ORTHO TRIBUNE

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition

Marzo 2019 - anno XV n. 3

www.dental-tribune.com

AD

ESACROM
electronics and medical devices

MICRO SHARPENING
TRE AZIONI, UN'UNICA PUNTA

I VANTAGGI:
Alta efficienza, precisione operativa
e riduzione dei tempi

ONE MORE STEP IN ULTRASONIC SURGERY

Via Zambrini 6/A - 40026 Imola (Bo) Italy
Tel. +39 0542 643527 - Fax +39 0542 482007
esacrom@esacrom.com
www.esacrom.com

Follow us on

L'EVENTO DEL MESE

A Marzo il "Castagnola", formazione pura in odontoiatria

La Fondazione "Prof. Luigi Castagnola" ritorna per il secondo anno, con il 63° corso, a Montecatini Terme, al Centro Congressi Grand Hotel & La Pace dove ben 34 anni or sono aveva iniziato la sua attività.

pagina 19

Stampa 3D in odontoiatria: una "santa Alleanza" tra la tecnica e la terapia

Negli ultimi anni lo sviluppo della stampa 3D per applicazioni mediche ed odontoiatriche è aumentato in modo sorprendente, per la grande possibilità di ottenere prodotti personalizzati, risparmi sulle produzioni, semplificazione nell'elaborazione di dati delle immagini e miglioramento continuo dei materiali utilizzabili.

› pagina 4

AD

TePe

Scovolini
TePe

Qualità e
funzionalità
in ogni
dettaglio

L'INTERVISTA
L'evoluzione della professione: l'odontoiatra come sentinella della salute 3

SPECIALE IDS COLONIA
"Colonia è pronta, non vediamo l'ora che inizi IDS" 8

PRATICA & CLINICA
Approccio interdisciplinare Paro-Protesico di una riabilitazione in area estetica 10

IN EVIDENZA

Ranking sull'eccellenza italiana in campo odontoiatrico

Dental Tribune Italia

› pagina 2

Per migliorare il lavoro e il comfort illuminotecnico dello studio

Massimo Tiberio

Un aspetto che migliora il nostro lavoro è la qualità della luce: una luce corretta non affatica gli occhi, dà l'intensità esatta per illuminare chiaramente il campo di lavoro in modo da veder bene fin nei minimi dettagli; una luce di qualità permette la corretta percezione dei materiali e dei colori senza virarli o impastarli.

In commercio esistono ormai molte tipologie di luci, ma non tutte realmente utili, per cui la scelta deve essere fatta da una parte con un occhio alle nostre specifiche necessità e dall'altro alle normative, che sono importanti in quanto vincolo, ma anche linee guida che possono aiutare.

Invece per quanto riguarda le specifiche necessità degli studi medici la tipologia di luce da usare può essere molto differenziata, perché si passa da luci intense e a fascio d'irradiazione ottico (il cono di luce) concentrato per le postazioni di lavoro e strumentali a quelle con emissioni a diffusione ampia per le aree connettive e le zone di accoglienza.

› pagina 15

REGALA SOGNI D'ORO

I DISPOSITIVI IDEALI NEI PAZIENTI RONCOPATICI
O AFFETTI DA SINDROME OSA LIEVE-MODERATA

TELESCOPIC ADVANCER

FORWARD!*

M.A.D.
MANDIBULAR
ADVANCER
DEVICE
SERIES

SCOPRI I LABORATORI ABILITATI ALLA COSTRUZIONE DEI
DISPOSITIVI M.A.D. LEONE SUL SITO WWW.LEONE.IT/MAD/

*Domanda di brevetto depositata

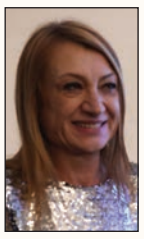
Leone
Ortodonzia e Implantologia

Leone S.p.a. Via P. a Quaracchi 50, 50019 Sesto Fiorentino | Firenze
Ufficio Vendite Italia: tel. 055.3044600 | fax 055.374808 italia@leone.it | www.leone.it

PP18/01-IT

AD

Editoriale



Cari lettori e lettrici, del numero che presentiamo questo mese vorrei rinviare il lettore all'articolo di D. Caprioglio su Ortho Tribune e al convegno in anteprima a pagina 22. Nel mondo accademico tanti sono i docenti e pochissimi i "Maestri". Tra i grandi Maestri italiani del '900 è a pieno titolo inserito Ennio Giannì, pioniere della scuola di ortodonzia e maxillo facciale, di cui quest'anno ricorre il centenario della nascita, celebrato nel corso del congresso "Ortognatodonzia 4.0": i 40 anni della Scuola di Milano, lo scorso 15 febbraio. In primis il riconoscimento è dei "discepoli" e, ormai, dei "discepoli dei discepoli" di tutto il mondo. Maestri sono quelli che lasciano il segno, perché sanno guardare a un futuro che va oltre la propria vita e la propria epoca, tracciano percorsi e indicano la via da seguire, innovando da quel momento in poi. Fa rabbrividire pensare che il concetto di diagnosi tridimensionale fu introdotto 40 anni fa nella scuola di specialità da lui istituita a Milano mentre oggi per tanti è necessario fare un percorso, talvolta doloroso, per affrontare il "cambiamento" dell'evoluzione tridimensionale e digitale. L'evoluzione della tecnologia a servizio della medicina è stata stimolata, anche nel caso dell'ortodonzia, dal desiderio di perfezionare il momento diagnostico, prima ancora che quello terapeutico. La necessità di recuperare il valore primario della diagnosi, atto che mette al centro il paziente, come chiave di successo nella relazione terapeuta-paziente è lo scopo del congresso che propone quest'anno il brand managementodontoiatrico.it, con il titolo "La diagnosi come chiave di successo dello studio odontoiatrico". Indirizzato a tutto il team, intende dare orientamenti formativi su come gli operatori odontoiatrici e la struttura stessa debbano essere organizzati o riorganizzati a "servizio" del momento diagnostico e non viceversa, per fare un "goal tridimensionale": maggiori piani di trattamento predicibili e condivisi, più preventivi accettati, più pazienti nello studio.

Patrizia Gatto

Ranking sull'eccellenza italiana in campo odontoiatrico

L'eccellenza italiana in campo odontoiatrico continua a far parlare si sé. Durante la presentazione dei dati sullo stato dell'arte dei congressi in Italia e la loro percezione la Italian Academy Osseointegration - IAO - ha annunciato che per quanto riguarda l'implantologia nei recenti ranking USA emergono 6 implantologi italiani nei primi 30 opinion leader mondiali. Molte sono le classifiche che valutano la capacità di fare ricerca e le loro metodologie, tra le quali emerge quella dell'Academic Ranking of World Universities, che ha recentemente emerso i suoi verdetti per il 2018. Emergono le eccellenze americane delle università di Harvard e Stanford, le inglesi Cambridge, terza, e Oxford, mentre l'Università di Milano risulta tra le prime 200 eccellenze del 2018.

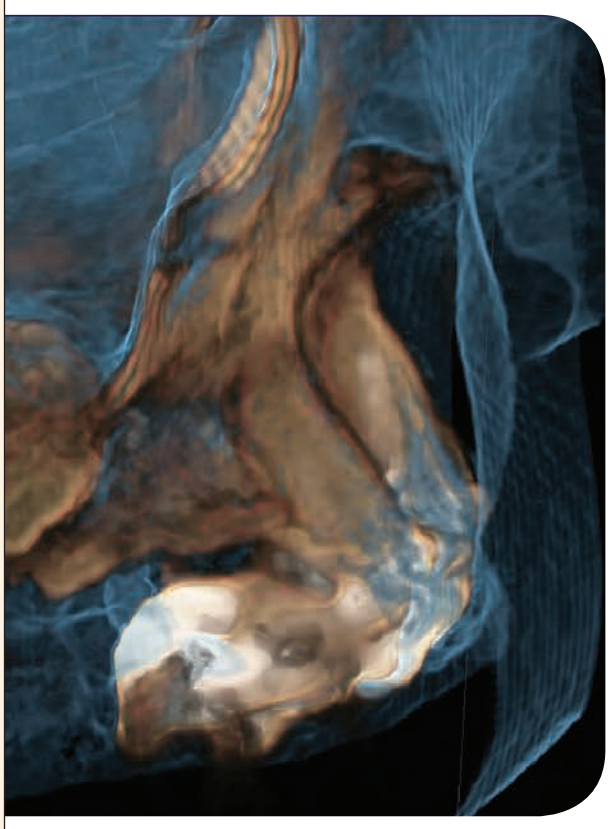
La classifica CENSIS sui migliori atenei in odontoiatria è invece elaborata in funzione di alcuni parametri quali servizi, borse, strutture, internazionalizzazione, comunicazione e servizi digitali. Gli Atenei sono, inoltre suddivisi per dimensioni; tra i Mega atenei (oltre i 40.000 iscritti) spiccano Bologna, Firenze e Padova; tra i Grandi atenei (tra i 20.000 ed i 40.000 iscritti), i punteggi più alti sono per Perugia, Calabria e Parma (le prime due con punteggi maggiori di Bologna); i punteggi migliori in assoluto sono a favore degli Atenei medi (oltre i 10.000 iscritti) e piccoli (meno di 10.000 iscritti), dove Siena si attesta al primo posto (99.0 la media dei punteggi) seguita da Sassari a 98 punti e Trento a 96,8, mentre tra i piccoli spicca Camerino a 91,4. Tra i migliori atenei Statali in Italia per il corso di Laurea in Odontoiatria, spicca Insubria e Foggia, seguite da Milano Bicocca, Pavia e Sassari.

Come annunciato dagli organi di stampa, l'Italia primeggia in altre classifiche come quella dell'americana Expertscape, che valuta le pubblicazioni di ogni singolo autore (ma anche delle Università) andando a prendere in considerazione tutte le riviste impattate o indicizzate del settore nell'arco degli ultimi 10 anni. Queste valutazioni sono realizzate attraverso delle macro aeree di interesse, che vedono nella "Dentistry" con una valutazione fatta su quasi 100.000 articoli pubblicati dal 2008, il prof. Adriano Piattelli, dell'università di Chieti, al settimo posto; la medesima università ha visto l'ottimo risultato conseguito dal Prof. Iezzi che ha raggiunto la quarta posizione in Osseointegration e la quinta in Bone Rigeneration. Il prof. Marco Ferrari invece regala lustro a Siena con il suo quattordicesimo posto nella dentistry. Parallelamente alle università di Siena emergono le performance della prof.ssa Cecilia Goracci che risulta terza in "Post and Core Techniques", nona in "Crowns",

e dodicesima in "Prosthodontic Tooth Preparation"; il prof. Roberto Sorrentino, ventesimo in "Crowns" e sedicesimo in "Post and Core Technique"; la dott.ssa Jelena Juloski; e il dott. Daniele Manfredini, primo in "Bruxism" e in "Temporo mandibular disorders".

Anche la Scuola fiorentina vede ottimi risultati, soprattutto nell'ambito Ortodontico: il prof. Lorenzo Franchi, primo "Extraoral Traction Appliance", in "Removable Orthoodntic Appliances" e in "Functional Orthodontic Appliances", nonché sesto nella graduatoria di "Orthodontics". Sempre a Firenze il prof. Francesco Cairo è risultato primo nella "Mucogengival Therapy". La Toscana è anche arricchita dalla presenza del prof. Filippo Graziani di Pisa, diciassettesimo nell'ambito "Periodontics".

Dental Tribune Italia



Corso teorico-pratico con intervento in **live surgery**

BONE AUGMENTATION *and* **BEYOND**

17/18 Maggio 2019, Domodossola (VB)

RELATORE
Prof. Antonio Barone

TUTORS
Dott. Fortunato Alfonsi, Dott. Niccolò Baldi
Dott. Stefano Romeggio, Dott. Andrea Zanetta

PER MAGGIORI INFORMAZIONI
Tueor Servizi srl
Tel.: 011 311 06 75 - segreteria@tueorservizi.it

SPONSOR LIPOCELL OsteoBiol sweden & martina

Con il patrocinio di:

PUBLISHING dti Dental Tribune International tueor SERVIZI

AD

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Italian Edition

PUBLISHER/CHIEF EXECUTIVE OFFICER - Torsten R. Oemus
CHIEF FINANCIAL OFFICER - Dan Wunderlich
DIRECTOR OF CONTENT - Claudia Duschek
SENIOR EDITORS - Jeremy Booth; Michelle Hodas
CLINICAL EDITORS - Nathalie Schüller; Magda Wojtkiewicz
EDITOR & SOCIAL MEDIA MANAGER - Monique Mehler
EDITORS - Franziska Beier; Brendan Day; Luke Gribble; Kasper Mussche
ASSISTANT EDITOR - Iveta Ramonaite
COPY EDITORS - Ann-Katrin Paulick; Sabrina Raaff
BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING MANAGER Alyson Buchenau
DIGITAL PRODUCTION MANAGERS Tom Carvalho; Hannes Kuschick
PROJECT MANAGER ONLINE - Chao Tong
IT & DEVELOPMENT - Serban Veres
GRAPHIC DESIGNER - Maria Macedo
E-LEARNING MANAGER - Lars Hoffmann
EDUCATION & EVENT MANAGER - Sarah Schubert
PRODUCT MANAGER SURGICAL TRIBUNE & DDS.WORLD Joachim Tabler
SALES & PRODUCTION SUPPORT Puja Daya; Hajir Shubbar; Madleen Zoch
EXECUTIVE ASSISTANT - Doreen Haferkorn
ACCOUNTING - Karen Hamatschek; Anita Majtenyi; Manuela Wachtel
DATABASE MANAGEMENT & CRM - Annachiara Sorbo
MEDIA SALES MANAGERS - Melissa Brown (International); Hélène Carpentier (Western Europe); Matthias Diessner (Key Accounts); Maria Kaiser (North America); Weridiana Mageswki (Latin America; Barbora Solarova (Eastern Europe); Peter Witteczek (Asia Pacific)
EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer
ADVERTISING DISPOSITION - Marius Mezger

©2018, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL GMBH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173
info@dental-tribune.com | www.dental-tribune.com

DENTAL TRIBUNE ASIA PACIFIC LTD.
c/o Yonto Risio Communications Ltd.
Room 1406, Rightful Centre
12 Tak Hing Street, Jordan, Kowloon, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

TRIBUNE AMERICA, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 718

DENTAL TRIBUNE ITALIAN EDITION
Anno XV Numero 3, Marzo 2019

MANAGING EDITOR - Patrizia Gatto
COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa
COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, G. Bruzzone, V. Bucci Sabattini, A. Castellucci, G.M. Gaeta, M. Labanca, C. Lanteri, A. Majorana, M. Morra, G.C. Pescarmona, G.E. Romanos, P. Zampetti
COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, P. Biancucci, E. Campagna, P. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, R. Kornblit. C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, B. Rapone, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, A. Trisoglio
CONTRIBUTI
S. Analdi, P. Gatto, A. Genitori, C. Mangano, C. Murari, G. Paolantoni, M. Tiberio.
REDAZIONE ITALIANA
Tueor Servizi Srl - redazione@tueorservizi.it
Coordinamento: Adamo Buonerba
Editors: Alessandro Genitori, Carola Murari
C.so Enrico Tazzoli 215/13 - 10137 Torino
Tel.: 011 3110675 - 011 3097363
GRAFICA - Tueor Servizi Srl
GRAPHIC DESIGNER - Giulia Corea
STAMPA
Musumeci S.p.A.
Loc. Amérique, 97 - 11020 Quart (AO)
Valle d'Aosta - Italia
COORDINAMENTO DIFFUSIONE EDITORIALE
ADDRESSVITT srl
PUBBLICITÀ
Alessia Murari *[alessia.murari@tueorservizi.it]*
Stefania Dibitonto *[s.dibitonto@dental-tribune.com]*
UFFICIO ABBONAMENTI
Tueor Servizi Srl
C.so Enrico Tazzoli 215/13
10137 Torino
Tel.: 011 3110675
Fax: 011 3097363
segreteria@tueorservizi.it
Copia singola: euro 3,00

FSC www.fsc.org MISTO Carta da fonti gestite in maniera responsabile FSC® C102788

DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE IN OLTRE 90 PAESI

È proibito qualunque tipo di utilizzo senza previa autorizzazione dell'Editore, soprattutto per quanto concerne duplicati, traduzioni, microfilm e archiviazione su sistemi elettronici. Le riproduzioni, compresi eventuali estratti, possono essere eseguite soltanto con il consenso dell'Editore. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. Non si assume responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano esclusivamente l'opinione dell'Autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per le conseguenze derivanti da informazioni erronee.

L'evoluzione della professione: l'odontoiatra come sentinella della salute

Intervista al Prof. Graziani sui rischi della parodontite e delle malattie sistemiche come il diabete per la popolazione, soprattutto quando tali patologie non sono intercettate tempestivamente dal sistema sanitario. In quest'ottica il mondo odontoiatra, tra i sanitari oggi più visti dalla popolazione, può svolgere un ruolo fondamentale.

L'odontoiatria da molti anni conosce la correlazione tra le malattie paradontali e il diabete, ma solo ora sembra esserci una reale presa di coscienza.

Trovo che i tempi siano particolarmente maturi perché la comunità, e non solo quella odontoiatrica o quella degli igienisti, i quali hanno già raccolto da tempo il concetto di cura e prevenzione, ma anche buona parte della popolazione, percepisce oggi il fatto che la salute del cavo orale abbia un'importanza che va oltre il mero distretto ma che riguarda tutto il corpo. Per godere di una buona salute generale non si può più prescindere dalla salute orale. Oggi una comunità enorme di professionisti si sono raccolti nelle società scientifiche, tra cui voglio citare la Società italiana di Parodontologia ed Implantologia ma soprattutto la Federazione Europea di Parodontologia del quale sono un presidente eletto, le quali hanno cercato negli ultimi tempi di fare grandi campagne sanitarie. Questo è stato possibile non solo grazie al fatto che ci sono state delle persone di scienza e dei professionisti lungimiranti, ma anche perché ci sono state delle aziende che si sono mostrate molto sensibili verso questi argomenti. Per esempio, oggi qualsiasi pubblicità di dentifrici non parla più di denti forti ma di gengive sane, portando alla luce il fatto che il sanguinamento deve essere percepito come un campanello di allarme. L'infiammazione della bocca è un tema importante ed eventi come quelli dell'Istituto Stomatologico Toscano sui rapporti tra l'odontoiatria e una malattia sistemica come il diabete sono fondamentali. Bisogna fare un plauso al professor Ugo Covani poiché un focus così serve a far aprire gli occhi alla comunità soprattutto in tema di prevenzione.

Lei parla di prevenzione, un tema molto caro in questo momento, ma secondo lei c'è una reale consapevolezza circa l'importanza di mantenere sano il cavo orale?

Sicuramente c'è stata un' evoluzione in questi ultimi 20 anni, a me piace guardare il bicchiere mezzo pieno. Quindi c'è stato un grande cambiamento, c'è grande positività, oggi la prevenzione è un tema molto dibattuto e c'è grande interesse. Poi per quanto riguarda per esempio il diabete, è chiaro che nel momento in cui qualsiasi persona che ha una diagno-

› pagina 4

Filippo Graziani.

< pagina 3

si di diabete o prediabete verrà mandata a fare anche una visita del cavo orale, allora si potrà dire di essere arrivati ad un buon punto. Per quanto invece riguarda tutti i pazienti diabetici che ignorano la loro condizione, il pericolo è enorme perché, come sempre succede con le patologie silenti, come per il diabete, ma lo stesso discorso potrebbe essere fatto per la parodontite, in certe situazioni danno segni di sé in stadi molto avanzati. È chiaro che la soluzione è la cultura della prevenzione, ancor più che la diagnosi o lo screening a tappeto.

Che tipo di lavoro a livello parodontale si sta facendo in questo momento a livello di prevenzione?

Come parodontologo devo dire che abbiamo fatto dei passi avanti, per esempio abbiamo rifatto la nuova classificazione della malattia parodontale un anno e mezzo fa a Chicago e abbiamo inserito fra i criteri determinati per la diagnosi anche il controllo glicemico. In quel momento erano presenti alcune personalità come il prof. Robert Genco presente anche al congresso dell'Istituto Stomatologico Toscano e questo passo avanti è stata una cosa voluta da tutta la nostra comunità. Con la consapevolezza che aumentare lo screening medico anche negli studi odontoiatri, anche con delle semplici domande, può dare davvero un grande contributo. Ricordiamoci sempre che l'odontoiatra e l'igienista sono oggi tra le figure sanitarie più viste dalla popolazione.

Un'evoluzione verso studi odontoiatri che siano anche sentinelle della salute?

Ecco, questa è una delle evoluzioni a cui dobbiamo arrivare, è la vera evoluzione della professione. Lo studio odontoiatrico dovrebbe essere un HUB della salute sistemica del benessere del paziente. Per intercettare una patologia a volte basta fermarsi e far compilare correttamente un questionario o fare poche domande in più. Alla fine l'odontoiatra o l'igienista con poche domande intelligenti potrebbero dare un grande beneficio al paziente e alla società.

Dovendo fare un riassunto dello stato dell'arte sull'odontoiatria oggi dinanzi tali patologie, quale sarebbe?

Partendo dal tema del congresso dell'Istituto Stomatologico Toscano, se trattare la parodontite di un paziente diabetico gli permette di tenere i denti in bocca, migliora la sua salute sistemica e diminuisce i costi medici, allora non ci sono controindicazioni al trattamento. Per quanto riguarda il discorso generale, se esistono pazienti diabetici che sono centinaia di milioni al mondo, 400 milioni e probabilmente di 100-200 non diagnosticato, i pazienti con la parodontite al mondo superano il miliardo. Quindi sono due piaghe sociali, sono due malattie croniche, entrambe non curabili. Tuttavia sono patologie che, se controllate, permettono a chi ne soffre di vivere una vita comunque sana ed è quindi un dovere della società e della popolazione informarsi, perché oggi abbiamo le competenze per controllare la maggior parte di questi casi.

Alessandro Genitori

Stampa 3D in odontoiatria: una "santa Alleanza" tra la tecnica e la terapia

< pagina 1

L'attenzione si concentra principalmente sulle applicazioni in chirurgia orale, protesi e conservativa, ortodonzia, con un numero ancora limitato di applicazioni in parodontologia ed endodonzia.

Questo tipo di stampa rende possibile la realizzazione di componenti con forme geometriche complesse altrimenti non ottenibili coi processi industriali tradizionali, perché l'oggetto è "stampato" aggiungendo il materiale da costruzione strato dopo strato. L'intero processo della tecnologia di produzione additiva in odontoiatria può essere sostanzialmente suddiviso in quattro fasi:

1) Creazione di un modello 3D digitale progettato con software che rielaborano le scansioni intraorali, facciali o di una tomografia computerizzata.
2) Affettatura del modello in molti strati bidimensionali.
3) Stampa del prodotto finale strato dopo strato.
4) Post-processing dell'oggetto stampato.

Questo flusso di lavoro di base può essere applicato per le diverse tecnologie di stampa 3D, utilizzando una vasta gamma di materiali come polimeri, metalli e ceramiche. Nell'ultimo decennio ha suscitato parecchio interesse l'utilizzo della tecnologia nella medicina rigenerativa, nell'ingegneria dei tessuti e nella ricerca. Nella prima sta guadagnando ampia popolarità il processo che crea tessuti artificiali combinando cellule e polimeri. La Biostampa (Bioprinting) che utilizza tali stampanti è in continua evoluzione per generare "tessuti artificiali" e per consentire la produzione di complessi modelli 3D in vitro.

La produzione additiva ha dato un nuovo volto alla disciplina delle terapie con cellule staminali con la possibilità di stampare le cellule nel complesso 3D funzionale desiderato, impiegandolo per il trapianto e la rigenerazione dei tessuti. Una moltitudine di materiali viene utilizzata per fabbricare scaffold 3D caricati con cellule, come ad esempio chitosano, composti di silicato di calcio e materiali polimerici che possono rilasciare in maniera controllata agenti bioattivi.

Ormai questi processi di stampa possono arrivare a risoluzioni di pochi micron, in base alla tecnologia usata, ma è affascinante pensare che si può giungere fino a risoluzioni di 100 nanometri (un decimo di micron) con una tecnologia denominata Two Photon Polymerization (2PP), che utilizza un femtolaser pulsante in termini di femtosecondi vale a dire un milionesimo di miliardesimo di secondo (10-15secondi). I materiali fotosensibili, vengono polimerizzati con una precisione di 1 nanometro.

Una tecnologia in rapida evoluzione che permette la stampa di biotessuti, dove scaffolds di vari biomateriali sono caricati con cellule.

Carlo Mangano.

Applicazioni cliniche

Lo sviluppo di apparecchiature sempre più sofisticate per la tomografia computerizzata (CT) e dedicate al distretto maxillofacciale come la CBCT (Cone Beam Computed Tomography), ha permesso diagnosi più precise e una miglior pianificazione del trattamento terapeutico. La stampa 3D ha trovato applicazione negli ultimi decenni nella chirurgia orale e maxillofacciale, quando nei primi anni '90 vennero fabbricati modelli anatomici usando metodi stereolitografici basati su dati CT.

Da allora, grazie all'evoluzione tecnologica, si possono stampare guide chirurgiche di perforazione e di taglio, innesti e protesi ossee su misura del difetto osseo da ricostruire (custom made), rendendo questo tipo di stampa uno strumento importante nella chirurgia orale e maxillofacciale.

I materiali e le tecniche di laboratorio tradizionali usate per fabbricare le protesi dentarie fisse e mobili, richiedono tempo e numerosi passaggi. La ricerca in corso basata su nuovi materiali stampati in 3D per fabbricare protesi fisse e rimovibili, ha dimostrato risultati positivi per quanto riguarda le proprietà fisiche e tecniche. È possibile stamparle direttamente con un'estetica accettabile e riducendo il numero di appuntamenti per il paziente.

In ambito ortodontico, si possono produrre dispositivi personalizzati, efficienti, altamente precisi e riproducibili. Il trattamento ortodontico fisso è una procedura lunga e costosa: ridurlo al minimo assieme al numero di appuntamenti non è solo favorevole per il paziente, ma evita anche la possibile demineralizzazione dei denti e il riassorbimento radicolare (Abella et al., 2018).

Anche nella disciplina endodontica questa stampa porterà grandi cambiamenti. Il passaggio dal flusso di lavoro manuale a quello digitale può dare luogo a una razionalizzazione della procedura con maggiore precisione e miglioramento del comfort del paziente (Shah 2018).

Un'altra area dell'odontoiatria in cui viene utilizzata è la parodontologia. La stampa 3D trova la sua applicazione soprattutto nelle procedure di rigenerazione guidata dei tessuti per produrre griglie/impalcature da utilizzare per creare spazio per la rigenerazione ossea e parodontale. Per quest'ultima scaffolds personalizzati stampati in 3D sono stati applicati su uomo.

La stampa 3D rivoluzionerà l'odontoiatria e le diverse tecnologie applicate permetteranno di utilizzare una grande varietà di materiali innovativi, per creare scaffolds personalizzati per l'ingegneria dei tessuti nella chirurgia orale. Gli approcci sperimentali ne prevedono già la produzione come trasportatori di fattori di crescita o altre molecole bioattive così come di cellule.

I risultati di numerosi studi mostrano che questa stampa ha molti vantaggi anche nella fabbricazione di protesi maxillo-facciali custom made. Con il progresso nei materiali e nelle sempre più sofisticate tecnologie di stampa si assisterà ad un cambiamento dei flussi di lavoro in odontoiatria con un enorme potenziale di trasformazione anche delle metodologie dei trattamenti terapeutici.

Leggi l'articolo completo sul Cad/Cam international magazine of digital dentistry aprile 2019.

Carlo Mangano
MD DDS ICD, Presidente Eletto della Digital Dentistry Society

Say AHH Giornata mondiale della salute orale 2019

Torna la giornata mondiale sulla salute orale, che si terrà il 20 marzo 2019. Il tema ufficiale della campagna 2019 è "Say Ahh: Act on Mouth Health". Con questa comunicazione, la FDI invita la popolazione a intraprendere azioni concrete per proteggere la loro salute orale.

Milioni di persone in tutto il mondo continuano a soffrire di cattiva salute orale e il crescente carico di malattie orali richiede interventi a livello individuale, familiare e comunitario. La cattiva salute orale si estende ben oltre la bocca, causando un serio problema alla salute e al benessere generale dell' individuo. Tuttavia, la FDI è convinta che un'azione concertata e mirata possa frenare la diffusione delle malattie orali, rendendo la salute orale una priorità per tutti i cittadini.

La campagna WOHD offre una piattaforma ideale per aumentare la consapevolezza e incoraggiare l'azione a favore di una buona salute orale. Sfruttando sforzi meditati e coordinati a livello locale, nazionale e globale, la voce della comunità sulla salute orale può essere amplificata fino al WOHD, che viene celebrato il 20 marzo di ogni anno.

La campagna "Say Ahh: Act on Mouth Health" vuole motivare le persone a prendere in carico la propria salute orale, adottando azioni specifiche per prevenire le malattie orali e salvaguardare la loro salute generale. Oltre al livello individuale, la campagna posizionerà i professionisti della salute orale come attori chiave nell'educare i pazienti sulle implicazioni collegate a questa tematica. Informare i pazienti sulla prevenzione è fondamentale, la diagnosi precoce e il trattamento sono altrettanto cruciali per garantire i migliori risultati contro le malattie orali e le complicazioni associate alla salute. La comunicazione mirerà anche a garantire l'impegno dei responsabili delle politiche per affrontare il problema della malattia orale e integrare la salute orale nelle politiche che affrontano altre malattie.

WOHD incoraggerà tutte le parti interessate a collaborare per garantire una salute orale ottimale per tutti e impegnarsi ad "agire sulla salute della bocca".

Dental Tribune Italia

LATTOFERRINA E D-BIOTINA LA SALUTE DELLE GENGIVE

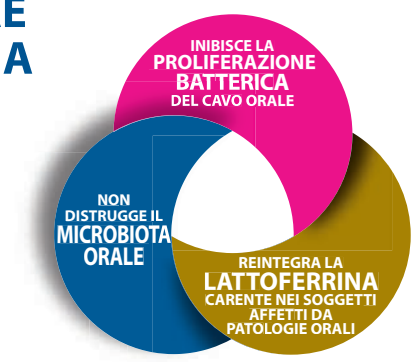
FABBRI ADV – Roma

1. Fornisce la D-Biotina che aiuta a proteggere le mucose
2. Reintegra la Lattoferrina carente nei soggetti affetti da patologie orali
3. Azione anti-alitosi e anti black stains

4. Inibisce la proliferazione batterica nel cavo orale
5. Non distrugge il microbiota orale perché la lattoferrina è una proteina naturale prodotta anche dal nostro organismo
6. Adatto a tutta la famiglia
7. Utile in tutti i casi di ridotto flusso salivare, quindi nei pazienti e negli atleti

Forhans SCUDO NATURALE
DENTIFRICIO GEL ALLA LATTOFERRINA
CE Dispositivo Medico

Forhans GENGI-FOR
INTEGRATORE ALIMENTARE
LATTOFERRINA + D-BIOTINA



- Aiutano a curare e prevenire i sintomi delle infiammazioni gengivali, come sanguinamenti e alitosi
- Aiutano a mantenere il normale stato di salute delle gengive nei casi di riduzione di Lattoferrina in seguito a variazioni ormonali, in gravidanza e all'utilizzo di antibiotici

Forhans Gengi-For e Scudo Naturale
aiutano ogni giorno il mantenimento della salute del cavo orale.

Dall'esperienza Forhans la soluzione semplice per la corretta igiene orale di tutta la famiglia.

BIBLIOGRAFIA
1. Valenti P. and Antonini G. 2005. Lactoferrin: an important host defence against microbial and viral attack. Cell Mol Life Sci. 62(22):2576-2587.
2. Valenti P. 2016 Cavità orale: Microbiota, Saliva, Lattoferrina, Infiammazioni ed Infezioni. Doctor Os 27(3):303-311.
3. Valenti P. Ottolenghi L et al 2016 Lattoferrina e Alitosi Doctor Os 28(4): 1-9
4. Valenti P. Sangermano R et al 2016 Lattoferrina e black stains Doctor Os 28(7): 1-6

Comunicazione destinata alla classe medica.

URAGME Srl
Via della Bufalotta, 374
00139 Roma, Italia
www.forhans.it
www.forhansgengifor.it

AD

Il futuro dell'odontoiatria restaurativa tra nuove tecnologie e vendite abbinate

Il mercato globale dei prodotti per l'odontoiatria restaurativa, nonostante alcune contraddizioni, vive una crescita persistente dovuta principalmente alla diffusione degli impianti dentali, delle protesi prodotte con il CAD/CAM e degli abutment. Così, mentre i prezzi scontati, le commodity e il bundling limitano i ricavi, la crescente richiesta di impianti e di nuovi prodotti di restauro sosterranno la crescita.

La forte crescita dell'odontoiatria restaurativa

L'aumento della domanda da parte dei dentisti, la consapevolezza dei consumatori, creata tramite campagne di marketing efficaci come quelle sostenute negli USA, e gli svariati riconoscimenti dell'implantologia sui mercati emergenti fanno prevedere una forte crescita del mercato degli impianti dentali e dell'abutment in Europa e Oltreoceano. Le nuove metodologie, più semplici, la conseguente riduzione dei prezzi e una crescente efficienza, resa possibile anche dagli investimenti delle più importanti aziende produttrici, hanno portato alla diffusione di nuove tecnologie come il CAD/CAM che, in passato, aveva reso gli abutment meno appetibili rispetto a quelli standard.

I mercati crescenti della tecnologia implantare

L'impianto rimane una soluzione che i mercati emergenti continuano a adottare ad un ritmo crescente specie in Cina e in India, Paesi in cui l'odontoiatria digitale è sempre più accettata. Un fenomeno in costante crescita, specialmente nei mercati più sviluppati, riguarda la diffusione delle guide chirurgiche per il posizionamento degli impianti e, con esso, quella dei software di pianificazione del trattamento e dei "kit" (sebbene limitati da quelli in omaggio in grandi ordini). Sono costituiti da strumenti specifici per l'implantologia, come trapani, alesatori, cricchetti, inseritori e retriever, fondamentali affinché lo specialista possa operare con successo.

Limitatori del mercato delle merci e altro

Nel 2018 il mercato degli impianti è stato caratterizzato da un'accesa concorrenza e in generale si è assistito ad una virata verso prodotti più convenienti a discapito dei brand premium. I nuovi clienti spesso non sono in grado di orientarsi tra l'ampia gamma di offerte per cui risultano più attratti da quelle in fascia media o economica. Questa transizione è accelerata nei mercati emergenti, dove si attribuisce un valore maggiore alla convenienza, come nei paesi cui risiedono le aziende produttrici quali Israele e la Corea del Sud.

A questo si ricollega una crescente mercificazione del settore che, nonostante le pressioni normative, coinvolge concorrenti consolidati e piccoli fornitori locali attraverso una vasta diffusione di prodotti allogenici, xenotrapianti e sintetici, oltre agli omaggi inclusi dai produttori negli ordini (i "kit" comprensivi dei software di pianificazione del trattamento, i prodotti rigenerativi quali i sostituti dell'innesto osseo dentale e le membrane barriera) che spingeranno ulteriormente i ricavi al ribasso con previsioni negative fino al 2025.

Panorama competitivo per gli impianti dentali nel 2019

La crescente concorrenza del mercato degli impianti e degli abutment finali ha spinto le società dominanti come Dentsply Sirona, Nobel Biocare, Straumann e Zimmer Biomet a reagire tramite acquisizioni di aziende minori che offrono soluzioni a prezzi più contenuti, così da aggredire segmenti in crescita con la forza del proprio brand. Un esempio sono le acquisizioni di Neodent da parte di Straumann e di MIS Implants da Dentsply Sirona, così come per Nobel Biocare, che opera a metà prezzo a fianco della sua controparte Implant Direct, entrambe del gruppo Danaher, lo stesso che a luglio 2018 annunciava lo scorporo del suo business dentistico in una società quotata separata. Nel panorama globale altri player cui prestare attenzione sono BioHorizons, considerata negli USA una delle opzioni premium più economiche e la sudcoreana OSSTEM IMPLANT, leader del mercato pacifico-asiatico e in forte espansione.

Sugli Autori

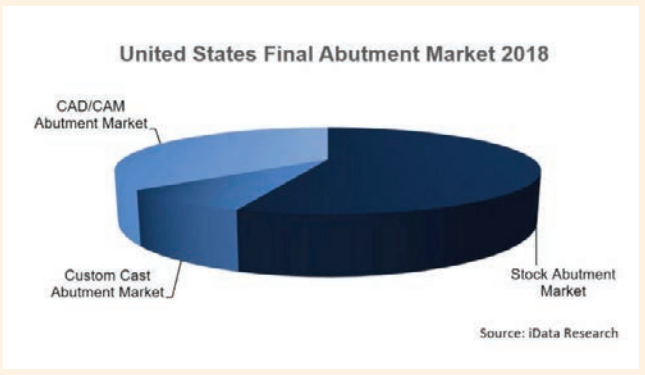
Graeme Fell, analista presso iData Research, è stato il principale analista per il Global Market Report Suite for Dental Implants 2018-MedSuite oltre ad aver preso parte a numerosi progetti di ricerca per realtà produttrici di dispositivi medici.

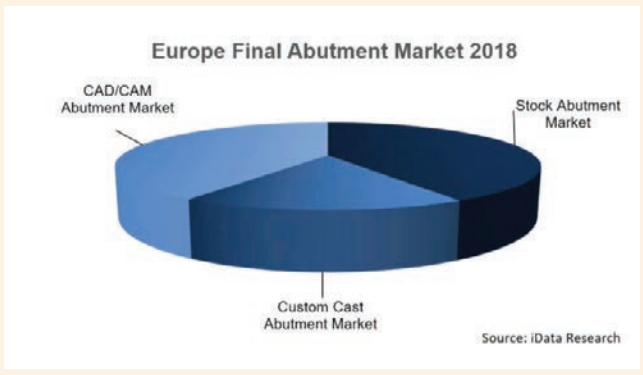
Jeffrey Wong è il capo-analista di iData Research. Per molti anni analista responsabile del maggior numero di progetti relativi alla ricerca medica, dentale e farmaceutica di iData, guida attualmente la strategia, lo sviluppo del prodotto e la consulenza nel settore ricerca di iData.

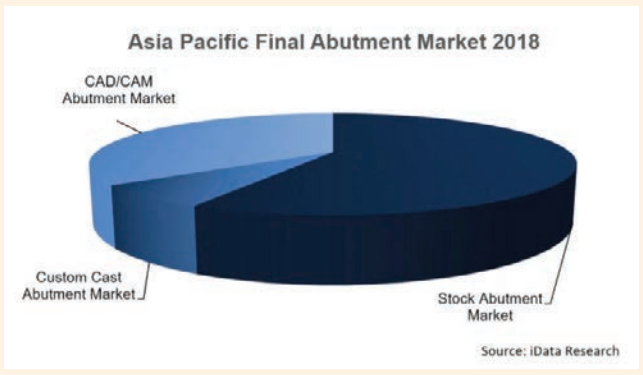
Informazioni su iData Research

IData Research (www.idataresearch.com) è una società internazionale di consulenza e ricerca di mercato il cui obiettivo è fornire il meglio dell'intelligence di mercato nel settore dentale, farmaceutico e dei dispositivi medici.

Dental Tribune Italia







Piano di lavoro 2019-2021 sulla tutela della salute pubblica europea

Il Centro Europeo per la Prevenzione e il Controllo delle Malattie (ECDC) ha pubblicato il Piano di lavoro per il triennio 2019-2021, che rafforza il suo ruolo come partner degli Stati membri dell'UE e della Commissione Europea nella tutela e promozione della salute in Europa.

Tra le priorità individuate, l'ECDC evidenzia il contrasto della resistenza antimicrobica, la copertura vaccinale, gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite relativi all'HIV, alla tubercolosi e all'epatite, la gestione delle minacce sanitarie transfrontaliere, la realizzazione di partenariati sinergici e il monitoraggio delle proprie attività.

© Shutterstock

Nel Piano di lavoro sono elencati obiettivi, risultati chiave e risultati attesi per le aree di competenza dell'ECDC. Tra gli obiettivi strategici c'è il fornire consulenza scientifica e informazioni autorevoli che consentano un processo decisionale efficace da parte degli Stati membri e della Commissione europea. Parallelamente serve sostenere un processo decisionale efficiente attraverso la condivisione di evidenze e competenze; il rafforzamento delle infrastrutture e dei processi di sanità pubblici; il rafforzamento delle capacità e competenze del personale sanitario pubblico. Rilevare tempestivamente le gravi minacce per la salute a livello transfrontaliero e coordinare e supportare la rapida valutazione dei rischi e l'individuazione delle opzioni per la risposta. In quest'ottica inoltre serve supportare la risposta nazionale e internazionale nel campo. Infine bisogna attuare una valutazione e un'analisi del potenziale impatto e dei benefici derivanti dai progressi tecnici e scientifici.

Entro il 2021, inoltre, è prevista l'implementazione della roadmap Surveillance Systems Reengineering, un sistema di sorveglianza di nuova concezione tra i Paesi UE/EEA, basato su una piattaforma moderna e intuitiva per la rilevazione, l'analisi, la visualizzazione e la diffusione dei dati.

Dental Tribune Italia

NSK CREATE IT.

NSK Italy.
Innovazione radicale.

Creare innovazione, sviluppando tecnologie superiori che non smettono mai di stupire: questo è da sempre l'impegno di NSK. Ora, quelle stesse tecnologie e quello stesso impegno sono ancora più vicini a te: i manipoli e le turbine riconosciuti per efficienza e affidabilità, un servizio ai clienti estremamente accurato.

È nata NSK Italy.

info@nsk-italy.it www.nsk-italy.it

“Colonia è pronta, non vediamo l'ora che inizi IDS”

Intervista a Gerald Böse

Rispetto al precedente evento 2017 l'IDS 2019 dovrebbe essere ancora più ampio e più internazionale. Mentre il mondo dell'odontoiatria è in procinto di muoversi per l'evento di Colonia, Gerald Böse, CEO della Koelnmesse, incontrato da DTI per un'intervista, dice che nuovi sviluppi della manifestazione daranno luogo ad un'esperienza fieristica più intensa.

Gerald Böse, CEO of Koelnmesse. (Photograph: Koelnmesse).

Il 2017 è stato un anno record per la Koelnmesse, con oltre 43.000 espositori e oltre 2,1 milioni di visitatori ospitati in tutto il mondo nelle sue rassegne. Che ruolo ha avuto IDS in questo successo?

Sì, è vero, per quanto riguarda le fiere, il 2017 è stato un anno di grande successo. Non solo abbiamo raggiunto i nostri ambiziosi obiettivi di crescita, ma addirittura superati. Nel 2017, abbiamo registrato un fatturato di 357,9 milioni di euro, ospitato 43.000 aziende espositrici provenienti da 119 paesi e accolto oltre 2,1 milioni di visitatori da 218 paesi nelle nostre 82 fiere ed esposizioni. Come fiera leader nel settore dell'odontoiatria internazionale, IDS svolge un ruolo molto importante nel nostro portafoglio fieristico.

IDS 2017 ha ricevuto oltre 155.000 visitatori specializzati, con un incremento del 12% rispetto al 2015. Che cosa prevede, in termini di visitatori, nella prossima trentottesima edizione?

Gli sviluppi osservati negli ultimi anni e le risposte ai nostri sondaggi tra i visitatori indicano che possiamo aspettarci un ulteriore aumento nel 2019. Crediamo di poter superare il tetto degli oltre 155.000 visitatori della fiera nel 2019.

Ci sono modifiche fatte nei saloni, alle strutture o ai servizi sulle quali vorrebbe mettere al corrente i nostri lettori?

Con l'integrazione del Padiglione 5, IDS ha nuovamente e notevolmente ampliato lo spazio. L'evento ne coprirà ora uno totale di oltre 170.000 m². L'integrazione del padiglione 5 dà la possibilità di rispondere in maniera adeguata alla richiesta elevata di espositori e visitatori; qui vi troveranno, tra gli altri, spazio numerosi grandi fornitori di prodotti per la profilassi del consumatore. Il padiglione 5 si adatta bene al flusso naturale della fiera, essendo ben collegato all'ingresso del boulevard tra i padiglioni 5 e 10, che verrà reso operativo come gli ingressi sud, est e ovest. Inoltre, l'integrazione del padiglione 5 costituirà motivo per i visitatori di IDS di una miglior visita: nel padiglione 5.1 sarà presente una nuova area ristoro, mentre ampie corsie e passaggi inondati di luce contribuiscono ad una circolazione e una miglior disposizione. Inoltre, l'accesso più agevole per i visitatori garantirà una distribuzione più uniforme in tutte le sale dell'esposizione.

IDS 2019 offre un ulteriore servizio ai visitatori per facilitare il trasporto in fiera rendendolo meno costoso. Per il prossimo evento, l'e-ticket IDS include infatti un biglietto di trasporto gratuito che consente ai titolari di utilizzare i trasporti pubblici nella regione di Colonia: per la prima volta, possono viaggiare anche nell'intera regione metropolitana della Renania-Ruhr. Ciò significa che i visitatori che arriveranno dall'area metropolitana di Düsseldorf, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen, Mülheim e Dortmund, che abbiano prenotato un alloggio in quelle zone o che volino a Düsseldorf, possono recarsi alla fiera di Colonia utilizzando treni espressi regionali e altre opzioni di trasporto locali gratuiti.

Un'agevolazione che verrà certamente apprezzata. Koelnmesse ha recentemente riportato un aumento significativo dei numeri di espositori internazionali. Cosa puoi dire su questa tendenza?

Oltre all'ampliamento dello spazio espositivo, ci aspettiamo che circa 2.300 espositori provenienti da oltre 60 paesi presentino le attuali tendenze del dentale. Di questi, oltre 300 aziende all'altezza dei rigorosi criteri di partecipazione IDS prenderanno parte all'evento di Colonia per la prima volta. Noi - la VDDI / GFDI [Associazione dell'industria dentale tedesca e Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie] e la Koelnmesse, attribuiamo gran valore ad una crescita sana e accurata dell'IDS. La qualità degli espositori e dei visitatori, nonché la quantità e l'attualità delle innovazioni in mostra, ne fanno la vetrina più completa e il mercato più vivace e più significativo del dentale.

IDS 2017 si è concentrata sulla produzione digitale e sui metodi di diagnosi. Ci sarà un'accentuazione in questo senso, quest'anno? Quali altri aspetti dell'odontoiatria, secondo lei, emergeranno?

Il miglioramento dei flussi di lavoro digitali e della “produzione additiva” sono alla base dello sviluppo internazionale in odontoiatria. La digitalizzazione avanza a un ritmo sostenuto. In quanto tale, i cicli di innovazione stanno diventando sempre più brevi. Il potere innovativo del settore diventa particolarmente chiaro e la digitalizzazione si sta estendendo a tutti i segmenti del mondo dentale.

Guardando all'attuale contesto del mercato, cosa gli espositori di IDS possono aspettarsi quanto a presenza di acquirenti e di responsabili delle decisioni?

Oltre 155.000 visitatori provenienti da 156 paesi, con il 60% di visitatori dall'estero. I dati dell'ultimo evento dimostrano chiaramente dove si trovano i punti di forza e gli indicatori base delle prestazioni (IDP) dell'IDS: qualità di partecipanti, di visitatori ed espositori. IDS Colonia è una piattaforma di settore globale, dove il mondo dentale s'incontra. Questo status è sinonimo di una presenza eccezionalmente forte di decisori internazionali.

Quali sono le prospettive a lungo termine di IDS e cosa è necessario per continuare a organizzare un evento di tale successo?

Lo sviluppo e il successo di IDS negli ultimi anni ci consente di guardare al futuro con positività. Tuttavia, nessuno può permettersi di rimanere fermo nel nostro settore. Ecco perché poco dopo IDS 2019 ci riuniremo con la GFDI, l'impresa commerciale del VDDI, organizzatore di IDS, lavorando insieme su come allinearci per garantire la possibilità di portare avanti questo successo su basi sostenibili.

Da ultimo, IDS 2017 ha reso per cinque giorni Colonia capitale mondiale dell'odontoiatria. Con il mondo dentale in arrivo in città, come descriverebbe quello che la città ospite ha da offrire?

Anche se gli affari sono al centro di IDS, i visitatori e gli espositori senza dubbio esploreranno e apprezzeranno la cattedrale. Il cuore della metropoli, con oltre un milione di abitanti, si trova nelle immediate vicinanze del quartiere fieristico, separato solo dal Reno – ideale confine di vita di Colonia – con la sua cittadinanza liberale, amichevole e cosmopolita. Oltre ai luoghi di interesse culturale, che ripercorrono la lunga storia della città dagli insediamenti romani fino ai giorni nostri, lo stile di vita di Colonia può essere meglio vissuto nei numerosi ristoranti, nelle birrerie e pub. Noi e Colonia tutta non vediamo l'ora che arrivi IDS.

Dental Tribune International

… si prospetta un altro anno record

Colonia. Pronta per l'apertura del 12 marzo (fino al 16) la più grande vetrina al mondo dell'odontoiatria e tecnologia dentale. In 170.000 m² di spazio espositivo (ulteriormente ampliato) il 38° International Dental Show (IDS) ospiterà circa 2.260 venditori – e l'elenco sta allungandosi – provenienti da più di 60 paesi. Un elenco che comprende anche i leader del mercato internazionale in medicina dentale, tecnologia, comunicazione e organizzazione perché la grande rassegna si occuperà di tutto. Non esiste nessun altro evento come l'IDS che presenti una tale gamma di prodotti e servizi.

Con più venditori internazionali – quest'anno ci si aspetta che almeno il 70 percento degli espositori venga dall'estero – presenti a IDS 2019, un'intera gamma di sviluppi dovuti all'odontoiatria digitale contribuirà a dare al visitatore la possibilità di scegliere in modo più raffinato e soddisfacente grazie ad un'area espositiva composta ora di sei grandi sale. La maggior parte degli espositori internazionali proviene dagli Stati Uniti, Regno Unito, Corea, Cina, Italia, Francia e Svizzera. Molte Aziende sono previste dall'Australia, Brasile, Hong Kong, India, Spagna, Turchia e da altri Paesi. A giudizio degli organizzatori l'IDS 2019 è destinato a bissare l'afflusso record registrato due anni fa.

Nel 2017, ci furono 2.305 espositori da 59 paesi, mentre il 72% degli espositori erano internazionali, un numero che è andato ben oltre i 100 in più a confronto con l'edizione del 2015. Per il 2019 la tendenza di un loro aumento dovrebbe esser confermata. Per far fronte all'afflusso di espositori e di visitatori verrà utilizzato anche il padiglione numero 5 ed è prevista anche una nuova area ristoro.

In linea con la tradizione, l'apertura coinciderà con la Giornata Commerciale orientata a scambi e importazioni specializzate, dando l'opportunità di avviare trattative direttamente in loco. Stando ad un'analisi indipendente riguardante lo scorso IDS, il 45% dei visitatori provenienti dall'estero era allora fornito di potere decisionale negli acquisti per conto delle aziende rappresentate. Tra gli espositori internazionali, il 99% stabilì dei nuovi contatti a carattere internazionale mentre il 95% con potenziali acquirenti tedeschi.

Presso l'Angolo dei Relatori, situato nel Forum dei visitatori, esperti internazionali e produttori leader presenteranno gli sviluppi attuali in ambito scientifico e di ricerca e parleranno delle problematiche dello studio, offrendo approfondimenti preziosi in ogni ambito dell'odontoiatria.

Confrontando l'edizione 2019 con l'IDS 2017, il presidente dell'Associazione odontoiatrica tedesca (Bundeszahnärztekammer) Peter Engel afferma che «l'International Dental Show è ancora una volta all'altezza della sua reputazione come fiera leader mondiale del dentale».

Dental Tribune International

Nasce Belmont Italia: l'eccellenza dei riuniti odontoiatrici a portata di mano

Fabrizio Rebecchi.

Marco Bursi.

Belmont nasce nel 1967 in Giappone come divisione dentale del gruppo giapponese Takara Belmont, fondato a sua volta nel 1921 e tra i leader mondiali nelle attrezzature beauty-wellness di alta gamma. Da allora il brand Belmont si è distinto per la produzione di prodotti innovativi, unici e altamente qualificati per il dentista, in particolare nel segmento dei riuniti odontoiatrici dove si posiziona tra i primi produttori al mondo. Puntando all'eccellenza con una costante attenzione al futuro degli studi dentistici ed odontoiatrici, Belmont sviluppa riuniti per offrire innovazioni tecnologiche con un occhio attento al design, alla funzionalità e al comfort del paziente. L'affidabilità e la solidità costruttiva sono gli ingredienti del suo successo, sintetizzati nel claim "Made by hand and mind, in Japan" che accompagna tutta la comunicazione di Belmont.

Cosa si cela dietro la vostra scelta di investire nel mercato italiano?

Marco Bursi, general manager Takara Belmont Italia - *Da alcuni anni il Gruppo Takara Belmont Global ha individuato nel mercato europeo l'area geografica col maggior potenziale di sviluppo. È stato avviato un piano d'investimento per poter offrire a tali mercati una gamma di prodotti con caratteristiche tecniche, operative, di ergonomia e di design ottimali a loro dedicati. Siamo pronti alla sfida, tanto è vero che alle prossime Fiere di Colonia e Rimini presenteremo i primi due riuniti di una innovativa gamma chiamata volutamente col nome mitologico di Eurus, il Dio dei venti dell'Est. Nell'ambito di questa strategia, l'Italia è il centro di espansione e sviluppo per il prossimo futuro. L'apertura di una filiale diretta, con base a Reggio Emilia, è il primo segnale concreto.*

Cosa può portare il marchio Belmont di unico e innovativo?

Fabrizio Rebecchi, responsabile commerciale divisione Belmont Dental - *Siamo convinti della qualità dei nostri riuniti odontoiatrici e possiamo proporre quindi condizioni e servizi ad hoc. Tale "specializzazione" ci permette di proporre soluzioni ideali e all'avanguardia per soddisfare nello specifico le esigenze del dentista, del suo staff, del paziente ed allo stesso tempo di tutta la filiera distributiva e tecnica, quest'ultima per un servizio pre e post vendita davvero "distintivo".*

Prospettive per il futuro, quale sarà il percorso tra tradizione e nuove tecnologie?

Fabrizio Rebecchi - *Siamo consapevoli che iniziamo un percorso in un mercato maturo, con una concorrenza consolidata. Tuttavia abbiamo dalla nostra un'esperienza di lungo corso in diversi Paesi del mondo, un'analisi approfondita del mercato specifico e dei suoi trend, chiarezza di idee, un'offerta di prodotto e commerciale unica e, soprattutto, l'appoggio della nostra Holding ad Osaka che ci permette di guardare con fiducia ed ottimismo ad un orizzonte di medio-lungo periodo.*

Dental Tribune Italia

Scansiona il QrCode per visualizzare l'intervista completa.