

LAB TRIBUNE

The World's Dental Lab Newspaper · Italian Edition

Gennaio 2013 - anno III n. 1

www.dental-tribune.com

CLINICA & TECNICA

Veneer con preparazione B.O.P.T.
Caso clinico di una riabilitazione estetica
Il miglior connubio di risultati estetico-conservativi sui denti anteriori è ottenibile con i restauri indiretti in ceramica cementati adesivamente.



pagina 7

Dental Dealers Forum

La rivoluzione digitale nel dentale



Il Dental Dealers Forum, evento organizzato da Unidi in collaborazione con Key-Stone (istituto di ricerche di mercato specializzato in ambito salute e dentale) e patrocinio di Adde (Association of Dental Dealers in Europe) e Fide (Federation of European Dental Industry), ha avuto quale primo relatore, giovedì 18, Roberto Rosso, di cui riportiamo la dettagliata analisi.

Il business hi-tech è nel pieno della "Hypercompetition"

La concorrenza globale sta investendo tutti i settori. Anche nel dentale i vantaggi differenziali sui quali le imprese tradizionali basavano il successo e alzavano barriere vengono rapidamente erosi. Per questo, in un contesto di ipercompetizione, le aziende devono mettere in discussione il vantaggio competitivo prima che altri contrattaccino, promuovendo nuovi vantaggi per i clienti.

Obsolescenza percepita e prezzi in discesa

Oggi il professionista deve fronteggiare una domanda di prodotti di consumo e di apparecchiature legata alla continua innovazione tecnologica del prodotto e del servizio e alla percezione di professionalità come sinonimo di avanguardia.

> pagina 4



NEWS & PROFESSIONE

Ritardo nei pagamenti 5

ANTLO

Corso di alta specializzazione 11
Nuova sede a Torino 11

MEETING & CONGRESSI

L'Escd arriva a Torino 14
Congresso Aiop 2012 15

L'odontotecnico: attività odierna e prospettive future

Dental Tribune

Lab Tribune ha posto alcune domande ad Antonio Torella, titolare di laboratorio in Torino, riguardo al rapporto, ieri e oggi, tra odontotecnico e studio odontoiatrico. Dalle risposte emergono luci e ombre della professione e qualche prezioso consiglio per guardare al futuro in modo ottimale.

Come sono visti i centri odontoiatrici dagli odontotecnici?

Sono senza dubbio strutture innovative in fase di evoluzione e, come ogni trasformazione del mercato, non devono essere viste in modo discriminante, ma piuttosto rappresentare dei potenziali clienti.

Qual è il successo di queste strutture?

I centri odontoiatrici sul territorio sono in rapida crescita, soprattutto nelle grandi città; non è una sorpresa, tuttavia, che i primi cambiamenti a determinare una scala commerciale partano proprio dalle grandi città. Messe in piedi da soci di capitali, queste strutture vengono

impostate in modo marcatamente imprenditoriale, non solo a livello organizzativo ed economico, ma anche sul piano pubblicitario.

La possibilità per i pazienti di attingere a prestazioni di diverso tipo in un'unica struttura, di sottoporsi a esami radiologici completi già dalla prima visita e a prezzi contenuti, è un aspetto indiscutibilmente interessante.

Per il singolo titolare di uno studio monoprofessionale, è difficile essere competitivi, non in riferimento alla qualità della prestazione medica, ma all'aspetto commerciale.

Penso stia qui la chiave del successo di molti centri.

> pagina 3

Innovazioni all'Ids 2013

Dental Tribune International



Attuali tendenze riguardo impianti e abutments - nuovi materiali e processi - tecniche digitali per il posizionamento dell'impianto, un tema chiave della prossima Ids. Circa 15 milioni di impianti sono stati ap-

plicati soltanto nei pazienti tedeschi, ogni anno se ne aggiungono più di 800.000. Questo motore di crescita dell'odontoiatria rappresenta una certezza anche all'International Dental Show (Ids) di Colonia. L'importante evento del settore dentale attira soprattutto implantologi e odontotecnici, i quali vi prendono parte per informarsi su nuovi prodotti e tendenze attuali. Indispensabile rimanere aggiornati in questo settore trainante: superfici d'impianto ottimizzate, abutment individuali oppure software per l'impianto guidato - le novità sono così numerose che non è sempre facile mantenere uno sguardo d'insieme.

> pagina 2

ordini informazioni

tueorSERVIZI

Tueor Servizi srl
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
Tel.: 011 0463350 • Fax: 011 0463304 • www.tueorservizi.it

Progettazione e realizzazione di Implant Bridge in titanio ceramica con l'utilizzo di tecnologie CAD-CAM

NOVITÀ

Un dvd per trasmettere le conoscenze acquisite in molti anni di pratica professionale in questo particolare e delicato settore. Il filmato accompagna lo spettatore in tutte le fasi della realizzazione protesica, illustrando in dettaglio ogni passaggio, e sottolineando in particolare tutti gli aspetti più delicati e importanti.

CAPITOLI

1. PARTE PRIMA
Preparazione della travata
2. PARTE SECONDA
Scansione della travata in resina
3. PARTE TERZA
Rifinitura titanio ed opacizzazione
4. PARTE QUARTA
Ceramizzazione della travata in titanio fresato

J. TOLLARDO, A. ROCCO

DURATA: 3 ORE CIRCA

80,00 euro + IVA

Dental Dealers Forum

La rivoluzione digitale nel dentale in uno studio della Key-Stone presentato all'Expodental 2012

< pagina 1

L'obsolescenza non sorpassa più per obiettivo decadimento delle tecnologie ma per nuove e innovative esigenze.

Cicli più rapidi e prezzi in discesa

Il ciclo di vita dei prodotti si accorcia, i prezzi si uniformano, la tecnologia diviene accessibile, vengono immessi sul mercato nuovi prodotti "killer application" quando i vecchi sono ancora in auge. Entrare rapidamente nel mercato è vitale e il recupero degli investimenti deve essere più rapido, cosa particolarmente difficile: mentre nei settori tradizionali i prezzi tendono ad aumentare, nell'hi-tech infatti scendono progressivamente. Con cicli più rapidi e prezzi che scendono, solo pochi grandi competitori possono rientrare degli investimenti: ciò provoca concentrazione nel settore.

Nuovi mercati e nuove competenze, come cambia il mix prodotti e la distribuzione

In un settore dove prevenzione da una parte e motivazioni economiche dall'altra conducono a una sempre minore richiesta di cure odontoiatriche, lo sviluppo del mercato è di fatto sostenuto dall'investimento di dentisti e odontotecnici in nuove tecnologie. Anche nel dentale le innovazioni tecnologiche e i progressi della ricerca stanno permettendo l'introduzione di tecniche sempre più sofisticate, che stanno rivoluzionando metodiche diagnostiche, terapeutiche e di produzione protesica. Tra questi l'ingresso della radiografia 3D, i nuovi sistemi di chirurgia guidata, l'implantologia a carico immediato, la rigenerazione ossea e lo straordinario sviluppo del CAD/CAM.

Il digitale è il vero fattore dirompente

Il digitale in particolare ha rivoluzionato il mercato, andando incontro ad esigenze economiche, di spazi e di non esposizione ai raggi X. Presente in oltre un quarto degli studi italiani, è entrato negli studi con i sistemi radiologici panoramici e, 3D, con la scansione intraorale e le tecnologie CAD. Nei laboratori il CAD/CAM ha avuto una crescita del 37% di elementi protesici nel 2010 sul 2009 e un lieve incremento nel 2011, nonostante la situazione recessiva in atto con un -34% di produzioni protesiche complessive nell'ultimo triennio dichiarate da circa 2000 odontotecnici intervistati.

Influenza delle nuove tecnologie

L'impatto delle nuove tecnologie

lungo tutta la filiera è ormai evidente sia per produttori, distributori, che per dentisti, odontotecnici e pazienti. Un caso esemplare è il CAD/

CAM, che ha cambiato le regole del sistema. Parte della produzione protesica passa direttamente allo studio dentistico, le aziende da produt-

trici di materiali devono integrare la propria offerta con strutture già fresate, apparecchiature e servizi integrati.

I laboratori riscontrando una maggior competizione nelle aziende o nei dentisti devono adeguare l'offerta e struttura di business. Le analisi Key-Stone dimostrano come alcuni paesi europei, tra cui principalmente l'Italia, debbano ancora esprimere un potenziale importante con impatto notevole in questi anni di crisi.

La stretta creditizia: i clienti e distributori di fronte ai nuovi investimenti

La stretta creditizia, che riguarda ormai tutti i settori, è stata trattata durante il convegno: si è dimostrato come nel dentale, ancora piuttosto florido per solvibilità, i finanziamenti non hanno subito particolari riduzioni. Nonostante ciò, gli esperti hanno discusso della criticità conseguente a tecnologie che perdono rapidamente il proprio valore e che, oltre a non poter essere finanziate a lungo periodo, debbono essere acquistate da dentisti e odontotecnici a fronte di un'oculata pianificazione del business, affinché l'investimento sia effettivamente profittevole.

Informatica e web: impatto su comunicazione e distribuzione nella filiera

Quando l'informazione è rapida e immediata, l'ipercompetizione è nel suo terreno più fertile. Internet favorisce questo processo con maggiori informazioni tecniche e scientifiche, vendita online e disintermediazione dei canali tradizionali, condivisione di valutazioni ed esperienze dirette. E anche grazie alla trasformazione dell'utenza, sempre più evoluta, consapevole e informata. Anche lo studio odontoiatrico, nel relazionarsi con il paziente, deve adeguarsi ai nuovi mezzi di comunicazione e alla tecnologia a supporto della professione con forte impatto sulla gestione dello studio e della professione e sul modo di interagire con pazienti e colleghi. Anche in questo caso, i dati sono supportati da una ricerca Key-Stone sviluppata recentemente confrontando un campione rappresentativo di 5 importanti paesi, da cui si osserva (Fig. 2) come mediamente il 40% dei dentisti utilizzi internet a scopo professionale. «In conclusione – ha commentato Roberto Rosso, presidente Key-Stone – anche il settore dentale non può che fare i conti con l'avvento delle nuove tecnologie, che rappresentano una grande opportunità ma anche una minaccia per chi, in modo miope, non saprà coglierne gli aspetti positivi, mettendo eventualmente anche in discussione il proprio modello di business ormai obsoleto e destinato a perire».

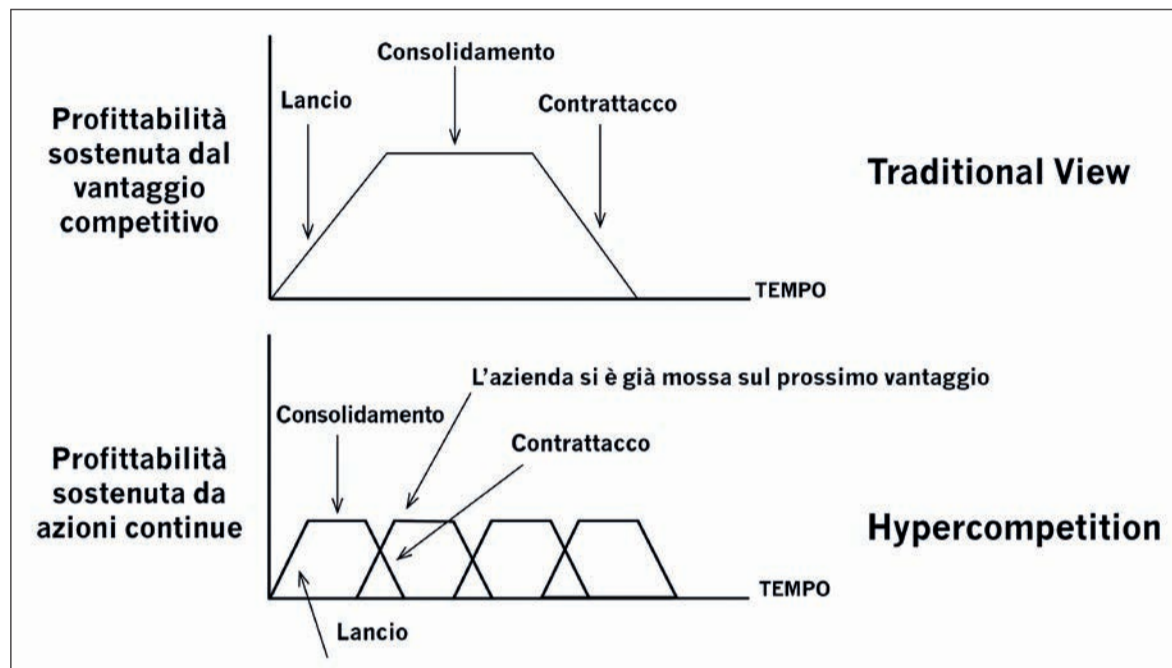


Fig. 1 - Il business hi-tech è nel pieno della "Hypercompetition".

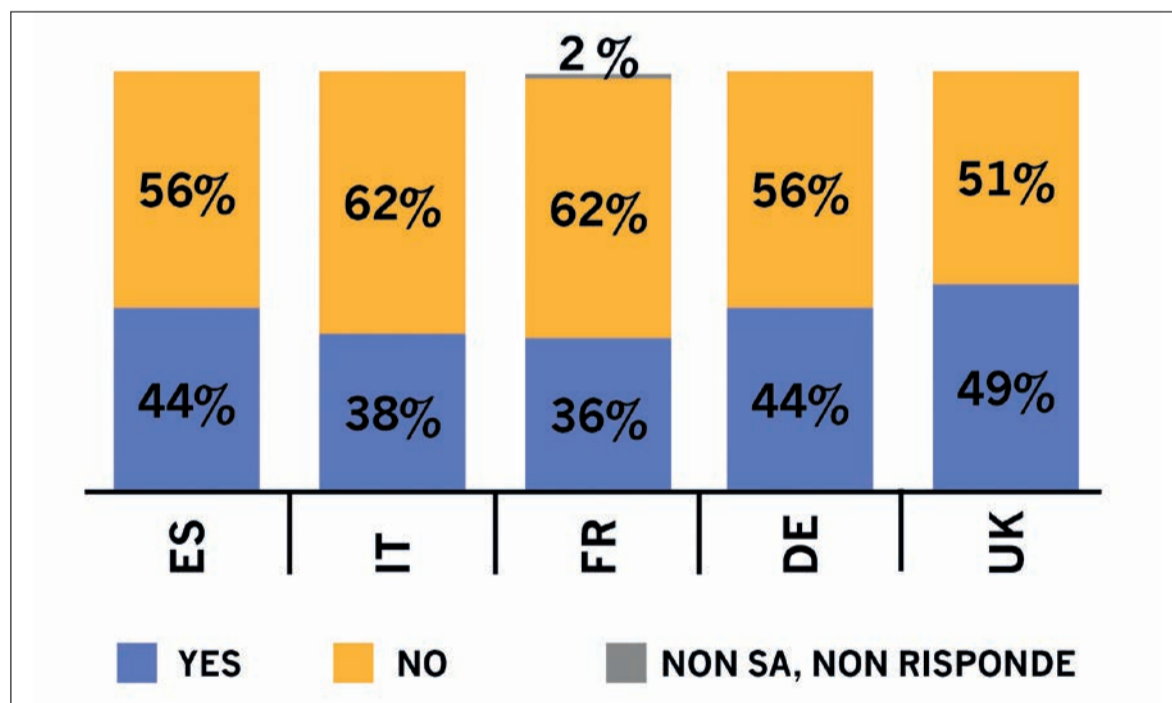


Fig. 2 - Uso di internet a scopo professionale.

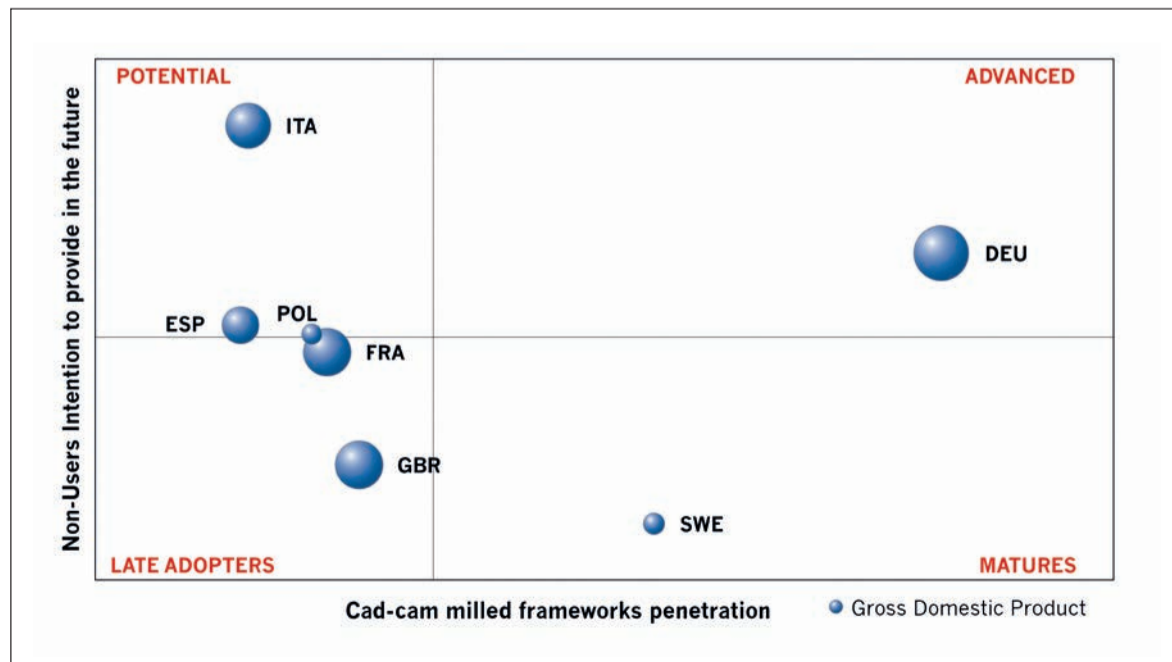


Fig. 3 - CAD/CAM potential development.