

today

Supplemento n. 2 di **Dental Tribune Italian Edition** anno XIII n. 5 • Anno XIII n. 1



 Vieni a trovarci al
PADIGLIONE A3
Corsia 1 - Stand 7



 Expodental Meeting: pad. A2, stand 1
 EXP03D: pad. C3
www.sisma.com




mysint100 Dual Laser
 Stampante laser 3D a polvere metallica

myrev140
 Stampante 3D SLA professionale

Roberto Rosso (Key-Stone) sul digitale nel dentale e sul... cambio di paradigma



■ Nella giornata di giovedì 18 maggio (e nell'ambito del programma scientifico preliminare), una presentazione di alto respiro è costituita dall'intervento (a partire dalle 14.30) di Roberto Rosso di Key-Stone, figura di analista molto ascoltata – e non solo dalle aziende UNIDI che a lui commissionano ogni anno un apprezzato studio statistico.

Rosso si sofferma su «l'avvento del digitale nel dentale e il cambio di paradigma», enunciazione che apparirebbe criptica se non fosse meglio definita dal sottotitolo del suo intervento, che dice trattarsi di una «ricerca quali-quantitativa sulla domanda e offerta di tecnologia digitale nel settore dentale». Della durata prevista di un'ora e mezzo, l'intervento di Rosso merita qualche domanda chiarificatrice in anteprima.

» pagina 2

EMS fa sorridere dentisti e pazienti

Intervista con **Paolo Zanetti**, general manager, e **Etienne Lebreton**, responsabile marketing



■ La società svizzera EMS (Electro Medical Systems) è riconosciuta come leader innovatore nel mercato mondiale per la profilassi dentale, grazie a tecnologie quali AIR-FLOW e PIEZON, dimostrando il suo impegno per la qualità. Dental Tribune International ha raggiunto Paolo Zanetti, general manager, e Etienne Lebreton, responsabile marketing di EMS per discutere alcuni dei più recenti sviluppi della società presentati durante IDS 2017.

DTI: I visitatori di IDS hanno potuto assistere a una vera e propria svolta nella gestione del biofilm presso il vostro stand: la terapia GBT (Guided Biofilm Therapy). Potrebbe raccontarci qualcosa in più?

Zanetti: Per essere in grado di rimuovere il biofilm, abbiamo bisogno di guidarlo o di vederlo. La terapia GBT fornisce ai medici le capacità, la motivazione, le istruzioni e i prodotti per fare proprio questo. La terapia diventa più prevedibile e aumenta la motivazione per i controlli dal dentista e per l'igiene dentale. Migliora, insomma, la compliance del paziente.

» pagina 5

La presidente UNIDI: «A Expodental Meeting la miglior selezione, in qualità, di quanto propone il mercato globale»

■ In vista di Expodental Meeting, la "tre giorni" tutta dedicata all'odontoiatria nei suoi multiformi aspetti, Dental Tribune ha chiesto a Gianna M. Torrisi Pamich, presidente dell'UNIDI organizzatrice, una sintesi e qualche impressioni sull'"evento" dentale italiano di eccellenza.



» pagina 2


 Stand n. 200
 Padiglione A1


 IMPLANTOLOGY - SURGERY MOTORS

- ▶ Prestazioni elevate e costanti a tutte le condizioni.
- ▶ Nuova pratica POMPA PERISTALTICA: cambio tubo rapido.
- ▶ Tastiera touch e ampio display.

LED high luminosity light

- + PRESTAZIONI
- + PRATICITA'
- + AFFIDABILITA'



MARIOTTI & C. SRL
 Via Seganti 73 - 47121 Forlì
 ITALY
 Tel. +39 0543 474105
 Fax +39 0543 781811
info@mariotti-italy.com
www.mariotti-italy.com

The High Quality Made in Italy






Reg. n. 3443
 UNI EN ISO 9001:2008
 UNI EN ISO 13485:2012

La presidente UNIDI: «A Expodental Meeting la miglior selezione, in qualità, di quanto propone il mercato globale»

« pagina 1

Quali sono le novità assolute di questo Expodental Meeting?

La grande novità è EXPO3D, un intero padiglione dedicato al digitale: si tratta di un format completamente nuovo, pensato per aiutare il professionista a farsi una visione completa e attuale sul digital workflow, affiancando merceologia e cultura: l'obiettivo è favorire la crescita professionale promuovendo una maggiore digitalizzazione dello studio e del laboratorio, attraverso la formazione offerta dai massimi esperti accademici, professionali e aziendali del settore.

In apertura dei lavori avremo la presentazione di un'analisi dettagliata dello stato del mercato digitale offerta dalla Key-Stone; successivamente, nelle sale congressuali si svolgerà un intenso programma scientifico per fare formazione sul tema, in collaborazione con i principali esperti accademici e con le associazioni del settore: Digital Dentistry Society, Rochester University, il Digital Group del San Raffaele, AIOP, ANDI, AIO, ANTL0, a cui si affiancheranno moltissimi workshop.

Il format decisamente diverso sarà costituito dalla vetrina in cui le aziende metteranno a disposizione di EXPO3D le proprie tecnologie digitali, suddivise in tre macro-aree: dai macchinari per l'acquisizione dell'immagine ai software di modellazione CAD, fino ai dispositivi per la realizzazione dei manufatti con tecnologia additiva, passando per i materiali. Tutto questo consentirà ai visitatori di ottenere, nell'arco delle tre giornate, una solida e valida informazione su come migliorare ed attualizzare i propri processi.

Ovviamente, non abbiamo trascurato neanche la formazione classica, a cui saranno dedicati moltissimi incontri all'interno degli altri padiglioni, mentre un'altra novità è l'introduzione di un progetto specifico dedicato al sociale. Partendo da questa edizione, ogni anno UNIDI farà

un focus su un'associazione specifica, coinvolgendo gli espositori, che avranno la possibilità di donare uno o più prodotti/articoli al termine della manifestazione. Quest'anno ospiteremo ANDI Onlus, Emergency, Sme Mission, Overland, la Fondazione Francesca Rava, SIOH, e il focus 2017 sarà dedicato a San Patrignano.

Cosa si aspetta lei da questa edizione?

Il settore si sta evolvendo, e anche la nostra Associazione: ci aspettiamo che Expodental Meeting continui ad essere lo specchio di questo cambiamento. L'anno scorso è stato un successo. Abbiamo avuto modo di vedere l'interesse dei visitatori per la manifestazione e per gli eventi scientifici e culturali, oltre alla soddisfazione delle aziende. Da lì in poi abbiamo lavorato nell'ottica di migliorare e far crescere la manifestazione, puntando sull'innovazione.

Per il lungo termine, l'obiettivo è di far sì che Rimini, a maggio, diventi il polo del dentale: è in questo senso che si stanno rivolgendo i nostri sforzi per coinvolgere le associazioni scientifiche e sociali del settore. Non si tratta solo di allargare la forbice di eventi che si svolgeranno a Rimini nella settimana di Expodental o di riunire i principali stakeholders del settore in modo da creare un polo decisionale, ma di fare sistema e creare un momento di incontro e aggregazione per tutti.

Ritiene che Expodental Meeting possa a buon titolo considerarsi l'erede italiana di IDS?

Considerando l'alto grado di eccellenza di tutto il comparto dentale italiano, che lo pone tra i primi al mondo, non è nostra aspirazione diventare un contenitore massivo come IDS, bensì offrire la giusta



vetrina dei prodotti e delle soluzioni adatti al nostro mercato.

A tal proposito, abbiamo pensato e realizzato un evento di grande interesse per il giovedì, "Colonia parla italiano", in cui Maurizio Quaranta e Renzo Revello illustreranno agli operatori le principali novità del settore presentate a Colonia nonché i trend che si prevedono per un immediato futuro. Ma il tutto focalizzato sulle reali esigenze del nostro operatore italiano.

Di certo possiamo dire che, anche se non raggiungeremo mai le dimensioni e il numero di visitatori di IDS, siamo e saremo sempre più in grado di offrire – e non solo ai visitatori italiani – la migliore selezione, in termini qualitativi, di quanto viene proposto nel mercato globale.

Dental Tribune Italia



Roberto Rosso (Key-Stone) sul digitale nel dentale e sul... cambio di paradigma

Mi riferisco a un "modello di riferimento", inteso soprattutto come un ruolo ben delimitato e preciso degli attori della filiera. Ebbene, non è già più così. L'odontotecnico si trasforma da ottimo "artigiano della biomeccanica" – competenza che non può assolutamente trascurare – a tecnico evoluto e in costante aggiornamento dell'ambito digitale, spesso con il mouse al posto della spatola, rischiando di dover mettere in archivio anni e anni di expertise con quei materiali e quelle metodiche che presto potrebbero essere in disuso. Con un profilo formativo, a iniziare dal percorso scolastico, assolutamente non più adatto al ruolo attuale e alla necessità di interloquire a pari livello con clienti e fornitori, con un grave rischio di delegittimazione del proprio riconoscimento sociale.

Altri soggetti della filiera odontotecnica, a monte e a valle, come i fabbricanti e i suoi stessi clienti dentisti, entrano direttamente nel processo produttivo, con non pochi rischi di conflittualità e confusione di ruolo, nonché con l'assoluta necessità strategica di effettuare investimenti che non sono alla portata del modello di business tipico del piccolo laboratorio artigianale che caratterizza il nostro settore odontotecnico. D'altro canto, i fabbricanti, che per decenni si sono occupati di produrre e distribuire materiali, entrano in modo dirompente nel mondo dei servizi, producendo manufatti protesici e ortodontici in luogo del laboratorio. E quello che all'inizio sembrava un allargamento della propria proposta di valore, ora sta diventando "core business", anzi lo è già diventato per primari operatori internazionali attraverso mirate acquisizioni nell'ambito tecnologico. Forse solo per lo studio dentistico, il modello di riferimento cambia più lentamente, ma le nostre ricerche dimostrano che è proprio il comparto in cui una parte degli operatori sono più a disagio, per l'indubbia difficoltà nell'affron-

tare una curva di apprendimento che non si presenta priva di ostacoli e incognite.

Limitandosi al rapporto domanda/offerta, si può affermare che è più vivace in ambito odontostomatologico rispetto ad altri della medicina, date le caratteristiche proprie della professione odontoiatrica?

Non conosco in modo così approfondito altri ambiti della medicina, che senza dubbio è in costante evoluzione secondo una traiettoria di crescita e rinnovamento continuo. I grandi investimenti, inoltre, spettano agli enti e non a micro imprese come quelle di dentisti e odontotecnici, per questo motivo quanto sta avvenendo nel dentale è originale e dirompente.

Nell'ipotesi, nemmeno troppo ottimistica, di circa 10.000 operatori (dentisti e odontotecnici) che investono mediamente tra i 20 mila e gli 80 mila euro in pochissimi anni, ci troviamo di fronte a valori impressionanti, di almeno mezzo miliardo di euro, che vanno a cambiare in modo sostanziale l'asset patrimoniale del settore. L'aggregato di tutti questi investimenti origina una "macchina produttiva" che deve funzionare, impieghi che devono assolutamente poter contare su un ritorno dell'investimento. In parte si genererà dall'indubbio vantaggio competitivo dei più virtuosi ma, dall'altro, deve poter contare sull'evoluzione della domanda, in un settore in cui i prezzi medi delle prestazioni non stanno certamente aumentando.

Tale situazione non rischia di creare una certa inquietudine tra i dentisti e gli odontotecnici?

Certamente sì. Il disagio è spesso latente, ma la nostra ultima ricerca, presentata in Expo3D, evidenzia una grande necessità

da parte degli operatori di essere supportati, e non solo in ambito tecnico. Il primo risultato sorprendente di questo importante studio di mercato – effettuato su un campione rappresentativo di oltre 500 dentisti – dice che tra coloro che hanno già acquistato uno scanner intraorale o un fresatore chairside, circa il 70% ha affrontato la spesa "di pancia", ovvero ritenendo che fosse la cosa giusta da farsi, ma senza entrare in calcoli di possibile ritorno dell'investimento, di fatto senza un businessplan. Tutto ciò è abbastanza normale, poiché i primi a investire sono di fatto dei "pionieri" e, normalmente, possono anche permettersi un rischio economico comunque sostenibile.

Ma man mano che il mercato vede affacciarsi operatori più cauti e riflessivi (ed è un percorso fisiologico), cresce una certa inquietudine sull'onere che può comportare l'entrata nel mondo del digitale, un peso che non riguarda solo il costo delle tecnologie, ma anche la gestione della curva di apprendimento, il rischio di insuccessi dovuti alla scarsa dimestichezza con le tecnologie, la preoccupazione per il possibile ridursi della predicibilità del proprio lavoro.

Dalla ricerca, prima qualitativa attraverso un approfondito approccio psicologico, poi quantitativa con una valenza più statistica, emerge la necessità che il sistema nel suo complesso supporti il cambiamento attraverso una maggior vicinanza dei fornitori, che non possono assentarsi dopo la vendita, degli odontotecnici, che devono poter supportare i propri clienti dentisti e dei consulenti che dovrebbero aiutare il professionista nel pianificare le corrette strategie conseguenti all'investimento, in una logica di maggior efficacia commerciale e miglior controllo della gestione.

m. boc

« pagina 1

Si tratta forse di una ricostruzione storica dell'avvento digitale nell'odontoiatria?

Parzialmente. Si tratta di una ricostruzione storica, ma in chiave prospettica. Mi spiego: osservare l'evoluzione dell'avvento del digitale, comparandola soprattutto con quanto sta accadendo in altri Paesi "odontoiatricamente" a noi vicini, ci consente di ipotizzare in modo piuttosto verosimile quanto potrà avvenire nel futuro prossimo, sempre più attuale, poiché il tasso di crescita del flusso digitale ha dimensioni incredibili, una progressione di tipo geometrico. E la grandissima crescita di quest'ultimo anno – favorita anche dagli incentivi fiscali in atto – non è che un preludio di un mutamento radicale nel modo di fare protesi nel nostro Paese. Un cambiamento senza ritorno, che obbliga la professione odontoiatrica ad adattarsi a nuove metodiche di lavoro, a nuovo modo di pensare l'odontoiatria e le relazioni con pazienti e fornitori. Non senza qualche frustrazione da parte di chi lo vive in modo passivo, senza passare attraverso l'accettazione delle nuove tecnologie per entrare in un percorso di sviluppo professionale e personale che mette in discussione antichi paradigmi.

A proposito di paradigmi, cosa significa quel "cambio di paradigma" di cui si accenna nel titolo?

today

Dental Tribune
International GmbH
Hohlestraße 29
04229 Leipzig
Germany
Phone +49 341 48474-302
Fax +49 341 48474-173
Internet www.dental-tribune.com

Publisher Torsten R. Oemus
Director of Finance and Controlling Dan Wunderlich
Managing Editor Daniel Zimmermann
Product Manager Claudia Salwiczek-Majonek
Production Executive Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Supplemento n. 2 di
DENTAL TRIBUNE Italian Edition anno XIII n. 5
Anno XIII n. 1 - Maggio 2017

Direttore responsabile:
Massimo Boccaletti

Redazione italiana:
Tuoer Servizi Srl
[redazione@tuoerservizi.it]
Ha collaborato:
Rotterdam - Servizi Letterari (TO)

Stampa:
Del Gallo Editori DCE Green Printing srl
Via Tornitori 7 - 06049 Spoleto (PG) - IT
Pubblicità:
Tuoer Servizi Srl
[segreteria@tuoerservizi.it]
Alessia Murari
[alessia.murari@tuoerservizi.it]
Stefania Dibionto
[s.dibionto@dental-tribune.com]

Il magazine e tutti gli articoli e le illustrazioni sono protetti da copyright. Qualsiasi utilizzo senza previo consenso del curatore o dell'editore è inammissibile e passibile di azione penale. Nessuna responsabilità deve essere assunta per le informazioni pubblicate su associazioni, aziende e mercati commerciali. Termini e condizioni generali si applicano, loro competente è Lipsia, Germania.

dti Dental Tribune International