

today

Expodental Meeting • Rimini • 16-18 Maggio 2024



attualità

L'approvazione della legge europea sull'intelligenza artificiale (AI act), avvenuta il 13 marzo riconosce il potenziale evolutivo dell'IA nell'assistenza sanitaria.

» **Pagina 17**



I corsi
all'Expodental 2024

GIOVEDÌ 16 MAGGIO H 14.00 - 15.00
SALA GOLGI - PADIGLIONE A4

**Il business model dello studio
odontoiatrico (BMDM): il modello
sicuro per raggiungere obiettivi
e vantaggi competitivi**

GIOVEDÌ 16 MAGGIO H 15.00 - 15.30
SALA GOLGI - PADIGLIONE A4

**I vantaggi della conciliazione
in ambito sanitario**

SABATO 18 MAGGIO H 10.00 - 11.30
SALA GALILEO - PADIGLIONE A2

**Il paziente con patologie
sistemiche può essere
un paziente implantare?**



attualità

Con il decreto Bollette 2023 si è aperta una nuova era per i trattamenti estetici eseguibili nello studio odontoiatrico.

» **Pagina 21**

J DENTAL CARE
just smile

viene a trovarci
STAND A1 001

INCONTRA GLI ESPERTI

Interventi allo stand su:

- ✦ **CHIRURGIA COMPUTER GUIDATA**
- ✦ **CONCETTO DI TRATTAMENTO MAXILLA-FOR-ALL®**



Scopri il programma completo

PION
I LASER A DIODI INTELLIGENTI,
PER UN'AMPIA GAMMA
DI APPLICAZIONI.

MC4
INNOVATIVE MEDICAL SOLUTIONS

TI ASPETTIAMO AD EXPODENTAL
STAND 030 | PAD. C1
EMMECI 4 S.r.l. www.emmeciquattro.com

Expodental Meeting 2024: tra novità e conferme

Intervista a Fabio Velotti, Presidente UNIDI

Come ogni anno Maggio è il mese di Expodental Meeting, la più importante manifestazione italiana del dentale. Quest'anno l'appuntamento è dal 16 al 18 maggio nella sua storica location di Rimini. Per affrontare quelle che saranno le novità e le opportunità che quest'anno Expodental Meeting proporrà ai visitatori abbiamo intervistato Fabio Velotti, Presidente UNIDI.

Dental Tribune Italia

Buongiorno ing. Velotti, quali sono i feedback del mercato italiano riscontrati tra la fine del 2023 e questa prima parte del 2024?

Il mercato sta crescendo in modo fisiologico nei consumi; nonostante il forte sviluppo del 2021 la domanda di materiali e servizi odontoiatrici e odontotecnici si è assestata a livelli di gran lunga superiori a quelli pre-Covid.

Sono invece in una fase di ristagno o lieve recessione le vendite di attrezzature, fatto salvo per quelle in ambito digitale, a seguito dell'interruzione degli incentivi fiscali che hanno caratterizzato il periodo 2020-2022.

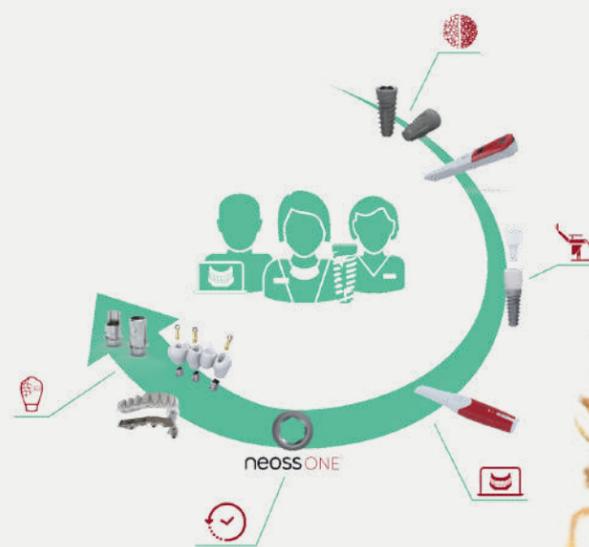
A livello mondiale, quali sono le vostre previsioni per l'export italiano?

La crescita dell'export italiano è di tipo strutturale, quindi si prevede che continui a tassi circa doppi rispetto a quelli relativi alla domanda interna. I due driver favorevoli allo sviluppo delle esportazioni sono da un lato la crescita della domanda odontoiatrica e di conseguenza di dispositivi soprattutto nei Paesi emergenti, e dall'altra il grande apprezzamento del Made in Italy nel mondo.



Explore Easy Digital

5 Step per passare al Digitale



STAND NEOSS #194 A1 Corsia 5
Per info scannerizza il qr code

neoss.com

Intelligent Simplicity



RIMINI
Pad. C1, Stand n° 94

ExcaLiDiBur

Inspirato da Oliver Brix
 Rifinitori per disilicato di litio

Sviluppati in collaborazione con Oliver Brix, i rifinitori in carburo di tungsteno filigranati per il disilicato di litio, consentono una rifinitura molto precisa delle caratteristiche anatomiche delle protesi dentali.

Gli strumenti facilitano una modellazione individuale e su misura per il paziente, lasciando una superficie liscia.



NTI-Kahla GmbH
 Rotary Dental Instruments
 Im Camisch 3
 D-07768 Kahla/Germany

Tel. +49-36424-573-0
 Fax +49-36424-573-29
 E-mail: export3@nti.de
 www.nti.de

Cerchiamo
Agenti / Distributori

Expodental Meeting 2024: tra novità e conferme

Intervista a Fabio Velotti, Presidente UNIDI

Pagina 1

A livello di adesioni, che riscontri avete trovato nelle aziende italiane e internazionali?

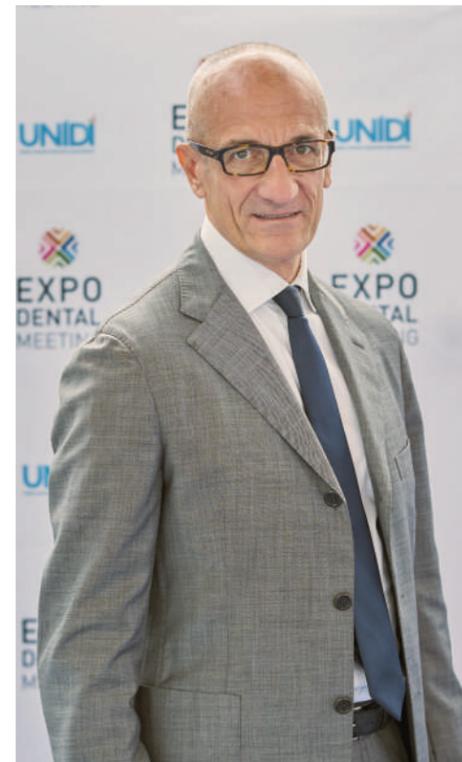
Expodental Meeting si preannuncia come un'edizione in forte crescita. Abbiamo aggiunto 2 padiglioni ai tradizionali 6 e l'ingresso, la Hall Sud, è completamente allestito. Rispetto al 2023 il numero degli espositori è cresciuto del 15% per un totale, comprensivo di rappresentate, di 374 aziende. Le imprese internazionali crescono dell'8% rispetto al 2024, con una forte presenza tedesca e cinese e un totale di 19 Paesi rappresentati. I nuovi espositori erano 67 nel 2023 e salgono a 82 con una crescita, quindi, del 22%, e di questi una decina sono aziende di estetica a testimoniare la rivoluzione in corso.

Quali saranno le novità e gli eventi di punta dell'edizione 2024 dell'Expodental Meeting?

Il nostro programma scientifico culturale si è arricchito ulteriormente rispetto al passato. La novità più rilevante è sicuramente il programma dedicato alla medicina estetica in odontoiatria, accreditato ECM, che prevede diverse sessioni nei tre giorni di manifestazione. Tecnodental Forum, poi, riorganizzato rispetto al passato, in due sale e con la collaborazione di tutte le associazioni e società scientifiche dell'odontotecnica, si appresta a scrivere lo stato dell'arte della professione con novità rilevanti come un pomeriggio destinato ai corsi smart, sessioni pratiche tenute dalle singole associazioni e il pomeriggio dedicato alle scuole. Per la prima volta, poi, abbiamo anche una Expodental Meeting TV: tutti i giorni, sul canale dedicato YouTube andranno online le interviste con le aziende e i protagonisti della manifestazione.

Quest'anno è stata aggiunta una sessione dedicata alla medicina estetica. Quali sono le previsioni di crescita di questo settore post decreto bollette del 2023?

Siamo ancora in una fase primordiale, anche se l'ultima ricerca Key-Stone conferma che circa il 14% degli studi dentistici sta già realizzando, sia pur marginalmente, trattamenti di medicina estetica e complessivamente la metà degli studi potrebbe integrare tale disciplina nella propria attività quotidiana. Manca però ancora la formazione sia dal punto di vista clinico che nelle modalità di proposta ai pazienti di servizi che vengono percepiti dalla popolazione come non odontoiatrici. La disciplina avrà comunque un grande sviluppo nei prossimi anni sia pur con una partenza lenta dovuta a una curva di apprendimento clinico, organizzativo e di proposizione al paziente.



Quali sono le vostre aspettative per la fiera?

Considerati i numeri degli espositori e dei visitatori che si stanno registrando e stanno scaricando il badge con ritmi doppi rispetto al passato, siamo fiduciosi che Expodental meeting 2024 possa affermarsi come l'edizione, oltre che più ricca, anche più frequentata di sempre.

Futuri progetti?

Sono davvero tante le attività che ci impegnano sia sul fronte associativo che su quello fieristico. Stiamo lavorando alacremente anche alla promozione delle nostre aziende all'estero, spesso in collaborazione con ITA (Italian Trade Agency), e in particolare alla riorganizzazione di IDEA, la nostra manifestazione in Africa, che è in calendario alla fine del 2025 a Dar Es Salaam e che sarà preceduta nel 2024 da incontri mirati b2b sempre nel continente africano.

Dental Tribune Italia

today about the publisher

dti Dental Tribune International

Publisher and Chief Executive Officer

Torsten R. Oemus

Chief Content Officer

Claudia Duschek

Managing Editor

Patrizia Gatto

Assistant Editor

Adamo Buonerba

Copy Editor

Carola Murari

Designer

Giulia Corea

Production Executive

Adamo Buonerba

Advertising Disposition

Alessia Murari

Dental Tribune International GmbH
 Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Germany
 Tel.: +49 341 48474-302
 Fax: +49 341 48474-173
 General requests: info@dental-tribune.com
 Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
 www.dental-tribune.com

today will appear at the Expodental Meeting • Rimini • 16-18 Maggio 2024. The newspaper and materials therein are copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH. General terms and conditions apply; legal venue is Leipzig, Germany.

All rights reserved. © 2024 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

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.

Stampa:
 Vela Web S.r.l.
 Via Niccolò Copernico, 8
 20082 Binasco (MI)



Gli studenti di odontoiatria non sono esenti dal rischio di ferite da taglio e da punta

PLYMOUTH, Regno Unito: le conseguenze delle ferite da taglio in ambito clinico vanno oltre il danno fisico immediato, producendo potenzialmente ansia, depressione e persino un disturbo da stress post-traumatico nelle persone colpite. Un recente studio condotto in un contesto universitario britannico ha esplorato l'occorrenza e le conseguenze delle ferite da taglio e da punta tra gli studenti di medicina e ha stabilito che i traumi da taglio e da punta meritano di essere approfonditi, in particolare a causa della scarsa segnalazione e della necessità di migliorare la formazione.

Lo studio si è concentrato su un tema precedentemente poco esplorato, ovvero la misura in cui gli studenti di discipline mediche sono stati colpiti da ferite da taglio e da punta, il tasso di segnalazione di tali ferite e le ragioni della mancata segnalazione. Un sondaggio online è stato inviato a 3.372 studenti di varie discipline sanitarie di un'università del Regno Unito, con un tasso di risposta del 21,47%.

I ricercatori hanno rilevato un tasso di incidenza del 13% di ferite da taglio tra gli intervistati, che si verificavano prevalentemente al mattino ed era collegato a dispositivi come ampole di vetro e vari tipi di aghi. Anche le frese dentali sono state indicate come fonte di lesioni per gli studenti di odontoiatria. Un dato significativo è che le lesioni non erano limitate alle facoltà attese quali infermieristica, medicina e odontoiatria, ma si estendevano anche agli studenti di podologia, ostetricia, paramedicina e persino di terapia occupazionale. Le cause principali attribuite a questi infortuni sono state le attrezzature utilizzate, la negligenza e l'inesperienza, mostrando la necessità di una migliore istruzione e formazione per la gestione sicura e la prevenzione di tali infortuni.

Lo studio ha anche mostrato i luoghi in cui è più probabile che si verifichino queste lesioni: le sale di trattamento, i letti dei pazienti e le cliniche. Sorprendentemente, una parte considerevole di questi incidenti si è verificata in ambienti di simulazione didattica, suggerendo la necessità di protocolli di sicurezza rigorosi anche all'interno di ambienti di apprendimento controllati.

La mancata segnalazione di tali incidenti è stata un'altra area di preoccupazione: oltre la metà degli infortuni non è stata segnalata, principalmente a causa della percezione che gli infortuni fossero di lieve entità o che riguardassero attrezzature pulite. Questa sottodenuncia sottolinea la necessità di una maggiore consapevolezza e di sistemi che incoraggino la denuncia e forniscano il necessario supporto post-infortunio, compresa la consulenza psicologica.

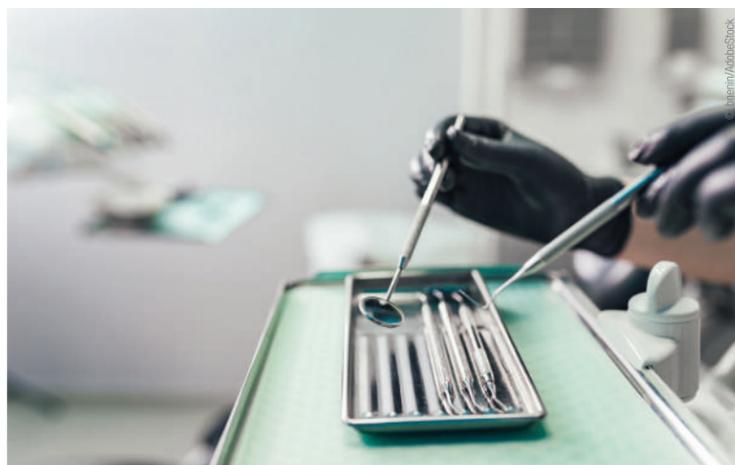
Forse la cosa più preoccupante è stata la scoperta che alcuni studenti abbiano mostrato segni compatibili con il disturbo da stress post-traumatico dopo aver subito una ferita da taglio, un fatto che accentua il profondo impatto emotivo e psicologico che questi incidenti possono avere. Ciò richiede un approccio più olistico alla formazione e al supporto, che affronti non solo i rischi fisici associati alle ferite da taglio o da punta, ma anche il loro potenziale trauma psicologico di lunga durata.

Lo studio non solo amplia la nostra comprensione della prevalenza e della varietà delle ferite da taglio e da punta tra gli studenti delle facoltà sanitarie,

ma evidenzia anche le lacune critiche in termini di formazione, meccanismi di segnalazione e supporto psicologico. Pone le basi per la ricerca futura e lo sviluppo di politiche, con l'obiettivo di salvaguardare il futuro degli operatori sanitari del settore dentale dalle cicatrici fisiche e psicologiche che queste lesioni prevenibili possono infliggere.

Lo studio, intitolato "An exploration of sharps injuries within healthcare students at a UK university", è stato pubblicato online il 14 marzo 2024 su *Journal of Infection Prevention*, prima dell'inclusione in un numero.

Dental Tribune International



KaVo ProXam

Scatena i tuoi superpoteri con la vista a raggi X



Diventa un supereroe dell'imaging con KaVo ProXam 3DQ. Per un imaging intelligente e tridimensionale con un volume massimo di 19x15 cm



KaVo ProXam 3DQ –

il nostro eroe per una chiarezza definitiva.

Scopri lo a Expodental Rimini
Pad. C1 | Corsia 4 | Stand 156

www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

L'Odontoiatria assimila un anno 2023 volatile

LIPSIÀ, Germania: Il settore odontoiatrico ha dimostrato la propria resilienza durante la pandemia di SARS-CoV-2; tuttavia, il vero test potrebbe ancora venire. Negli ultimi mesi dello scorso anno, l'ombra persistente della pandemia ha finalmente spento le luci dello SmileDirectClub (SDC), e i conflitti geopolitici in corso in Europa e Medio Oriente hanno ulteriormente offuscato la fiducia dei consumatori nei principali mercati odontoiatrici. I risultati del quarto trimestre dei giganti dell'odontoiatria rispecchiano la prudenza delle cliniche odontoiatriche private, le restrizioni finanziarie dei pazienti, e il periodo non è privo di sorprese.

I risultati del distributore mondiale Henry Schein offrono tipicamente lo stato della situazione in odontoiatria. Nel quarto trimestre ci hanno ricordato che i mercati dentali restano condizionati da forze esterne. Un incidente di sicurezza informatica che è stato annunciato nel mese di ottobre ha ostacolato il risultato del quarto trimestre di Henry Schein per un ammontare di 8,0 milioni di dollari (al netto delle imposte; 7,3 milioni di euro) per le spese professionali relative all'incidente e ha causato una riduzione stimata del fatturato tra i 350 e i 400 milioni di dollari americani*. Le vendite odontoiatriche della società per il quarto trimestre, pari a 1,8 miliardi di dollari, sono diminuite del 10,9% rispetto all'anno precedente. Secondo l'HIPAA Journal, ci sono stati 725 attacchi informatici significativi contro le aziende sanitarie nel 2023, in aumento rispetto ai 277 di dieci anni prima.

Il periodo è stato anche contrassegnato dall'eco mediatico di SDC che ha chiuso la sua attività di allineatori trasparenti diretti al consumatore (DTC). L'autoproclamato democratizzatore delle cure ortodontiche ha terminato le opera-

zioni in dicembre. Fondata nel 2014, SDC aveva seguito una forte traiettoria verso l'alto fino all'inizio della pandemia ed era diventata uno dei maggiori utilizzatori della tecnologia di stampa 3D negli Stati Uniti. La sua chiusura ha chiuso un anno di attenuazione della domanda ortodontica per adulti e ha lasciato migliaia di pazienti in difficoltà. Restano da vedere gli effetti della chiusura sul panorama degli allineatori.

Align Technology supera le proprie aspettative

Le spedizioni di Align Technology nel quarto trimestre sono ammontate a 592.635 unità, con un calo dello 0,6% su base annua e un calo sequenziale dell'1,6%. In ottobre l'azienda aveva avvertito gli analisti che si aspettava un avvio lento nel quarto trimestre, a causa di ciò che l'amministratore delegato Joseph Hogan ha descritto come «tendenze al deterioramento, tra cui la diminuzione delle visite dei pazienti e l'aumento delle cancellazioni, oltre a un numero inferiore di casi ortodontici in generale, soprattutto tra i pazienti adulti». Hogan ha detto in un comunicato stampa che i risultati per il periodo sono stati migliori del previsto, «grazie soprattutto all'aumento sequenziale del volume degli allineatori trasparenti per adulti e dei casi non completi, alla crescita in Canada e nella regione EMEA [Europa, Medio Oriente e Africa], nonché all'aumento dei ricavi dei sistemi e dei servizi». Hogan ha chiarito agli analisti che i volumi degli allineatori nel quarto trimestre sono diminuiti rispetto all'anno precedente nelle Americhe e nella regione EMEA, mentre sono aumentati nella regione Asia-Pacifico. I ricavi netti del periodo ammontano a 957 milioni di dollari, con un incremento del 6,1% su base annua, pari a 782 milioni di dollari, in crescita del 6,9% e a

175 milioni di dollari, in crescita del 2,9% per i sistemi di imaging e i servizi CAD/CAM.

Per l'intero anno, il fatturato di 3,9 miliardi di dollari ha rappresentato un aumento del 3,4% rispetto all'anno precedente, grazie a un incremento del 4,1% dei ricavi degli allineatori e a modesti aumenti delle spedizioni di allineatori (0,4%) e dei ricavi delle vendite di sistemi di imaging e servizi CAD/CAM (0,1%).

Hogan ha comunicato agli analisti che Align ha iniziato a praticare sconti nel quarto trimestre per i pazienti statunitensi e in una selezione di altri mercati che erano stati colpiti dal recente fallimento di una società di allineamento DTC. Senza nominare SDC, Hogan ha detto che il fallimento ha spinto «molti consumatori a rivolgersi ai fornitori Invisalign per appagare le loro esigenze non soddisfatte, compreso l'aiuto ai pazienti DTC con trattamenti incompleti».

Dentsply Sirona segnala la crescita degli impianti dentali e dell'ortodonzia

Il quarto trimestre ha chiuso un anno di transizione per Dentsply Sirona e ha segnato il primo anniversario del suo nuovo team dirigenziale. Le vendite del quarto trimestre sono ammontate a 1 miliardo di dollari, con un incremento del 2,9% su base annua, o dell'1,9% su base organica, nonostante le tiepide condizioni del mercato dentale statunitense. Le vendite negli Stati Uniti sono diminuite dello 0,4% (calo organico dell'1,2%) mentre quelle in Europa e nel resto del mondo sono aumentate rispettivamente del 5,3% e del 4,3%.

Guardando ai segmenti di business dell'azienda, le vendite relative all'impiantologia e all'ortodonzia sono cresciute del 10,3%, sostenute dalle vendite

degli allineatori SureSmile, cresciute del 13,0%. Il Chief Financial Officer Glenn Coleman ha dichiarato agli analisti che la crescita a due cifre delle vendite di impianti dentali dell'azienda ha rappresentato un punto di forza del periodo, grazie alla crescita del 35% in Cina e all'aumento della domanda in Europa. «In tutto il mondo, gli impianti premium e di valore hanno visto tassi di crescita simili. Il nostro business degli impianti negli Stati Uniti è stato leggermente in calo nel trimestre, ma ha mostrato un calo minore rispetto ai trimestri precedenti, e prevediamo un ritorno alla crescita nel 2024», ha affermato Coleman. Le vendite nel settore delle soluzioni dentali essenziali dell'azienda, composto da prodotti endodontici, restaurativi e preventivi, sono aumentate del 4,5%. L'amministratore delegato Simon Champion ha dichiarato che il calo del 7% nelle vendite di soluzioni tecnologiche connesse è stato «superiore alle aspettative, soprattutto a causa di apparecchiature e strumenti che prevediamo continuerà nel 2024».

Per l'intero anno, Dentsply Sirona ha registrato un fatturato netto di poco inferiore a 4 miliardi di dollari (un aumento dell'1,1%), e l'azienda ha chiuso l'anno con una perdita operativa di 85 milioni di dollari, un miglioramento sostanziale rispetto alla perdita operativa di 937 milioni di dollari registrata nel 2022.

Champion ha comunicato agli analisti che Dentsply Sirona aveva operato importanti iniziative di trasformazione durante l'anno, tra cui iniziative atte al risparmio dei costi e un'espansione della formazione e dell'istruzione: «Nel 2023, siamo stati orgogliosi di offrire oltre 9.200 corsi di formazione e istruzione a livello globale tramite live, online e formati ibridi, che riflette un aumento di circa il 30% rispetto all'anno precedente» ha affermato Champion.

Forte performance dei mercati emergenti per il Gruppo Straumann

Nel quarto trimestre il fatturato del Gruppo Straumann è stato pari a 624 milioni di franchi (669 milioni di euro), con un incremento del 5,5% rispetto all'anno precedente, pari al 13,2%. Le vendite in Nord America sono diminuite del 2,0% nello stesso periodo, mentre quelle nell'area EMEA sono aumentate dello 0,4%. Le regioni Asia-Pacifico e America Latina sono state più forti, con incrementi delle vendite rispettivamente del 26,7% e del 16,1%.

L'America Latina ha registrato i risultati migliori per Straumann nel 2023, con una crescita delle vendite del 16,3% per l'intero anno; tuttavia, i risultati delle vendite annuali sono stati più modesti nelle regioni EMEA e Nord America, che insieme rappresentano circa il 70% del fatturato totale dell'azienda. Il fatturato EMEA nel 2023 ha raggiunto 1,05 miliardi di franchi, con un incremento annuo del 3,7%, mentre il fatturato nordamericano di 689,00 milioni di franchi rappresenta un incremento inferiore a un punto percentuale. Straumann ha fatturato 2,4 miliardi di franchi nel 2023, con un incremento del 3,9%, pari al 9,8%, e il Chief Financial Officer Yang Xu ha sottolineato che l'impatto negativo dei tassi di cambio sulla linea base di Straumann nel 2023 è stato tre volte superiore a quello dell'anno precedente.

Xu ha dichiarato agli analisti che Straumann ha guadagnato quote di mercato in tutte le regioni in cui operava nel 2023, nonostante il mercato odontoiatrico nordamericano abbia sperimentato una debolezza dei consumatori, in particolare nei restauri basati su impianti. I flussi di pazienti sono stati

Pagina 5



© Scott Heister/Shutterstock



La produzione digitale in odontoiatria comprende tecnologie nuove e vecchie: la stampa 3D è agli albori dello sviluppo mentre altri sistemi CAD/CAM hanno raggiunto la maturità dei 50 anni. Data l'enorme transizione verso la digitalizzazione che sta avvenendo in odontoiatria, si prevede che queste tecnologie conquisteranno una fetta più ampia del mercato delle protesi dentali nei prossimi anni. Questo articolo esamina i fattori che alimenteranno la crescita dei mercati statunitensi dei dispositivi CAD/CAM, comprese le stampanti 3D.

Nell'ultimo decennio, l'industria dentale ha subito un'evoluzione significativa, segnata dall'integrazione dei processi e dei flussi di lavoro dell'odontoiatria digitale. La continua innovazione dei materiali e dei dispositivi CAD/CAM, compresa la comparsa delle stampanti 3D, unita alla diffusa disponibilità di materiali per la stampa 3D autorizzati dalla US Food and Drug Administration (FDA), ha trasformato collettivamente le dinamiche del mercato. Attualmente la produzione digitale rappresenta solo una piccola percentuale della produzione di protesi dentarie ed è in gran parte limitata ad alcuni segmenti¹; tuttavia, dati i continui progressi dell'odontoiatria digitale e la costante transizione verso la di-

gitalizzazione, è solo una questione di tempo prima che la produzione digitale conquisti una parte consistente del mercato. Il mercato statunitense dell'odontoiatria digitale è stato valutato a oltre 1,2 miliardi di dollari nel 2023 e si prevede che raggiungerà una valutazione di 1,8 miliardi di dollari entro il 2030.

L'invecchiamento della popolazione stimola la crescita del mercato delle protesi dentarie

Nel 2020, quasi il 17% della popolazione statunitense aveva 65 anni o più. Si prevede che questa fascia demografica crescerà del 22% entro il 2040². Inoltre, si stima che il 20% degli adulti statunitensi di 65 anni o più sia completamente edentulo³. I servizi odontoiatrici sono molto richiesti da questa fascia demografica e l'invecchiamento della popolazione aumenterà la domanda di protesi dentali. Con l'aumento della domanda di protesi come corone, protesi parziali e complete, inlay e onlay, aumenterà di conseguenza il potenziale uso delle tecniche di produzione digitale.

Le organizzazioni di supporto odontoiatrico

Sebbene la maggior parte dei laboratori odontotecnici abbia incorporato

dispositivi di fresatura CAD/CAM e stampanti 3D nei propri flussi di lavoro, c'è ancora spazio per la crescita e l'espansione. Nel 2023, il 77% dei laboratori odontotecnici negli Stati Uniti aveva incorporato la stampa 3D nella propria produzione². Al contrario, gli studi dentistici presentano ancora un potenziale non sfruttato nell'adozione di queste tecnologie. Si stima che ci siano più di 200.000 dentisti che esercitano negli Stati Uniti e che nel 2022 il 13% degli odontoiatri statunitensi sia già affiliato a un'organizzazione di supporto odontoiatrico (DSO)⁴. Questo rappresenta un aumento di oltre il 10% rispetto alla situazione del 2019⁴. Inoltre, secondo l'American Dental Association Health Policy Institute, i dentisti più giovani sono ora più propensi a lavorare in studi associati che in studi individuali e si prevede che questa tendenza continuerà⁴.

L'espansione delle DSO sta giocando un ruolo fondamentale nell'adozione dell'odontoiatria digitale. I DSO possono negoziare i costi con i fornitori⁵ e quindi mitigare il fattore costo per i dentisti che vogliono incorporare i flussi di lavoro CAD/CAM. La maggior parte dei DSO offre anche una formazione continua ai dentisti affiliati⁵, facilitando la transizione dei medici ai flussi di lavoro digitali. Inoltre, i DSO forniscono tipicamente l'accesso alle ri-

sorse finanziarie e possono quindi stimolare la domanda di CAD/CAM nel mercato chairside.

Migliorare l'esperienza del paziente

Le protesi tradizionali e altri restauri spesso richiedono più visite al paziente e le prime, in particolare, notoriamente richiedono varie visite in studio⁶. Le protesi digitali, che possono essere prodotte utilizzando un flusso di lavoro completamente digitale, che prevede la fresatura, la tecnologia di stampa 3D o una combinazione delle due, offrono una soluzione a basso costo che può essere fornita al paziente in sole tre visite o anche meno⁷. La stampa 3D consente anche la produzione di restauri provvisori in giornata. Questo è particolarmente importante per i protocolli convenzionali di carico in implantologia, per consentire l'osteointegrazione in un periodo di guarigione da tre a sei mesi dopo l'inserimento dell'impianto⁸. Questo migliora l'esperienza del paziente e consente ai dentisti di vederne di più, aumentando così la domanda di protesi prodotte digitalmente.

Innovazioni tecnologiche e sviluppo di nuovi materiali

Le innovazioni tecnologiche stanno favorendo la crescita del mercato dei dispositivi CAD/CAM, migliorando sia la qualità dei materiali che l'efficienza del sistema per i restauri, con alcune vecchie pratiche cliniche che ormai sono state sorpassate. I progressi nella tecnologia di imaging nel vicino infrarosso (NIRI), ad esempio, hanno fatto sì che un numero minore di dentisti applichi delle polveri sulla bocca dei pazienti prima della scansione intraorale⁹. La tecnologia NIRI è una tecnologia di imaging non ionizzante che sfrutta le differenze nella diffusione e nell'assorbimento della luce infrarossa a seconda del grado di mineralizzazione¹⁰. Inoltre, se dotati di tecnologia NIRI, gli scanner intraorali possono essere utilizzati per il rilevamento della carie¹¹. Al di là della funzione principale degli scanner intraorali, le recenti innovazioni e gli aggiornamenti stanno sostenendo la domanda del mercato. Ne sono un esempio il passaggio dalla tecnologia a base di polvere a quella senza polvere, il passaggio in corso da quella cablata a quella wireless, la progressione da sistemi chiusi a sistemi aperti e l'integrazione di funzionalità aggiuntive come l'intelligenza artificiale e la connettività

cloud, abbinate a design più eleganti e compatti.

All'interno del mercato delle stampanti 3D, le stampanti compatte per l'elaborazione digitale della luce, la stereolitografia e il display a cristalli liquidi, progettate per le cliniche odontoiatriche e i laboratori di piccole e medie dimensioni, continuano a influenzare fortemente il mercato e si prevede negli Stati Uniti che l'introduzione di una stampante 3D PolyJet di fascia media avrà un impatto notevole. L'espansione delle applicazioni consentite dai nuovi materiali approvati dalla FDA, in particolare per le protesi parziali e complete stampate in 3D e per le corone, ha portato a un aumento della domanda di stampanti 3D. Questo slancio è ulteriormente incrementato dall'introduzione di resine in ceramica, che stanno aprendo la strada al raggiungimento dell'estetica desiderata. I principali leader del mercato dei dispositivi CAD/CAM hanno integrato le stampanti 3D nel loro portafoglio prodotti e l'espansione dei materiali per la stampa 3D autorizzati dalla FDA e le iniziative di collaborazione tra i concorrenti nel mercato delle stampanti 3D, sostenute dal continuo rilascio di migliori prodotti, hanno prodotto vantaggi per tutti.

La rivoluzione richiederà tempo

Nel complesso, nonostante i significativi progressi compiuti nel campo dell'odontoiatria digitale, ci vorrà del tempo prima che la piena saturazione del mercato e la completa digitalizzazione dell'odontoiatria moderna diventino realtà. Fino ad allora, i fattori che alimentano la crescita dell'industria digitale, come il crescente uso di protesi dentarie in una popolazione che invecchia, il numero crescente e l'espansione dei DSO, la richiesta di migliorare l'esperienza del paziente e il continuo sviluppo di innovazioni tecnologiche, continueranno a spingere la valutazione del mercato dei dispositivi CAD/CAM, comprese le stampanti 3D.

Scansiona il QR code e visualizza la lista delle referenze.



L'articolo è stato pubblicato su *digital-international magazine of digital dentistry* vol. 5, issue 1/2024.



Scarica il nostro catalogo!





OXO ALL
CORE IN
ONE

ODONTOIATRIA 4D FOTOGRAMMETRIA

OXO JAW OXO FIT



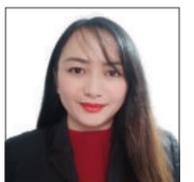
EXAMVISION™



Vieni a trovarci!
PAD. A1
STAND 071

Donna Santos

Donna Santos è analista di ricerca presso iData Research, specializzata nel settore dentale. È responsabile della conduzione di progetti di ricerca relativi agli Stati Uniti, all'Europa, alla protesi dentaria globale e all'odontoiatria digitale. Ha anni di esperienza come analista di marketing, una laurea in ingegneria e un diploma post-laurea in analisi dei dati.



Dr Kamran Zamanian

Dr Kamran Zamanian è CEO e socio fondatore di iData Research. Ha lavorato per oltre 20 anni nel settore delle ricerche di mercato dedicandosi allo studio degli impianti dentali, dei sostituti d'innesto osseo, delle protesi e di altri dispositivi dentali utilizzati per la salute dei pazienti di tutto il mondo.



Trend evolutivi del mercato odontoiatrico al variare demografico della popolazione italiana

In occasione del Summit dello Straumann Group, svoltosi a marzo ai piedi del Monte Bianco, abbiamo avuto il piacere di parlare con Roberto Rosso, Presidente Key-Stone, il quale ha tenuto una interessante relazione sul mercato odontoiatrico italiano in cui affronta il tema della variazione demografica che si prospetta nei prossimi anni.

Buongiorno Sig. Rosso, cosa può dirci in merito al discorso della variazione demografica? Quali potrebbero essere i trend del futuro? Questo invecchiamento rapido della popolazione e la mancanza di ricambio generazionale porterà dei risultati positivi per il settore dentale e soprattutto per gli studi o questo potrebbe essere una minaccia?

Io direi che questo tema è importante per il Paese e non solo per l'odontoiatria, perché comunque all'aumentare della popolazione anziana, e dato il poco ricambio generazionale, aumentano le problematiche socioeconomiche, la gestione sociosanitaria, un più basso livello di contribuzione e tutto ciò che ne comporta. Ciò non toglie che l'odontoiatria offra indubbiamente delle opportunità, chiaramente per chi si occupa di odontoiatria pediatrica o di ortodonzia nell'età evolutiva potrebbe rappresentare una riduzione del target, ma in realtà ci sono comunque delle opportunità interessanti. L'allungamento dell'aspettativa di vita è un fenomeno che stiamo misurando da anni ma di cui abbiamo preso coscienza in modo pregnante solo dopo il Covid, a questo proposito si consideri che un bambino nato nel 2019 ha un'aspettativa di vita stimata di circa 18 anni in più a chi è nato 70 anni prima, cioè alla generazione dei propri nonni.

Si tratta di un fenomeno molto rilevante che ci porterà ad ampliare il target in modo importante nell'ambito delle persone più anziane. Un italiano su quattro oggi ha più di 65 anni e questa parte di target sarà sempre più in aumento diventando una parte del mercato considerevole relativamente alle necessità riabilitative, sia per ragioni funzionali che estetiche. Inoltre, osserviamo come questo trend non si limiti solo a fasce di età più elevate ma si tratta di una nuova consapevolezza che coinvolge sin dai 40-50, quando ci si rende conto di avere davanti ancora molti anni di vita, ponendo maggior attenzione verso sé stessi e la propria salute. Peraltro, questo è un tema che sta impattando molto anche sulla medicina estetica.

Esatto, sicuramente dopo il Covid ci sono stati molti cambiamenti e dei trend in grandissima crescita come la medicina estetica. Abbiamo anche osservato come non tutta la popolazione può sostenere certe spese, spesso anche i giovani. Diciamo però che queste necessità riabilitative e anche estetiche degli ultra 65enni trascinano anche le famiglie dei giovani?

Sì, certo. Chiaramente l'esigenza di maggior salute e del prendersi cura di sé stessi riguarda tutti. È chiaro che in Italia ci sono delle famiglie che hanno meno possibilità economica. Escludiamo adesso gli oltre 13 milioni di cittadini che Istat segnala essere al di sotto di 10.000 euro all'anno, cioè chi è in povertà relativa se non in povertà assoluta, ma in generale in tutte le famiglie, soprattutto quelle più giovani, ci sono meno disponibilità economiche. In questo caso chiaramente la sostenibilità economica della spesa odontoiatrica si fa rilevante. Ciò non vuol dire che non desideriamo determinate terapie, determinati trattamenti, però abbiamo

meno disponibilità economica e quindi anche la sostenibilità economica dei trattamenti diventa un elemento essenziale.

La mancanza di un passaggio generazionale tradizionale all'interno degli studi odontoiatrici che conseguenze ha?

La conseguenza è un po' traumatica, nel senso che nel giro di pochissimi anni ci sarà una riduzione forte del numero di odontoiatri attivi. Fermo restando che il 47% oggi ha più di 60 anni (sia pur in parte iscritti al doppio albo) e facendo le proiezioni tra coloro che verosimilmente andranno in pensione e i circa 1.200-1.300 che entrano, chiaramente si prevede nel giro di pochi anni una riduzione di circa un quarto dei dentisti che operano. Questo vuol dire che, a fronte di un numero di pazienti che si prevede in costante aumento, ci sarà la necessità di avere degli studi dentistici mediamente più grandi, che gestiscano più interventi, più prestazioni e quindi con una necessità maggiore di organizzare i flussi grazie anche a una sorta di "ingegnerizzazione dell'attività" che non tutti sono in grado di fare. Poi si presenterà l'incognita relativa alla carenza di personale clinico nell'ambito degli odontoiatri, in quello degli igienisti e nelle ASO.

Quindi la prossima sfida è, come diceva durante la sua relazione, cercare il personale piuttosto che cercare i pazienti, anche se adesso c'è la corsa ai pazienti, forse sarebbe meglio portare avanti questi progetti contemporaneamente.

La prossima sfida è la gestione del talento, è far in modo che le persone stiano bene negli studi, che siano felici di essere in un determinato team, che si sentano addosso quella maglia. La problematica

non è più soltanto trovarli, ma motivarli, fidelizzarli e far sì che si sentano parte dell'organizzazione. Serviranno nuove competenze, nuove attitudini per fare questo, però la gestione del talento diventerà assolutamente centrale per il futuro.

Come si possono convincere i giovani a fare formazione extra-clinica?

Io credo che i giovani siano già orientati a fare dell'attività extra-clinica. Io vorrei trasferire questi concetti a chi ha degli studi avviati da molti anni, i quali hanno un po' più difficoltà a trasferire questi concetti e riportarli nel team, che è peraltro spesso composto da personale che ha decenni di esperienza e che quindi probabilmente non ha un'estrazione, anche da un punto di vista culturale, sempre adatta ad accogliere determinati nuovi principi, nuova cultura o capacità di utilizzare, per esempio, strumenti informatici e metodologie adeguate. Quindi diciamo che l'importante è che i titolari degli studi in qualche modo comprendano la centralità della formazione del proprio personale verso queste materie.

Durante questo congresso e anche in un recente articolo che ho scritto ho spiegato quale può essere la confusione della parola marketing. Sappiamo bene che il marketing non è fare qualche post sui social ma è qualcosa di molto più complesso. A questo proposito parlo con la più importante agenzia di marketing del settore odontoiatrico. Come si può realmente far capire ai professionisti che si buttano via i soldi se non si è individuato a priori il proprio target e quindi l'obiettivo che si vuole raggiungere?

La parola marketing rappresenta un concetto complesso e viene spesso con-



fusa con le leve del marketing. Provenendo dal marketing strategico, che ho avuto la fortuna di insegnare per diversi anni, il marketing è un'altra cosa, è comprendere chi siamo noi, perché dovremmo scegliere proprio noi, a chi ci rivolgiamo, cioè i fondamentali del marketing, la propria missione, la propria visione, ma poi il posizionamento, la segmentazione, ossia i diversi target a cui rivolgersi in modo dedicato. Io diffido sempre dalle agenzie che ti offrono ricette miracolose e progetti creativi senza aver compreso chi siamo, a chi ci rivolgiamo e perché dovrebbero sceglierci. Ecco, in questo devo dire che però molti studi di successo hanno dei dentisti titolari che sono già ottimi imprenditori e che hanno fortunatamente un po' innata questa visione o comunque che si sono formati negli anni, perché negli ultimi vent'anni c'è stata molta formazione sulla gestione imprenditoriale dello studio. Qualcuno effettivamente ha acquisito, anche un po' per "osmosi", questa attitudine a pianificare, grazie a una visione o perlomeno a una intuizione innata. Un passaggio importante per crescere in modo professionale è, però, passare ora dalle intuizioni "di pancia" a pianificare in modo razionale, per iscritto, cosa che invece è una cosa ancora un po' ostica per molti.

Abbiamo anche visto come i flussi digitali possano veramente ottimizzare le tempistiche di lavoro oltre che il risultato.

A suo avviso, questo potrà riuscire a superare alla carenza di professionisti che ci sarà nel futuro?

A questa domanda non so rispondere. Posso però dire che la digitalizzazione lavora su entrambi i parametri di cui abbiamo parlato prima, cioè una maggior predicibilità dei trattamenti, non lo dico io ma lo dicono le ricerche che abbiamo condotto sulla base dei professionisti intervistati, e una migliore estetica. Aumenta la possibilità di utilizzare dei materiali più estetici, ci si orienta maggiormente a trattamenti multidisciplinari che favoriscono l'estetica, migliorando nel contempo il successo della riabilitazione nel lungo termine. Senza trascurare l'ottimizzazione dei tempi che certamente lavora a favore della sostenibilità economica. Possiamo quindi affermare che l'integrazione digitale è ormai un "must", proprio per assolvere a queste due grandi esigenze che sono quelle di riabilitazioni estetiche durevoli e predicibili e, dall'altra parte, sostenere maggiormente da un punto di vista economico i trattamenti.

Key-Stone ormai fa ricerche in tutta Europa e in una parte del mondo. Possiamo ancora ritenere che l'odontoiatria italiana è veramente un'eccellenza?

Absolutamente sì. Lo vediamo in tutti i convegni internazionali dove i docenti italiani sono sempre presenti.

Patrizia Gatto

In alcune professioni, il biglietto da visita è fatto di tessuto.

Affidati a chi le cose le sa fare dal 1929.

PASTELLI®

+39 335 809 6353

madeinpastelli

pastelli_italian_uniforms

pastelli.com

Prospettive e andamento del mercato dentale

Intervista al dott. Maurizio Quaranta, advisor ADDE

Abbiamo il piacere di intervistare il dott. Maurizio Quaranta per fare il punto sulla situazione del mercato dentale nel primo quadrimestre dell'anno e sulle future prospettive.

Buongiorno dott. Quaranta, dal suo punto di vista di advisor ADDE qual è stato l'andamento del mercato nel primo quadrimestre dell'anno?

La crescita avuta nel triennio precedente sembra non aver subito soste in questo primo scorcio del 2024 anche se questo vale solo per il comparto relativo ai materiali di consumo, con esclusione dei sistemi implantari. La situazione, quindi, rispecchia fedelmente l'andamento positivo avuto dalle prestazioni odontoiatriche che hanno completamente recuperato la fase negativa, causata dal Covid nel 2020, pur continuando a subire una leggera flessione nell'implantologia. Il settore equipment, invece, ha subito una flessione importante in questo primo trimestre 2024, pagando così l'avvicinarsi della fine dei bonus fiscali ridotti al solo 20% destinato esclusivamente alle società per investimenti con prodotti dell'industria 4.0.

Che prospettive ci sono per i prossimi mesi dell'anno?

Da mesi, a livello internazionale, siamo giornalmente sottoposti a profezie apocalittiche dovute a un medio oriente in fiamme, a una terrificante guerra tra Russia e Ucraina, agli Houthis che sullo stretto di Hormutz ricattano la libertà dei traffici marittimi per non parlare, a livello nazionale,

delle sciagure che dai quotidiani ci fustano la vita, unitamente alle difficoltà economiche che hanno dissolto la stabilità economica di un ceto medio sempre più liquido che, fortunatamente, riesce ancora a sostenere le spese importanti per la salute, grazie alla silver economy che attinge ai propri risparmi che per la prima volta dal 1965 sono diminuiti. L'orizzonte per i prossimi mesi potrebbe quindi sembrare sempre meno roseo con tendenze al nero, ma non è così. Questo accade grazie al fatto che noi non siamo più il baricentro mondiale e gli italiani lo metabolizzano meglio di tutti gli altri Paesi europei e, soprattutto, il sistema Italia c'è proprio grazie anche alla sottovalutata silver economy, che sarà quella che farà da volano per sostenere l'odontoiatria, attraverso la richiesta di prestazioni odontoiatriche e che, a scendere, farà ancora crescere il mercato odontoiatrico.

A livello merceologico, quali sono i settori che stanno dando i segnali migliori di crescita?

La domanda è inevitabile, esattamente come inequivocabile è la mia risposta: l'high technology tanto è vero che questo comparto è diventato il vero killer del fatturato per le altre attrezzature odontoiatriche, anche se poi il paziente si siede pur

sempre su una poltrona odontoiatrica, dove l'operatore si trova impegnato per almeno otto ore al giorno, in un ambiente circondato da mobili che devono essere ergonomici, confortevoli e piacevoli alla vista, oltre che da attrezzature che non posso che essere adeguate alle esigenze del professionista. Torniamo ora all'high technology: la leggendaria Liguria è l'esempio illuminante da citare in questi giorni per via di un intelligente ampliamento del suo programma regionale 2021-2027 che mette al centro lo Sviluppo ed il consolidamento della competitività e dell'attrattività del sistema ligure, con particolare riferimento a innovazione, digitalizzazione e rafforzamento. Il sistema, che è stato cofinanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, non riguarda più solo le aziende, che possono ora addirittura sommare gli incentivi regionali al bonus fiscale nazionale per l'acquisto di prodotti industria 4.0, ma finalmente riguarda tutti i liberi professionisti con agevolazione che arriva al 50%. Brava Regione Liguria sia per il bando che per l'ampliamento testé approvato a favore dei liberi professionisti. Speriamo che le altre Regioni, incluse quelle che amano primeggiare, questa volta sappiano almeno copiare: la svolta potrebbe essere interessante e indicare la strada al nazionale.



Il decreto bollette dello scorso anno ha aperto all'odontoiatra l'esercizio della medicina estetica. L'attuale edizione dell'Expodental ha dedicato un programma su questo argomento. Come sta reagendo e quali sono le prospettive di questo settore a suo avviso e che impatto potrà avere la cosiddetta silver economy?

Direi: era ora! Quest'anno festeggiamo il Quarantennale della laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria e questa apertura all'odontoiatra per l'esercizio della medicina estetica è un riconoscimento professionale all'intero settore odontoiatrico. Da anni, negli Stati Uniti d'America si sosteneva che, una volta effettuata una riabilitazione di un certo tipo su un paziente meno giovane era giusto che l'odontoiatra mettesse in risalto i risultati del proprio operato occupandosi anche del terzo medio inferiore del paziente. In Italia l'argomento era stato seguito con un atteggiamento piuttosto timido, ma che ha fatto onore alla nostra odontoiatria se lo stato italiano ha poi legiferato in questa direzione per sottrarre una marea di pazienti sventurati, per lo meno da quello che si legge sui giornali, dalle mani di abusivi con qualche rudimento di estetica, ma senza scrupoli senza nulla voler togliere al lavoro serio e professionale dei medici chirurghi che di

medicina e chirurgia estetica si vogliono occupare.

La silver economy è rivolta a una generazione fatta di persone concrete che non sono però così lontane dall'estetica. Ricordo di aver letto e riletto un articolo di un grande odontoiatra che già una quindicina d'anni orsono scriveva: «risolto l'aspetto algico per il paziente, sembra quasi che, oggi e per il paziente, l'aspetto estetico sia più importante dell'aspetto funzionale». Semplicemente tranchant! Ovviamente l'aspetto funzionale è indiscutibile e ovviamente l'odontoiatra in questione parlava giustamente di estetica dentale e non di estetica come l'ha intesa il decreto bollette, ma dopo quindici anni penso che sarà la silver economy a richiedere l'attenzione dell'odontoiatra su questo argomento, esattamente come è successo con lo sbiancamento dei denti vitali. Concludo con una preghiera allo Stato Italiano che, se è stato bravo con il decreto bollette a promuovere questa estensione all'odontoiatra, abbia il coraggio di andare sino in fondo e rendere merito alla categoria, rendendo esenti iva le prestazioni di estetica effettuate in uno studio odontoiatrico.

Dental Tribune Italia

La tua fresatura senza limiti!

Qualsiasi macchina, qualsiasi materiale, qualsiasi tipo di oggetto

Più di 10.000 utenti hanno scelto MillBox, e tu?

MillBox è il software CAM dentale che ti consente di fresare qualsiasi tipo di materiale e oggetto indipendentemente dalla tua macchina utensile. E' una soluzione aperta, versatile, che si integra perfettamente anche con tutti i sistemi CAD. Ha un'interfaccia semplice che ne consente il facile apprendimento ed è dotato di molte funzioni automatizzate per il risparmio del tempo e la ripetibilità dei risultati.

MillBox è un CAM avanzato, che ti consente di risolvere anche i casi più complessi con strategie predeterminate o personalizzabili.

SEMPLIFICA LA TUA PRODUZIONE, FAI LA SCELTA GIUSTA!

Dicono di noi



Modulare

MillBox ti permette di acquistare solo le funzionalità necessarie.



Affidabile

E' un software affidabile grazie al team di esperti che assicurano un servizio post-vendita sempre costante.



Innovativo

E' un software sempre aggiornato e in linea con le ultime novità del mondo della produzione dentale.

EXPO DENTAL MEETING
16-17-18 MAGGIO 2024
RIMINI - ITALIA

VIENI A TROVARCI A EXPODENTAL MEETING RIMINI!

PADIGLIONE C1 - STAND 167

www.cimsystem.com

CIM system

OT Bridge: protesi fisse complesse ma possibili con CEPROSEM e CIMsystem

■ L'implantologia si sta da anni evolvendo verso la creazione di dispositivi fissi, diventati importanti per i pazienti poiché offrono un senso di stabilità maggiore e sono più facilmente accettati a livello psicologico. La ricerca scientifica ha permesso di realizzare importanti progressi in tal senso, con progetti di punta come il protocollo OT Bridge, realizzato da una serie di elementi innovativi in grado di stabilizzare maggiormente la protesi pur riducendo il numero delle viti impiantate. La realizzazione delle connessioni implantari può essere molto complessa nel caso in cui si tratti di fori particolarmente angolati da realizzare, ne consegue che la possibilità di ridurre le viti da attaccare rappresenta per l'operatore una semplificazione del lavoro non indifferente.

La lavorazione di connessioni estremamente angolate con sistema OT Bridge non è comunque semplice da realizzare in quanto richiede strumenti specifici, realizzati anche sulla base delle caratteristiche delle macchine fresatrici, capacità e conoscenza per l'impostazione di strategie di lavorazione particolari, strumenti innovativi come software aggiornati, in grado di supportare lavorazioni complesse dai risultati affidabili.

Il centro di fresaggio siciliano, CEPROSEM, è in grado di lavorare queste protesi fisse con sistema OT Bridge proprio grazie agli strumenti innovativi

di cui si è dotato: MillBox CAM Dental Software con Fresatrice Faimond XD 181: «Grazie a CIMsystem e il loro software di fresatura MillBox siamo riusciti a creare una strategia di fresatura per questa connessione implantare che permette di avere una tolleranza identica all'originale, pur avendo divergenze di gradi tra i diversi impianti. Con questo sistema è possibile risparmiare fino al 25% di viti. La combinazione software e macchine CNC affidabili, dai risultati ripetibili è sempre fondamentale, ma in maggior misura, in lavorazioni lunghe e complesse» afferma Davide Cruciani, titolare ed esperto nella progettazione CAM per stampa 3D e fresatura.

CIMsystem
Padiglione C1
Corsia 5
Stand 167



EURUS: ergonomia, design pulito e affidabilità

■ Eurus è il nome del dio del vento dell'est che, nell'antica mitologia, porta la pioggia ai campi di grano. Eurus incarna la nostra convinzione di portare la qualità giapponese dei nostri prodotti in tutto il mondo.

Ed è proprio da questo concetto che Belmont ha realizzato la linea di riuniti "top quality" di ultima generazione, concepita specificatamente per conformarsi agli standard della classe medica e dell'eccellenza odontoiatrica italiana. Le molteplici declinazioni della linea Eurus sono l'ideale per il medico che predilige una configurazione su misura, potendo scegliere in base allo specifico metodo di lavoro, offrendo soluzioni ergonomiche e un comfort operativo insuperabili.

L'anima della linea Eurus si esprime attraverso i suoi prodotti, partendo dal design essenziale di Eurus S1, passando dal riunito compatto S6, ideale per uso chirurgico, sino all'ambidestro S8.

Tutte le poltrone Belmont sono realizzate con il sistema della meccanica idraulica di precisione, che assicura movimenti silenziosi, fluidi e precisi per un comfort del paziente senza precedenti.

La linea Eurus include 3 tipologie di riuniti con poltrona classica modello "Contour" e 2 con poltrona modello "Folding 90°", i cui punti di forza sono l'accesso frontale facilitato, i movimenti sincronizzati, il poggiatesta retrattile motorizzato, la posizione di lavoro per il dentista e/o assistente a partire da ore 6 e l'accessibilità ideale per attività ortodontiche, protesiche o gnatologiche.

La poltrona odontoiatrica svolge un ruolo cruciale nell'assicurare il comfort del paziente, ottimizzare le procedure dentali e garantire un ambiente clinico efficiente e igienico. Belmont è stata una delle prime aziende a sviluppare la poltrona odontoiatrica con accesso frontale, anche nota come "poltrona Folding" o "poltrona 90°" portando un'innovazione significativa nel settore dentale. Ha introdotto un nuovo approccio al design delle poltrone, consentendo ai dentisti di accedere direttamente alla bocca dei pazienti dalla parte anteriore, grazie al poggiatesta pieghevole.

La vera essenza della poltrona Folding viene rappresentata dal riunito Eurus S6, la cui variante senza idrico (Vac Pac) sarà visibile presso Expodental, insieme alla grande novità di quest'anno, rappresentata dalla funzione del micromotore da implantologia a riunito e dal localizzatore apicale.

Altra importante novità per Belmont sarà la versione più recente dello storico modello Clesta, in una declinazione ibrida che mantiene elettronica e

sistema idrico del suo predecessore, ma acquisisce il design ergonomico e pulito della poltrona Contour e le performance superiori della lampada Eurus. Il tutto ad un prezzo imbattibile!

Belmont ti aspetta presso il suo stand per scoprire insieme tutte le novità.

Takara Belmont
Padiglione A3
Corsia 1
Stand 034



Belmont



SCOPRI LE NOVITA' BELMONT DENTAL
visita il nostro stand e ritira il tuo omaggio
Padiglione A3 Stand 34

