC gehört schon heute zu den größten japanischen Firmen mit starker internationaler Präsenz. Und der nächste Schritt für uns heißt jetzt: ein echtes globales Unternehmen werden.

Außerhalb unseres Kernmarktes Japan muss sich die Expansion auf Regionen wie die USA konzentrieren, wo wir noch vergleichsweise klein sind. Europa ist ein weiterer wichtiger Markt, aber das Wachstumspotenzial ist dort wegen der starken Regulie-



▲ Im Rahmen des Engagements von GC für die Fortbildung bietet das Unternehmen an seinem Stand zahlreiche praktische Schulungen an. ▶ As part of its commitment to education, GC is offering numerous hands-on training sessions at its booth.

stellen, dass unsere Werte uns weiterhin leiten.

Die IDS ist eine wichtige Plattform für die Präsentation von Fortschritten in der Branche. Was sind die wichtigsten Highlights für GC auf der diesjährigen Messe?

GC ist auf der IDS stark vertreten und bietet ein umfassendes Angebot an Lösungen für die Zahnmedizin.

Differenzierung ist in einer wettbewerbsorientierten Branche entscheidend. GC hebt sich vor allem in zweierlei Hinsicht von der Konkurrenz ab. Erstens deckt unsere Produktpalette die präventive, restaurative und ästhetische Zahnmedizin ab und ist damit

entwickeln und die für ihren erfolgreichen Einsatz notwendigen Schulungen anbieten müssen.

Die diesjährige IDS ist eine Ihrer ersten großen Branchenveranstaltungen als CEO von GC. Welche persönlichen Eindrücke haben Sie bisher von der Messe?

Die Größe der IDS ist überwältigend. In den 25 Jahren, die ich in der Pharmaindustrie tätig war, habe ich noch nie eine Veranstaltung dieses Ausmaßes erlebt. Die Professionalität und das Engagement des Teams von GC waren besonders beeindruckend. Das aus erster Hand mitzerleben, bestärkt mich in meinem Vertrauen in das Unternehmen und das Erbe der Familie Nakao.

Insgesamt haben wir in der Branche nicht viele Innovationen gesehen. Eine interessante Entwicklung ist aber die Hinwendung zu Biomaterialien wie unserem synthetischen Knochenersatz. Diese Materialien sind eine vielversprechende Alternative zu Produkten tierischen Ursprungs und zeichnen sich durch gleichbleibende Qualität und Skalierbarkeit aus.

Mit Blick auf die Zukunft erwarte ich bedeutende Fortschritte bei den zahnmedizinischen Materialien und Behandlungsmethoden. Und ich hoffe, dass wir bis zur nächsten IDS eine Welle neuer Produkte sehen werden, die die Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse weiter verbessern. Für GC liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der kontinuierlichen Verbesserung. So stellen wir sicher, dass wir bei den Innovationen und im Bereich der Fortbildung in der Dentalbranche weiter an der Spitze bleiben. ◀

« 1 – GC

I had known the company and the family for several years, and I deeply admired GC's values.

While the dental industry involves more materials science than it does biology or medicine, the ultimate goal re-

mains the same: delivering the best possible solutions for patients and healthcare professionals. My background in research and development, as a physician and scientist, gives me a strong foundation in innovation. In pharma, constant renewal is essential—a principle that applies just as much to GC. We must continuously evolve to meet customer needs and support healthcare providers. This mindset will be crucial as GC embarks on the next decade.

Your appointment comes as GC enters its next century, following its 100th anniversary in 2021. What are your immediate priorities as CEO?

Transitioning from a legacy-driven organisation to a forward-thinking global company is both a challenge and an opportunity.

Our chairman of the board, Makoto Nakao, has long emphasised that GC's future lies beyond Japan. As early as 1935, GC's founder recognised that export would be essential for growth. Today, GC is a major Japanese company with a strong international presence, but the next step is to truly become a global organisation.

Outside our core Japanese market, expansion must focus on regions like the US, where we are still comparatively small. Europe is another key market, though it is heavily regulated and has slower growth potential. Nevertheless, maintaining a strong European presence is essential for credibility and business optimisation.

Balancing tradition with progress is crucial. GC's core values, such as our semui corporate philosophy of putting the well-being of others before one's own, remain at the heart of our approach. Over the next few years, our priority will be to strengthen our presence outside Japan while ensuring that our values continue to guide us.

IDS is an important platform for showcasing industry advancements. What are the key highlights for GC at this year's show?

GC has a significant presence at IDS, offering a comprehensive range of dental care solutions. Differentiation is key in a competitive industry. GC stands out in two main ways. First, our extensive product range covers preventive, restorative and aesthetic dentistry. Second is our strong emphasis on education. Visitors to our booth can experience hands-on training, reflecting our commitment to supporting dental professionals. Dentistry is a hands-on field, and we prioritise ensuring that our customers understand and can effectively use our products.

This focus on education has been part of GC's DNA since its founding. The GC philosophy is that we must design products with the end user in mind and provide the necessary training to ensure success.

This year's IDS marks one of your first major industry events as GC's CEO. What are your personal impressions of the show so far?

The scale of IDS is astonishing. Even in my 25 years in the pharmaceutical industry, I have never seen an event of this magnitude. The professionalism and dedication of GC's team have been particularly impressive. Witnessing this first-hand reaffirms my confidence in the company and the legacy of the Nakao family.

Generally speaking, we have not seen much innovation across the industry. However, one exciting development is the move toward biomaterials, such as our synthetic bone graft substitutes. These materials offer a promising alternative to animal-derived products and provide consistent quality and scalability.

Looking ahead, I expect significant advancements in dental materials and treatment approaches. Hopefully, by the next IDS, we will see a wave of new products that further enhance patient care and treatment outcomes. For GC, the focus remains on continuous improvement, ensuring that we remain at the forefront of innovation and education in the dental industry. ◀



▲ Dr. Per Falk im Gespräch mit Dental Tribune International. ▶ Dr Per Falk in conversation with Dental Tribune International.

rung geringer. Dennoch ist die Aufrechterhaltung einer kraftvollen Präsenz in Europa für die Glaubwürdigkeit und die Optimierung des Geschäfts unerlässlich.

Das Gleichgewicht zwischen Tradition und Fortschritt ist entscheidend. Die Grundwerte von GC, zum Beispiel die semui genannte Unternehmensphilosophie – das Wohlergehen anderer vor das eigene zu stellen – stehen weiterhin im Mittelpunkt unseres Ansatzes. In den kommenden Jahren wird die Stärkung unserer Präsenz außerhalb Japans Priorität haben. Gleichzeitig werden wir sicher-

sehr umfangreich. Zweitens legen wir großen Wert auf Fortbildung. Die Besucher unseres Standes können an praktischen Schulungen teilnehmen, die unser Engagement für die Unterstützung von zahnmedizinischem Personal widerspiegeln. Die Zahnmedizin ist ein praxisnaher Bereich, und wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kunden unsere Produkte verstehen und effektiv einsetzen können.

Dieser Fokus auf Schulung ist schon seit der Gründung von GC Teil der DNA des Unternehmens. Unsere Philosophie besagt, dass wir Produkte mit Blick auf die Endanwender

BeautiLink SA

NEW



ONE luting cement!

- Universal, dual-cured, self-adhesive resin cement with ideal viscosity for easy handling
- Excellent adhesion to enamel, dentine, all ceramics incl. zirconia, metal and composite
- Minimal technique sensitivity and no need for pretreatment
- Easy excess removal
- Available in 3 shades (Clear, Ivory and Opaque)
- Thin film thickness
- Fluoride recharge and release
- Storage at room temperature (1-25 °C)



Hall 11.3
Stand C010/E019



www.shofu.de

*Don't miss our daily
live programme!*

