

today

Supplemento n. 2 di **Dental Tribune Italian Edition** • Anno X, n. 2 • Stampa: RDierichs Druck+Media GmbH - Germany



BORN TO RUN

Pensi di avere un limite, così provi a superarlo e accade immediatamente qualcosa. Riesci ad andare un po' più forte, grazie al potere della tua mente, alla tua determinazione, al tuo istinto e grazie alla tua esperienza.

ODONTOIATRICA la scelta giusta.

ODONTOIATRICA la scelta giusta

Numero Verde **800-032889**
www.odontoiatrica.it

TI aspettiamo dal 16 al 18 ottobre all' INTERNATIONAL EXPODENTAL - Padiglione 3 stand F55 - G42

DENTAL TRIBUNE
DT STUDY CLUB
COURSES | DISCUSSIONS | BLOGS | MENTORING

C.E. SYMPOSIUM 

STAND D129-F130 - Pad. 3 www.DTStudyClub.it

CONSULTA il PROGRAMMA a pagina 29

Associazioni scientifiche e industria

Collaborazione necessaria tra obiettivi comuni e strategie di mercato

■ Da sempre, la collaborazione tra l'industria dentale e la ricerca scientifica e clinica costituisce un binomio certamente indispensabile, ma talvolta controverso.

Negli ultimi anni, però, sembrano essere più frequenti gli eventi congressuali che nascono ed evolvono proprio alla luce di una sinergia tra queste due componenti. Uno di questi eventi è rappresentato dall'ormai tradizionale Sirona Users Meeting che quest'anno si terrà a Verona dal 13 al 14 novembre. Tra i protagonisti del programma di quest'anno ci sono proprio i presidenti di due importanti associazioni scientifiche: la dottoressa Francesca Manfrini, presidente

AIC, e Leonello Biscaro, presidente AIOP. A loro e a Franco Capelli, direttore Marketing di Sirona Italia, abbiamo rivolto qualche domanda proprio sul significato della collaborazione tra industria e associazioni scientifiche.

» pagina 6

Berrutti: «Il fil rouge dell'edizione 2014 di Expodental è il mondo digitale»

■ La 42ª edizione di International Expodental è in dirittura di arrivo, si svolgerà presso Fiera Milano City dal 16 al 18 ottobre. Con Gianfranco Berrutti, presidente UNIDI, facciamo il punto sull'evento. «International Expodental 2014 ha modificato il proprio layout – ci dice – per meglio rispondere alle esigenze del mercato e dei propri espositori, facilitando il flusso dei visitatori e aumentando la visibilità delle aziende presenti.

» pagina 2



MARIOTTI

mini UNIKO
micromotore per implantologia

- Alta tecnologia
- Massima affidabilità
- Grandi performance
- Facilità d'uso

SINCERT   0476

MARIOTTI & C. srl
Micromotors & Milling-Machines
Via Seganti 73 - 47121 Forlì ITALY
tel +39 0543 474105 - fax +39 0543 781811
info@mariotti-italy.com - www.mariotti-italy.com

42° International Expodental

Consulta

DDS il PROGRAMMA

» pagine 18 e 19

Le AZIENDE PRESENTI

» pagina 30

Le PIANTINE della Fiera

» pagina 31

Berrutti: «Il fil rouge dell'edizione 2014 di Expodental è il mondo digitale»

« pagina 1

Abbiamo pensato a un layout nuovo che vedrà un padiglione completamente ridisegnato suddiviso per target di visitatori (odontotecnici, odontoiatri e multitarget), dove si intrecceranno momenti di formazione, incontro ed esposizione. Il padiglione sarà poi attraversato da un ampio corridoio centrale che avrà l'obiettivo di agevolare l'accesso a ciascuna area tematica, contraddistinta da un colore specifico che darà il nome anche alle numerose sale workshop con pareti trasparenti che si alterneranno agli stand espositivi.

Il fil rouge della prossima edizione – osserva il presidente UNIDI – sarà il “mondo digitale” nelle sue diverse declinazioni: dall'esposizione delle

nuove tecnologie disponibili sul mercato, alla formazione sull'utilizzo di queste tecnologie in odontoiatria e odontotecnica. E ancora, dalla comunicazione attraverso internet e i social network, all'informazione in fiera attraverso i megaschermi, che sostituiranno i tradizionali annunci vocali (quasi sempre incomprensibili).

Particolare attenzione è stata data al comparto odontotecnico dove, grazie alla collaborazione con ANTLO, proponiamo un programma culturale intenso e innovativo grazie al “Laboratorio Odontotecnico 3.0”. Si tratterà dell'isola di lavorazione che avrà l'obiettivo di mostrare le fasi di realizzazione di lavorati e semilavorati odontoprotesici mediante l'utilizzo delle tecnologie digitali in continua evoluzione.

La vera novità di Expodental – osserva Berrutti – riguarda poi il DDS, il Digital Dentistry Show. Il primo evento europeo organizzato insieme a Dental Tribune International e dedicato esclusivamente alle tecnologie digitali applicate al settore dentale. Nell'area DDS sarà previsto anche un fitto programma di corsi e seminari in lingua inglese e italiana, aperto quindi a un pubblico internazionale. Sarà un “evento nell'evento” e la scelta di Milano ed Expodental come sede di questo importante appuntamento ci rende particolarmente orgogliosi.

Infine, #eccellenzadentale è il progetto di comunicazione avviato all'inizio del 2014 e che UNIDI ed Expodental hanno scelto per raccontarsi attraverso i propri protagonisti del dentale uti-



lizzando non solo il canale dei social network ma tutta la rete. Il percorso di #eccellenzadentale – conclude Berrutti – finisce in Expodental, che è il luogo dove il “virtuale” incontra il “reale”, all'interno dell'ampio spazio UNIDI».

I valori 2014 di prodotti e attrezzature?

Allineati a quelli del 2007, secondo le stime della Key-Stone

■ Il mercato di prodotti e attrezzature dentali riflette, di fatto, due importanti parametri di valutazione dell'andamento degli studi odontoiatrici: i consumi e la fiducia.

Il consumo è strettamente correlato alla quantità e qualità delle prestazioni effettuate, le sue tendenze sono essenzialmente dovute alla quantità di materiale utilizzato, anche il prezzo di questi materiali incide nell'evoluzione delle tendenze, ma in questi anni di scarsa domanda i fenomeni inflattivi sono solo parzialmente influenti.

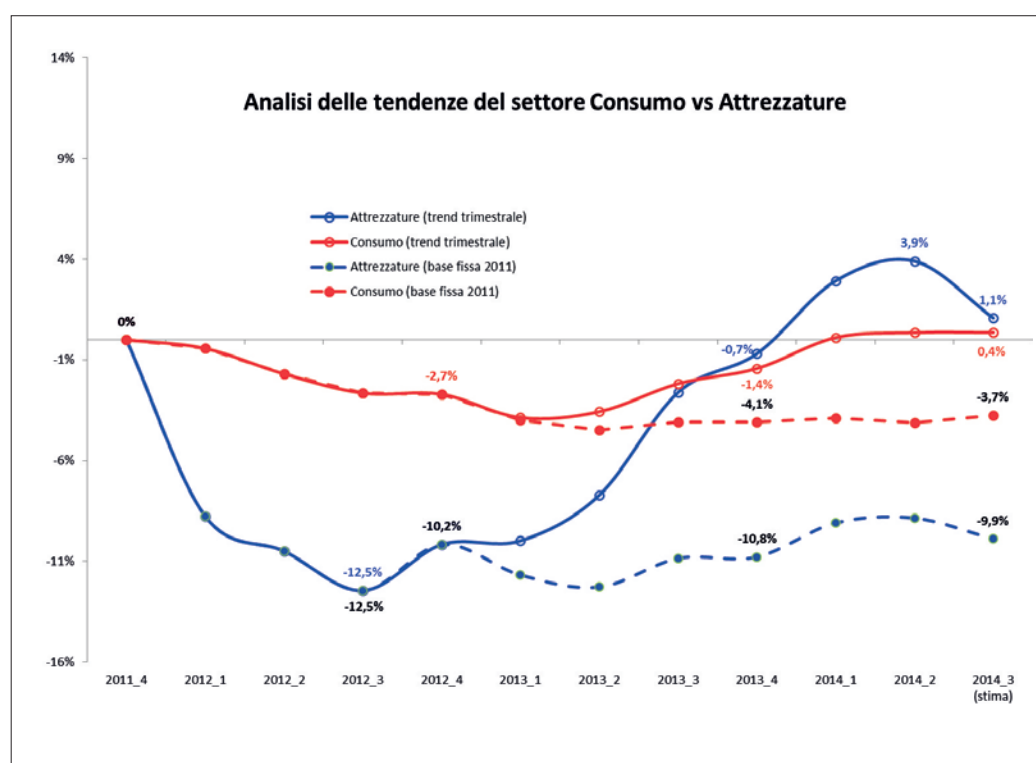
Il mercato delle attrezzature riflette invece gli atteggiamenti imprenditoriali degli operatori, che investono in tecnologie e arredi non solo a causa dell'oggettiva obsolescenza degli equipaggiamenti ma anche – forse soprattutto – sulla base del clima di fiducia che caratterizza l'orientamento alla spesa in beni strumentali.

Per quanto riguarda l'analisi dei trend, questi possono essere osservati da diverse prospettive, la più solida è senza dubbio la tendenza annuale, poiché include una massa notevole di business e risulta più affidabile di quella relativa a periodi inferiori. Per questo motivo i “trend trimestrali” prodotti in questo contributo si riferiscono sì agli andamenti trimestrali, ma su base annua, in pratica è una fotografia di cosa avviene ogni tre mesi confrontando gli ultimi dodici mesi su quelli precedenti.

A volte, la sola analisi delle tendenze, anche se su base annua, può trarre in inganno poiché non è detto che un periodo congiunturale positivo sia davvero sinonimo di recupero effettivo del business perduto in precedenza, per questo è interessante effettuare alcune valutazioni su “base fissa”, cioè misurando il mercato di un determinato periodo comparandolo con un determinato anno di partenza, che nel nostro caso è stato il 2011.

Il grafico mostra gli andamenti dei due fondamentali settori del dentale, quello dei prodotti di consumo e quello delle attrezzature, secondo due differenti punti di vista, quello del trend trimestrale (su base annua) e quello che prende come riferimento fisso il 2011.

Focalizziamoci inizialmente sul settore consumo e sui suoi trend trimestrali. Si noti come il mercato abbia avuto una fase di discesa (per la prima volta nella storia del dentale) nel 2012, con un piccolo negativo alla fine dell'anno che sfiorava il -3%. Successivamente abbiamo assistito ad una ripre-



sa che sia pur lenta possiamo definire strutturale, anche se questa piccola accelerazione sembra già esaurire la sua spinta ed il mercato nel 2014 sembra chiudere nuovamente a “crescita zero”; seguendo in modo piuttosto coerente l'andamento del paese.

Ma se osserviamo gli stessi dati su base storica, notiamo che rispetto al 2011 il mercato è inferiore del 4% circa quindi la “ripresina” alla quale abbiamo osservato durante il 2013, non è stata di fatto sufficiente a recuperare i vecchi volumi.

Per le attrezzature i trend sono generalmente più repentini, poiché i valori unitari delle transazioni sono molto più alti, quindi le vendite presentano maggior volatilità.

Anche in questo caso notiamo un 2012 terribile, con un calo che si è posto intorno al -12% a fine 2012. Successivamente abbiamo assistito ad una rapida ripresa, che ha portato i volumi fino al +4% del giugno 2014. Probabilmente attrezzature ormai obsolete sono state obbligatoriamente cambiate, ma anche il trend positivo dei consumi può

aver generato un atteggiamento più positivo che ha indotto a maggiori investimenti. A ciò dobbiamo aggiungere l'apertura di numerosi nuovi studi dentistici appartenenti a catene di odontoiatria commerciale.

Anche nel caso delle attrezzature stiamo però osservando un rapido rallentamento della crescita, che pur non originando ancora trend negativi fa presupporre un possibile nuovo periodo recessivo. Le previsioni, insomma, non sono ottimistiche.

Ma se osserviamo i volumi delle vendite di apparecchiature usando come base fissa il 2011, notiamo immediatamente come il fatturato ad oggi sia inferiore rispetto a quell'anno del 10%, la crescita del 2013 non è quindi stata sufficiente a recuperare il mercato che in termini assoluti si trova oggi ai livelli di diversi anni orsono. Secondo le stime Key-Stone i valori del 2014 sono infatti allineati a quelli del 2007.

Roberto Rosso

today

Editorial/
Administrative
Office
Dental Tribune
International GmbH
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Germany
Phone
+49 341 48474-302
Fax
+49 341 48474-173
Internet
www.dental-tribune.com

Publisher
Director of Finance
and Controlling
Managing Editor
Product Manager
Production Executive
Production
Torsten Oemus
Dan Wunderlich
Daniel Zimmermann
Claudia Salwiczek
Gernot Meyer
Matthias Abicht

Supplemento n. 2 di
DENTAL TRIBUNE Italian Edition
Anno X, n. 2 - Ottobre 2014

Direttore responsabile:
Massimo Boccaletti
Redazione italiana:
Tueor Servizi Srl
redazione@tueorservizi.it
Ha collaborato:
Rottermaier - Servizi Letterari (TO)

Stampa: **RDierichs Druck+Media GmbH**
Frankfurter Str. 168,
34121 Kassel, Germany

Pubblicità:
Tueor Servizi Srl Torino

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, foro competente è Lipsia, Germania.

dti Dental
Tribune
International

**42° International
Expodental**

Consulta

DDS il PROGRAMMA

» pagine 18 e 19

Le AZIENDE PRESENTI

» pagina 30

Le PIANTINE della Fiera

» pagina 31

CRANEX[®] 3Dx

PANORAMICO + TELERADIOGRAFO + CBCT

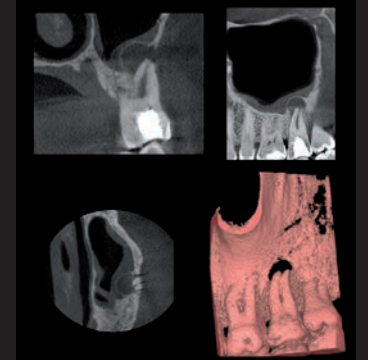
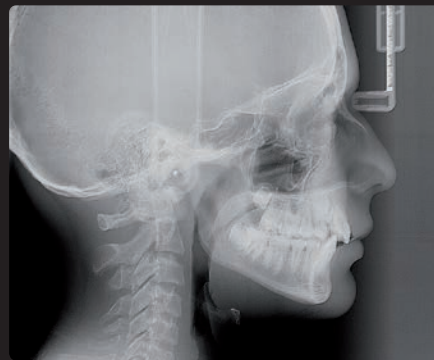
La ricerca è finita – questa è la vostra soluzione



CRANEX[®] 3Dx offre una completa gamma di modalità diagnostiche atte a soddisfare le differenti esigenze dei clinici che desiderano informazioni diagnostiche veloci, affidabili e sicure.

Sfide diagnostiche soddisfatte con semplicità:

- Esami panoramici cefalometrici
- Pianificazione implantare e follow up
- Studio ATM
- Chirurgia orale
- Studio vie respiratorie
- Studio cervico spinale
- Studio osso temporale
- Cisti e tumori
- Traumi
- Tutte le applicazioni che richiedono la visualizzazioni dei tessuti duri della testa



SOREDEX

www.soredex.com

Vi aspettiamo allo stand "DL MEDICA"
per mostrarVi come ottimizzare il vostro
lavoro con i prodotti **SOREDEX**:

**PADIGLIONE 3
STAND F63-G52**

**Digital
imaging
made
easy[™]**

Incidenza delle sacche parodontali nelle patologie orali

I risultati di una recente nuovissima ricerca in Italia

Il Centro Ricerche & Statistiche di Torino pubblicherà nei prossimi giorni sul suo periodico, *quaderni odontoiatrici*, i risultati di una ricerca commissionata dalla Società EMS Italia SpA. Scopo della ricerca è rilevare l'incidenza in Italia delle tasche parodontali nelle patologie orali, suddivise tra quelle con profondità da 4 a 8 mm e quelle superiori a 8 mm. Il lavoro è stato curato dal dr. Franco Tosco, con la collaborazione della d.ssa Antonella Forte. La ricerca aveva l'obiettivo di conoscere quanti casi vengono indi-

viduati negli studi, verificando tutti i pazienti che transitano nel periodo di rilevamento. Il periodo di rilevamento è stato di 3 settimane consecutive, scelte da ogni studio tra luglio e agosto 2014, geograficamente suddivisi come dalla figura 1.

Gli studi coinvolti nell'indagine sono così distribuiti per regione¹:

- 40 al nord;
- 25 al centro;
- 15 al sud.

Metodologia

Lo strumento utilizzato per il rilevamento dei dati è stato il questionario, somministrato ai medici e agli igienisti degli studi facenti parte del campione.

Il questionario è stato spiegato agli studi presso cui è stato somministrato ed è stato individuato il referente clinico responsabile della correttezza della rilevazione (verso i medici e gli igienisti).

Nord	6165
Centro	2079
Sud e isole	818

Tab. 1

Non tutti i rilevamenti sono iniziati lo stesso giorno, ma tutti hanno avuto la durata di 3 settimane.

Risultati

Complessivamente i pazienti interessati da questa indagine sono stati 9062. Per il dettaglio e le tabelle riguardanti la ricerca, si rinvia all'edizione di ottobre dei *quaderni odontoiatrici*.

Considerazioni generali

Primo item

La totalità dei pazienti analizzati (9062) è distribuita così come indicato nella tabella 1.

Sembra che, dal punto di vista percentuale, non esistano differenze di distribuzione sul territorio.

Si veda tabella 2.

Rinviando ai commenti degli esperti e alla lettura completa della ricerca, di prossima pubblicazione, si deduce che l'incidenza da questo studio dei problemi parodontali non hanno delle differenze sostanziali di tipo geografico nella popolazione, ma le percentuali mettono in rilievo una diffusione del problema molto significativa che

t. p. da 4 a 8 mm	Nord	4623	74,99
	Centro	2079	76,19
	Sud	622	76,04
t. p. > 8 mm	Nord	1.542	25,01
	Centro	495	23,81
	Sud	196	23,96

Tab. 2

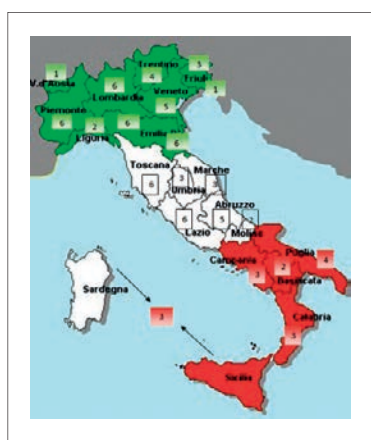


Fig. 1 - Distribuzione per regione

Nord: Piemonte [6]; Valle d'Aosta [1]; Liguria [2]; Lombardia [6]; Emilia-Romagna [12]; Veneto [5]; Trentino-Alto Adige [4]; Friuli e Venezia Giulia [4].

Centro: Toscana [6]; Marche [3]; Umbria [3]; Lazio [6]; Abruzzo [5]; Molise [2].

Sud e isole: Campania [3]; Puglia [4]; Basilicata [2]; Calabria [3]; Sicilia e Sardegna [3].

A Expodental 2014 la premiazione della seconda edizione del Premio Rhein83

Venerdì 17 ottobre verrà premiato il vincitore della seconda edizione del Premio Rhein83. La premiazione verrà effettuata, all'interno di Expodental, presso la sala Simposio di Dental Tribune. I premi verranno consegnati dai titolari della Rhein83, Gianni Storni e Claudia Nardi. Saranno presenti anche il presidente nazionale ANTLO, Massimo Maculan, e il CEO di Dental Tribune International, Torsten Oemus.

Anche quest'anno durante Expodental 2014 verrà decretato il vincitore del Premio Rhein83. Da sempre la Rhein83 è molto vicina ai propri clienti e utilizzatori. Per la Rhein83 la formazione, i corsi teorico-pratici, le conferenze sono e rimangono una priorità perché permettono anche il continuo confronto con gli utilizzatori, medici e odontotecnici. Durante questi eventi si ha la possibilità di incontrare professionisti che mostrano casi clinici originali e ben documentati, esperti che hanno il desiderio di dare visibilità a se stessi e al proprio lavoro. Nasce con questo spirito l'idea del Premio Rhein83. Dopo il successo ottenuto nella prima edizione, quella del 2013, il numero dei case report inviati per questa seconda edizione del 2014, ha superato le più rosee aspettative. È inoltre aumentata anche la qualità, sia tecnica sia di documentazione mettendo seriamente in difficoltà la giuria nella proclamazione dei vincitori. Non sono stati premiati i lavori con le immagini più belle, ma quelli caratterizzati da originalità del progetto e che hanno dimostrato collaborazione nel team odontoiatrico. È stato utilizzato il termine "team" non a caso, perché proprio dalla collaborazione tra odontoiatra e odontotecnico nascono le migliori soluzioni. Da anni vengono pubblicati case report firmati dall'odontoiatra e dall'odontotecnico e spesso vediamo sul palco le due figure che interagiscono e si completano, mostrando il loro lavoro dalla diagnosi al progetto, alla parte clinica, fino allo sviluppo dell'odontotecnico.

Ci auguriamo che queste iniziative continuino a riscontrare il favore dei nostri amici odontoiatri e odontotecnici.



**VENITE A TROVARCI AL PADIGLIONE 3
STAND D109 – E112**

**SAPRETE COME RICEVERE
LA NUOVA CHIAVETTA USB RHEIN83**



Mutui casa agevolati: utile iniziativa Enpam

Beneficiari gli studi professionali

«Un'opportunità che aiuta i professionisti e, perseguita fino in fondo, può aiutare lo sviluppo delle professioni medica e odontoiatrica». Pierluigi Delogu, presidente dell'Associazione Italiana Odontoiatri plaude all'iniziativa del consiglio di amministrazione dell'Enpam che ha deciso di stanziare, nel prossimo bilancio preventivo, 100 milioni di euro

per i mutui ai medici e agli odontoiatri. La Fondazione concederà mutui a tassi agevolati, in particolare ai giovani professionisti, per l'acquisto della prima casa con un bando in uscita tra qualche mese. Per il bando occorrerà attendere che il Consiglio nazionale della Fondazione approvi il bilancio di previsione 2015 e un passaggio con i ministeri vigilanti per adeguare i regolamenti vigenti. «Attendo di conoscere i dettagli dell'operazione e i tassi d'interesse, ma potrei dire che AIO è antesignana di questo percorso Enpam. Da quando sono nella Consulta Quota B, rappresento per l'Associazione l'istanza di concedere i mutui non ai soli dipendenti della Fondazione, ma anche agli iscritti. Ciò ora sta finalmente avvenendo grazie alla lungimirante iniziativa del CdA Enpam, del presidente Alberto Oliveti e del vice Giampiero Malagnino», dice Raffaele Sodano, segretario nazionale AIO e numero uno della Consulta Enpam Libera Professione dal 2010. «Ma in prospettiva – aggiunge Sodano – sarà auspicabile pensare a un ulteriore passo avanti e concedere i mutui anche al finanziamento del rinnovo tecnologico e strutturale delle professioni e degli studi professionali. È questa la grande scommessa che tutta la professione può vincere. Attendiamo con fiducia, il primo passo è stato fatto».



dovrà essere tenuta in considerazione dagli studi dentisti. Sicuramente il sondaggio parodontale è un elemento

indispensabile per mettere in luce le patologie del proprio paziente attuali e future.

Note

1. Gli studi scelti rappresentano un numero significativo di casi sul territorio, pur non potendosi definire strettamente "campione", dal momento che sono individuati tra i nostri clienti.

numero • due • 2014

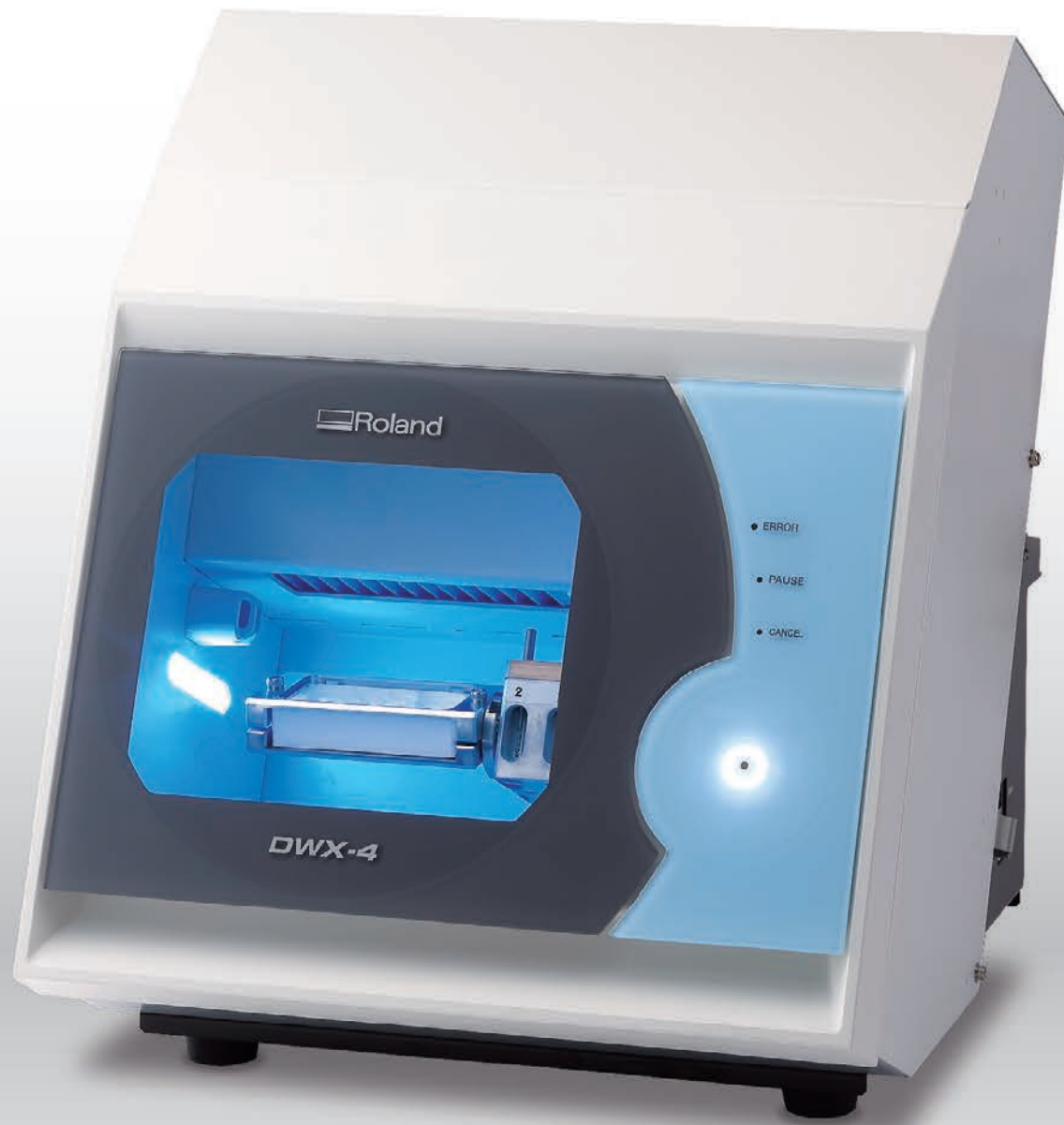
quaderni odontoiatrici

analisi metacliniche e socioeconomiche

CENTRO RICERCHE
& STATISTICHE

DWX-4

LA SOLUZIONE DIGITALE PER L'EVOLUZIONE DENTALE.



HammerADV

DWX-4. La fresatrice dentale compatta, precisa e con un rapporto qualità/prezzo unico. Facile da utilizzare. Perfetta per il laboratorio che vuole entrare nel mondo della modellazione dentale e realizzare da subito produzioni di elementi e restauri.



Corone, cappette e ponti.

Blocchi di materiale e pin.

Lavora su cera, PMMA e zirconia.

Controllo periferica a video.

Morsa multi aggancio.*

Cambio automatico a 4 posizioni.*

* Opzionale.

EXPODENTAL 2014

PAD. 3 | STAND E23/E27 – E26/E30

Roland DG Mid Europe S.R.L.
via L. Da Vinci, 1/b Z.I. 63075 Acquaviva Picena (AP) - ITALIA
T. (+39) 0735 586558 | F. (+39) 0735 576176
dgsales@rolanddme.com | www.rolandeasyshape.com



Associazioni scientifiche e industria

Collaborazione necessaria tra obiettivi comuni e strategie di mercato

« pagina 1

Quali sono, secondo lei, gli obiettivi della collaborazione tra le aziende e le associazioni scientifiche?

Francesca Manfrini (FM) – Credo che l'obiettivo primario della collaborazione fra aziende del settore e società scientifiche sia quello finalizzato al miglioramento della qualità, della prestazione e del servizio proposto al paziente, ma per arrivare a proporre un'offerta sempre più aggiornata è necessario implementare la ricerca scientifica.

In quest'ottica, la collaborazione fra aziende e società scientifiche rappresenta un passaggio necessario per crescere con l'obiettivo di raggiungere traguardi sempre più importanti e innovativi.

Queste due realtà sono strettamente interdipendenti con interessi speculari: infatti, da un lato le società scientifiche mirano a divulgare l'eccellenza della prestazione odontoiatrica, nel segno di un significativo progresso tecnico; dall'altra parte, credo, che le aziende stesse abbiano "bisogno" delle indicazioni provenienti dalle società scientifiche per orientare al meglio la ricerca e lo sviluppo dei materiali e dei servizi prodotti. Contribuire economicamente a eventi come il nostro, facendo cultura scientifica deve avere anche per chi "paga", un ritorno economico, fattore che, ne sono convinta, "gratifica" comunque gli sponsor dell'impegno profuso nell'evento.

Leonello Biscaro (LB) – Tradizionalmente, il rapporto tra aziende e società scientifiche è sempre stato di tipo do ut des, con una sorta di scambio secondo il quale le aziende arrivavano ai loro clienti, cioè i dentisti, attraverso i canali di comunicazione e di accreditamento delle società durante i loro eventi. Questa situazione è ormai ampiamente superata da una serie di realtà di fatto: le grandi aziende hanno cominciato a organizzare eventi scientifici in proprio e hanno coinvolto nelle loro squadre clinici spesso di un certo richiamo, che in modo più o meno strutturato si occupano della parte scientifica e della parte divulgativa. Inoltre, le società scientifiche hanno giustamente cominciato, e l'AIOP è stata una pioniera in questo, a rivolgersi direttamente ai pazienti per fornire loro informazioni corrette e prive di quei bias propri della miriade di notizie pubblicitarie, delle quali è ormai invaso non solo il mondo di internet ma anche quello della carta stampata e dei media televisivi e radiofonici.

A questo punto sorge la necessità di nuovi canali di comunicazione, all'insegna della trasparenza dei rapporti e dei messaggi nei confronti del vero utente finale di ogni attività in campo medico: il paziente. Se anche le aziende, e qualcuna lo sta già facendo, si faranno carico non solo dell'aspetto commerciale ma anche di quello divulgativo ed etico, potranno sorgere nuove modalità di comunicazione dirette ai cittadini che hanno il diritto di sapere l'origine e la qualità dei materiali che vengono utilizzati nella propria bocca. Il tutto dovrà però necessariamente essere gestito dai clinici (e quindi dalle società scientifiche) che conserveranno l'ineludibile diritto/dovere di scelta dei materiali e delle procedure, loro pertinenza e responsabilità.

Franco Capelli (FC) – Sono d'accordo sulla maggior parte di quanto detto dai presidenti, aggiungo gli obiettivi dal punto di vista di un'azienda, Sirona, che esiste in funzione dell'immissione sul mercato di innovazioni tecnologiche. Questa particolarità ci obbliga a una serie di azioni funzionali a una miglior divulgazione dei messaggi rivolti ai possibili clienti. L'introduzione sul mercato di tecnologie totalmente nuove spesso porta con sé un cambiamento radicale delle modalità operative e di conseguenza la necessità di vincere le fisiologiche resistenze iniziali. Capisco le diffidenze che le società possono avere nei confronti delle novità del mercato, tuttavia ritengo necessario un cambio di passo almeno nei confronti delle aziende che hanno nella loro organizzazione una componente significativa di ricerca e sviluppo.

Con queste aziende, le società scientifiche dovrebbero costruire un rapporto privilegiato di scambio reciproco di informazioni e strumenti culturali di aggiornamento.

In che modo queste due realtà possono/ devono dialogare tra loro per raggiungere gli obiettivi comuni?

FM – I modi di collaborazione e dialogo sono da tempo collaudati fra aziende e società scientifiche, non si pongono però limiti ad altre eventuali forme di partnership.

Peraltro, il momento ideale e "simbiotico" della collaborazione scientifica raggiunge il massimo livello nell'organizzazione di eventi (congressi, giornate di studio, meeting) quando l'affluenza di professionisti del settore e la promozione di tali momenti di aggregazione scientifica, rappresenta la miglior vetrina possibile per mettere in risalto il messaggio e/o il tema sul quale si sta lavorando.

Pertanto, come anticipato nella risposta precedente, le rispettive sponde sono tenute a collaborare sempre più strettamente per raggiungere i propri obiettivi.



Gli interessi di lucro e patrimoniali passano certamente in secondo piano rispetto al primario interesse della ricerca e del bene "salute", nonché del miglior servizio possibile al paziente.

Anzi, ci tengo a sottolineare che gli sforzi delle società e delle aziende sono maggiormente encomiabili in questo momento (prolungato) di recessione economica. Le aziende devono fare i conti come sempre con i bilanci, ponendo estrema attenzione a elargire contributi alle società scientifiche. Sponsorizzare non vuol dire solamente mettere sul tavolo un budget, ma significa compiere, specialmente in questo momento di crisi economica, un atto di coraggio lodevole. D'altro canto le società scientifiche si trovano non solo a organizzare eventi affrontando dei notevoli costi di realizzazione, ma anche a proporre programmi che siano attuali, attraenti per il pubblico e, allo stesso tempo di elevato contenuto scientifico e medico, con un occhio sempre vigile sulle offerte delle società scientifiche consorelle, oltre che alle numerose difficoltà burocratiche e organizzative. Pertanto, i margini di miglioramento delle collaborazioni sono, secondo me, enormi anche se si dovrà trovare il modo per ridurre i tempi e i costi dedicati all'organizzazione di eventi, nell'ottica di convogliare tutte le energie nella programmazione scientifica, culturale e organizzativa.

LB – Intanto, secondo me dovrebbe esserci una sinergia tra le parti coinvolte nell'organizzazione degli eventi scientifici, cosa che al momento non è, con il risultato di una frammentazione delle risorse e di una sorta di schizofrenia nella quale si sovrappongono nelle stesse date congressi e meeting con argomenti simili, in locazioni contigue e spesso anche con gli stessi relatori. A chi giova? A mio modo di vedere è una situazione simile alla frammentazione politica nella quale il

divide et impera è pagato in gran parte dai cittadini sia economicamente che nella ingovernabilità politica del Paese. È ormai chiaro che dalla crisi mondiale si potrà riemergere, e sicuramente non ai livelli di prima, solo appellandosi all'etica e alla trasparenza con un miglioramento delle relazioni interpersonali e con un incremento qualitativo delle prestazioni, evitando lo spreco di risorse e di energie. In parole povere: le persone non hanno più risorse per accedere alle terapie odontoiatriche, e i dentisti ne subiscono gli effetti; forse le aziende più che finanziare eventi a ripetizione dovrebbero concentrare i propri sforzi superando le logiche puramente commerciali e investendo nel miglioramento del rapporto qualità/prezzo dei loro servizi e dei loro prodotti.

FC – Ascoltando i precedenti interventi sono emersi alcuni pensieri, il primo dei quali è che in una situazione del genere esiste un rischio concreto di "effetto cane che morde la coda". Da una parte è giusto chiedere alle aziende di moltiplicare gli sforzi per migliorare la propria qualità complessiva e devo dire che da parte nostra andiamo orgogliosi di un nostro "record" riguar-

rappresento si aspetta che le aziende che investono nell'ambito delle tecnologie digitali si adoperino sempre di più affinché tali metodiche siano testate non solo a livello di ricerca sperimentale, ma anche a livello clinico, avvalendosi dell'esperienza sul campo di professionisti che applicano tali tecniche con scrupolo ed attenzione. Una collaborazione e un continuo scambio di opinioni e idee fra aziende, da una parte, e il "dentista", dall'altra, sono le fondamenta per ottenere gli sviluppi e i risultati che ci aspettiamo.

LB – Mi aspetterei la volontà di intraprendere nuove forme di collaborazione per la sperimentazione e la validazione di nuovi materiali e delle nuove tecnologie. Vediamo mettere in commercio continuamente prodotti, tecnologie, materiali, il tutto sembra essere però finalizzato a confondere i dentisti invece che aiutarli a migliorare, con il risultato che il clinico e l'odontotecnico diventano ostaggi dell'azienda produttrice e delle istruzioni impartite dai venditori, a meno che non siano in grado, ma la maggior parte dei clinici non hanno la possibilità di farlo, di crearsi una conoscenza ampia dettagliata e continuamente aggiornata sulle tecnologie e i materiali. L'AIOP ha dedicato diversi closed meeting proprio allo studio delle nuove tecnologie, e ha una sezione all'interno dell'accademia (AIOP Digital Dentistry) che se ne occupa e che forma e informa i dentisti e i tecnici sulle corrette indicazioni e applicazioni delle novità in tema protesico. L'accademia, in collaborazione con l'Università degli Studi di Bologna, nelle persone del prof. Scotti e del dott. Monaco, ha già pubblicato in modo del tutto autonomo un lavoro retrospettivo su un campione amplissimo relativo alla sopravvivenza delle protesi fisse in zirconia-ceramica. E altrettanto stiamo facendo per altri aspetti della protesi su denti naturali e su impianti. Se questi sforzi di ricerca clinica, che è la più utile per il miglioramento delle prestazioni, venissero supportati e incentivati dalle aziende, ne deriverebbe un servizio ai pazienti e a tutta la comunità scientifica.

FC – Da parte nostra è già evidente l'impegno nel senso della sperimentazione e validazione clinica: l'investimento è testimoniato dall'istituzione della Sirona Digital Academy, una divisione di Sirona Italia che offre ai clinici e agli odontotecnici ogni possibilità di sperimentazione, anche prima dell'acquisto, proprio per portare al massimo livello possibile la consapevolezza sulla compatibilità di una determinata tecnologia rispetto alla propria prassi. Quanto chiediamo alle associazioni è di avere una maggior disponibilità a collaborare, affrontando senza pregiudizi una realtà in continua evoluzione, che richiede certamente un investimento anche solo di energia intellettuale prima che economica, indispensabile per cogliere le opportunità di evoluzione che spesso la società italiana non riesce a far proprie in modo efficace e tempestivo. Un altro simbolo di come interpretiamo la collaborazione con il mondo accademico è la modalità di organizzazione della prossima edizione del Sirona User Meeting, l'evento "vetrina" dell'attività di Sirona. Abbiamo coinvolto personalità di spicco del mondo odontoiatrico ed odontotecnico (fra i quali appunti Francesca Manfrini e Leonello Biscaro,) che hanno costruito la propria reputazione al di fuori del mondo digitale, ai quali chiederemo di comunicare le regole basilari delle diverse discipline. A questi relatori affiancheremo i gruppi di lavoro della Sirona Digital Academy, che rileggeranno gli stessi casi clinici in chiave digitale. La tesi che vogliamo dimostrare è che le tecnologie basate sul digitale non cancellano le regole, magari appiattendole la qualità, ma che la pratica digital dentistry, svolta con le stesse regole, trova vantaggi nella semplificazione dei processi.

Al di là dei ruoli, ci sentiamo accumulati da una comune mission: lavorare per una maggior diffusione della salute e questo mi sembra il miglior stimolo per la ricerca continua di nuovi spazi di collaborazione.

dante la grande percentuale di utili reinvestiti in ricerca e sviluppo, che non ha pari in nessun'altra azienda di equipment dentale (Sirona è un'azienda quotata, quindi il bilancio è consultabile on-line e aggiornato ogni trimestre). Tuttavia anche la miglior azienda oggi ha difficoltà nel rendersi visibile in un contesto decisamente frammentato, con il pericolo di rincorrere i nostri potenziali clienti in centinaia di eventi spesso solo autoreferenziali. Sono decisamente consapevole che nell'immediato futuro dovremo compiere scelte mirate all'ottimizzazione delle risorse di investimento in tema di comunicazione a carattere culturale e scientifico, privilegiando le organizzazioni che ci possono aiutare progettando insieme a noi eventi che diano la possibilità di un reale contatto con i partecipanti, ovviamente nel rispetto del contesto culturale.

Che cosa si aspetta una società scientifica, come quella da lei presieduta, dalla collaborazione con aziende che investono nell'ambito delle tecnologie digitali?

FM – Il digitale si è ormai diffuso nei nostri studi da molto tempo. I gradi di coinvolgimento sono vari e vanno dalla diffusa e ormai collaudata manovra di archiviazione delle schede anagrafiche e amministrative dei pazienti (ormai adottate da tutti gli studi odontoiatrici) alla progettazione al computer, con software dedicati, di ricostruzioni protesiche e di sofisticati interventi di ricostruzione ossea e implantari. Tutto ciò porta a eliminare alcuni passaggi, fino a ora di pertinenza dell'operatore: l'obiettivo è quello di ridurre i tempi e quindi anche i costi della terapia con evidente beneficio per il paziente. Ma non posso tralasciare che assolvere ai criteri di precisione e di qualità delle prestazioni che si vogliono erogare è un diktat per AIC. E rispondo alla domanda: la società scientifica che

Al di là dei ruoli, ci sentiamo accumulati da una comune mission: lavorare per una maggior diffusione della salute e questo mi sembra il miglior stimolo per la ricerca continua di nuovi spazi di collaborazione.

Al di là dei ruoli, ci sentiamo accumulati da una comune mission: lavorare per una maggior diffusione della salute e questo mi sembra il miglior stimolo per la ricerca continua di nuovi spazi di collaborazione.

Grazie per l'intervista.

Aspettando il 2015: investire o non investire sugli immobili commerciali?

Questo è il problema

■ A forza di sentire parlare di crisi e di regressione, ci siamo abituati ad accettare passivamente di esser stati bloccati con tasto "pause" in attesa che questa brutta malattia, per di più contagiosa, passi. Eppure noi tutti, razionalmente, sappiamo che è proprio in questi momenti che si crea movimento, fonte di grandi opportunità. Ci riconosciamo nell'affermazione «voglio che le cose cambino», ma la pigrizia a trovare nuove soluzioni e la resistenza ai veri cambiamenti fa sì che tutto rimanga sempre uguale.

L'immobiliare non è fermo, siamo noi con il nostro conformismo a fermare l'immobiliare. Anche per ciò che riguarda gli immobili a uso commerciale, e più nello specifico gli studi di tipo professionale, l'ordine di ragionamento non cambia. Se si parla di acquisto, sicuramente la scelta di intestare l'immobile a una società immobiliare che affitterà i locali al professionista, permette non soltanto alla prima di dedurre integralmente la spesa di acquisto, ma al professionista di dedurre tutti i canoni di locazione.

Quindi l'acquisto, a dispetto della locazione, si muove su due linee, una orizzontale, data dalla deducibilità dei canoni di locazione, e una verticale, data dall'investimento che, con l'attuale mercato immobiliare, risulta ottimo. Senza considerare che l'acquisto di un immobile da adibire a proprio studio professionale mette al riparo da futuri aumenti di canone di locazione e regala al professionista una clientela fidelizzata negli anni per la locazione garantita, unita a un processo di capitalizzazione del denaro di contro a un versamento a fondo perduto.

Certo è che un'evoluzione delle modalità di svolgimento delle attività professionali c'è stata. Oggi, sempre di più i lavoratori autonomi stringono alleanze e collaborazioni per superare le difficoltà che la crisi impone. Proprio in quest'ottica, gli spazi utilizzati come sede vengono divisi fra i colleghi affiliati e, di conseguenza, la ricerca dei locali privilegia le grandi metrature sulle quali, sappiamo tutti, è più facile avviare delle trattative importanti. Quindi, altro vantaggio!

Il mio consiglio oggi? Acquistare un locale da adibire a studio professionale, investire nell'attività! Occorre farlo con la giusta cura che una decisione come questa merita di avere, e per questo, farlo con il supporto di un professionista che accompagni in tutto il percorso e che aiuti a farlo con il cuore leggero.

Dopo trent'anni di professione a fianco agli immobili, continuo ad essere innamorata di loro, alle emozioni che soltanto questi riescono a dare, ai progetti e ai sogni che li accompagnano, sopravvivendo alla burocrazia e reinventandomi ogni giorno per continuare

ad essere il valore aggiunto per i miei clienti. Mia nonna diceva: «Quando hai pedalato per tutta una salita... non ti resta che divertirti in discesa!».

Alessandra Giachello, agente immobiliare in Torino



AIUTA A PREVENIRE E RIDURRE I PROBLEMI GENGIVALI IN 4 SETTIMANE

AZ
RICERCA

PRO-EXPERT
PROTEZIONE GENGIVE



AZ PRO-EXPERT PROTEZIONE GENGIVE

Presenta un'innovativa tecnologia a base di Fluoruro Stannoso Stabilizzato

- ✓ **Superiori** benefici per le gengive¹
- ✓ **Senza compromessi** - protezione completa clinicamente provata²

¹ Rispetto a un dentifricio tradizionale, Gerlach RW, Amini P. Randomized controlled trial of 0.454% stannous fluoride dentifrice to treat gingival bleeding. Compend Contin Educ Dent 2012; 33 (2): 138-142.

² Baig et He, Compend Cont Educ Dent 2005; 26 (Supp 1): 4-11.



Attenzione continua per i pazienti, a casa come nel suo studio



Cranex® 3Dx: l'evoluzione dell'imaging 3D

Tutto in uno: 5 volumi 3D, panoramiche e teleradiografie 2D per una diagnostica sicura, efficace e poco invasiva

Cranex® 3Dx rappresenta l'evoluzione dei sistemi radiologici multifunzionali. Frutto della pluriennale esperienza sviluppata da Soredex nel campo dei sistemi di radiologia tridimensionale, coniuga qualità, versatilità e rapidità, combinando in modo efficace le tecnologie 2D e 3D e offrendo la libera selezione, in qualunque momento, di un esame panoramico convenzionale, di una teleradiografia, oppure di una scansione tridimensionale con ben 5 volumi (FOV) diversi.



Il passaggio da una tipologia di esame all'altra avviene attraverso la semplice pressione di un tasto, e il sistema, in modo completamente automatico, modifica tutti i parametri radiologici e mette in posizione corretta i sensori digitali richiesti.

L'eliminazione di ogni intervento manuale, oltre a semplificare tutte le procedure e a ridurre eventuali manovre errate, garantisce nella pratica quotidiana una maggiore qualità eliminando tolleranze ed errori, fattori fondamentali per la precisione e l'affidabilità delle immagini.

La lettura automatica delle dimensioni craniche per la calibrazione dei parametri di emissione, oltre a semplificare le procedure di esecuzione, garantisce la massima riduzione della dose raggi.

Oltre a un'ampia gamma di programmi per l'esecuzione di esami bidimensionali, Cranex® 3Dx consente la scelta di 5 diversi volumi da selezionare in funzione del tipo di esame da eseguire: i volumi 5x5, 6x8 e 8x8 cm, sono stati appositamente studiati per analizzare le diverse aree dentali con il miglior dettaglio e la minor dose raggi possibile, mentre i volumi 8x15 e 13x15 cm vengono utilizzati nei casi di chirurgia maxillo-facciale, problemi dei seni e dello studio cervico-spinale.

I numerosi dettagli tecnici, quali il sistema di posizionamento a 4 punti, preview dell'immagine, collimatore automatico ACS, immagine scout, pannelli digitali CMOS ad altissima qualità, architettura software DICOM, oltre al sistema di analisi software Ondemand 3D e molti altri elementi ancora, garantiscono all'utilizzatore l'eccellenza diagnostica nella quotidianità.

Le applicazioni diagnostiche di CRANEX® 3Dx sono: esami panoramici e cefalometrici, pianificazione implantare e follow-up, studio ATM, chirurgia orale, otorino (ENT), studio vie respiratorie, cervico-spinale e osso-temporale, cisti, tumori, traumi e tutte le applicazioni che richiedono la visualizzazione dei tessuti duri del maxillo-facciale.

Cranex® 3Dx è il giusto strumento per i clinici che operano in:



studi odontoiatrici e polispecialistici, centri di radiologia orale e maxillo-facciale, centri di chirurgia orale (traumatologia, ortodonzia e chirurgia plastica).

DL Medica mette a disposizione della clientela interessata i propri specialisti di prodotto per dimostrazioni gratuite del software, direttamente nello studio del cliente o presso i centri di riferimento. Inoltre, a richiesta, fornisce materiale illustrativo, CD dimostrativo, supporto informatico e preventivi personalizzati, comprensivi del ritiro di eventuali panoramici usati analogici o digitali.

Per informazioni:

DL Medica spa

Via Pietro Calvi 2 - 20129 Milano

Tel.: 02.762751 - Fax: 02.76275300

dlmedica@dlmedica.it - www.dlmedica.it

Pad. 3, Stand F63 G52

Il parere del professore

La redazione di Today ha posto qualche domanda al prof. Borracchini (in foto) sui piani di trattamento protesici

■ **“Overdenture vs. protesi mobile”. Professor Borracchini, quali sono i parametri che si devono valutare per scegliere il piano di trattamento protesico più adatto?**

Approfitto di questa domanda per inquadrare il problema complesso dell'edentulia. Limitandosi ai dati italiani, il 38% della popolazione over 70 è edentulo in entrambe le arcate (fonte: ISTAT). Stiamo parlando di un fenomeno che coinvolge oltre 4 milioni di persone, e di queste solo l'1,5% ha avuto la possibilità di ricorrere a protesi fisse su impianti. È ovvio che l'altro 98,5% sia ricorso (stia ricorrendo o ricorrerà) alla riabilitazione tramite protesi mobile o ritenuta da impianti, meglio conosciuta come “overdenture”. Purtroppo, in molti casi, la scelta tra la metodica tradizionale e la protesi ritenuta da due impianti ha varie motivazioni. La prima motivazione è squisitamente economica seguita da controindicazioni di salute generale

o scelte da parte del paziente. A tal proposito mi piace ricordare una ricerca condotta, oramai più di 10 anni fa, dal mio team, nella quale il 66% di un gruppo di oltre 100 pazienti trattati con protesi di qualità aveva rifiutato il trattamento con due impianti offerto gratuitamente.

Protesi removibile su impianti. A suo parere su quanti impianti? Esiste una regola?

In questo campo esiste un po' di libero arbitrio. Permettetemi di ricordare che abbiamo due tipologie: “impianto ritenuta” (due impianti con attacchi non splintati o con barra) e “impianto supportata” (con quattro impianti e barre fresate dotate di meccanismi ritentivi), molto simile al funzionamento della protesi fissa con particolarità e vantaggi per la prima soluzione per la gestione di particolari problematiche, ad esempio di tipo estetico, soprattutto, nell'arcata superiore. Per la “impianto ritenuta”

dell'arcata inferiore, in grado di fare realmente la differenza nel benessere del paziente, la letteratura è concorde nel definire due impianti sufficienti allo scopo. Molti studi internazionali, a partire dal primo condotto dal prof. Cordioli a metà degli anni '90, fanno pensare che, in alcune condizioni, in pazienti molto anziani, anche un solo impianto possa aiutarli a indossare con buoni risultati la protesi inferiore.

Da sempre, quando si parla di protesi removibile su impianti si parla di attacchi sferici. Negli ultimi anni la ricerca ha portato le aziende a produrre gli attacchi a basso profilo (tipo OT Equator/Locator). A suo parere possono dare dei vantaggi? Se sì, in quali casi sono da preferire agli attacchi sferici?

Anche in questo caso, numerose pubblicazioni ad altissima evidenza scientifica hanno stabilito che i livelli di manutenzione e le problematiche



degli attacchi sferici comparate con gli attacchi a basso profilo con inserti in nylon intercambiabili sono a grande vantaggio di questi ultimi. Di fatto anch'io, seguendo le indicazioni della letteratura, mi affido quasi esclusivamente agli attacchi a basso profilo con inserti intercambiabili.

Quali sono, se ci sono, i limiti degli attacchi a basso profilo? In caso di disparallelismi accentuati quale è la migliore soluzione?

Sicuramente il disparallelismo delle fixture è il limite dell'uso degli attacchi

di cui sopra. Però, lasciatemi dire che una buona programmazione/pianificazione, oramai diffusa in tutti i campi della chirurgia impiantare, dovrebbe tendere a diminuire il coefficiente di errore in questa riabilitazione, che vorrei fosse presa in considerazione con lo stesso grado di impegno e concentrazione di qualsiasi altra riabilitazione impiantare più complessa. Ovviamente nei casi non perfetti gli attacchi sferici continuano a svolgere un ruolo. Molte case produttrici si sono orientate alla risoluzione del problema attraverso varie soluzioni, come gli attacchi calcinabili personalizzati o gli attacchi preangolati.

Portafoglio per chirurgia KaVo

Nuovo KaVo MASTERSurg LUX: ridefiniamo il meglio!

Nel corso del 2014, con il successo dell'unità EXPERTSurg LUX e dei manipoli chirurgici della serie SURGmatic, KaVo aveva dimostrato di poter rientrare nel settore della chirurgia dalla porta principale. In quanto azienda leader nel settore, KaVo è lieta di presentare al mercato un altro nuovo dispositivo: il MASTERSurg LUX, unità con pedaliera wireless.

Il nuovo KaVo MASTERSurg LUX completa, di fatto, il portafoglio KaVo per la chirurgia e ne ridefinisce gli standard. Quali che siano le necessità degli odontoiatri e dei chirurghi orali, KaVo è in grado di offrire il prodotto giusto per soddisfarle. Il livello di comfort del nuovo KaVo MASTERSurg è veramente incommensurabile. La pedaliera è senza fili, così da consentire all'utilizzatore ancora più libertà di movimento. La possibilità di documentare in tempo reale e di salvare su una scheda SD il torque e altri importanti parametri rappresenta, senza dubbio, una funzione di grande utilità.

KaVo MASTERSurg è, inoltre, personalizzabile così da adattarsi ottimamente ai requisiti individuali di ogni dentista. L'interfaccia offre 10 programmi, ciascuno con la possibilità di impostare fino a 10 passi per ogni trattamento (ad esempio, la velocità massima, il torque massimo e altre funzionalità del dispositivo).

Il nuovo INTRA LUX S600 LED, uno dei motori più corti e più leggeri presenti sul mercato, consente di lavorare con massima potenza e precisione.

Quando ci si riferisce a comfort e prestazioni, KaVo continua a definire gli standard, si tratti del dispositivo EXPERTSurg, del nuovo MASTERSurg, del motore INTRA LUX S600 LED o degli strumenti SURGmatic (ora disponibili anche con il sistema di serraggio esagonale per garantire un'ancora maggiore durata).

Per informazioni:

KaVo ITALIA Srl
Via del Commercio 35
16167 Genova
Tel +39 010 8332.1
Fax +39 010 8332.210



Workshop KaVo. Digital Dentistry Show. Milano, 17-18 ottobre 2014

L'odontoiatria digitale secondo KaVo

Un'occasione unica per confrontarsi con gli esperti



17 ottobre 2014
ore 12.00-13.00

Opportunità diagnostiche e terapeutiche delle tecnologie 3D in implantoprotesi e chirurgia

Dott. Mario R. Cappellin



17 ottobre 2014
ore 15.00-15.45

Dal provvisorio al definitivo: protocolli CAD-CAM per l'ottimizzazione clinica ed economica di abutment, corone e ponti su impianti

Dott. Fabio Soggia



17 ottobre 2014
ore 15.45-16.30

Soluzioni implantari con il sistema KaVo ARCTICA: la differenza sta in quello che non vedi

Odt. Alfredo Salvi



18 ottobre 2014
ore 11.00-12.30

La diagnosi in conservativa... un gioco di ombre

Dott. Giuseppe Chiodera



KaVo eAcademy

Iscrivetevi alle nostre newsletters e ai nostri webinar, sul sito:
www.kavo.it



KaVo. Dental Excellence.

KaVo ITALIA S.r.l. - Via del Commercio, 35 - 16167 Genova - Tel. 010 8332.1 - Fax 010 8332.210 - www.kavo.it

42° International
Expodental

Consulta

DDS il PROGRAMMA

» pagine 18 e 19

Le AZIENDE PRESENTI

» pagina 30

Le PIANTINE della Fiera

» pagina 31