

today

Supplemento n. 1 di **Dental Tribune Italian Edition** anno XI n. 5 • Anno XI, n. 1 • Stampa: RDierichs Druck+Media GmbH - Germany

ENTER THE INNOVATION ZONE

- Hi Tech Sector**
software di ultima generazione
- Comfort Ground**
poltrona multifunzione con poggiatesta motorizzata
- Integration Territory**
sistemi potenziati di integrazione multimediale
- Protection Domain**
sistemi di igiene completi e certificati

NUOVO S380TRC
L'esclusività dell'innovazione.

Amici di Brugg 21-23/05/2015 Rimini Fiera - Hall AC7 - Stand n. 12-13, corsie 2-3

La Sindone

vista dagli odontologi agli "Amici"

Alle 11,15 di venerdì 22 maggio verrà presentato nello stand di Dental Tribune International, prospiciente all'ormai noto "punto di incontro" fieristico, *Autopsia dell'uomo della Sindone*, volume edito dall'Editrice LDC in occasione dell'ostensione in pieno svolgimento a Torino.

» pagina 2

XO DENTAL DIALOGUE

Venga a scoprire il nuovo Flex

XO
xo-care.com

Il saluto inaugurale di Nicola Perrini

e l'accento al "dove stiamo andando" degli Amici

Il saluto di Nicola Perrini all'apertura della 58° edizione del Congresso di Rimini non può non fare riferimento al "mutamento epocale" che spetta agli Amici, almeno dal punto di vista nominale, ma anche organizzativo gestionale.



» pagina 2

Ripartenza economica e accettazione dei preventivi

F. Tosco

La situazione della crescita di produzione acquisita, negli studi professionali privati del nostro pacchetto di clienti, nei primi tre mesi di quest'anno, rivela un trend decisamente positivo.

» pagina 4

SIRONATimes
PROVEN DIGITAL SOLUTIONS

LEGGI il Sirona Times in allegato

Pad. C7 corsia 4/5 N. 159/161
Pad. C7 corsia 5 N. 200

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper

VIENI A TROVARCI!
Area Incontro
Pad. C5 - Stand n. 25

www.dental-tribune.com

IL PROGRAMMA

» pagine 26 e 27

Le AZIENDE PRESENTI

» pagina 30

La PIANTINA della Fiera

» pagina 31



Informazioni sul 58° Congresso

Dove
Fiera di Rimini Spa
21-22-23 maggio 2015
Via Emilia 155 - 47921 Rimini

> Ingresso ovest
Padiglioni espositivi: C7-A7-A5
Padiglioni Congressuali:
C5 - C2 - Auditorium

Trasporti Municipali
Linea 5 partenza Torre Pedrera (Rimini Nord)
Linea 9 partenza FS centrale di Rimini
Linea 10 partenza Miramare (Rimini Sud)

Segreteria del Congresso presso la Sede Congressuale Padiglione 5

MARIOTTI

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

UNIKO surgery
IMPLANTOLOGY - SURGERY MOTORS

- + PRESTAZIONI
- + PRATICITA'
- + AFFIDABILITA'

LED high luminosity light

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

The High Quality Made in Italy



InPrep

Preparazione delle cavità in 30 secondi



Halle C7
Corsia 4
Stand 145

Sforzo minimo richiesto per inlay e otturazioni

Cavità precise e perfettamente levigate

Crea i bordi arrotondati come richiesti per le tecnologie CAD/CAM e compositi, grazie all'angolo di esattamente 6°

Evita una preparazione in profondità non voluta grazie alla guida inattiva sulla superficie

Strumento unico e innovativo disponibile solo presso NTI

NTI-Kahla GmbH Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3, D-07768 Kahla/Germany
e-mail: nti@nti.de • www.nti.de

Il saluto inaugurale di Nicola Perrini

e l'accento al "dove stiamo andando" degli Amici

« pagina 1

Questa infatti è l'ultima edizione degli Amici di Brugg nella forma tradizionale, perché nel 2016 torneranno in una sede che fu già loro in passato, agendo in autonomia rispetto all'antico partner UNIDI (si veda articolo a pag. 10)

La mutazione genetica epocale non può non dare spazio al momento di tagliare il nastro dell'edizione 2015, quindi, a una riflessione sul "dove stiamo andando" gli Amici.

Soprattutto, cosa rimarrà del loro carisma e ispirazione iniziali maturati nel secondo dopoguerra? L'attuale presidente che entrò negli AdB nel 1969, quindi figura e memoria storica degli "Amici", guarda al passato cercando di proiettarsi nel futuro.

«Come "Amici" tenderemo alle nostre origini più semplici – profetizza –. Meno budget e congressi faraonici, meno gravose ospitalità e costose dirette satellitari. Quale sarà il domani – sottolinea – di una cosa sono certo. Che noi Amici cerchiamo oggi e cercheremo di fare sempre un'odontoiatria vera, scientificamente indipendente, non manovrata».

Altro flash sul futuro possibile: «Torneremo ad essere quel che siamo sempre stati: una socie-

tà scientifica, da cui tutte le altre hanno tratto ispirazione e che opera all'insegna della multidisciplinarietà e gratuità». In questo senso,

con l'apertura di questa 58ª edizione, il futuro è già cominciato.

Dental Tribune

La Sindone agli "Amici" vista dagli odontologi

Presentazione di un nuovo libro

« pagina 1

Sebbene il titolo richiami altre specialità, la pubblicazione riporta i contributi di tre noti odontostomatologi: Giampiero Farronato, Alessandra Maiorana e Mauro Labanca, che hanno aggiunto le loro osservazioni specifiche a quelle di Johannes Pierucci, decano dei medici legali italiani, e di Gianluigi Rodella, titolare di Anatomia a Brescia.

Presentazione a cura di Massimo Boccaletti, direttore di *Dental Tribune* e cofirmatario del libro con Bruno Barberis. Intervengono il presidente degli Amici, Nicola Perrini, e Torsten Oemus, presidente di Dental Tribune International, il più importante gruppo editoriale al mondo in materia dentale.



Nuovi motori da implantologia Mariotti

I nuovi motori da implantologia MiniUniko, progettati e costruiti in Italia da Mariotti, offrono le più elevate performance con flessibilità, precisione e sicurezza operativa per i vari sistemi implantari. Rispetto ai precedenti modelli, migliorano in prestazioni, praticità e affidabilità dei componenti soggetti a usura.

Motore brushless con luce LED e controllo elettronico di ultima generazione per prestazioni di torque costanti a qualsiasi condizione. Precisa regolazione dei parametri velocità da 400 a

40.000 rpm (valori senza contrangolo) e torque da 1 a 80 Ncm. Utilizzo immediato grazie alla nuova pratica pompa peristaltica con sostituzione rapida tubo e alla tastiera touch con ampio display. Pedaliera multifunzione con controllo variabile della velocità motore, inversione di rotazione, irrigazione, richiamo dei 10 programmi memorizzabili. Lunga durata delle parti sterilizzabili in autoclave (motore, cavo e connettore). La garanzia di un prodotto curato nei dettagli, interamente italiano e di alta qualità.

Per informazioni:

Mariotti & c. Srl
Implant motors and Piezoelectric manufacturer since 1973

Via Seganti 73

47121 Forlì - Italy

Tel.: +39.0543.474105 - Fax: +39.0543.781811

info@mariotti-italy.com - www.mariotti-italy.com



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. 1 di
DENTAL TRIBUNE Italian Edition anno XI n. 5
Anno XI, n. 1 - Maggio 2015

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

Publicità:
Tueor Servizi Srl

[segreteria@tueorservizi.it]

Alessia Murari

[alessia.murari@tueorservizi.it]

Stefania Dibitonto

[s.dibitonto@dental-tribune.com]

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

Termini e condizioni generali si applicano, foro competente è Lipsia, Germania.

dti] Dental
Tribune
International

Maurizio Quaranta e la crisi: «Invece di *I have a dream*, meglio *I have a drone*»

■ Stiamo assistendo a una trasformazione dell'economia negli affari e nei servizi, oltre che nelle prestazioni libero professionali. Anche il mondo odontoiatrico è in evoluzione, fenomeno comune a tutti i Paesi europei. Aumenta il numero degli iscritti agli Ordini, ma diminuiscono in contemporanea studi odontoiatrici e laboratori, a fronte di un numero stabile di odontotecnici. Un discorso a parte meritano i laureati in Igiene dentale, che stanno crescendo in maniera esponenziale, anche se il dato riguarda i laureati dal 2009 a oggi (periodo preso in considerazione per tutti).

Che sia partita quindi la quarta rivoluzione industriale e ci si debba organizzare? Io non ho dubbi che lo si debba fare, e in fretta. Non so se sia partita anche per il dentale, ma è con tutti che io voglio condividerla. Avviene, infatti, come dinanzi alla terza guerra mondiale: i pareri sono diversi e discordanti, se la stiamo vivendo o no.

Da come siamo messi, io dico che siamo fondamentalmente in transizione e che, volenti o nolenti, si è costretti a pensare in modo esponenziale se non si vuole semplicemente sbarcare il lunario. Francamente, anche se milanese, quindi malato di lavoro, un po' mi pesa pensare in modo esponenziale. Ma nel dentale devo farlo perchè vedo il poetico "I have a dream" tramutarsi in un più prosaico "I have a drone", dove l'"extrabrain" necessaria ha un "bug" (difetto) di programma, che solo tu puoi riparare. Non si tratta, attenzione, di una carenza in un'ultima macchina in fase di robotizzazione spinta, ma in quello che definirei il tuo "mental software", ossia, più semplicemente, il tuo, nostro, cervello. Lui ci salverà da questa massificazione globalizzante, lui indicherà la strada del come continuare a distinguersi con i pazienti, con gli studi professionali, oltre che a me, aziendali parlando, con e per i miei clienti.

Perché anch'io, esattamente come il dentista, ho dovuto acquistare i miei droni, che mi aiuteranno a lavorare meno e meglio, traghettando gli "immigrati digitali" come sono io e quelli della mia generazione, verso nuove frontiere senza trasformarci in digitali nascenti, ma facendo vivere meglio noi e i nostri pazienti e guadagnare tutti di più. E dico tutti. Anche i pazienti, anche i migranti del turismo odontoiatrico o, per lo meno, quelli che vogliono rifarsi il "mental brain" oltre che l'apparato stomatognatico, visto che per anni li hanno trascurati e poco (o mai) mantenuti. Nonostante ogni professionalità, si deve avere l'onestà di ammettere che senza l'aiuto dei droni sarà difficile vincere la battaglia quotidiana.

Fatta tale premessa, bisogna interrogarsi sulle cose create sinora, per metabolizzare e capire come giocare il rispettivo ruolo. C'è solo un modo per farlo e vincere grazie ai, e anche sui, droni. Fermo restando che bisogna saper fare bene il proprio lavoro, occorre esser autentici con gli interlocutori, siano essi pazienti o clienti. Tutti, al giorno d'oggi riconoscono i falsi, compresi quelli d'autore, come i prodotti dentali contraffatti.

Non basta ancora, tuttavia: si

dovrà trarre ispirazione da se stessi per lavorare con passione e più veloci del tempo reale nella relazione con il paziente (e io con il cliente) per mettere lui (paziente o cliente) al primo posto, senza compromessi. Solo così il digitale diventerà, oltre che comodo e utile, anche umano, e il paziente (o cliente) continuerà a scegliere noi e solo noi.

Maurizio Quaranta, vicepresidente ADDE, consigliere ANCAD



**ATTACCO INTERCambiabile
EXTRACORONALE
E PER BARRE**

OT EVOLUTION

RHEIN83

Via E.Zago 10/abc 40128 Bologna (Italy) Tel. +39 051244510
www.rhein83.com • info@rhein83.com

Ripartenza economica e accettazione dei preventivi

Franco Tosco, *Lessicom Srl*

« pagina 1

La tendenza si nota soprattutto sotto l'aspetto dell'accettazione dei preventivi.

Il primo aspetto che emerge è la disponibilità alla spesa. Tanto l'ISTAT, quanto gli osservatori delle varie categorie produttive e dei media nazionali più seri, segnalano la fiducia crescente degli italiani verso l'uscita dalla crisi economica. Del resto il nostro tessuto produttivo, che in gran parte ha resistito al pesante periodo vissuto, e che naturalmente perderà ancora per un certo tempo, ha perso una significativa parte, quella meno adatta a reggere il confronto con il mercato sul piano della qualità, e sta nuovamente recuperando quelle caratteristiche di eccellenza che l'hanno sempre contraddistinto.

La fiducia nel futuro prossimo, che porta con sé la disponibilità alla spesa, tocca anche l'importante settore della salute. Nel nostro caso, del settore dentale.

Gli studi che hanno retto, e quindi che hanno investito in organizzazio-

ne in modo serio, sfruttando bene il periodo difficile, sono adesso in pole position nel momento dell'avvio della ripresa. Gli indicatori ci sono e sono collocati maggiormente al Centro-Nord. Ne elenco alcuni.

- Aumento dei nuovi pazienti a cui si presentano preventivi. La percentuale in quest'area, sul nostro solito target, è +10/15%.
- Variazione della tipologia di cure richieste e accettate. Ancora nel 2013/2014 i preventivi non accettati inferiori a 500,00 € hanno raggiunto dei picchi del 72%. Il che deve essere interpretato come, in situazioni sociali di paura e di insicurezza, sono le spese "piccole" ad essere sospese, posticipate o eliminate. Attualmente, in certe aree del Nord, tali preventivi sono pressoché scomparsi.
- In termini generali, sommando cioè i preventivi proposti a pazienti nuovi con quelli a pazienti abituali, il numero non è aumentato in modo significativo. Forse c'è addirittura una leggera tenden-



za alla diminuzione di pazienti storici. Ma variano le tipologie di prestazioni richieste, più rilevanti, impegnative e quindi più costose. Tant'è che abbiamo un reale aumento di acquisizione del valore globale dei preventivi accettati. Questo fenomeno si era già verificato negli anni 2008/2009. Ciò che occorre tenere sotto control-

lo non è il numero dei preventivi accettati o proposti (anche), ma il valore globale da essi rappresentato.

L'analisi sistematica dei preventivi è un importante strumento di comunicazione aziendale a fini economici, anche detto superficialmente marketing.

Conoscere, e quindi prevedere, il comportamento del nostro pacchet-

to pazienti a fronte di un preventivo significa mettere a punto il linguaggio, i modi e i tempi per muovere con il massimo delle chance per raggiungere l'obiettivo, cioè farlo accettare. In questo momento di ripresa, seppur lenta, del mercato occorre utilizzare tutti gli strumenti che possono essere utili. L'analisi dei preventivi è uno di questi.

Medicina difensiva: Quaderno AGENAS su diffusione e impatto economico

■ L'AGENAS ha presentato il Quaderno di Monitor "Medicina difensiva. Diffusione e impatto economico. Un modello di valutazione". Da diverso tempo l'Agenas nazionale per i servizi sanitari ha avviato una riflessione su questi temi, coordinando il progetto "Medicina difensiva: sperimentazione di un modello per la valutazione della diffusione della medicina difensiva e del relativo impatto economico", finanziato dal Ministero della Salute e svolto negli anni 2013-2014. L'obiettivo principale dello studio, che ha coinvolto quattro Regioni - Lombardia, Marche, Sicilia, Umbria - è stato sperimentare e validare una metodologia di valutazione e analisi del fenomeno della medicina difensiva, mettendo a disposizione uno strumento per le istituzioni nazionali e regionali e per le aziende.

Negli ultimi anni la medicina difensiva, intesa come l'insieme di atti e comportamenti posti in essere da chi esercita la professione sanitaria al fine di scongiurare possibili contenziosi da parte dei pazienti, ha assunto dimensioni tali da mettere a rischio la tenuta economica del SSN, con intuibili ricadute negative sulla stessa assistenza sanitaria dei cittadini. «È cresciuto l'atteggiamento di difesa del medico e quello più critico da parte dell'assistito che - spiega il direttore generale Francesco Bevere - sempre più consapevole dei propri diritti, è desideroso di conoscere a fondo tutti gli aspetti che riguardano la sua salute. La medicina difensiva è uno degli effetti della sfiducia tra medici e assistiti - prosegue -. Dobbiamo impegnarci a promuovere e incoraggiare il personale sanitario a dedicare maggio-

re disponibilità e tempo al rapporto con i propri assistiti così da ristabilire un equilibrio tra l'esigenza del medico e degli altri operatori sanitari di intervenire sul fronte tecnico-specialistico e i bisogni del paziente che, nell'accettare e subire tali interventi, vuole essere considerato "persona" nella sua interezza».

Nel Quaderno di Monitor sono presentati i risultati della ricerca, i dati sul fenomeno, le esperienze realizzate dalle Regioni che vi hanno partecipato, i commenti e le riflessioni di autorevoli esperti in materia clinica, organizzativa e legislativa, con l'obiettivo di inaugurare una stagione di confronto produttivo, di dibattito e di individuazione di possibili soluzioni.

Fonte: AGENAS

Ceramill Sintron si espande

Ceramill Sintron il metallo CrCo sinterizzabile e fresabile a secco permette la realizzazione di strutture di supporto per ricostruzioni di protesi fisse o rimovibili basate sulla tecnica CAD/CAM. Oltre alle classiche indicazioni standard, possono essere prodotte anche corone telescopiche, attacchi e barre. Per la realizzazione di costruzioni estese su arcate complete, Amann Girrbach offre due varianti di lavorazione che garantiscono risultati finali precisi e privi di distorsioni, il Ceramill Floating Sintering e la funzione software Bridge Cut in combinazione con la saldatura al laser.

Per la realizzazione di ponti estesi, Amann Girrbach ha sviluppato una speciale piastra di sinterizzazione (Float Sintering Disc) in ossido di zirconio. Dei perni di supporto e delle barre di sinterizzazione (Float Sintering Support) sorreggono in maniera stabile la struttura durante la sinterizzazione e garantiscono dei risultati precisi e pianificabili.

Un'alternativa di realizzazione è offerta dalla funzione Bridge Cut del software Ceramill Mind in combinazione con la saldatura al laser. Con questa funzione vengono posizionati dei tagli tridimensionali che separano la struttura in segmenti e permettono il posizionamento ottimale nel grezzo. La geometria tridimensionale dei tagli permette un ottimo riposizionamento degli elementi della struttura, ottenendo così, grazie al preciso incastro tra loro dei segmenti, le premesse per una saldatura stabile che garantisce la costruzione di ponti senza distorsioni.

Per informazioni:
Amann Girrbach AG
 Tel.: +43 5523 62333-390
www.amanngirrbach.com
 Pad. C7 - Stand 106, Corsia 3



3Shape lancia sul mercato TRIOS® 3

Una versione più piccola, più leggera e più veloce della premiata soluzione digitale per l'acquisizione delle impronte a colori

All'apertura del 36° International Dental Show (IDS) a Colonia, Germania, 3Shape ha lanciato sul mercato TRIOS® 3: una versione notevolmente più piccola, più leggera e più veloce della premiata soluzione digitale per le scansioni intraorali e l'acquisizione delle impronte.

TRIOS® 3, la terza generazione della soluzione digitale per le scansioni intraorali a colori e l'acquisizione delle impronte, è ora disponibile nelle versioni con manipolo, impugnatura e riunito. Il nuovo TRIOS 3 ha anche una camera intraorale dotata di uno scanner intraorale 3D a colori ad alta velocità (soluzione digitale per l'acquisizione delle impronte) e di una punta di scansione rotonda e più piccola per un migliore comfort del paziente.

Caratteristiche principali di TRIOS® 3, la soluzione digitale "tre-in-uno" per l'acquisizione delle impronte:

1. nuova opzione manipolo di dimensioni inferiori per il premiato scanner intraorale 3D a colori;
2. camera intraorale inclusa nello scanner intraorale: non è necessario acquistarla separatamente;
3. strumento per la rilevazione automatica dei colori dei denti per una maggiore precisione e prevedibilità dei risultati.

«Ai dentisti piace lavorare diversamente. Ecco perché cerchiamo di fornire il maggior numero possibile di opzioni, tra cui le nostre configurazioni hardware TRIOS® flessibili e soluzioni software aperte. Sta a voi decidere quale apparecchiatura usare. Trattandosi di soluzioni aperte e in continua evoluzione tramite gli aggiornamenti del software, TRIOS® e le altre soluzioni dentali 3Shape consentono di scegliere liberamente e, pertanto, rappresentano un investimento lungimirante. Con 3Shape, le vostre soluzioni miglioreranno letteralmente col tempo invece di diventare obsolete», afferma Flemming Thorup, presidente e amministratore delegato di 3Shape.

Informazioni su 3Shape TRIOS® 3

Le impronte digitali RealColor™ e la premiata tecnologia di scansione intraorale TRIOS® hanno ricevuto il "Best of Class" Technology Award per il secondo anno consecutivo nel 2014. Grazie all'intuitività dei suoi prodotti e alla rapidità e precisione delle sue scansioni a colori, 3Shape è sempre riconosciuta e apprezzata per il valore "Best of Class" che fornisce ai dentisti e al settore dentale*.

Rilevazione automatica dei colori e registrazione del bite durante la scansione

Mentre il dentista esegue la scansione, TRIOS® rileva automaticamente i diversi colori dei denti e memorizza tutti i valori di tali colori insieme all'impronta digitale. Ciò consente di eliminare l'ulteriore fase manuale in cui è necessario combinare a vista i colori tramite le scale di colori. La registrazione automatica del bite elimina la fase manuale dell'allineamento del bite all'interno della scansione.

Camera intraorale integrata e Foto HD

Foto HD consente ai dentisti di aumentare significativamente i dettagli e impostare con cura la linea di margi-

ne. È possibile utilizzare la camera intraorale per fare foto e video dal vivo per discutere le opzioni di trattamento con i pazienti. La camera intraorale sarà disponibile nel prossimo aggiornamento del software TRIOS®.

La gamma più ampia di indicazioni dentali

TRIOS® 3 mette a disposizione una vastissima gamma di

indicazioni dentali, dai ponti su impianti alle protesi mobili parziali, per offrire ai pazienti più opzioni di trattamento e ai dentisti più ampie opportunità per un rapido ritorno sugli investimenti. Gli appositi flussi di lavoro delle scansioni per indicazioni specifiche garantiscono precisione ottimale, facilità d'uso e risultati clinici eccellenti.

» pagina 6



NUOVE STELLE NELL'ECOSISTEMA ODONTOIATRICO DIGITALE 3SHAPE

Venite a scoprire le nostre novità a Amici di Brugg, stand 35-46 o visitate il nostro sito Web 3Shape.com

SCANNER 3SHAPE CONCEPITI PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA LA PIÙ AMPIA GAMMA DI INDICAZIONI DISPONIBILI SUL MERCATO

NUOVO TRIOS® 3

Soluzione All-in-One per l'acquisizione digitale delle impronte:
Rapido ed agevole
Scansioni RealColor™
Rilevazione Colore
Camera intraorale integrata e foto HD

NUOVO D2000

Aumentate la vostra produttività:
Risparmiate 4 passaggi su 5 con i ponti a 3 elementi

3Shape Digital dentistry

Contattare un partner 3Shape a 3shape.com

« pagina 5

Potenti strumenti di scansione e di convalida

Gli strumenti software TRIOS® 3, intelligenti e di facile utilizzo, assicurano un'elevata qualità dell'impronta e della preparazione mentre i pazienti sono ancora seduti in poltrona.

Opzioni hardware flessibili

TRIOS® 3 è disponibile sia con un manopolo che con un'impugnatura. Gli altri modelli TRIOS® includono TRIOS® Color, nella sua forma tradizionale con scansione a colori, rilevazione colori e Foto HD, e TRIOS® Standard, nella sua forma tradizionale con scansione in bianco e nero.

Ulteriori informazioni

3Shape ha presentato TRIOS® 3 all'IDS 2015. Dopo l'evento, informazioni su TRIOS® 3 e sulle altre soluzioni 3Shape sono disponibili presso i rivenditori 3Shape e su www.3shape.com.

**TRIOS® ha ricevuto il "Best of Class" Technology Award dal Pride Institute sia nel 2013 sia nel 2014.*

Informazioni su 3Shape

3Shape è un'azienda danese specializzata nello sviluppo e nella commercializzazione di scanner 3D e di soluzioni software CAD/CAM. 3Shape prefigura l'era dell'odontoiatria completamente digi-

tale" e i suoi oltre 500 dipendenti, compresi più di 200 sviluppatori, forniscono un grande impulso all'innovazione per raggiungere questo obiettivo. Le soluzioni di 3Shape sono utilizzate in migliaia di laboratori in più di 100 Paesi in tutto il mondo, collocando le tecnologie 3Shape al primo posto sul mercato in termini di unità prodotte dagli odontotecnici su base giornaliera. Grazie a TRIOS®, 3Shape porta tutta la sua forza innovativa e vasta esperienza direttamente ai dentisti. 3Shape amplia la prima linea della rete di supporto ai distributori con una forza di formazione e supporto composta da oltre 60 esperti interni all'azienda distribuiti su 5 centri di assistenza e supporto dislocati strategicamente in tutto il mondo. 3Shape è un'azienda privata, con sede centrale a Copenaghen, dotata del più grande team dedicato allo sviluppo di scanner e software del settore dentale. L'azienda ha sedi in Danimarca e Ucraina, impianti di produzione in Polonia e uffici di sviluppo commerciale e supporto nelle diverse sedi in Europa, Nord America, Sud America e Asia.

Per ulteriori informazioni su 3Shape, è possibile consultare il sito www.3shape.com.

Bruce Frederic Mendel
3Shape Communications
bruce.mendel@3shape.com
www.3shape.com

Pad. A7 - Stand 37-44, Corsie 1-2

L'invecchiamento della popolazione apporta benefici all'industria del dentale australiana

■ Melbourne – IBISWorld, società di ricerca indipendente, ha recentemente aggiornato l'indagine sull'assistenza dentale in Australia, scoprendo che l'invecchiamento e la crescita della popolazione hanno avuto un effetto trainante dell'industria negli ultimi 5 anni: è migliorata ulteriormente la salute orale degli anziani, i quali sono riusciti a mantenere nel tempo i loro denti naturali.

L'indagine indica che il settore dentale è cresciuto in questo periodo per via dell'aumento considerevole della spesa individuale in servizi odontoiatrici. Secondo l'analista dell'IBISWorld, David Whytcross, l'incremento della copertura assicurativa privata ha apportato benefici all'industria, dato che i pazienti sono disposti ad andare più regolarmente dal dentista e a sottoporsi a procedure più costose.

Pertanto, gli introiti dell'industria dovrebbero salire di un tasso annuo pari al 2,1% nel periodo 2014-2015, raggiungendo i 9,4 miliardi di dollari. Si prevedono andamenti analoghi nei prossimi 5 anni, sia perché un numero crescente di anziani australiani richiederà prestazioni sia per una maggior volontà di assicurarsi privatamente per far fronte alle spese odontoiatriche.

Hanno interessato l'industria del dentale australiana anche gli interventi della politica. Iniziative come il Medicare Chronic Disease Dental Scheme e il Medicare



Oggi un gran numero di anziani in Australia ha bisogno di prestazioni odontoiatriche sui propri denti naturali (Photo: ©Tyler Olsen/Shutterstock).

Teen Dental Plan – spiega Whytcross – hanno permesso a molti pazienti che non potevano permettersi le cure, di gestire meglio la propria salute orale, essendo stato concesso loro il diritto a visite odontoiatriche presso cliniche pubbliche e voucher per cliniche private. Questi programmi sono stati inseriti nel National Dental Health Reform Package, che dovrebbe condurre a una crescita di introiti del 3,1% nell'industria nel periodo 2014-2015.

La ricerca "The Dental Services in Australia" si può scaricare su: www.ibisworld.com.au.

Dental Tribune International

Novità in casa Dental Wings

La cmf marelli srl, distributore esclusivo in Italia della Dental Wings®, è lieta di annunciare che, in occasione degli Amici di Brugg a Rimini, presenterà il nuovo scanner intraorale DWiO. Il sistema DWiO è stato progettato per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore alla ricerca di una tecnologia intuitiva per l'acquisizione di impronte digitali. Con l'obiettivo generale di aiutare il dentista a focalizzarsi sul paziente piuttosto che sulla tecnologia, Dental Wings offre una testina di scansione estremamente piccola. Basandosi su una nuova e incredibilmente compatta tecnica di acquisizione 3D chiamata Multiscan Imaging™,

il sistema DWiO permette al dentista o all'assistente di prendere impronte digitali in modo naturale, fluido, utilizzando un manopolo molto simile per dimensioni, forma e peso ai manipoli dentali esistenti. In sostanza, cinque scanner 3D miniaturizzati nella testina del

Per informazioni:
cmf marelli s.r.l.
Via Casignolo, 10
20092 Cinisello Balsamo - MI
Tel.: 026182401 r.a.
Fax: 026122944
www.cmf.it - dentale@cmf.it
Pad. C7 - Stand 117, Corsia 3



L'evoluzione naturale

dental wings
TRANSFORMING CREATIVITY

Siamo presenti al
58° Amici di Brugg
Padiglione C7 - Corsia 3
Stand 117

Distributore per l'Italia


cmf marelli s.r.l.

Via Casignolo, 10
20092 Cinisello Balsamo - MI
Telefono 026182401 r.a.
Fax 026122944
www.cmf.it - dentale@cmf.it

manipolo visualizzano direttamente i denti e i tessuti molli da più orientamenti contemporaneamente, catturando anche le aree delle preparazioni più difficili da vedere con il minimo sforzo da parte dell'utente. Inoltre, il leggero manopolo in metallo, non avendo parti in movimento, nessuna illuminazione complessa o sistemi di raffreddamento, è molto robusto e non richiede manutenzione.

L'esportazione aperta dei dati STL permetterà ai dentisti di avere accesso ai dati di scansione immediatamente per la produzione alla poltrona o di collaborare con i loro partner di laboratorio, mentre il paziente è ancora in poltrona. Nella stessa manifestazione verrà presentata inoltre la nuova generazione di scanner di modelli e di impronte, per i laboratori odontotecnici e per gli studi dentistici.

I nuovi sistemi presentano un look completamente nuovo, una maggiore facilità di utilizzo e prestazioni migliorate.

Tutte le novità saranno esposte nel Padiglione C7, Corsia 3, Stand 117.

L'EVOLUZIONE DIGITALE PER IL TUO FUTURO DENTALE

Facili da utilizzare, affidabili e tecnologicamente complete. Con 2.800 unità installate in tutto il mondo e dalla grande esperienza tecnica Roland, nasce oggi DWX-4W, la nuova fresatrice dentale a getto d'acqua. Dimensioni compatte, rapporto qualità/prezzo unico, architettura aperta, alta qualità di lavorazione degli elementi. Roland EasyShape. Per costruire insieme il tuo futuro digitale.



DWX-4W

- Tecnologia a getto d'acqua.
- 4 assi in continuo.
- Fresatura disilicato di litio e vetroceramica.

DWX-50

- 5 assi in continuo.
- Cambio utensile automatico.
- Fresatura zirconia di alta qualità.

DWX-4

- Dimensioni compatte ideali per ogni laboratorio.
- 4 assi in continuo.
- Fresatura di pin e blocchi singoli.



DWX

WWW.ROLANDEASYSHAPE.COM

🔍 Cerca sul web ROLAND DWX

**EASY
SHAPE**

Roland
DENTAL SOLUTION

Hyperion X5: airgonomics



Il panoramico digitale sospeso più piccolo al mondo.

Compatto, leggero, smart. Hyperion X5 è installabile in qualsiasi parete idonea ad ospitare un radiografico intraorale. Tecnologia innovativa, interfaccia user-friendly, ergonomia sospesa. Il meglio, sempre al tuo fianco.



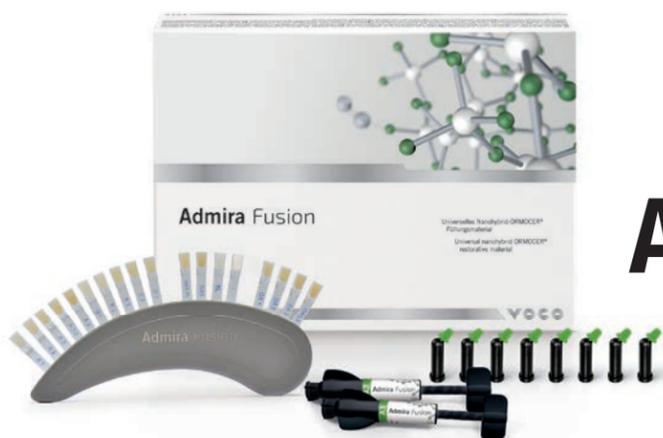
COMPACT&LIGHT



WALL-MOUNTED



MAXI-FLEX



Admira® Fusion Admira® Fusion x-tra

Il primo materiale da restauro al mondo
puramente a base ceramica



Per informazioni:
Voco GmbH
PO Box 767
27457 Cuxhaven – Germania
www.voco.it – info@voco.com
Pad. A7 - Stand 15, Corsia 1

Con Admira Fusion, Voco presenta il primo materiale da restauro universale al mondo puramente a base ceramica che punta sull'innovativa combinazione della provata tecnologia nano ibrida con la tecnologia ORMOCER®, sviluppata insieme al Fraunhofer Institut per la ricerca sui silicati. Dopo aver già lanciato nel 1999 con Admira il primo sistema di riempimento basato su ORMOCER® e nel 2003, con Grandio, il primo composito nano-ibrido, grazie a un'intesa attività di ricerca Voco è oggi riuscita ad abbinare i vantaggi dei due sistemi. Nel nuovo materiale per otturazioni nano-ibrido ORMOCER® Admira Fusion, la base chimica utilizzata è l'ossido di silicio, sia per le cariche di riempitivo sia – ed è questo l'avanguardistico risultato – nella matrice di resina. La straordinaria pure silicate technology offre contemporaneamente numerosi e notevoli vantaggi: Admira Fusion vanta la contrazione da polimerizzazione di gran lunga più bassa (1,25 vol.-%), e di conseguenza uno stress da contrazione estremamente ridotto, rispetto a tutti i principali compositi di riempimento presenti sul mercato.

L'impiego di ORMOCER® (Organically Modified Ceramics) rende Admira Fusion altamente biocompatibile, poiché non contiene monomeri classici e non può pertanto più essere liberato dopo la polimerizzazione. Radiopaco e fotopolimerizzabile, il sistema nano-ibrido ORMOCER® contiene sostanze riempitive inorganiche con percentuale in peso pari a 84 e copre una vasta gamma di indicazioni, fra cui: riempimenti delle classi da I a V; sottofondi in cavità di classe I e II; ricostruzione di denti anteriori danneggiati da lesioni traumatiche; stabilizzazione e splintaggio di denti allentati; estesa sigillatura delle fessure; ricostruzione di monconi e realizzazione di inlay compositi. Admira Fusion spicca inoltre per l'elevata stabilità cromatica e per l'universalità d'impiego, capaci di soddisfare i massimi requisiti nell'area dentale frontale e laterale. Il materiale altamente omogeneo ha un'eccezionale lavorabilità ed è compatibile con tutti i bonding tradizionali.

Il sistema è completato da Admira Fusion x-tra, che con valori fisici perfettamente identici consente spessori fino a 4 mm. La variante Fast-Track convince per la bassa perdita di volume e l'eccellente biocompatibilità. Il colore universale U, in grado di garantire risultati estetici nell'area dentale laterale adattandosi al tessuto dentale circostante con un impeccabile effetto camaleonte, rende inoltre più semplice l'utilizzo. Admira Fusion e Admira Fusion x-tra sono disponibili in siringhe girevoli e caps per l'applicazione diretta.

La vera evoluzione!

Approfittate subito delle offerte!*

LA PRIMA CERAMICA PER OTTURAZIONI

- Il primo materiale da restauro al mondo basato puramente sulla ceramica
- Di gran lunga la contrazione da polimerizzazione più bassa (1,25 Vol.-%) e notevolmente basso stress dalla contrazione paragonato**
- Inerte e perciò perfetta stabilità del colore
- Soddisfa le esigenze più alte nei settori anteriori e posteriori
- L'ottima manipolazione, una lucidatura splendida e facile oltre all'alta durezza superficiale garantiscono risultati di prima classe a lungo tempo
- Compatibile con ogni adesivo convenzionale

* Tutte le offerte attuali sono disponibili su www.voco.it
**ai compositi da restauro convenzionali

AMICI DI BRUGG

58°
CEP-GRUPPO

Venite a trovarci a Rimini
21.-23.5.2015



VOCO
I DENTALISTI