

OKi

80 mg
Granulato per soluzione orale
Ketoprofene sale di lisinaRelazione di Rosso-Keystone
sull'andamento dell'economiaIl mercato dentale
sorvegliato speciale

Il Dental Monitor ha avuto luogo nella mattinata del 17 luglio all'Hotel Michelangelo di Milano, in una saletta del primo piano affollata di un pubblico che ha letteralmente "bevuto" le parole del relatore.

> pagina 3



Al Congresso Sidco

Belle ma troppe
le società scientifiche

Il Congresso di Videochirurgia svoltosi dal 12 al 14 luglio a Taormina a cura della Sidco (Società italiana di chirurgia orale) si è distinto per la modalità di presentazione delle relazioni scientifiche (un centinaio) suddivise in 3 sessioni parallele (tra cui una d'igiene recensita a pag. 35).

> pagina 8

La PERFORMANCE incontra la PROTEZIONE

NUPRO® SENSODYNE®
PROFESSIONAL

POWERED BY NOVAMIN®

Pasta per Profilassi con esclusiva tecnologia NovaMin® a base di Fosfato di Calcio:

- Lucidatura e rimozione delle macchie
- Sollievo immediato dalla sensibilità dentinale

For better dentistry

DENTSPLY

www.dentsply.it

GESTIONE DELLO STUDIO

Tecnica e pianificazione perfette
da sole non legano il paziente

Di tanto in tanto fa bene ricordarsi che non si lavora da una catena di montaggio ma con persone vere anche se viviamo in un tempo in cui si pianifica tutto. Una tecnica perfetta da sola non garantisce un legame duraturo col paziente.

pagina 4



L'INTERVISTA

Novant'anni
portati più che bene

La Komet compie 90 anni e se si chiede all'Azienda qual è il segreto della longevità e del successo, la risposta sta nel "collegare due valori, tradizione e innovazione, in sé apparentemente opposti".



pagina 10

La globalizzazione
Prima sfida Unidi

Intervista al neo presidente G. Berrutti

La presidenza Unidi conferita a Gianfranco Berrutti, nel corso dell'assemblea del 28 giugno a Milano viene a coronare una lunga militanza (dal 2002) nel Consiglio Direttivo, in veste di consigliere incaricato di seguire le attività estere dell'Unione. Compito delicato, conferito non a caso. Direttore commerciale per l'estero della Major di Moncalieri dal 1998, all'Unidi Berrutti ha avuto infatti modo di valorizzare al meglio la sua competenza professionale, promuovendo l'immagine Unidi e del dentale italiano sui mercati mondiali. E visto che non solo la sua, ma anche la maggioranza delle circa cento Aziende che fanno parte dell'Unione è decisamente proiettata verso l'estero, s'intuisce la delicatezza della carica che dal 28 giugno Berrutti è chiamato a svolgere.

Per poter sfuggire al crollo della domanda interna che colpisce ovviamente anche le aziende del dentale (o meglio "per uscire indenni dalla crisi" come dice Berrutti) l'unica salvezza sta nell'export. Lo ha constatato Roberto Rosso (Keystone), nel suo rapporto a Brugg.

Lo pensano unanimemente anche gli "addetti ai lavori" di un'industria come la dentale che ha nel suo Dna la vocazione per l'estero grazie alla globalizzazione. Alla domanda pertanto "Dove andrà l'Unidi sotto la presidenza Berrutti?" quasi scontata la risposta del neo presidente: "Cercheremo di rafforzare l'immagine del "made in Italy" dentale nel mondo" cavalcando, peraltro, un trend già in atto. Visto che il marchio del "made in Italy" in sé è sempre apprezzato (più di quanto talvolta ci si aspetterebbe), oltre alle campagne, agli eventi ad hoc, da tempo l'Unidi ha preso infatti ad allestire

Gianfranco
Berrutti

un "Padiglione italiano del dentale" nelle rassegne più importanti contribuendo all'onere che l'impresa associata deve versare per prenderne parte.

> pagina 2



GESTIONE DELLO STUDIO

Comportamento e aspettative 4

L'INCHIESTA

Studi di settore 6

ODONTOIATRIA ESSENZIALE

Special Olympic di Biella 14

RADIOLOGIA

Immagini dei denti ai raggi X
per scoprire future fratture 28
L'importante uso della CBCT 29

INFOPOINT

I prossimi appuntamenti 39

LASER TRIBUNE

Laser a Diodi 810 nm:
applicazioni cliniche
in odontoiatria

pagina 16

CGF
CONCENTRATED GROWTH FACTORS
Da un prelievo di sangue una tecnologia innovativa,
nell'uso dei fattori di crescita.

MEDIFUGE MF200
Separatore di fasi "Patent Pending"
Motore in monoblocco con autoventilazione.
CGF Programma dedicato con accelerazione,
velocità, decelerazione e tempo.
Ciclo di decontaminazione con luce riflessa
UVC.

CGF KIT
Protocollo composto da 24 Particolari che
consentono di operare in assoluta sterilità
durante la preparazione delle fasi e degli
innesti.

STRUMENTI PARTICOLARI:

Formatore di membrana
Dott. Sacco

Posizionatore di membrana
Dott. Sacco

Iniettore
Dott. Sacco

**PER CONTATTI
E CORSI DI FORMAZIONE CONTATTARE SILFRADENT SRL - info@silfradent.com**

silfradent

Via G. Di Vittorio 35/37 - 47018 S. Sofia (FC) - ITALIA
tel. +39 0543 970684 - fax +39 0543 970770
www.silfradent.com / info@silfradent.com

Relazione di Rosso-Keystone
sull'andamento dell'economia

Il mercato dentale? Un sorvegliato speciale

< pagina 1

Non solo perché la messa a punto dell'andamento dell'economia dentale soprattutto di questi tempi, più che interessante è in sé necessaria. Ma perché il referente, Roberto Rosso, titolare della Keystone organizzatrice, ha snocciolato una tale ed esauriente profusione di dati, riflessioni, ipotesi e deduzioni da lasciar spazio alla fine solo a brevi richieste di chiarimenti.

Tra il pubblico qualche esponente della stampa dentale, ma soprattutto di Dealers (distributori) e di Aziende del "panel", quella mezza dozzina di entità produttive, che 12 anni fa, attraverso Keystone diedero vita, nello stesso hotel, a un osservatorio di raccolta ed elaborazione dati a uso comune ritenendo indispensabile non perdere mai di vista l'andamento del mercato. Due gli ambiti presi di mira dall'indagine di Rosso: il "sell in", ossia il mercato all'ingrosso (in pratica quel che acquistano i depositi dentali dalle industrie) e il "sell out" coincidente con ciò che viene venduto a professionisti italiani (e pazienti) del dentale. Un mercato, per la cronaca, caratterizzato oggi da una stretta creditizia generalizzata, da una marcata commercializzazione e internazionalizzazione dell'odontoiatria, il cui valore complessivo si aggira sui 700 milioni di euro. Ebbene, il dato più eclatante che emerge da tutta la statistica Keystone è il segno negativo. Era già comparso (mai successo prima!) nel 2009, grazie a un saldo nelle vendite del -4,5, determinato allora - spiega Rosso - da politiche di stock, essendo stato il sell out del 2009 positivo. Ma in statistica i "numeri parlano - dice - e basta saperli ascoltare". In questo caso dicono che nel primo semestre del 2012 il consumo dei prodotti di trattamento legati alla clinica è in netto calo, ma lo sono anche la vendita dei riuniti, dell'impiantistica da studio in generale e l'impiantologia, per un valore che si aggira sul 3,5%. Quello è un valore medio, ma le oscillazioni di punta arrivano, come nel caso delle attrezzature, fino a un meno 11%.

Di qui l'auspicio espresso da Rosso alla conclusione della sua analisi: occorre far ripartire il flusso delle vendite di attrezzature "altrimenti il sistema si inchioda". Una previsione che suona funesta, come l'altra, anch'essa abbastanza triste: "Se andando di questo passo a fine anno arriviamo con un meno 1%, possiamo anche dirci fortunati".



Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica

XXXI

CONGRESSO INTERNAZIONALE

Bologna

22-24 Novembre 2012

Palazzo della Cultura e dei Congressi

AIOP

23-24 Novembre 2012

RISCHIO CALCOLATO: LA PROGNOSI DEL RESTAURO PROTESICO

Dott. Mauro Broseghini, Odt. Cristiano Broseghini,
Dott.ssa Chiara Camorali, Dott. Gerard Chiche,
Dott. Sergio De Paoli, Odt. Jungo Endo,
Dott. Daniele Manfredini, Prof. Franck Renouard,
Prof. Jean-Francois Roulet, Odt. Stefan Schunke,
Odt. Salvatore Sgrò, Prof. Jörg Strub,
Dott. Maurizio Tonetti

22 Novembre 2012
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PRECONGRESSUALE
SMILE DESIGN E BRUXISMO.
ESTETICA E GESTIONE
DELL'OCCLUSIONE NEI
PAZIENTI AD ALTO RISCHIO

Dott. Gerard Chiche

Iscrizione XXXI Congresso Internazionale

inclusa nella quota associativa

Iscrizione al Corso Precongressuale

Soci Ordinari e Affiliati iscritti entro 10 novembre 2012	€ 50,00
Soci Ordinari e Affiliati iscritti dopo 10 novembre 2012	€ 150,00
Non Socio AIOP iscritto entro il 10 novembre	€ 240,00
Non Socio AIOP iscritto dopo il 10 novembre	€ 290,00

Eventi collaterali



**Principi parodontali
fondamentali per il protesista**

Dott. Roberto Pontoriero



**Impronte digitali:
Soci Attivi a confronto**

Dott. Alessandro Agnini, Dott. Federico Boni,
Dott. Piero Venezia

**Conoscere gli scanner:
la progettazione tecnica**

Odt. Paolo Smaniotto, Odt. Valter Bolognesi

CORSO DI PROTESI TOTALE
La protesi totale e la sua evoluzione

Prof. Glauco Marino, Dott. Fabio Smorto, Odt. Reginaldo Bartolloni

www.aiop.com

Dal sito internet www.aiop.com, sarà possibile accedere alla pagina Facebook dell'Accademia, e diventarne "amici"

AIOP RINGRAZIA GLI SPONSOR 2012

