

today

Supplemento a **Dental Tribune Italian Edition** • Anno X, n. 2 • Stampa: ROTO3 Industria Grafica S.p.a. - Castano Primo (MI)



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

C.E. SYMPOSIUM 
STAND B68-A75 - Pad. 3 www.DTStudyClub.it

La riforma sanitaria della Lombardia apre la "Tre giorni" di Expodental

La quarantunesima edizione di Expodental si apre ufficialmente con un interessante incontro moderato da Maurizio Quaranta, Vice Presidente dell'Adde e Consigliere Ancad, intitolato "La riforma sanitaria della Regione Lombardia con particolare riferimento all'odontoiatria". Si può affermare sia l'incontro d'inizio della "Tre giorni" dedicata al dentale nazionale, svolgendosi nella mattina stessa di giovedì, la prima delle tre giornate che compongono l'International Expodental. Dopo il saluto ufficiale di Gianfranco Berrutti, presidente dell'U-

nidi (organizzatore di Expodental), sarà l'on. Marco Rondini della Camera dei Deputati (XII Commissione), Affari Sociali, ad aprire ufficialmente i lavori della "tre giorni." Prendono la parola dopo di lui il Presidente della III Commissione Sanità e Politiche Sociali, Fabio Rizzi ed inoltre: Carlo Borghetti, Capogruppo PD Commissione Sanità R.L., Stefano Carugo, Presidente Affari Istituzionali R.L. e il componente della Commissione Sanità. Dopo l'intervento di Mario Longo, esperto del Consiglio Superiore Sanità e referente alla Presidenza della III Commissione Sanità, ha inizio alle ore 12:30 il dibattito (Dental Forum) fino alle 13:15.



Maurizio Quaranta

Formazione e competenza nascono "anche" dalla visita agli stand aziendali



Negli ultimi due anni le aziende del dentale, sponsor di eventi scientifici e accademici o espositori di importanti manifestazioni in Italia (quali Expodental e Amici di Brugg), lamentano un desolante disinteresse da parte di partecipanti e visitatori nel chiedere informazioni e/o visitare gli stand. Fenomeno, questo, "molto italiano".

Patrizia Gatto

» pagina 4

EVENTO SEGNALATO!

La protesi rimovibile, evoluzione e attualità delle tecniche

RHEIN83

Rhein83 vi invita a partecipare, sabato 19 ottobre 2013, presso lo spazio Expodental Forum, dalle 14.00 alle 16.30, al seminario teorico-pratico "La protesi rimovibile, evoluzione e attualità delle tecniche", tenuto dall'odt. Kitty Brasola.

Il seminario affronterà alcuni temi: dall'attacco sferico all'attacco low profile EQUATOR, barra e contro barra simultanea, correzioni di disparellismi in impianti, utilizzo delle sfere filettate nella tecnica CAD/CAM.

Il seminario si svolge nell'ambito del Congresso regionale Sied Lombardia, "Estetica dentale tra tecnico e clinico: sistemi diretti vs sistematiche indirette, aspettative del paziente".

Kitty Brasola, è nata a Milano il 6 maggio 1965. Dal 1995 vive e lavora a Bologna. Dal 2005 al 2013 staff odt. Per Rhein83: responsabile progetto scuole Italia. Relatore Rhein83 per Italia e Polonia.

Specializzata in rifinitura metallo e modellazione strutture con lavorazione composito Sinfony-Isotit su protesi mobile e fissa.

Le iscrizioni sono limitate a 15 persone. Ai partecipanti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Per informazioni: direzione@rhein83.it

LEGGI
il Sirona Times
in allegato



INAUGURAZIONE NUOVA FILIALE SIRONA A MILANO
Venerdì 18 ottobre - via Milanese, 20 - Sesto S. Giovanni (MI)

Merceologia e cultura nell'evento dentale dell'anno



Expodental celebra la 41a edizione, con novità, aspettative e speranze. L'evento odontoiatrico più importante del panorama nazionale, con forti riflessi e ripercussioni sullo scenario internazionale, è in programma dal 17 al 19 ottobre a Milano, e sarà teatro di una cinquantina di relazioni e di 14 eventi culturali. All'interno dell'evento scientifico del settore dentale più

partecipato dell'anno, quello con più iscritti, si svolgerà anche il Forum, giunto alla 6a edizione, con una crescita non solo numerica, ma di valore, grazie a un comitato scientifico di assoluto rispetto composto da: Antonella Polimeni, Enrico Gherlone, Roberto di Lenarda e Marco Ferrari.

» pagina 4



MARIOTTI



UNIKO
micromotore per implantologia



nuove versioni luce LED e tastiera touch

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



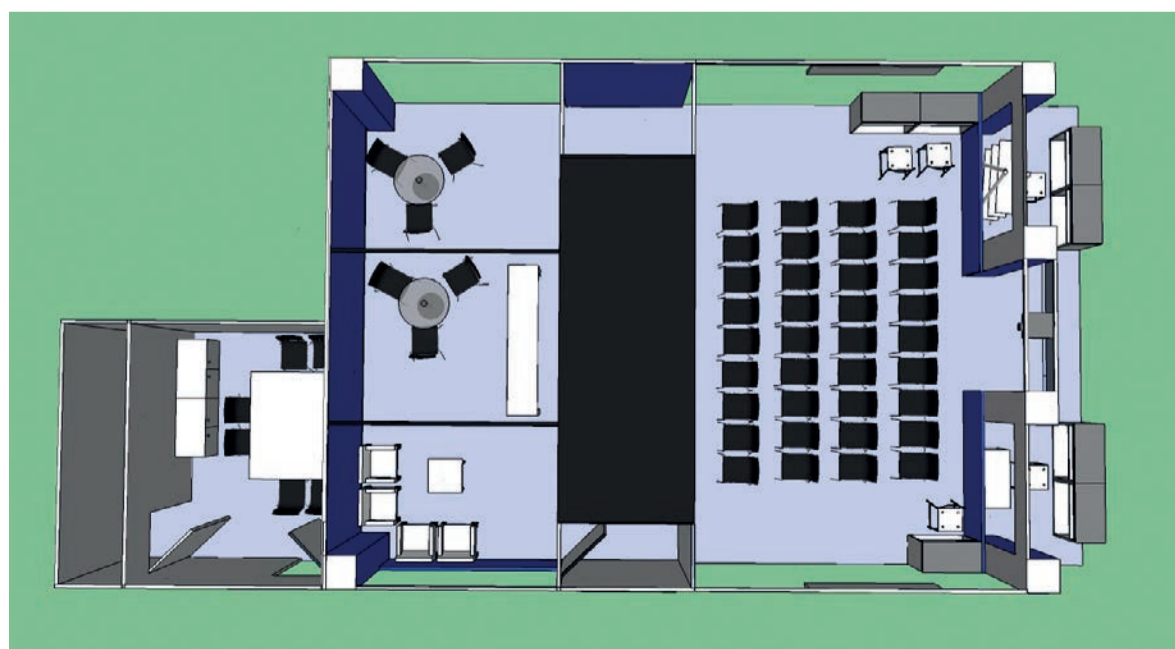
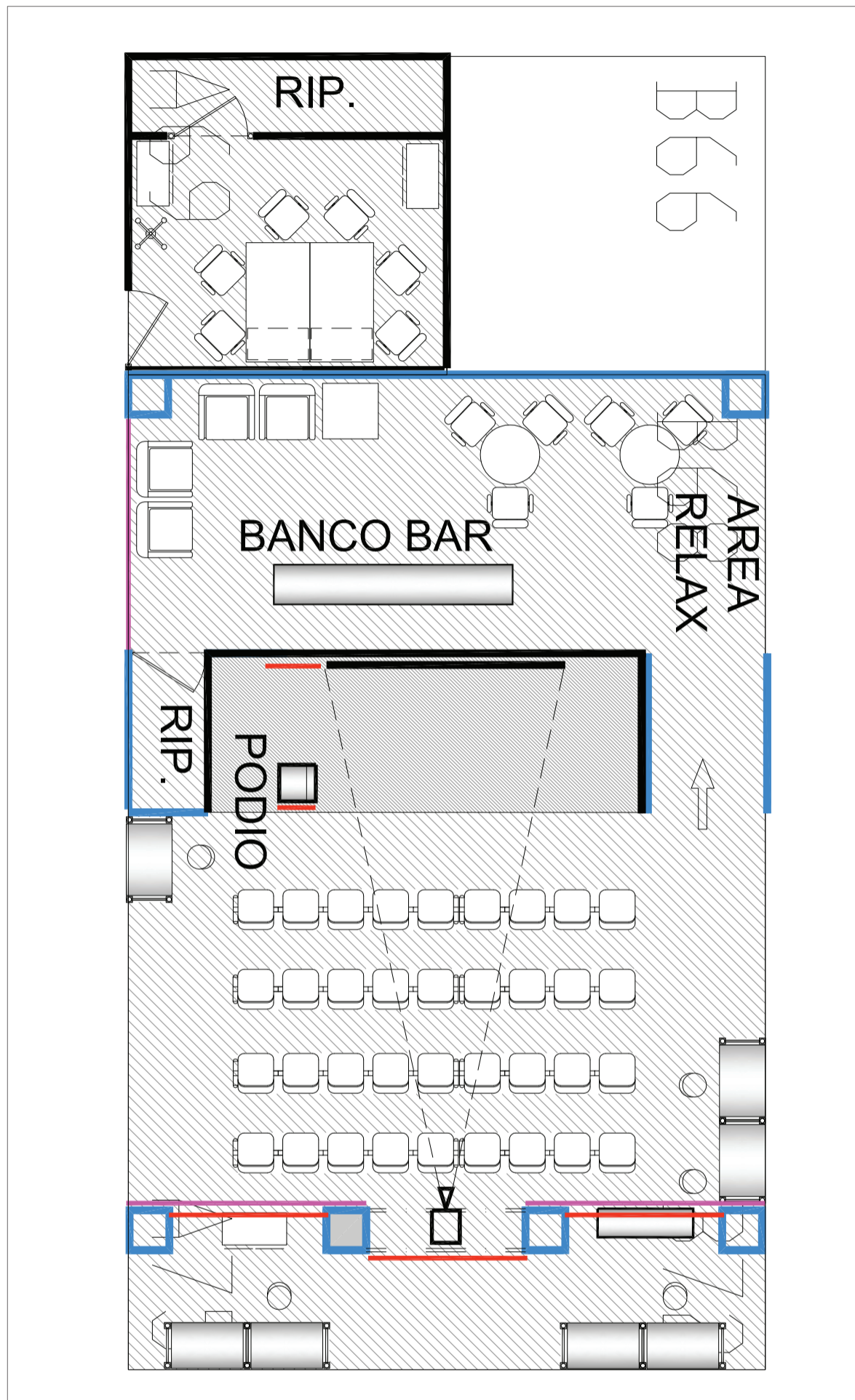
SINCERT



CE 0476

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

Dental Tribune a Expodental (B68-A75)



PROGRAMMA

C.E. SYMPOSIUM

GIO 17.10

13:30 - 14:00

DT Study Club Presentazione

14:00 - 15:00 | Marco di Iulio
e Andrea Piccardi

Progetto Aurea Medical & Cosmetic Surgery: Medicina Estetica in Odontoiatria

15:00 - 16:00 | Franco Tosco

*Presentazione progetto
"quaderni odontoiatrici"*

16:00 - 17:00 | Gianna Maria Nardi

Salute orale: il management clinico di prevenzione

17:00 - 18:00 | Sabine Nahme

*Overview and comparison of clinical
and diagnostic aspects in volume tomography*

VEN 18.10

09:30 - 10:00

DT Study Club Presentazione

10:00 - 11:00 | Marisa Roncati

Perimplantitis: Non Surgical Treatment.Limits, Indications and Clinical Cases

11:00 - 12:00 | Michele Manacorda,
Marco Aguzzi e Alessandro Motroni

DWS: un'unica tecnologia al servizio della pratica clinica quotidiana, dalla realizzazione di modelli e guide chirurgiche alla stampa 3D della protesi provvisoria

12:00 - 13:00 | Carmelo Rizzo

Applicazioni della CB3D alla moderna odontoiatria

14:00 - 15:00 | Sabine Nahme

CBCT in and traditional X-ray out?

15:00 - 16:00 | Leonardo Trombelli

Procedure chirurgiche semplificate per la rigenerazione dei tessuti parodontali

16:00 - 17:00 | Philippe La Garde

Finalmente vinta l'infezione focale

17:00 - 18:00 | Marisa Roncati

Perimplantite: approccio terapeutico non chirurgico, limiti, indicazioni e casi clinici

SAB 19.10

09:00 - 10:00 | Giovanni Maria Gaeta

Diagnosi precoce del cancro orale

10:00 - 11:00 | Vincenzo Bucci Sabattini

Full arch a carico immediato: il Flat One Bridge. Materiali, metodi e Follow up a 9 anni

11:00 - 12:00 | Philippe La Garde

Finalmente vinta l'infezione focale

12:00 - 13:00 | Matteo Iaria

Trasferimento digitale fra studio e laboratorio: impronta ottica e rilevamento del colore

13:00 - 14:00 | Ugo Covani

L'impianto post-estrattivo immediato: evoluzione delle conoscenze

Questo Simposio è stato reso possibile da una sovvenzione educativa di questi sponsor



today dti] Dental Tribune International

Supplemento a

DENTAL TRIBUNE Italian Edition
Anno X, n. 2 - Ottobre 2013

Registrazione Tribunale di Torino
n. 5892 del 12/07/2005

Direttore responsabile:
Massimo Boccaletti

Redazione:
Chiara Siccardi

Editore: **TU.E.OR. Srl**
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino - Italia
Tel. +39 011 0463350 - Fax +39 011 0463304
www.tueor.it - redazione@tueor.com

Amministratore: **Patrizia Gatto**
patrizia.gatto@tueor.com

Graphic Designer:
Angiolina Puglia

Realizzazione:
TU.E.OR. Srl Torino

Stampa:
ROT03 Industria Grafica S.p.a.
Via per Turbigo 11/b
20022 - Castano Primo (MI)

Pubblicità:
TU.E.OR. Srl Torino



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

C.E. SYMPOSIUM

17 18 19 October 2013

Dental Tribune Study Club at the International EXPODENTAL Milan



INTERNATIONAL EXPODENTAL 2013 - Milano

ENTRATA LIBERA ALLO STAND B68-A75 - Pad. 3
ARENA Dental Tribune - DT Study Club

- Corsi e Dibattiti dedicati al Team Odontoiatrico
 Tenuti da prestigiosi relatori di fama internazionale
- Presentazioni e Anteprime 2014
- Workshop e Novità

LOUNGE & HAPPY HOUR!

I workshop saranno archiviati e disponibili online al sito www.DTStudyClub.it



Consulta il programma del Simposio sul sito italiano www.dtstudyclub.it • La partecipazione è gratuita, ti aspettiamo!
 Per maggiori informazioni e dettagli sull'evento, contatta la segreteria organizzativa Tueor: Tel.: 0110463350 - segreteria@tueor.it



ADA C.E.R.P.® | Continuing Education Recognition Program

www.DTStudyClub.it

Tribune America is the ADA CERP provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Merceologia e cultura a Expodental, evento dell'anno

« pagina 1

Protagoniste del Forum associazioni e società scientifiche, quali Amici di Brugg, Fondazione Andi, Antlo, Sied, Cipo, insieme a Aidi, Aiaso, Idea e Siaso. Tante sigle per molteplici attività indice di grande vivacità culturale. Lo indicano un convegno degli Amici dedicato all'overdenture, il Forum Antlo sulle nuove tecnologie (croce e delizia della categoria) e sabato mattina, l'incontro dal titolo "Aestheticamente Team Experience, 2 professionisti per 1 paziente", a conferma del dinamismo di una delle categorie più colpite dalla crisi, mentre la Fondazione Andi indice il corso di base sul volontariato e la cooperazione e una rassegna fotografica che dice più di tante parole. Anche igienisti e Aso non sono da meno, con un incontro sull'estetica incen-

trata sul sorriso e sulla salute orale e incontri pubblici in cui si ragiona sul ruolo dell'assistente nelle terapie odontoiatriche, tema che non può non suscitare discussioni. A conclusione del Forum l'incontro sull'Ecm dal titolo accattivante "Formazione per tutte le professioni". L'evento clou tuttavia s'intitola "Estetica e casi odontoiatrici complessi: problem solving", dedicato all'estetica in conservativa e protesi ma anche all'estetica in ortodonzia e chirurgia maxillo facciale, si tratta di un'iniziativa che consente ai discenti di accedere a un percorso formativo a tema e non a nozioni varie, spesso senza filo conduttore. Passando alla merceologia, «con Expodental si dà al dentale l'opportunità di capire dove investire – dice Gianfranco Berrutti, presidente Unidi – per essere competitivi in un setto-



re in rapida trasformazione». Le nuove regole e la congiuntura mondiale hanno spinto le industrie del dentale italiano a puntare sull'innovazione e la ricerca, una scelta premiata dal mercato. L'edizione di quest'anno permetterà ai professionisti del comparto di capire quali sono le nuove tecnologie, i materiali, le tecniche per dare da subito nuove risposte ai bisogni dei propri pazienti. La scelta di riportare l'Expodental alla Fiera Milano City, come afferma Alessandro Gamberini, presidente dell'organizzatrice

Promunidi, è stata premiata da espositori e visitatori: «Abbiamo cercato di rendere la visita a Expodental un'esperienza utile per la crescita professionale», in una città che negli ultimi anni è divenuta particolarmente ricettiva per una serie di iniziative. Gli sforzi della produzione sono in bella mostra per i vari professionisti del dentale. È auspicabile che vengano colti e apprezzati come si conviene dai partecipanti che, ci auguriamo, dato il momento delicato, possano essere particolarmente numerosi e attenti.



Formazione e competenza

nascono "anche" dalla visita agli stand aziendali

« pagina 1

Lo si arguisce, a contariis, andando a congressi e fiere in Europa, quali Adf a Parigi, Ids Colonia, Eao a Dublino e all'Fdi di Istanbul, dove visitatori e congressisti, pur partecipando alle sezioni scientifiche, assediano letteralmente gli stand, aspettando pazientemente il proprio turno per chiedere informazioni. Di recente abbiamo fermato alcuni frettolosi partecipanti di congressi, del tutto indifferenti agli stand aziendali. Che si trattasse di odontoiatri o di odontotecnici, una sola la risposta: «Da quando c'è la crisi passano talmente tanti agenti a trovarci giornalmente che abbiamo già tutte le informazioni. E poi basta guardare Internet...». Interpellando invece chi si trova nei pressi dello stand, ecco dichiarazioni diametralmente opposte: «Sono così impegnato in studio (o laboratorio, nda) che diventa difficile ascoltare gli agenti. In effetti, parlano di più con la segreteria che con me. Così ne approfitto per conoscere non solo le evoluzioni del prodotto, ma anche per avere informazioni sul suo utilizzo. Poi, se devo proprio approfondire, chiedo un intervento mirato allo specialista dell'azienda, ovvero partecipo ai corsi che mi propongono in studio (o laboratorio), senza rischiare di andare a quelli che non mi servono».

Come dichiarato anche da prestigiosi autori sui nostri giornali, se non si conoscono i materiali e le tecniche del prodotto per il loro corretto utilizzo, non si possono offrire qualità e risultati ai pazienti. Al contrario, la superficialità nella scelta o nell'uso regolare può comprometterne il risultato e creare pesanti dubbi nell'operatore, scaricando poi la colpa dell'insuccesso alla ditta produttrice o al protocollo d'uso. La formazione sul prodotto è tanto più necessaria da quando le aziende presentano differenze notevoli tra categorie molto simili. Come, ad esempio, nei compositi. Basta considerare il vasto tema dell'estetica e della conservativa del Forum. Come già scritto nel mio editoriale di Cosmetic Dentistry, la normativa italiana Ecm (insieme ad altre nel mondo) nel suo rigore (peraltro molto apprezzabile) in merito al conflitto di interessi, non agevola affatto le cose. Dovrebbe però non ostacolare, anzi possibilmente favorire, la conoscenza e la competenza su prodotti e protocolli applicabili per operare scelte accurate e competenti a garanzia del paziente.

Interessarsi e visitare gli stand aziendali diventa così l'unico gesto concreto per dimostrare attenzione (e anche gratitudine) a un anello della filiera che consente il lavoro dello studio odontoiatrico, svolge ricerca e sviluppo, e la finanzia, tra l'altro, senza l'aiuto di nessuno. Sponsor e ditte, pur con difficoltà occupazionali, esattamente come i professionisti (gli addetti al dentale in Italia sono oltre 100.000), consentono tuttavia l'attività culturale per la formazione della categoria. Manifestare gratitudine vuol dire semplicemente ascoltare, non necessariamente acquistare. Una visita dedicata a conoscere meglio, fuori dal proprio studio, può dare un ritorno veramente inimmaginabile alla propria pratica clinica quotidiana.

Patrizia Gatto

Sirona inaugura la filiale di Milano: "Cosa faremo insieme a voi"

■ Con l'apertura della filiale di Milano, Sirona rinnova il suo impegno ad affiancare sul territorio il professionista, supportandolo in alcune delle fasi fondamentali della sua professione: la scelta di adottare una nuova tecnologia, la formazione per il suo utilizzo più corretto, l'approccio verso il team e il paziente per trasmettere il valore delle sue competenze e delle sue scelte. Ancora una volta, Sirona vuole fare qualcosa di più. Il progetto di espansione sul territorio rappresenta non solo la volontà di supportare il professionista in modo concreto e costante, ma anche un impegno nel far sì che al centro dell'attenzione ci sia sempre il paziente. Tecnologia, professionista e paziente diventano tutti attori di un solo scenario che devono interagire tra loro in modo consapevole e condiviso. Ecco allora che nel calendario delle attività si inseriranno corsi e iniziative con l'intento di rendere sempre più evidente come le caratteristiche di un prodotto e le competenze del professionista operino in sinergia per dare al paziente ciò di cui ha davvero bisogno. Un'altra peculiarità della nuova filiale sarà l'accoglienza nei confronti degli eventi culturali e associativi delle diverse realtà del settore.

La sede milanese di Sirona sarà quindi teatro di:

- show room permanente con tutte le ultime novità;
- workshop tematici;
- attività di Sirona Digital Academy;
- conferenze ed eventi;
- sede ospitante di associazioni scientifiche del settore.

Una sede viva e aperta a tutte le necessità di chi opera sul territorio, pronta ad accogliere proposte e iniziative dell'ormai numerosa community degli utilizzatori di tecnologie Sirona.

Programma open day

- Ore 11.00, aperitivo con il CAD/CAM. Dimostrazione live sull'uso del sistema CEREC. Al termine, aperitivo e stuzzichini per chiacchierare con il relatore.
- Ore 14.00, caffè con la radiologia. Scansione 3D e prospettive offerte dall'impronta ottica abbinata alla RX volumetrica. Al termine, il relatore risponderà alle vostre domande di fronte a una tazza di caffè.
- Ore 16.00, laser time. SIROLaser Advance in tutte le sue applicazioni. Dopo la dimostrazione, tea time insieme.
- Ore 18.00, il paziente al centro delle strategie di marketing e comunicazione. Riflessioni e suggerimenti a cura del dott. Alberto Emiliani.
- Ore 19.30, un aperitivo in vostra compagnia. Attendendo il taglio del nastro.
- Ore 20.30, cerimonia d'apertura e cena a buffet.

INAUGURAZIONE NUOVA FILIALE SIRONA A MILANO

Venerdì 18 ottobre - via Milanese, 20 - Sesto S. Giovanni (MI)

Lo studio e il laboratorio odontotecnico 2.0

In Expodental va in scena lo studio e il laboratorio hi-tech. Allestita un'area dove, dal vivo, vengono realizzate le protesi utilizzando le nuove tecnologie

■ La continua ricerca dell'industria dentale mondiale, e in particolare di quella italiana, sta trasformando il modo di curare e riabilitare i pazienti. Una rivoluzione che ha permesso di evolvere, oltre la diagnosi, la riabilitazione protesica grazie alle tecnologie Cad/Cam e agli scanner ottici intraorali e da laboratorio.

Per guidare e presentare all'odontoiatra e al titolare di laboratorio odontotecnico l'evoluzione tecnologica, ma anche per far capire come cambia il modo di lavorare e organizzare il team odontoiatrico, Unidi ha allestito all'interno della 41° International Expodental (in programma dal 17 al 19 ottobre a Milano) uno studio odontoiatrico e un laboratorio odontotecnico, attrezzati con le nuove tecnologie CAD/CAM. Un'area all'interno della quale saranno realizzati, in presa diretta, dispositivi protesici con le nuove tecnologie. «Gli espositori, grazie a Expodental, incontrano i professionisti di settore per presentare e far provare le proprie attrezzature», commenta il Presidente Unidi Gianfranco Berrutti. «La scelta di realizzare uno studio e un laboratorio 2.0 vuole dare la possibilità ai visitatori non solo di capire come funzionano le tecnologie presentate, ma come queste interessino tutte le figure che compongono il team odontoiatrico e i loro compiti». La visita è organizzata secondo il flusso del lavoro. Si parte dalla reception, dove l'Aso accoglie il paziente, passando poi all'area clinica, con il riunito

dotato di scanner intraorale dove verrà simulata la presa dell'impronta digitale. Il file viene inviato al banco elaborazione dati dove sarà analizzato e, successivamente, verrà modellata, virtualmente, la struttura. Il manufatto, modellato e progettato al computer, viene inviato all'unità di fresaggio che realizza il dispositivo nel materiale prescritto. In altre due postazioni verrà eseguita la rifinitura estetico-funzionale, ritornando poi nell'area clinica per la prova sul paziente. Le dimostrazioni pratiche avverranno in orari definiti, mentre durante l'intera giornata esperti saranno presenti per dialogare con i visitatori e illustrare le varie fasi di lavorazione.

Questi gli orari delle dimostrazioni:

Giovedì 17 ottobre: ore 14:30

Venerdì 18 ottobre: ore 11:00 e ore 14:00

Sabato 19 ottobre: ore 10:00 e ore 14:00

Lo studio e il laboratorio 2.0 sono ubicati presso il Padiglione 3 Stand A77-A83-B74-B80.

International Expodental a Milano dal 17 al 19 ottobre.

Iscriviti gratuitamente online su: www.expodental.it

DWX-4

EXPODENTAL 2013
PAD. 3 | STAND E21 F12



FRESATRICE ROLAND DWX-4. PICCOLO SPAZIO GRANDE OPPORTUNITÀ

Scopri Roland DWX-4. La nuova fresatrice dentale compatta, precisa e con un rapporto qualità/prezzo unico. DWX-4 è molto facile da utilizzare e la sua configurazione la rende perfetta per chi vuole entrare nel mondo della modellazione digitale per realizzare piccole produzioni di elementi come ponti e corone. La sua linea e il suo design la rendono facilmente collocabile all'interno dei laboratori. Dotata di quattro assi in continuo e cambio utensile automatico a due frese, lavora sui più comuni materiali odontotecnici. DWX-4: la piccola fresatrice per fare cose grandi.



Corone,
coppette e ponti.



Blocchi di
materiale e pin.



Lavora su cera,
PMMA e zirconia.



rolandeasyshape.com

**EASY
SHAPE**
Roland
DENTAL SOLUTION

Le riflessioni di un odontotecnico sulla soglia della 41° International Expodental

■ Alla richiesta fatta a più voci dai dirigenti Uniti di entrare direttamente nell'organizzazione dell'Expodental Forum io e la mia associazione abbiamo avuto in primis una grande reazione emotiva. Il nome di Expodental fa scattare in tutti pensieri, ricordi,

memorie di crescita e di primi investimenti.

È un onore essere parte integrante di una manifestazione che per noi, per l'Italia e gli italiani del dentale rappresenta da oltre 40 anni il meglio della produzione, dell'industria non

solo italiana ma mondiale. Ricordo con emozione molto tempo fa, le mie prime visite nei vecchi stand a Milano e la consapevolezza di entrare nel "tempio" delle esposizioni, dove avrei potuto assaporare novità tecnologiche. In quegli anni mai avrei dubitato

che un mouse avrebbe sostituito in ampia parte il ruolo di quelle spatoline, né avrei messo in dubbio che la mia fonditrice, quella che stavo andando a scegliere, si sarebbe presa oggi, ampie pause di riposo.

Lasciando largo spazio, nell'in-

tervallo tra una fusione e l'altra, ad una produzione digitale innovativa impensabile solo poco tempo fa. Nasce da questo la prima giornata Antlo dell'Expodental Forum, seguita dalla seconda, plenaria, a parlare di estetica come sentimento condiviso, in sinergia, tra medico e tecnico. Analisi fatta assieme ai relatori sul come la vita e il futuro dell'odontotecnico, forse già domani, sia diametralmente diversa da quanto pensavamo entrando in Expodental.

Con una riflessione di partenza: l'odontotecnico, come descritto nel Regio Decreto di novanta anni fa è ancora lo stesso? O ha raggiunto quello sviluppo in termini di formazione e di investimento personale da essere considerato a tutti gli effetti, un professionista?

E se questo è il sentimento comune, non risulta evidente la necessità di un adeguamento scolastico, l'approvazione di un moderno profilo di una figura giuridicamente adeguata, al passo con la quotidianità? L'apertura verso la nuova realtà digitale che molti dichiarano "odontotecnica del futuro" a parere mio e di molti altri colleghi, è l'odontotecnica di oggi. Tutto è già a nostra disposizione.

Ma determinante sarà il "governo dei cambiamenti" perché già esistono numerose facce della realtà di produzione dentro e fuori dal laboratorio odontotecnico. Determinante, a mio avviso, che a capo di ogni produzione di dispositivi medici su misura, rimanga sempre e comunque l'odontotecnico, il che è stato dichiarato più volte come prioritario per me e l'associazione che rappresento: cioè la "difesa dello spazio professionale".

» pagina 7

AUSTRALIA

ADX14
SEE BUY LEARN — SYDNEY



DISCOUNTED
 AIRFARE AND
 ACCOMMODATION
 FOR ADX14
 SYDNEY
 VISITORS



ADX14 Sydney
Dental Exhibition

AUSTRALIA'S PREMIER DENTAL EVENT

21-23 MARCH 2014 — SYDNEY, AUSTRALIA

- Australia's Largest Dental Exhibition ▪
- All Major Brands And Product Categories ▪
- Discounted Airfare And Accommodation ▪
- Extensive Professional Skills Program ▪

www.adx.org.au

ADX14 Sydney — See more, buy more and learn more

Australia's premier event for all with an interest in dentistry is **ADX14 Sydney**. Over three days, it affords all dentists and allied oral healthcare professionals the opportunity to visit a world-class dental exhibition, and also take part in a dental skills program full of practical solutions and vital insights into the latest innovative products and patient care options.

ADX14 Sydney Key Features —

- World-class exhibition featuring suppliers of quality dental products.
- Anticipated attendance of around 7,500 professionals from the dental community.
- Representatives from government, universities and other stakeholders within the Australian healthcare sector.

International visitors have access to tailored support services to help you apply for a visa and finalise your travel arrangements. Visit the **ADX14 Sydney** website to check out exclusive discounts on airfares and accommodation.

Use your attendance at **ADX14 Sydney** as a chance to visit the Sydney Opera House, climb the Harbour Bridge and visit the world-famous Bondi Beach. Why not take a quick tour to visit a national park to see kangaroos, koalas - all less than two hours away.

The **ADX14 Sydney** dental exhibition is organised by the Australian Dental Industry Association (ADIA), the nation's peak body for suppliers of quality dental products.

ADX14 Sydney — See more, buy more, learn more.

www.adx.org.au



Twitter Feed
@AdxSydney

ADIA On Facebook
www.facebook.com/adx.sydney

Request for further information —
Simply complete this form to learn more about the exciting opportunities at the **ADX14 Sydney** dental exhibition.

Contact person —

Business —

Postal address —

Telephone —

Email —

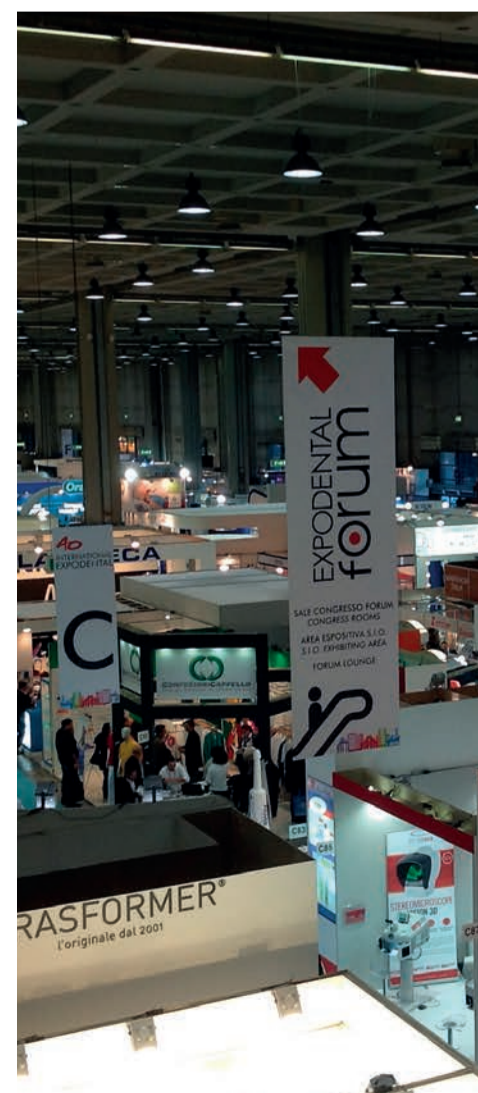
Send me information about —

- [...] ADX14 Sydney visitor
[...] ADX14 Sydney exhibitor

H0813

Please return this form to —

Australian Dental Industry Association
GPO Box 960, Sydney, NSW, 2001 Australia
f: +61 9319 5381
e: sydney@adx.org.au





« pagina 6

Ma chi sarà l'odontotecnico del domani? Sicuramente quello pronto ad investire nella propria struttura per ricevere le impronte rilevate dal clinico e trasformarle in digitale, fino al momento in cui arriveranno via via e sempre più, già in forma digitalizzata.

Esperto nel manovrare il mouse come una novella spatola per creare quel che la sua professionalità ed esperienza gli indicano in tema di biomeccanica, gnatologia ed estetica trasferiti in una nuova metodica di fabbricazione e con utilizzo della nuova mole di materiali che hanno reso possibile percorrere tante nuove strade in riabilitazione ed estetica.

L'entrata del digitale in odontotecnica fa parte di una naturale evoluzione che porta al risparmio di lavorazione manuale.

Per quanto l'odontotecnico non riuscirà a produrre (per scelta o mancanza strutturale) adeguando la propria struttura, avrà a disposizione centri di fresaggio industriali esterni

pronti a sopperirne la carenza, con componenti create ad hoc su indicazione, misura e disegno forniti dall'odontotecnico sulla base di un chiaro progetto iniziale effettuato all'interno del laboratorio.

Molte riflessioni giungono dal mondo odontotecnico sulle realizzazioni eseguite direttamente presso gli studi odontoiatrici attraverso la lettura con scanner intraorale.

Conosciamo già le recenti circolari ministeriali di autorizzazione secondo cui la prestazione può essere eseguita solo ed esclusivamente dal medico, il quale, completata la rilevazione

digitale, dovrà con le proprie mani e personalmente mettersi al computer e creare come l'odontotecnico l'elemento di protesi riabilitativa.

Sicuramente la manualità delle successive fasi di adattamento con personalizzazione, colorazione e cottura meglio si addicono ad un odontotecnico esperto e formato, generando così non più una prestazione medica ma elevando la lavorazione ad un vero e proprio dispositivo medico su misura di proprietà e di competenza odontotecnica munito oltretutto di quelle garanzie e rintracciabilità di cui necessita il DMSM secondo la diretti-

va europea.

Di qui il nuovo volto cui potremmo vedere legata la figura dell'odontotecnico: un professionista a tutti gli effetti, chiamato anche fuori dal laboratorio a collaborare a stretto contatto col clinico, per personalizzare e rendere rapidamente disponibile la componente protesica frutto di una nuova sinergia studio/laboratorio che sposa le richieste del paziente quanto a rapidità di esecuzione e consegna, senza dimenticare capacità e conoscenza estetica e costruttiva.

Peculiarità e conoscenza di regole e parametri estetici e funzionali che

determinano nei metodi tradizionali e in quelli trasposti nelle "nuove metodologie" dimensioni, forme, posizioni di elementi da produrre per quel singolo paziente. Sicuramente quel che per molti sembra un futuro ancora lontano, per altri è già domani, è già messo nell'agenda.

Qualcosa che fa meglio interpretare il futuro e capire che chi si saprà adeguare, investire, restare al passo dei tempi, non dovrà temere il futuro.

Ed il futuro quest'anno passa da Expodental Forum.

Massimo Maculan

“Semplificare le manovre di igiene orale quotidiana: questo è quello che vogliono i pazienti oggi”

Dott.ssa Annamaria Genovesi, Igienista dentale, Responsabile del Centro di Igiene Orale, Istituto Stomatologico Toscano

Un'innovazione davvero rivoluzionaria: Philips Sonicare AirFloss

Ai pazienti che non usano volentieri il filo interdentale il nuovo Philips Sonicare AirFloss piacerà moltissimo. La sua innovativa tecnologia Microburst utilizza un rapido getto d'aria e microgocce d'acqua per pulire gli spazi interdentali in modo delicato ma efficace.

Efficace: Sonicare AirFloss contribuisce a ridurre le gengiviti fino al 75% e i punti di sanguinamento gengivale fino all'86% in 4 settimane.¹

Facile da usare: l'86% dei pazienti intervistati ha dichiarato che è facilissimo da usare.²

Preferito: Dopo 1 mese, il 96% dei pazienti che usavano il filo interdentale in modo discontinuo ha dichiarato di usare il Sonicare AirFloss almeno 4 volte alla settimana.³

Per maggiori informazioni: www.philips.it/Sonicare

1. de Jager M, Jain V, Schmitt P, DeLaurenti M, Jenkins W, Milleman J, et al. Clinical efficacy and safety of a novel interproximal cleaning device. J Dent Res. 2011; 90(special issue A). 2. Krell S, Kaler A, Wei J. In-home use test to evaluate ease of use for Philips Sonicare AirFloss versus Reach string floss and Waterpik Ultra Water Flosser. Data on file, 2010. 3. Krell S, Kaler A, Wei J. In-home use test to assess compliance of Philips Sonicare AirFloss. Data on file, 2010.

PHILIPS
sonicare



Distributore per il canale professionale - email: info@simitdental.it - sito web: www.simitdental.it



Il Mau si ripresenta (con novità) strizzando l'occhio al mercato italiano

■ Alla prossima Expodental, il Mau (Mobiliere Associati Unidi) si ripresenterà puntuale all'appuntamento, il quarto della serie.

La nuova realtà associativa sorta in seno all'Unione delle Industrie Dentali Italiane fece infatti il suo debutto all'Expodental di Roma tre anni fa, suscitando grande attenzione nella stampa specializzata e nella clientela soprattutto internazionale.

Ne fanno parte, ieri come oggi, otto aziende (Dental Art, Edarredo, Iride, Loran, Rossicaws, Saratoga, Tavome e TreT) dalle caratteristiche comuni: minimo 20 anni di attività specifica nel settore dentale, qualità costruttiva, cura del dettaglio, unicità del design con progettazione interna, oltre all'uso di leghe metalliche e di vernici atossiche appositamente studiate per rendere il mobile più facilmente igienizzabile.

Nato all'insegna dell'"unione fa la forza" il nuovo organismo diede immediatamente l'idea di un tentativo

(riuscito) di uscire dalla crisi che già allora cominciava a mordere. Analogo gruppo, a dire il vero, si era tentato di creare qualche anno prima in seno all'Unidi, senza tuttavia riuscirci.

Ce l'ha fatta invece Gianna Torrisi Pamich, consigliera Unidi e titolare di un'azienda di abbigliamento medico odontoiatrico (che poco o nulla ha da spartire con mobili di metallo nati specificatamente per uso odontoiatrico e odontotecnico), è stata l'ideatrice di questo progetto attivandosi come elemento unificante tra le otto realtà produttive, di per sé concorrenti in uno spirito di forte emulazione.

E malgrado uno statuto assai rigido (tutte le decisioni sull'immagine comune devono essere prese all'unanimità) dopo tre anni di attività i primi frutti del Mau cominciano a vedersi.

All'Expodental di Milano, i più attenti e sensibili alle proposte del Mau saranno ancora una volta gli operatori stranieri, con i quali le aziende del gruppo

del resto già dialogano essendo ognuna di esse votata all'export. Vedremo se sotto l'assillo della crisi (e grazie a una sorpresa che Pamich, per ora, non intende rivelare) al prossimo appuntamento il Mau riuscirà a coinvolgere maggiormente i clienti italiani, apparentemente poco sensibili al richiamo dell'evoluzione tecnologica applicata ai mobili di arredo. Molti infatti vedono ancora l'allestimento dello studio come una sorta di optional, non come una ricerca di benessere di entrambi, paziente e operatore. Visione da cui scaturisce una selezione talvolta niente affatto poco ponderata e qualificante, di mobili dozzinali standard esercitata spesso senza riflettere sul fatto che costituiscono invece il primo biglietto da visita del professionista. «All'estero stanno nascendo nuove cliniche – riferisce la sig.ra Pamich – in cui l'arredo (e quindi anche i mobili) esprimono chiaramente il modo del clinico di porsi verso il paziente».



Gianna Pamich la Musa ispiratrice

«Torniamo con nuove proposte per attrarre il mercato italiano»

■ Qualche anno fa in seno all'Unidi si era tentato di fare un gruppo di lavoro ad hoc che raccogliesse le aziende dello stesso settore. Ma senza riuscirci. Il progetto si arenò per vari motivi e ce l'ha fatta invece Gianna Torrisi

Pamich, consigliera Unidi titolare di un'azienda di abbigliamento medico odontoiatrico la quale, pur non avendo nulla, ma proprio nulla a che spartire con mobili di metallo nati specificatamente per uso odontoiatrico e odon-

totecnico, si è posta come elemento unificante di otto aziende (Dental Art, Edarredo, Iride, Loran, Rossicaws, Saratoga, Tavome, TreT) confluite nei Mobiliere Associati Unidi (Mau). Caratteristica comune delle «sette sorelle»

la lunghissima esperienza nel settore dentale, qualità costruttiva, la cura del dettaglio, l'unicità del design con progettazione interna, oltre all'uso di leghe metalliche e di vernici atossiche appositamente studiate per rendere il mobile più facilmente igienizzabile.

La nuova realtà fece il suo debutto all'Expodental di Roma tre anni fa suscitando una grande attenzione nella stampa specializzata e nella clientela soprattutto internazionale. Allora la crisi cominciava già a mordere e il nuovo organismo, nato all'insegna dell'"unione (intesa anche come Unidi) fa la forza", diede immediatamente l'idea di un tentativo (riuscito) per uscirne, non solo piangersi addosso.

A distanza di 3 anni anche oggi il Mau continua con impegno, anche se con fatica, a portare avanti un'azione di immagine comune rivolta soprattutto al mercato italiano, il quale tarda tuttavia a rispondere agli input «soprattutto per una questione di incultura nell'arredo» – osserva la sig.ra Pamich.

Molti infatti nell'arredamento dello studio faticano a concepire il segno di una ricerca di benessere del paziente e dell'operatore. Ecco quindi spiegata la scelta, niente affatto ponderata e qualificante, di mobili dozzinali per l'arredo senza pensare che costituiscono il primo biglietto da visita del professionista verso il paziente. «All'estero invece – commenta la sig.ra Pamich – stanno nascendo nuove cliniche in cui l'arredo (e quindi anche i mobili non solo della reception ma soprattutto delle aree operative) esprime chiaramente al paziente il modo di porsi del clinico verso di lui secondo i dettami della psicologia avanzata».

Prima ispiratrice e animatrice del Mau, la sig.ra Pamich, imprenditrice

di un "altro" dentale, è venuta per caso a contatto con alcuni mobiliere operanti nel Nord Est italiano, l'area in cui sorge anche la sua azienda, e gradualmente ma con determinazione ha finito per assumere un ruolo centrale. Diventandone la musa ispiratrice è riuscita a creare un gruppo coeso e altamente motivato.

Nel Mau (e nell'Unidi) le otto aziende che vi aderiscono hanno trovato una "forza" (anche se in concorrenza accesa le une con le altre) che da sole non avrebbero potuto sviluppare.

Ricordando i passati, infruttuosi tentativi di far coagulare, sulla scia dell'esempio Mau, aziende Unidi appartenenti ad altri settori «la chiave del nostro successo – sottolinea la sig.ra Pamich – sta nel mio ruolo e nella mia totale mancanza di interesse, nel poter contare sul supporto Unidi e su un referente estraneo al comparto specifico». Ma anche in uno statuto che a tutta prima appare rigido (tutte le decisioni devono essere prese all'unanimità, nda.) che tuttavia funziona.

Dopo tre anni i primi frutti cominciano a vedersi e se ne vedranno ancor di più allorché alla prossima Expodental dove il Mau si ripresenterà puntuale all'appuntamento. Più attenti e sensibili alle sue proposte saranno, probabilmente, ancora una volta gli operatori stranieri, con i quali le aziende del gruppo, tuttavia, già dialogano essendo ognuna di esse votata all'export e altamente rappresentata nei mercati internazionali.

Vedremo se sotto l'assillo della crisi (e grazie a una sorpresa che Pamich, per ora, non intende rivelare) all'appuntamento di Expodental, il Mau riuscirà a coinvolgere anche i clienti italiani.

Entrambi ne hanno bisogno.

GUTTAFUSION®: sistema di otturazione a caldo con carrier

Innovativo, senza compromessi

GUTTAFUSION® è il nuovo sistema di otturazione a caldo della VDW DENTSPLY, si tratta di un carrier costituito interamente da guttaperca per un'otturazione termoplastica in 3D dei canali radicolari.

Gli otturatori GUTTAFUSION® hanno, infatti, un corpo in guttaperca cross-linked che rimane stabile quando riscaldato. All'esterno l'otturatore è ricoperto da guttaperca scorrevole che, grazie al suo adattamento tridimensionale nei canali laterali e negli istmi, riempie efficacemente tutto il canale radicolare in maniera omogenea e compatta.

Il nuovo otturatore GUTTAFUSION® è particolarmente indicato in caso di posizionamento di perni, è inoltre indicato nei casi particolarmente delicati in cui potrebbe essere necessario un ritrattamento, in quanto, essendo interamente costituito da guttaperca nessun corpo in plastica rimane nel canale radicolare.

Il manico dell'otturatore, specificatamente sviluppato per un utilizzo sicuro con le pinzette, consente di posizionare l'otturatore in maniera rapida e precisa anche nei molari, inoltre il manico può essere rimosso con semplicità senza bisogno di

nessuno strumento aggiuntivo. Ovviamente, tutti gli otturatori GUTTAFUSION® presentano un'elevata radiopacità.

GUTTAFUSION® è compatibile con tutti i sistemi rotanti in NiTi, la giusta misura dell'otturatore è facilmente determinata grazie ai verificatori GUTTAFUSION® inclusi nel sistema. Sia gli otturatori che i verificatori GUTTAFUSION® sono disponibili dalla misura 20 alla misura 55.

Per un pratico e veloce riscaldamento degli otturatori è disponibile il fornello GUTTAFUSION®, con il quale è possibile riscaldare gli otturatori in meno di un minuto.



Per informazioni:

Dentsply Italia Srl

Piazza dell'Indipendenza, 11/B

00185 Roma

Numero verde 800.310333

Fax: 06.72640322

Premio Rhein83: 30° anniversario 1983-2013

Nel 2013, in occasione del trentesimo anno di attività, la Rhein83 ha organizzato un concorso dedicato agli odontotecnici in collaborazione con Antlo

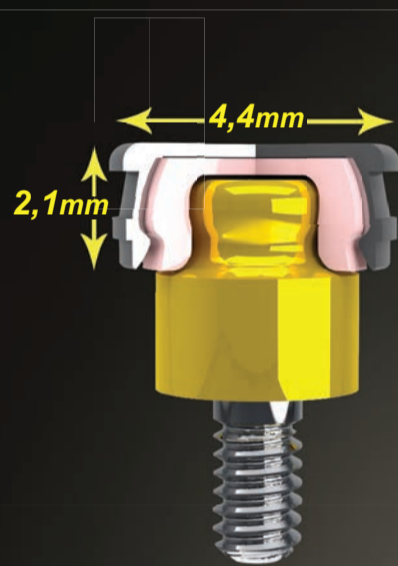
■ **Progetti protesici con soluzioni Rhein83: tradizione e innovazione a confronto**

La Rhein83 è stata fondata nel 1983 da un odontotecnico, Ezio Nardi, e da sempre ha seguito l'evoluzione e gli sviluppi delle tecniche che in questi trent'anni hanno cambiato il ruolo e il "mestiere" dell'odontotecnico. Andando indietro nel tempo, se pensassimo all'odontotecnico ricorderemo un artigiano con il camice sporco di sbaffi di cera verde all'interno di un piccolo laboratorio dove tutto veniva creato quasi per incanto dalle sapienti ed esperte mani di un uomo che aveva iniziato come addetto di bottega e che a sua volta avrebbe tramandato la sua esperienza ad altri ragazzi. Sembra una storia di un secolo fa, quasi un romanzo, ma è storia recente. La tecnologia corre molto velocemente, e oggi un moderno laboratorio è occupato da macchine costose che richiedono competenze specifiche. L'odontotecnico moderno è un esperto di fisica, di metallurgia, di informatica e di biologia. Da questa semplice analisi, in Rhein83 è nato il desiderio di "dare visibilità" ai tanti odontotecnici che amano documenta-

La premiazione avrà luogo in occasione di Expodental, il giorno 19 ottobre alle ore 12.00 presso il padiglione 3 "Forum Antlo". L'ingresso è libero. Visto il successo che l'iniziativa ha riscosso, Rhein83 ha deciso di rinnovare la proposta anche per il 2014. Invitiamo fin d'ora, quindi, tutti quelli che non hanno fatto in tempo a inviare un lavoro a prepararsi.



SISTEMA 4 in 1



MASSIMA stabilità
MINIMO ingombro!



re i loro lavori perché hanno voglia di confrontarsi e quindi di migliorarsi e, perché no, anche per poter mostrare quello che sono in grado di produrre, consapevoli delle proprie competenze e capacità. Con grande soddisfazione l'iniziativa ha riscosso molto successo. Sono stati inviati numerosi lavori, e moltissimi ben documentati e descritti. La giuria ha svolto un lavoro arduo e lungo prima di poter arrivare al verdetto che ha proclamato i primi tre classificati.

La giuria era formata da alcuni tra i nomi più importanti dell'odontotecnica italiana: Sergio Strega, Rodolfo Colognesi, Carlo Borromeo, Lanfranco Santocchi, Vincenzo Liberati e Gianni Storni, direttore tecnico della Rhein83. Ai primi tre classificati verrà consegnato dai titolari della Rhein83, Claudia Nardi e Gianni Storni, un assegno che potranno usare per l'acquisto di prodotti Rhein83. Inoltre, i migliori lavori verranno pubblicati in una rivista del settore.



Dental PRODUCT SHOPPER
BEST PRODUCT
2012

Via E. Zago, 10 - 40128 Bologna - Italy Tel. (+39) 051 244510 - (+39) 051 244396 Fax (+39) 051 245238

www.rhein83.com • info@rhein83.com