

## RACCOLTA VIDEO



Sostienici

 seguici su  


## Le Aziende informano

Nobil Metal S.p.A.



Leggi la rivista

Nobil Mag

## IL DENTALE

**La rivoluzione digitale nel settore dentale tra aspettative e realtà. Se ne è parlato in un convegno organizzato in Expodental**

[mercoledì 24 ottobre 2012]

[Annunci Google](#) [License Key](#) [Key Key](#) [Dentale](#) [Implantologia](#)

Si è svolto giovedì 18 ottobre all'interno dell'International Expodental il Dental Dealers Forum quest'anno dedicato all'impatto delle nuove tecnologie lungo tutta la filiera dentale. Come sempre nutrita la partecipazione di esponenti d'eccellenza internazionali della produzione e della distribuzione dentale e il parere di esperti in ambito finanziario e tecnologico che si sono confrontati in una interessante tavola rotonda moderata da Maurizio Quaranta vicepresidente ADDE che ha anche coordinato i lavori del forum.

Un evento organizzato da UNIDI in collaborazione con KEY-STONE (istituto di ricerche di mercato specializzato in ambito salute e dentale) e con il patrocinio di ADDE (Association of Dental Dealers in Europe) e FIDE (Federation of European Dental Industry).

"Il business hi-tech è nel pieno della Hypercompetition", ha detto Roberto Rosso presidente della Key-Stone. "La concorrenza globale sta investendo oramai tutti i settori e anche nel dentale i vantaggi differenziali sui quali le imprese tradizionali basavano il proprio successo e alzavano barriere vengono rapidamente erosi. Per questo, in un contesto di ipercompetizione, le aziende devono mettere in discussione il proprio vantaggio competitivo prima che altri contrattaccino, promuovendo nuovi vantaggi per i clienti. 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. L'obsolescenza non sopraggiunge più per oggettivo decadimento delle tecnologie ma per nuove e innovative esigenze".

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 ed il recupero degli investimenti deve essere più rapido. Ciò risulta particolarmente difficile in quanto mentre nei settori tradizionali i prezzi tendono ad aumentare, nell'hi-tech scendono

progressivamente. Con cicli più rapidi e prezzi che scendono: "solo pochi grandi competitori possono rientrare degli investimenti, ciò provoca concentrazione nel settore", spiega Rosso.

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 e che stanno rivoluzionando alcune 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" sostiene il presidente della Key-Stone. Il digitale in particolare ha saputo rivoluzionare il mercato, andando incontro ad esigenze economiche, di spazi e di non esposizione ai raggi X. Lato dentista, il digitale è entrato negli studi con i sistemi radiologici panoramici (presente in ormai oltre un quarto degli studi italiani) e, progressivamente, 3D, con la scansione intraorale e le tecnologie CAD. Lato laboratorio, il CAD-CAM ha avuto una crescita del 37% di elementi protesici nel 2010 sul 2009 e 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.

"In conclusione -conclude Roberto Rosso- 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 anche, eventualmente, mettendo in discussione il proprio modello di business che potrebbe ormai essere obsoleto e destinato a perire."

International

Americas

Europe

Asia Pacific

Middle East &amp; Africa



22/ott/2012 | ITALY

## Nuove tecnologie nel dentale: la rivoluzione digitale

by Key-Stone



Si è svolto a Milano il DENTAL DEALERS FORUM - all'interno di International Expodental - per parlare dell'impatto delle nuove tecnologie lungo tutta la filiera dentale, con la partecipazione di esponenti d'eccellenza internazionali della produzione e della distribuzione dentale e il parere di esperti in ambito finanziario e tecnologico che si sono confrontati in una interessante tavola rotonda.

Un evento organizzato da UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane) in collaborazione con KEY-STONE (istituto di ricerche di mercato specializzato in ambito salute e dentale) e con il patrocinio di ADDE (Association of Dental Dealers in Europe) e FIDE (Federation of European Dental Industry).

**Il business hi-tech è nel pieno della "Hypercompetition".** La concorrenza globale sta investendo oramai tutti i settori e anche nel dentale i vantaggi differenziali sui quali le imprese tradizionali basavano il proprio successo e alzavano barriere vengono rapidamente erosi. Per questo, in un contesto di ipercompetizione, le aziende devono mettere in discussione il proprio vantaggio competitivo prima che altri contrattaccino, promuovendo nuovi vantaggi per i clienti.