

INFO/DENT[®]

MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

pmi 2013 - advertising



noi
abbiamo
un'idea
FISSA*



DIO
IMPLANT
SYSTEM

un'idea che niente riuscirà
a togliervi dalla testa!



DENTAL P. s.r.l.
distributore esclusivo
per l'Italia
DIO IMPLANT SYSTEM

www.dioimplantitalia.it
www.dioimplantcorsi.it

*sistema conico autobloccante a fusione fredda basato sul cono di Morse, una tecnologia che rende impossibile lo svitamento del moncone. Doppio trattamento della superficie: RBM + Brushite (CAP) una soluzione di rivestimento che assicura la massima garanzia di successo.

DenTal P. s.r.l. - Tel. 02.91.89.783 - Fax 02.99.04.44.39 - commerciale@dentalp.eu

In questo numero a confronto

COMPOSITI ESTETICI pag. 4

TELECAMERE ENDORALI pag. 20

NUOVO - Healthcare Markethinks

Visita Gratuita: Fra Etica e Marketing pag. 16

SONDAGGI, APPROFONDIMENTI, CORSI E CONGRESSI,
DALLE AZIENDE, ANNUNCI ECONOMICI

Soluzioni intelligenti osso impianti protesi

www.tocksystem.it tel: 031 280301



TOCKSYSTEM

Servizio di riparazione

per le vostre turbine, manipoli, contrangoli.

Affidatevi a **B.A. International Italia**
Qualità Premium a prezzi ragionevoli.

Provate subito la qualità del nostro servizio.



Veloce **Affidabile** **Sicuro**

- **Il miglior rapporto qualità-prezzo sul mercato**
- Preventivo gratuito
- **Spedizioni con corriere**
- Supporto tecnico telefonico gratuito
- Riparazioni nello stesso giorno **del ricevimento***
- **Riparazioni a cura di personale altamente qualificato**
- **Ampio magazzino di parti di ricambio per la riparazione della maggior parte dei manipoli in commercio**
- Pagamento in contrassegno **o con carta di credito.**

*(quando possibile)



B.A. INTERNATIONAL ITALIA srl
Via Saragat, 5 • 40026 IMOLA (BO)
Fax: 0542 880113

e-mail: info@bainternational.it - Web site: www.bainternational.it

B.A. INTERNATIONAL ITALIA
800 915666

INFODENTMENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE
www.infodent.it

n. 3 Marzo 2013 • Anno XXV • NORD ITALIA



Direttore responsabile Riccardo Chiarapini
Segreteria di redazione Diana Carbonetti
Direzione grafica Gisella Benedetti
Impaginazione e grafica BeCs.r.l.
Marketing e Pubblicità
 Gianluca Passeri tel. 0761.393306 - 335.1213136

Mensile d'informazione merceologica dentale
 ANNO XXV - n. 3 Marzo 2013
 Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in A.P. - 70%
 Viterbo - Autorizzazione del Tribunale di Viterbo n.
 341 del 7/12/88

BeC**Editore BeCs.r.l.**Strada Teverina Km. 3,600 - 01100 VITERBO
Telefono 0761.393.1 - Fax 0761.393.222

Stampa - Graffietti Stampati snc - S.S. Umbro
 Casentinese Km. 4,500 - Montefiascone (VT)



**Testata volontariamente sottoposta a
 certificazione di tiratura e diffusione
 in conformità al Regolamento C.S.S.T.
 Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica**

Per il periodo 1/1/2012 - 31/12/2012

Tiratura media: 15.589**Diffusione media: 15.446****Certificato CSST n. 2012-2302 del 27.02.2013****Società di Revisione: Fausto Vittucci & C. sas****Tiratura del presente numero: 16.800**

Una copia euro 0,77 - contiene I.P. + gadget

La redazione non restituisce il materiale utilizzato

SONDAGGIO 4

- Compositi Estetici

A CONFRONTO 5

- Tabelle di comparazione

APPROFONDIMENTI 10

- Opallis: la perfezione nei restauri
 - Grandi problemi in piccoli restauri?

AGENDA Aprile/Maggio 11

- Congressi e Fiere in Italia e all'estero
 - Calendario dei Corsi

HEALTHCARE MARKETHINKS 16**SONDAGGIO 20**

- Telecamere Endorali

A CONFRONTO 21-

- Tabelle di comparazione

APPROFONDIMENTI 23

- Telecamera endorale con sensore
 SONY: con filo, wireless e con collegamento USB

Inserzionisti • 3D Fast pag. 27 • Alpha Test pag. 25 • Caes pag. 15 • FEMA Dermal Medical pag. 14 • Dental P pag. I Cop. • Dental PR Adin pag. 3 • Elite Computer pag. 24 • Fodent pag. 33 • Henry Schein Krugg pag. II Cop. • Isasan pag. 10/32 • Ivoclar Vivadent pag. 11 • Linea Diretta pag. 23 • MBR srl pag. 34 • Micerium pag. 10 • Mariotti & C pag. 13 • NSI Implant pag. IV Cop. • Odontocard pag. 31 • Physioline pag. 30 • Recordati pag. 23 • Ritter pag. 29 • Sirona pag. III Cop. • Techim srl pag. 28 • Tekne informatica pag. 26 • Tocksystem pag. I Cop.

Informativa ai lettori - Questa rivista Le è stata inviata tramite abbonamento, l'indirizzo in nostro possesso verrà utilizzato per l'invio della rivista, per l'invio di altre riviste, per l'invio di proposte di abbonamento, per l'invio di informazioni tecniche e commerciali, nonché per la divulgazione di eventi formativi e promozionali e per la cessione degli stessi a terze aziende per le medesime finalità. In ogni momento potrete esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs 196/2003, e quindi conoscere, ottenere la cancellazione, la rettificazione, l'aggiornamento e l'integrazione dei Vostri dati, nonché opporVi al loro utilizzo per le finalità su indicate. Qualora venisse esercitato il diritto alla cancellazione lo stesso comporterebbe il mancato invio della presente rivista. Il titolare del trattamento è BeC srl con sede in Viterbo, Strada Teverina Km 3,600, nella persona del suo legale rappresentante.

DALLE AZIENDE 24

- Strumenti informatici efficienti e innovativi per la tutela del tuo lavoro
 - Rivoluzione nella protesi
 - Tocksystem: gli SFP - massimo rendimento in crisi ossea.
 - 3DFast: laser, laser, laser ...
 - Model Guide: realizzazione guide chirurgiche
 - ConfiDent: Gestione studio dentistico
 - NSI soluzioni protesiche a 360°
 - Ritter Contact World: Benvenuti nel mondo dei professionisti
 - L'estetica del sorriso
 - Il ruolo dell'odontoiatra nell'informazione al paziente

ANNUNCI ECONOMICI 33

Annunci gratuiti di offerta e ricerca collaborazione, attrezzatura e attività



ADIN
 DENTAL IMPLANT SYSTEMS LTD

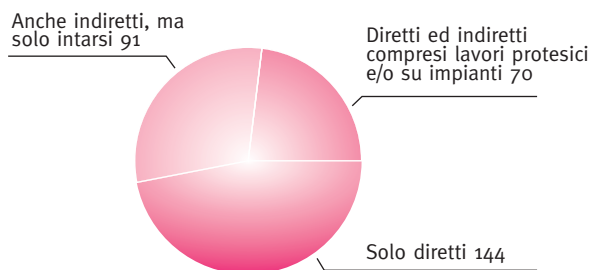


Made in ISRAEL

Compositi estetici - Sondaggio su 305 responder

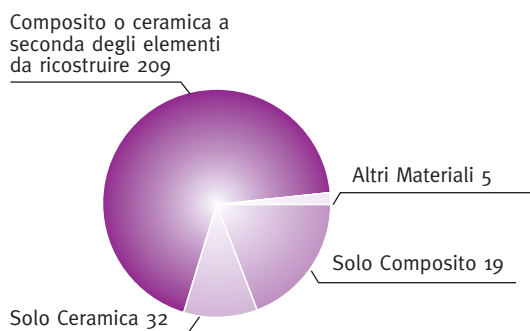
1 Utilizza il composito per restauri diretti o anche indiretti?

Solo diretti	144	47%
Anche indiretti, ma solo intarsi	91	30%
Diretti ed indiretti compresi lavori protesici e/o su impianti	70	23%



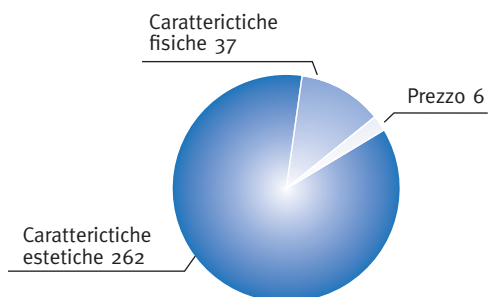
2 Che materiale usa per riabilitazioni funzionali?

Solo composito	59	19%
Solo ceramica	32	10%
Composito o ceramica a seconda degli elementi da ricostruire	209	69%
Altri materiali	5	2%



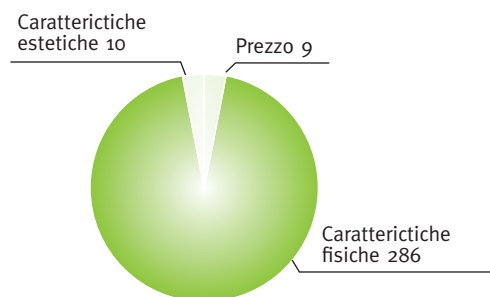
3 Cosa reputa più importante nell'acquisto di un composito per anteriori?

Caratteristiche estetiche	262	86%
Caratteristiche fisiche	37	12%
Prezzo	6	2%



4 Cosa reputa più importante nell'acquisto di un composito per posteriori?

Caratteristiche estetiche	10	3%
Caratteristiche fisiche	286	94%
Prezzo	9	3%



COMPOSITI ESTETICI

Denominazione del prodotto	ADONIS	AMELOGEN PLUS	AP+	BEAUTIFIL II
Produttore	Sweden&Martina	Ultradent Products Inc	Sweden&Martina	Shofu Inc.
Categoria	Estetico nanoriempito fotopolimerizzabile	Microibrido	Universale nanoriempito fotopolimerizzabile	Giomer
Indicazioni	Restauri di elementi anteriori e posteriori a base di resina Bis-GMA e particelle inorganiche di riempitivo	Universale	Restauri di elementi anteriori e posteriori a base di resina Bis-GMA e particelle inorganiche di riempitivo	Ricostruzioni estetiche anteriori, posteriori, faccette, monconi, erosioni cervicali, ecc.
Dimensione particelle µm	0,05-0,9	0,7	0,5	0,01-4
Tempi di lavorazione alla luce (min)	> 2	•	> 2	70 sec
Caratteristiche del prodotto	Suddiviso in masse Dentina (alta opacità e cromata crescente), smalti (opacità e dominanti di colore variabili) ed Extreme (opacità estrema per caratterizzazioni)	Microibrido per restauri diretti ed indiretti, anteriori e posteriori, modellabile, compatto	Suddiviso in: Masse dense in quattro tinte in un'unica opacità universale e di cromata crescente, massa AP+T per riprodurre trasparenze nelle porzioni più esterne del restauro. Le masse fluide sono in cromata crescente	Effetto antiplacca grazie alla tecnologia PRG, assorbimento e rilascio continuo di fluoro, stabilità cromatica
Usura volumetrica	•	•	•	0,52 in peso %
Radiopacità	>350%	•	>200%	3,4 Al mm
Fluorescente naturale	Si	Si	•	Si
Opalescente	Si	No	Si	Si
Tempo di polimerizzazione per spessore massimo di 2,5 mm (sec)	40-60	20	40-50	10-20 per spessore 2 mm
Durezza Vickers	•	•	•	62 HV
Contrazione da polimerizzazione lineare (%)	<0,9	•	<0,9	0,96
Contrazione da polimerizzazione volumetrica (%)	•	2,7	•	2,8
Resistenza alla compressione (MPa)	320	121,3	380	330
Modulo di Young (Modulo di Elasticità) (GPa)	10.000	•	9.700	14
Resistenza alla flessione (MPa)	150	•	140	130
Resistenza alla rottura	•	•	•	175 Yield point
Confezionamento	Kit: 11 sir. da 3,5 gr e 2 sir. da 1 ml smalti, 10 aghi, scala colori e istruzioni per l'uso. Ricambi disponibili per tutte le colorazioni	Siringhe 2,5 gr-singles 0,3 gr	Kit: 1 siringa da 3,5 gr, 1 siringa di AP Flow, 10 aghi, scala colori, blocchetto per impasto, istruzioni per l'uso	Kit 6 colori in siringa, kit 3 colori in tips, ricambi per ogni colore in siringhe e tips
Scala colori	2 folder con cunei polimerizzati di ciascuna massa	Vita per dentine/propria per altre masse	1 folder con cunei polimerizzati di ciascuna massa	Realizzata con Beautifil II
N° di colori disponibili	13	15	8	12
Utilizzabile anche in laboratorio	•	Si	•	Si
Adesivo consigliato	All-Bond3 (Bisco inc., distribuito da Sweden&Martina)	Permaquick, Peak Universal Bond, PQ1	All-Bond3 (Bisco inc., distribuito da Sweden&Martina)	BeautiBond, FL Bond II shofu
Prezzo di listino*	Non fornito	Euro 18,90 (refill sir x 2,5 gr) 24,90 (refill singles - 10 pz x 0,3 gr)	Non fornito	Non fornito

> A CONFRONTO

> COMPOSITI ESTETICI

Denominazione del prodotto	BEAUTIFIL FLOW PLUS	CAMALEON-TECH	DEI EXPERIENCE	DEI REPLY BIO
Produttore	Shofu Inc.	Dentalica	DEI Italia srl	DEI Italia srl
Categoria	Microbrido fluido iniettabile	Micro nanoibrido	Ibrido	Ibrido con fluorapatite
Indicazioni	Tutte le ricostruzioni, base, liner, riparazioni. Adatto alle superfici occlusali ed ai margini	Ricostruzioni dirette di settori anteriori e posteriori, ricostruzioni indirette quali intarsi, onlays e faccette, ricostruzione di monconi pre-protetici, correzioni di forma e colore	Restauri estetici universali, faccette, intarsi, ponti e corone	Restauri estetici universali con azione rigenerante del tessuto dentinale
Dimensione particelle µm	0,01-4	0,7-0,04 + nanoagglomerati	0,02-1,5	0,02-1
Tempi di lavorazione alla luce (min)	Min. 70 sec	•	•	•
Caratteristiche del prodotto	Antiplacca, carica e rilascia fluoro, non appiccicoso, 2 tipi, zero flow F00 non cede e flow 03, si autolivella	Fotoindurente, radiopaco, lucidabile a specchio, dentina opaca + masse base + smalti traslucenti	Buona resistenza, elasticità, estetica e lucidabilità	Si ricarica di fluoro permettendo la ricostituzione e il rinforzo delle strutture naturali contigue
Usura volumetrica	0,68 peso % spazzolamento	•	22 µm 200.000 cicli a 15 N	22 µm 200.000 cicli a 15 N
Radiopacità	2,3 Al mm	•	≥ 200 % Al	200 % Al
Fluorescente naturale	Si	•	•	•
Opalescente	Si	•	•	•
Tempo di polimerizzazione per spessore massimo di 2,5 mm (sec)	10-20	40	40 per spessore 2 mm	40 per spessore 2 mm
Durezza Vickers	43 HV	>784-972 MPa	•	•
Contrazione da polimerizzazione lineare (%)	•	•	•	0,9
Contrazione da polimerizzazione volumetrica (%)	4	•	2	2
Resistenza alla compressione (MPa)	352	502	350	420
Modulo di Young (Modulo di Elasticità) (GPa)	8,6	>11 <19	•	•
Resistenza alla flessione (MPa)	129	161	•	•
Resistenza alla rottura	121 Yield point	•	•	•
Confezionamento	Siringhe singole da 2,2 gr	1 siringa da 4 gr oppure kit: 4 siringhe da 4 gr cad. colori A2, A3, A3.5, A4	Kit con 10 siringhe e/o refill da 1 siringa da 4,5 gr	Kit introduttivo con 11 siringhe e/o conf. da una siringa 4,5 gr
Scala colori	Vita	Vita	•	A1, A2, A3, A35, A4, B1, B2, B3, C2, C3, D3, + 3 tinte abbinabili del DEI Clever Reply: T, W, Opaco 90%
N° di colori disponibili	14	•	33	14
Utilizzabile anche in laboratorio	Si	Si	•	•
Adesivo consigliato	BeautiBond, FL Bond II	One-Q-Bond C.G.T. Precision	DEI Extra Bond, DEI Fillbond	DEI ExtraBond, DEI Fillbond
Prezzo di listino*	Euro 36,5 (siringa 2,2 gr)	Non fornito	Euro 47,50/39,50 (1 siringa 4,5 gr)	Euro 58,00/48,00 (1 sir 4,5 gr)

Legenda: ⊕ approfondimento

* I prezzi si intendono al netto di IVA

COMPOSITI ESTETICI

Denominazione del prodotto	DIRECT COMPOSITE	ENAMEL PLUS HFO ⁺	ENAMEL PLUS HRI ⁺	GC G-AENIAL
Produttore	Edelweiss Dentistry	Micerium spa/ GDF	Micerium spa / GDF	GC Europe
Categoria	Nanoibrido	Microibrido, radiopaco, fotopolimerizzabile	Nanoibrido con smalto	Ibrido radiopaco
Indicazioni	Restauri anteriori e posteriori, discromie, deformità anatomiche, diastemi, abrasioni, restauri semi-diretti e indiretti	Ricostruzioni estetiche dirette e indirette	Ricostruzioni estetiche dirette e indirette	Anteriori classe III, IV, V, veneers e diastemi. Posteriori classe I e II
Dimensione particelle µm	500	0,04-0,012	1-0,7-0,04	16-17
Tempi di lavorazione alla luce (min)	•	•	•	2-4
Caratteristiche del prodotto	Bassa contrazione grazie alla nano-tecnologia e all'elevato grado di riempitivo (gel di silice) all'82%, superficie antibatterica grazie alle particelle di zinco e fluoro contenute nel riempitivo, facile lucidatura, aspetto naturale	Estetico fluorescente con dentine universali, smalti generici e opalescenti	Materiale con lo stesso indice di rifrazione dello smalto naturale e consente restauri invisibili utilizzando gli spessori anatomici. Le dentine sono calibrate con fluorescenza e trasparenza di quelle naturali	Non appiccica e di buona gestione, pulizia veloce
Usura volumetrica	•	0,62%	0,62%	37,3 µm
Radiopacità	Si	Si	600% Al	142-250 Al mm
Fluorescente naturale	Si	Si	Si	Si
Opalescente	Si	Si	Si	Si
Tempo di polimerizzazione per spessore massimo di 2,5 mm (sec)	20	40	20-40	10-20
Durezza Vickers	80 HV	660 MPa	700 MPa	49,2-42 HV
Contrazione da polimerizzazione lineare (%)	•	•	•	•
Contrazione da polimerizzazione volumetrica (%)	2	•	•	2,28-2,42
Resistenza alla compressione (MPa)	500	450-490	450	•
Modulo di Young (Modulo di Elasticità) (GPa)	13	>10.000 MPa	14.500 MPa	8,23-6,4
Resistenza alla flessione (MPa)	155	160	170	118-107
Resistenza alla rottura	•	•	•	1,6 MPa
Confezionamento	Kit completi (faccette+compositi), kit solo faccette, ricambi faccette e compositi	Kit e ricambi in siringhe e tips monouso	Kit e ricambi in siringhe e tips monouso	Siringhe 2,7 ml (anteriori: 4,7 gr; posteriori 5,5 gr), Unitip 0,16 ml (anteriori 0,28 gr; posteriori: 0,33 gr), Quick Start Kit: 7 tonalità
Scala colori	Compresa nei kit	In composito a forma di cuneo	In composito a forma di cuneo	4 livelli di spessore
N° di colori disponibili	13	16	15	22+6
Utilizzabile anche in laboratorio	Si	Si	Si	No
Adesivo consigliato	Total-ethc Bond compreso nei kit	Enabond, Enabond SE, Rock Bond Micerium	Enabond, Enabond SE, Rock Bond Micerium	GC G-aenial Bond, GC Bond
Prezzo di listino*	Non fornito	Euro 199,00 (kit con accessori)	Euro 99,00 kit	Non fornito

Legenda: ⁺ approfondimento

* I prezzi si intendono al netto di IVA

> A CONFRONTO

> COMPOSITI ESTETICI

Denominazione del prodotto	GC G-AENIAL UNIVERSAL FLO	GC GRADIA DIRECT	HERCULITE XRV ULTRA	IPS EMPRESS DIRECT
Produttore	GC Europe	GC Europe	Kerr Italia srl	Ivoclar Vivadent Ag
Categoria	Ibrido ultrafine ad alta viscosità	Ibrido radiopaco	Nanoibrido	Nanoibrido radiopaco, fotoindurente
Indicazioni	Restauri classe I, II, III, IV e V	Anteriori classe III, IV, V, venni e diastema, posteriori classe I e II	Settori anteriori e posteriori	Restauri di denti anteriori, latero-posteriori e cervicali. Splintaggio e correzioni di forma. Faccette dirette
Dimensione particelle µm	200 nm	0,85	40-0,4-0,05	77,5-79%
Tempi di lavorazione alla luce (min)	•	4,5-2,5	45 sec	>250 sec
Caratteristiche del prodotto	Elevate resistenza all'usura e smalto durevole, utilizzabile in tutti i restauri	Non appiccica e di buona gestione, pulizia veloce	Per restauri estetici	Combina l'estetica della ceramica con i vantaggi di impiego di un composito
Usura volumetrica	3 µm	24,5 µm	0,089 mm ³ / 156.000 cicli 50 µm	170-200 µm a 120.000 cicli
Radiopacità	181 Al mm	51-131 Al mm	225 % Al	360-200 % Al
Fluorescente naturale	Si	Si	Si	Si
Opalescente	Si	Si	Si	Si
Tempo di polimerizzazione per spessore massimo di 2,5 mm (sec)	20	10-20	10	10
Durezza Vickers	•	37,2-31,8 HV	56	•
Contrazione da polimerizzazione lineare (%)	•	•	•	•
Contrazione da polimerizzazione volumetrica (%)	3,95	2,57-2,61	2,4	2,06-2,47
Resistenza alla compressione (MPa)	•	•	462	•
Modulo di Young (Modulo di Elasticità) (GPa)	7,9	6,6-6,4	8,2	•
Resistenza alla flessione (MPa)	167	105-107	137	115
Resistenza alla rottura	2,56 MPa	1,2 MPa - 1,4 GPa	•	•
Confezionamento	Siringhe 3,4 gr, 20 dispensing tips, coperchio di protezione	Siringhe 2,7ml (anteriori 4gr; posteriori 4,7 gr), Unitip 0,16 ml (anteriori 0,24 gr; posteriori 0,28 gr), kit intro: 7 tonalità	Siringhe da 4 gr, unidose 20x0,2 gr	Refill 1x3 siringa, refill 10x0,2 gr cavifill, kit siringa, kit cavifill
Scala colori	4 livelli di spessore	4 livelli di spessore	Vita	In ceramica integrale distinta per masse smalto e masse dentina
N° di colori disponibili	15	22+6	28	32
Utilizzabile anche in laboratorio	No	No	No	Si
Adesivo consigliato	GC G-aenial Bond, GC Bond	GC G-aenial Bond, GC Bond	Compatibile con tutti gli adesivi	Excite F, Ivoclar vivadent
Prezzo di listino*	Non fornito	Non fornito	Non fornito	Non fornito

> COMPOSITI ESTETICI

Denominazione del prodotto	OPALLIS [⊕]	PREMISE NEW FORMULA	VENUS DIAMOND	VENUS PEARL
Produttore	FGM	Kerr Italia srl	Heraeus GmbH	Heraeus GmbH
Categoria	Microibrido	Nanoibrido	Nanoibrido a bassa contrazione	Nanoibrido a bassa contrazione
Indicazioni	Restaurazioni estetiche	Restauri diretti anteriori e posteriori	Per tutte le classi di restauro	Per tutte le classi di restauro
Dimensione particelle µm	3	35-0,4-0,02	0,05-20	5
Tempi di lavorazione alla luce (min)	Standard ADA	45 sec	80 sec	80 sec
Caratteristiche del prodotto	•	Per restauri altamente estetici	Matrice TCD e Uretano Dentritico con bassa contrazione e stress da polimerizzazione, privo di BIS-GMA, 64% riempitivo	Matrice TCD e Uretano Dentritico con bassa contrazione e stress da polimerizzazione, privo di BISGMA
Usura volumetrica	50 µm test 400.000 masti-cazioni	0,072 mm ³ / 156.000 cicli 50 µm	Acta 300.000 cicli 19 µm, COCOM 1,5 Mio 120 µm	Acta 300.000 cicli 19 µm, COCOM 1,5 Mio 125 µm
Radiopacità	•	282 % Al	325 % Al	175 % Al
Fluorescente naturale	Si	Si	Si	Si
Opalescente	Si	Si	Si	Si
Tempo di polimerizzazione per spessore massimo di 2,5 mm (sec)	20-40	10	20-40	20-40
Durezza Vickers	80 (KNOOP)	60	578	462
Contrazione da polimerizzazione lineare (%)	1,4	•	•	•
Contrazione da polimerizzazione volumetrica (%)	3	1,7	1,5	1,9
Resistenza alla compressione (MPa)	350	354	•	•
Modulo di Young (Modulo di Elasticità) (GPa)	ADA 27	10,2	12,6	10,7
Resistenza alla flessione (MPa)	138	128	169	145
Resistenza alla rottura	•	•	•	•
Confezionamento	Siringa singola	Siringhe da 4 gr, unidose 20x0,2 gr	Siringhe da 4 gr PLT da 0,25 gr	Siringhe da 3 gr PLT da 0,20 gr.
Scala colori	Naturale	Vita	In materiale composito stratificato	In materiale PPM
N° di colori disponibili	33	30	27	27
Utilizzabile anche in laboratorio	Si	No	Si	Si
Adesivo consigliato	Ambar	Compatibile con tutti gli adesivi	iBond Total etch, iBond Self Etch	iBond Total etch, iBond Self Etch
Prezzo di listino*	Euro 24,00 (2 gr) Euro 44,00 (4 gr)	Non fornito	Non fornito	Non fornito

Legenda: ⊕ approfondimento

* I prezzi si intendono al netto di IVA

INFO OPERATORI

DEI Italia srl - 0331.969270

www.deiitalia.it

Dentalica

www.dentalica.com

Edelweiss Dentistry

www.edelweissdentistry.com

(Importatore)

Novaxa spa - 02.618651 - www.novaxa.it)

FGM - www.fgm.ind.br

(Dati forniti da Isasan

www.isasan.com)

GC Europe Italy - GC

Europe.com Dati forniti da

GC Italia srl - 02.98282068)

Heraeus Kulzer GmbH

www.heraeusdental.com

Ivoclar Vivadent AG

www.ivoclarvivadent.it

Kerr Italia srl - 800.165552

- www.kerrdental.it

Micerium spa/ GDF

0185.7887870

www.micerium.it

Shofu Inc. - www.shofu.

de (Dati forniti da Illic Dr. Riccardo spa 02.55016500 - www.ilic.it)

Sweden&Martina

049.9124300

www.sweden-martina.com

Ultradent Products Inc

800.830715

www.ultradent.it



Opallis: la perfezione nei restauri

so i conservatori più avanzati. Opallis si presta perfettamente alla riproduzione della parte danneggiata del dente offrendo ampia gamma di colori e sfumature speciali, nel presupposto che ottenere una restaurazione estetica invisibile è indispensabile per lavorare senza fretta. Opallis è il prodotto di scelta per le restaurazioni più sofisticate anche perché la sua polimerizzazione non viene influenzata dalla luce blu degli studi; è un composito microibrido per denti anteriori e posteriori che garantisce restauri estetici duraturi caratterizzati da lucentezza simile a quella del dente naturale. Disponibile in trentatré colori per quattro livelli di translucenza. I colori smalto e dentina corrispon-

dono a quelli della scala Vita; ci sono inoltre colori specifici per denti sbiancati e colori ad elevata translucenza per restaurazioni estetiche, nonché tre smalti speciali a valore alto, medio e basso. I quattro diversi livelli di translucenza rappresentano per il dentista un valido strumento per riprodurre il dente naturale. Lo smalto crea un effetto in profondità, grazie alla capacità della resina di trasmettere la luce e diffondere il colore degli strati interni dello smalto e della dentina opaca. La distribuzione omogenea del riempitivo di Opallis permette un'elevata resistenza meccanica ed all'abrasione, peculiarità indispensabili nelle restaurazioni sui denti posteriori, mentre la ridotta dimen-

sione media delle particelle di riempitivo rende il composito facile da lucidare garantendo una superficie liscia e brillante, priva di abrasioni e rugosità. Opallis è ottimo nei casi di ricostruzioni di smalto e dentina inclusi i difetti strutturali: amelogenesi imperfetta, ipoplasia dello smalto, erosioni, abrasioni. Opallis è venduto in confezione ergonomica con siringa chiusa da cappuccio; sono poi disponibili siringhe con quantitativi ridotti per i colori di uso meno frequente.

PER INFORMAZIONI:
Isasan srl
Via Bellini, 17
22070 Rovello Porro (CO)
Tel. 02.96754179
www.isasan.com

Opallis si è posto all'attenzione dei ricercatori per la sua capacità di conservare tutte le sue caratteristiche anche se sottoposto a ripetuti processi di riscaldamento (M. D'Amaro, S. Pacioni, M. Capogreco, R. Gatto, M. Baldi – Operative Dentistry 2013,38-1, 33-38), così come è oggi in uso pres-

Grandi problemi in piccoli restauri? Oggi li risolvi con ENAMEL PLUS HRi unica massa, unico strato



RICOSTRUZIONE DI ANGOLO FRATTURATO



RICOSTRUZIONE DEL BORDO INCISALE



con una sola massa di smalto universale HRi



con una sola massa di smalto universale HRi

L'unico composito con lo stesso indice di rifrazione del dente naturale.

I professionisti che utilizzano Enamel Plus HRi sanno che $n=1.62$ è il valore dell'indice di rifrazione dello smalto naturale. I materiali dentali (compositi e ceramiche) sul mercato hanno

un indice di rifrazione molto più basso dello smalto naturale, questo crea una deviazione della luce nel restauro e di conseguenza il problema della linea grigia sul margine della preparazione. Enamel Plus HRi è l'unico materiale composito con lo stesso indice di rifrazione del

Smalti Universali a diverso valore (basso, medio e alto) riproducono fedelmente lo smalto naturale e creano un effetto di opalescenza incisale. Con Enamel Plus HRi la stratificazione è semplificata: con la tecnica basic è sufficiente usare solo 1 massa smalto e 1 o 2 dentine

dente naturale, per cui la luce passa attraverso due corpi (smalto naturale e smalto HRi) con la stessa velocità e direzione e i margini del restauro risultano invisibili. Nel sistema HRi, le Dentine Universali hanno una fluorescenza e traslucenza calibrata sulla dentina naturale, mentre tre

per ottenere un risultato estetico ideale, mentre con la tecnica just enamel è possibile eseguire piccoli restauri, chiusure di diastrami e correzioni dei bordi incisali utilizzando solo lo smalto (vedi casi del Dr. L. Vanini). Per gli operatori più esigenti, le masse addizionali di smalti opalescenti e intensivi con la tecnica master consentono di riprodurre le 5 dimensioni del colore del dente naturale secondo Lorenzo Vanini. Enamel Plus HRi è la soluzione ideale sia per l'odontoiatria conservativa quotidiana che per restauri complessi eseguiti con tecnica diretta o indiretta, non solo nei settori anteriori, ma anche in quelli posteriori.

PER INFORMAZIONI:
Micerium spa
Via G. Marconi, 83
16036 Avegno (Ge)
micerium@micerium.it
www.micerium.it

Congressi e Fiere in Italia

APRILE

06 Bologna - BO
XVII congresso nazionale
Coi-Aiog - odontoiatria oggi:
dall'evidence based denti-
stry alla pratica clinica
 Cenacolo Odontostomatologico
 Milanese Tel. 02.76021188

13 L'aquila - AQ
SIE - Giornata Endodontica
Regionale Abruzzese -
"SIE - L'Endonzia nella
pratica clinica"
 www.cicweb.it

18 Roma - RM
Congresso del Collegio
dei Docenti di Discipline
Odontostomatologiche
 www.ariesdue.it

18-20 Roma - RM
SIDO joins excellence
 SIDO - www.sido.it
 segreteria@sidio.it

18-20 Roma - RM
XX Congresso Nazionale Col-
legio dei Docenti di Odonto-

iantria - evidenza scientifica,
interdisciplinarietà, tecnolo-
gie applicate
 www.congressicollegiodocen-
 tiodontoiatria.it

19-20 Riva del Garda - TN
Congresso AIC
 www.academiaitalianadicon-
 servativa.it

MAGGIO

13 Firenze - FI
V Convegno Aesculapius Col-
loquium "Lo stato dell'arte in
chirurgia odontostomatologica"
 Dott. Marco Duvina
 CEC Comunicazione
 Eventi Congressi
 Tel. 06.60210638
 www.unifi.it
 www.cecongressi.com

18 Roma - RM
S.I.Te.Bi. Incontra. S.I.Te.Bi.:
Two For Two
 Sitebi
 Tel. 066220.6826 066220.6805
 fax 066220.6854
 info@sitebi.it - www.sitebi.it

23-25 Rimini - RN
56° Congresso Amici di Brugg
 Call Center 0541.793025 r.a.
 Fax: 0541.793026
 www.adriapoint.com
 info@adriapoint.com

28 - Roma RM
100° Congresso nazionale
Sio Società Italiana di Oto-
rinolaringologia e chirurgia
cervico facciale
 www.ariesdue.it

Congressi e Fiere all'Estero

APRILE

06 New York - Usa
LMT Lab Day East 2013
 LMT Communications, Inc.
 84 South Main St., Newtown
 CT 06470 USA Tel: +1 203 459
 2888 Fax: +1 203 459 2889
 info@LMTmag.com

10-11 Boston - Usa
BIOMEDevice Boston 2013
 UBM Canon Tel: +1 310 445
 4200 Fax: +1 310 996 9499
 tssalesadmin@ubm.com
 www.canontradeshows.com

10-12 Kiev - Ucraina
Medvin - StomatSalon 2013
 Heroes of Stalingrad
 Avenue 12E, office "MEDVIN"
 Tel: +38 44 501 03 44 // 501
 03 42 // 501 03 66 Fax: +38 44
 501 03 44 // 501 03 42 // 501
 03 66 - mail@medvin.kiev.ua -
 www.medvin.kiev.ua

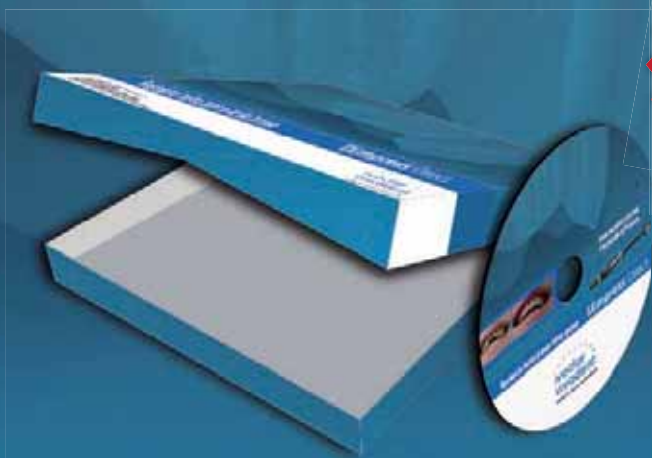
10-12 Tashkent - Uzbekistan
TIHE and Stomatology
Uzbekistan 2013
 ITE Uzbekistan
 Tel: +998 71 113 01 80
 post@ite-uzbekistan.uz
 www.ite-uzbekistan.uz

DVD IPS EMPRESS DIRECT

"Ricostruzione conservativa
estetica diretta di elementi
fratturati"

IN OMAGGIO
PER TE!

caso realizzato
 dal Prof. Antonio Cerutti
 Università di Brescia



Registrati all'indirizzo www.ivoclarvivadent.it/dvdempres
e riceverai GRATUITAMENTE il DVD del caso realizzato dal Prof. Antonio Cerutti

Ivoclar Vivadent srl
 Via Isonzo, 69 - 40033 Casalecchio di Reno (BO)
 Tel. +39 051 6113555 - Fax. +39 051 6113565
www.ivoclarvivadent.it - clinical@ivoclarvivadent.it

ivoclar
vivadent
 passion vision innovation

MAGGIO

10-14 Pasay City - Filippine
PDA 104th Annual Convention and Scientific Meeting
 Philippine Dental Association Inc. (PDA) Tel: +63 2 899 6332 // 890 4609 // 897 8091- secretariat@pda.ph - www.pda.ph

12-13 Madrid - Spagna
EXPOORTO-EXPOORAL 2013 (Biennial Meeting)
 Tel: +34 917 921 365 // 917 922 032 - www.expoorto.com
 President of the Organizing Committee: Jesús García Urbano - info@expoorto.com

18-21 New Orleans - Usa
The 25th Annual Meeting on Special Care Dentistry
 Special Care Dentistry Association Tel: +1 312 527 6764
 Fax: +1 312 673 6663
 scda@scdaonline.org
 www.scdaonline.org

24-26 Donetsk - Ucraina
"MEDVIN Dentistry"" 20th Donetsk ACS Dental Forum and Exhibition
 Heroes of Stalingrad Avenue 12E, office ""MEDVIN""
 Tel: +38 044 501 03 44 // 501 03 42 // 501 03 66 Fax: +38 044 501 03 44 // 501 03 42 // 501 03 66 - mail@medvin.kiev.ua - www.medvin.kiev.ua "

24-27 Seattle - Usa
AACD 2013 29th Annual Scientific Session American Academy of Cosmetic Dentistry
 The American Academy of Cosmetic Dentistry
 Toll-free: 800 543 9220
 Phone: +1 608 222 8583 Fax: +1 608 222 9540 - info@aacd.com - www.aacdconference.com - www.aacd.com

25-27 Tulsa - Usa
ODA 2013 Oklahoma Dental Association Annual Meeting and Exhibition
 Oklahoma Dental Association
 Tel: +1 405 848 8873 Toll free: 800 876 8890 Fax: +1 405 848 8875 -information@okda.org - www.okda.org

26-27 Saint Paul - Usa
Star of the North Meeting 2013
 Minnesota Dental Association
 Contact Person: Ms. Shannan Cook - info@mndental.org - www.mndental.org

02-03 Dubai - Emirati Arabi Uniti
8th CAD/CAM & Digital Dentistry International Conference
 CAPP FZ LLC Tel: +971 4 3616174 Fax: +971 4 3686883
 Mob: +971 50 2793711
 events@cappmea.com
 info@cappmea.com

02-04 Coralville - Usa
IDA 2013 Iowa Dental Association Annual Meeting
 Tel: +1 515 986 5605 Toll-free Phone: 800 828 2181 Fax: +1 515 986 5626 - info@iowadental.org - www.iowadental.org

02-04 San Antonio - Usa
Texas Dental Association Annual Session 2013
 TEXAS Dental Association
 Tel: +1 512 443 36 75
 Fax: +1 512 692 41 68
 www.tda.org

03-05 Seoul - Corea
SIDEX 2013 The 10th Seoul International Dental Exhibition & Scientific Congress 2013
 Seoul Dental Association (SDA)
 Tel: +82 2 498 9146
 Fax: +82 2 498 9147
 sda@sda.or.kr
 www.sidex.or.kr

03-07 Philadelphia - Usa
113th American Association of Orthodontists - AAO Annual Session
 Tel: +1 314 993 1700
 Fax: +1 314 997 1745 // 692 8178
 Toll free: 800 424 2841
 www.aortho.org - www.AAOmembers.org - info@aortho.org

08-10 Uncasville - Usa
CSDAS 148th Charter Oak Dental Meeting
 Connecticut State Dental Association Tel: +1 860 378 1800 Fax: +1 860 378 1807 - www.csda.com

09-11 Cairo - Egitto
EgyMedica 2013 International Medical Exhibition and Conference
 Green Land for Organizing International Exhibitions & Conferences Tel: +2 (02) 25774537 // 25784581 // 25776579
 Fax: +2 (02) 25784581
 Mobile: +2 010 0364 8329
 info@egymedica.com

09-12 San Antonio - Usa
143rd Annual Session of the Texas Dental Association
 TEXAS Dental Association
 Tel: +1 512 443 36 75
 Fax: +1 512 692 41 68
 www.tda.org

10 Montréal - Canada
APDC 2013 The 35th Asia Pacific Dental Cong
 Malaysian Dental Association
 Tel: +603 20951532 // 20951495
 Fax: +603 20944670 - mda@streamyx.com // mdentalassoc@gmail.com - www.mda.org.my

11 Garden Grove - Usa
LMT Lab Day West 2013
 LMT Communication Inc.
 Tel: +1 203 459 2888
 Fax: +1 203 459 2889
 info@LMTmag.com
 www.lmtmag.com

14-16 San Pietroburgo - Russia
Stomatology St. Petersburg 2013
 Tel: +7 495 921 40 69
 Fax: +7 495 921 40 69
 info@dental-expo.co
 www.dental-expo.com

15-17 Almaty - Kazakhstan
Kazdentexpo 2013
 Dental-Expo Tel: +7 495 921 4069 Fax: +7 495 921 4069
 info@dental-expo.com
 www.dental-expo.com

15-17 Sofia - Bulgaria
Bulmedica - Buldental 2013 47th International Specialized Exhibition
 Bulgarreklama Agency
 Fax: +359 2 9655 231
 www.iec.bg // www.bulmedica.bg

15-19 Mexico city - Messico
Amic Dental 2013 59th International Dental Exhibition
 Mexican Association of Dental Industry and Commerce (AMIC) Tel: +52 (55) 5639 0324 // +52 (55) 5639 1073
 Fax: +52 (55) 5639 9069
 expodentalamic@prodigy.net.mx

16-18 Las Vegas - Usa
ICOI Spring Meeting 2013
 International Congress of Oral Implantologists
 Tel: +1 973 783 6300
 Toll free: +1 (800) 442 0525
 Fax: +1 973 783 1175
 blukacs2002@yahoo.com - www.icoi.org

16-18 Rapid City - Usa
130th South Dakota Dental Association Annual Session 2013
 South Dakota Dental Association
 Tel: +1 605 224 9133
 Fax: +1 605 224 9168
 www.sddental.org

16-19 Myrtle Beach - Usa
157th North Carolina Dental Society Annual Session 2013
 North Carolina Dental Society Tel: +1 919 677 1396
 Fax: +1 919 677 1397

21-24 San Paolo - Brasile
Hospitalar 2013 and Odontobrasil 2013
 Hospitalar Feiras e Congressos
 Tel: +55 11 3897 6199
 Fax: +55 11 3897 6191
 hospitalar@hospitalar.com.br
 www.hospitalar.com

22-24 Novosibirsk - Russia
SibDent 2013 Exhibition of Dental Equipment, Tools and Materials
 ITE Siberian Fair
 Tel: +7 (383) 363 00 63
 Fax: +7 (383) 363 79

23-26 Tokyo - Giappone
IFEA 2013 - 9th World Endodontic Congress
 IFEA 2013 - 9th World Endodontic Congress www2.convention.co.jp/ifea2013/ Tel: +81 3 3508 1214 Fax: +81 3 3508 1302 ifea2013@convention.co.jp - www2.convention.co.jp/ifea2013

25-28 Montréal - Canada
42nd Annual Convention of the Ordre des Dentistes du Québec
 Ordre des dentistes du Québec (ODQ) Tel: +1 514 875 8511 Fax: +1 514 875 1561
 congres@odq.qc.ca
 www.odq.qc.ca

29-31 Krasnodar - Russia
MEDIMA 2013 12th International Specialised Medical Exhibition
 co-located event DENTIMA 2013 13th International Dental Forum
 Managing Director: Mathias Lauk
 Tel: +49 (0)40 23524-0
 Fax: +49 (0)40 23524-400
 info@gjima.de

AVVERTENZE PER IL LETTORE:

Le informazioni relative agli eventi vengono comunicate direttamente dagli organizzatori oppure reperite attraverso fonti pubbliche. La redazione non risponde di eventuali variazioni dei dati indicati oppure di possibili errori. In caso di interesse agli eventi riportati, si consiglia di consultare l'organizzatore per la conferma dei dati e per ricevere ulteriori informazioni.

AGENDA CORSI <

DENTISTI

APRILE

CHIRURGIA

Milano - MI 05
www.ariesdue.it

Sicoi - Corso teorico-pratico di formazione in chirurgia orale - Preparazione all'intervento chirurgico, anatomia chirurgica

COLORE

Sutri - VT 12-13
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396

Corso sulla colorazione della Zirconia e Disilicato

Sutri - VT 20
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396

Corso Introduttivo alla Teoria del Colore

ENDODONZIA

Due Carrare - PD 05-06
Tel. 03047050

corsi@sandromarcoli.it
Marcoli Dr. P.A.

Corso Teorico-Pratico di Endodonzia

Cinisello Balsamo - MI 12
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Malagnino Prof. V.A.

Corso teorico pratico di endodonzia. Corso avanzato sull'utilizzo della tecnica MRWO: casi di routine e casi complessi

Pesaro - PE 12
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Marcoli Dr. P.A.

Corso teorico pratico di endodonzia

L'Aquila - AQ 13
SIE Tel. 02.8376799
Fax 02.89424876
segreteria.sie@me.it
www.endodonzia.it
Giornata endodontica regionale. L'endodonzia nella pratica clinica

Vimercate - MB 13
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Marcoli Dr. P.

Corso teorico di endodonzia - il trattamento endodontico conservativo del dente gravemente compromesso

Bologna - BO 20
Cenacolo Odontoiatrico
Bolognese Tel. 051.550596
www.cenacolo.org
Patologia dell'articolazione temporo-mandibolare: come fare diagnosi, come impostare la terapia

Genova - GE 20
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Gorni Dr. F.

Impianto o dente naturale: dal recupero endodontico al posizionamento della fixture. Linee guida.

ESTETICA

Riccione - RN 12-13
Tel 051.240722
Fax 051.639094
aiop@aiop.com

Trattamento multidisciplinare dell'area estetica - Meeting mediterraneo AIOP

Milano - MI 13
www.micerium.it
Vanini L., D'Arcangelo C., Ferretti F.

Estetica, funzione e postura: dalla clinica alla ricerca

IMPLANTOLOGIA

Milano - MI 05
MV congressi, Tel. 0521.290191
sara@mvcongressi.it

Corso di Alta Formazione in Implantologia Orale

Villanova di Castenaso - BO 11
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Csonka Dr. M.

Magnetic mallet - rivoluzionaria tecnica chirurgica per espansioni ossee, split crest e mini rialzi corso pratico su tessuti animali

Roma - RM 12
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Canullo Dr. L.

Estetica in implantoprotesi - inizio corso

Cagliari - CA 13
www.aio.it
L'impianto post-estrattivo: una nuova e moderna classificazione

San Genesio ed Uniti - PV 13
Cenacolo Odontostomatologico Pavese Tel. 0382.529501
www.cenacolo.org

Ristrutturazione volumetrica del terzo medio inferiore del volto - corso di fotografia digitale primo livello - strategie clinico-tecniche in riabilitazioni stomatognatiche complesse

Cagliari - CG 19
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Carusi Dr. G.

La tecnica MISE

Vibo Valenzia - MB 19
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Figliuzzi Dr. M.

Corso di parodontologia e implantologia

Lomazzo - CO 20
Tocksystem Tel. 031.280301 -
info@tocksystem.it
www.tocksystem.it
Tock Dr. V., Magnaghi Dr. S.,
Pozzoli Dr. P.M. & Tock G.R.
Osteoespansione & Implantoprotesi

Cosenza - CS 27
Cenacolo Odontostomatologico
Calabrese Tel. 0982.91727
Merli Dr. M.
Terapia implantare: il piano di trattamento integrato

MARKETING

Roma - RM 08
Arianto srl www.arianto.it
Pelliccia Prof. A.

Dal passaparola al Web 2.0 - Corso Pratico Annuale 2013 (CPA) di organizzazione, marketing ed economia aziendale dello studio odontoiatrico

Milano - MI 15
Arianto srl www.arianto.it
Pelliccia Prof. A.
Dal passaparola al Web 2.0 - Corso Pratico Annuale 2013 (CPA) di organizzazione, marketing ed economia aziendale dello studio odontoiatrico

ORTODONZIA

Como - CO 05
www.micerium.it
Farina Dr. A.
Corso di certificazione ALL IN

Roma - RM 05
www.micerium.it
Advances in Orthodontics

Cagliari - CA 06
Tel 051.240722
Fax 051.639094
aiop@aiop.com
Come raggiungere l'eccellenza in protesi e in implantologia attraverso l'ortodonzia. Un approccio minimamente invasivo e multidisciplinare

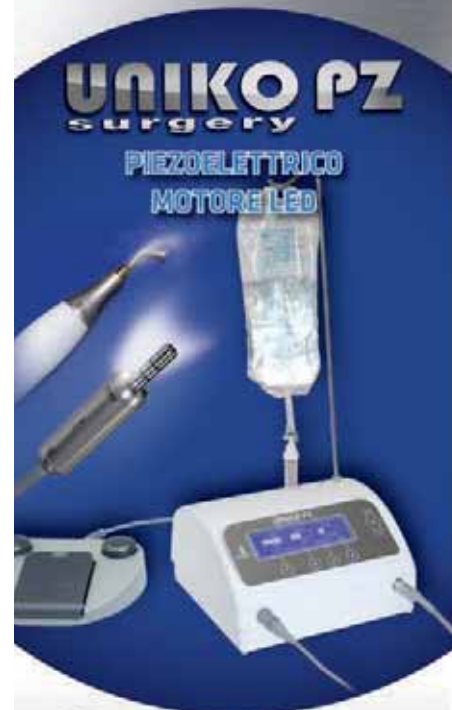
Pescara - PE 11
S.W.P. Ortho srl Tel.
085.4222228 info@swportho.it
www.celliortho.it
Straight-wire in progress. Corso annuale base

Vigevano - MI 11-13
www.edgewise.it
Contini Dr. E., Horn Dr. A.,
Segù Dr. S.
Corso di Ortodonzia Edgewise Tweed

Rovello Porro - CO 19-20
Foresta Dental srl, Tel.
02.96752019 - Fax 02.96752045
info@forestadental.com
Bruno Dr. F., Scarpa Dr. A.
Corso avanzato ortodonzia invisibile con attacchi linguali 2D®



**Massima affidabilità
Facilità d'uso
Grandi performance**



MARIOTTI & C. srl
Via Seganti 73
47121 Forlì - Italy
Tel +39 0543 474105
Fax +39 0543 781811

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



DERMAL
MEDICAL DIVISION

**Conquistare
nuovi clienti**

**Fidelizzare
i pazienti tradizionali**

**Aumentare la redditività
dello studio medico**

Questa è l'opportunità che Dermal Medical Division, partner di ANDI, mette a disposizione di dentisti e odontoiatri, affinché possano associare la cura del sorriso a quella degli inestetismi legati alle patologie dei tessuti molli del viso utilizzando le tecnologie che l'azienda produce ed esporta.

Intuendo le potenzialità del mercato dell'estetica, sono oltre 1.000 gli studi dentistici che hanno accolto con profitto questa possibilità, assicurandosi un guadagno in termini di competenze e, quindi, un indiscusso valore aggiunto a vantaggio della propria professionalità.

CHIAMA IL NUMERO VERDE
PER UNA PROVA DIMOSTRATIVA
GRATUITA PRESSO IL TUO STUDIO

Numero Verde
800.66.24.23



www.dermalmedical.it

➤ AGENDA CORSI

PARODONTOLOGIA

Milano - MI 13
ACME tel. 0761.228317 - fax
0761.345971 - info@edizioniacme.it - www.edizioniacme.it
Parodontologia non chirurgica

Milano - MI 13
ACME tel. 0761.228317
fax 0761.345971
info@edizioniacme.it
www.edizioniacme.it
**Tecniche operatorie in chirurgia
plastica parodontale - corso
pratico**

Collegno - TO 20
MCR Service
Tel. 055.4364475
Fax 055.4222505
info@mcrconference.it
Massei Prof. G., Stella Dr. A.
Corso Teorico-Pratico Parodontologia. Inizio corso

Due Carrare - PD 20
ACME tel. 0761.28317
fax 0761.345971
info@edizioniacme.it
www.edizioniacme.it
**La chirurgia plastica parodontale:
applicazioni su denti naturali e
impianti**

PEDODONZIA

Bologna - BO 19-20
Tel. 051.331588 Fax 051.335203
pierangela.scianname@gmail.com
Sciannamè Dr.ssa P.
**Il piccolo paziente tra realtà e
fantasia. Dall'approccio psicologico
alla soluzione clinica
50 crediti ECM**

Padova - PD 19-20
Tel. 06.86890090 lun, mer, ven
10-13 piero.altieri@primisorrisi.it
Altieri Dr. P.
**Gestione psicologica e clinica
del piccolo paziente**

PROTESI FISSA

Tivoli Terme - RM 12-13
Tel. 0774.379166-339.5419371-
info@afgtlab.it www.afgtlab.it
Cecere A.
**Corso base di modellazione naturale
in cera con la tecnica AFG**

RESTAURI

Milano - MI 06
Cenacolo Odontostomatologico
Milanese Tel. 02.76021188
**Il restauro conservativo diretto
ed indiretto nei settori latero-
posteriori**

SEDAZIONE

Padova - PD 12-13
Tel. 049.755384
studioboscolo@virgilio.it
Prof. Giovanni Manani
**Sedazione cosciente
endovenosa in Odontoiatria.
Corso teorico-pratico**

MAGGIO

ANATOMIA

Cagliari - CA 11
Manager Eventi
eventi@ao.it - www.aio.it
**I disturbi dell'atm: dall'anatomia
alla terapia**

CHIRURGIA

Milano - MI 10
www.ariesdue.it
**Sicoi Corso teorico-pratico di
formazione in chirurgia orale
-Traumi e fratture dento-al-
veolari; le lesioni cistiche dei
mascellari**

Bucarest - Romania 22-25
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Carusi Dr. G.
**Corso di chirurgia avanzato
intensivo**

CHIRURGIA IMPLANTARE

Fortaleza - 04-12
Tel. 02.33601153 - info@implantium.it
**Corso operativo di chirurgia
implantare avanzata con attività
clinica su paziente**

Milano - MI 11
ACME tel. 0761.228317
info@edizioniacme.it
**L'utilizzo della colla di fibrina
in chirurgia parodontale e
implantare**

CONSERVATIVA

Genova - GE 17-18
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Guiducci Dr. N.
**Corso teorico pratico di odonto-
iatria conservativa**

EMERGENZE

Palermo - PA 11
Manager Eventi
eventi@ao.it - www.aio.it
**Gestione delle emergenze
mediche in uno studio odontoia-
trico, corso BLS**

ENDODONZIA

Bari - BA 04
SIE Tel. 02.8376799 - Fax
02.89424876 - segreteria.sie@me.it
**Endodonzia: da stregoneria a
scienza esatta. Revisione analitica
delle diverse fasi alla base
di un trattamento endodontico
di successo**

Cosenza - CS 11
Cenacolo Odontostomatologico
Calabrese Tel. 0982.91727
Gorni Dr. F.
**Innovazioni e nuovi orientamen-
ti in endodonzia ortograde**

Roma - RM 11
SIE Tel. 02.8376799

Fax 02.89424876
segreteria.sie@me.it
**Endodonzia dalla A alla Z, teoria
e pratica**

Due Carrare - PD 17-18
Tel. 030.47050
corsi@sandromarcoli.it
Marcoli Dr. P.A.
**Corso Teorico-Pratico
di Endodonzia**

Monopoli - BA 17-18
Dentalica Tel. 02.89598242,
corsi@dentalica.com
Squeo Dr. G.
**La moderna Endodonzia: corso
teorico-pratico 2013**

Bologna - BO 18
SIE Tel. 02.8376799
Fax 02.89424876
segreteria.sie@me.it
**Endodonzia 2013. Situazione
attuale, strategie e prospettive
in regime di crisi economica**

Vicenza - VI 18
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Malagnino Dr. V.
**Endodonzia dell'ultimo ventennio,
dagli strumenti in acciaio al movi-
mento reciprocante con strumenti
in nichel-titanio: considerazioni
tecniche, cliniche e biologiche**

Messina - ME 25
SIE Tel. 02.8376799
Fax 02.89424876
segreteria.sie@me.it
**Seminario monotelamico sui
ritrattamenti canalari**

IMPLANTOLOGIA

Bari - BA 04
www.ariesdue.it
**SIO Corso di aggiornamento: il trat-
tamento implanto-protetico nei siti
con deficit osseo. Tecniche di incre-
mento ed alternative terapeutiche**

Bari - BA 04
www.osteointegrazione.it
**Il Trattamento Implanto-Prote-
sico nei Siti con Deficit Osseo**

Milano - MI 10
Cenacolo Odontostomatologico
Milanese Tel. 02.76021188
**XXV giornate milanesi di im-
plantologia "lo stato dell'arte in
implanto-protesi"**

Pesaro - PE 11
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Carusi Dr. G.
**La tecnica MISE minimal inva-
sive sinus elevation il sinus lift
sicuro, semplice e rapido nel
trattamento implantare**

Due Carrare - PD 13
Sweden & Martina

AGENDA CORSI <

N. verde 800.010789
www.sweden-martina.it
Csonka Dr. M.

Magnetic mallet rivoluzionaria tecnica chirurgica per espansioni ossee, split crest e mini rialzi

Bologna - BO 17
www.ariesdue.it

Sicoci Corso teorico-pratico di formazione in implantologia: Estetica in Implantologia

Reggio Calabria - RC 18
Cenacolo Odontostomatologico
Reggino Tel. 096.5331678

Approccio sistematico per ottimizzare il sito implantare

Milano - MI 24
MV congressi
Tel. 0521.290191
sara@mvcongressi.it

Corso di Alta Formazione in Implantologia Orale

Lomazzo - CO 25
Tocksystem
Tel. 031.280301
info@tocksystem.it
www.tocksystem.it

Tock Dr. V., Magnaghi Dr. S., Pozzoli Dr. P.M. & Tock G.R. Osteoespansione & Implantoprotesi

MARKETING

Roma - RM 06
Arianto srl www.ariano.it
Pelliccia Prof. A.

Dal passaparola al Web 2.0 - Corso Pratico Annuale 2013 (CPA) di organizzazione, marketing ed economia aziendale dello studio odontoiatrico

Milano - MI 13
Arianto srl www.ariano.it
Pelliccia Prof. A.

Dal passaparola al Web 2.0 - Corso Pratico Annuale 2013 (CPA) di organizzazione, marketing ed economia aziendale dello studio odontoiatrico

ORTODONZIA

Vigevano - MI 09-11
www.edgewise.it
Contini Dr. E., Horn Dr. A., Segù Dr. S.

Corso di Ortodonzia Edgewise Tweed

Modena - MO 11
Sweden & Martina N. verde
800.010789 - www.sweden-martina.it
Ierardo Dr. G.

Corso di ortodonzia preventiva ed intercettiva occluso-o-guide, nite-guide e habit corrector

Montesilvano - PE 18
www.micerium.it
Luzi Dr. C.

Dai principi della tecnica

straight-wire alla correzione no-compliance delle classi II

PARODONTOLOGIA

Milano - MI 11
ACME tel. 0761228317 - fax
0761345971 - info@edizioniacme.it
Abundo Dr. R.

L'utilizzo della colla di fibrina in chirurgia parodontale e implantare

ODONTOTECNICI

APRILE

COLORE

Sutri - VT 05-06
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396

Corso Master sul Colore

Sutri - VT 12-13
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396

Corso sulla colorazione della Zirconia e Disilicato

Sutri - VT 20
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396
Corso Introdotivo alla Teoria del Colore

MODELLAZIONE

Brescia - BS 12-13
Tel. 335.5431320 - dan_cla@libero.it
Carulli D.

Corso base di modellazione con la tecnica A.F.G. (Geometria funzionale anatomica)

PROTESI FISSA

Tivoli Terme - RM 12-13
Tel. 0774 379166-3395419371
info@afgtlab.it - www.afgtlab.it
Cecere A.

Corso base di modellazione naturale in cera con la tecnica AFG

MAGGIO

COLORE

Sutri - VT 04
Centro Corsi della Feniiiiiiiix
Tel. 0761600396

Corso sul Colore e Forma in Protesi Totale (teorico pratico)

MODELLAZIONE

Brescia - BS 23-25
Tel. 335.5431320 - dan_cla@libero.it
Carulli D.

Master in precisione

PROTESI FISSA

Tivoli Terme - RM 17-18
Tel. 0774 379166 - 3395419371
info@afgtlab.it - www.afgtlab.it
Cecere A.

Corso base di modellazione naturale in cera con la tecnica AFG

IGIENISTI, ASSISTENTI, PERSONALE AUSILIARIO

APRILE

GESTIONE

Nola - NA 13
Smart MedicalService srl
Tel/fax 081.19929190
info@smartmedicalsrl.it
Organizzazione e gestione delle strutture sanitarie

IGIENE

Roma - RM 06
Unid Tel. 06.61648016
segreteria@unid.it - www.unid.it
De Cagno Dr.ssa F.

La relazione con il Paziente, come comunicare efficacemente e gestire le emozioni

Napoli - NA 13
Cenacolo Odontostomatologico
Calabrese
Tel. 0982.91727

Corso di aggiornamento per igienista dentale

Roma - RM 13
Unid Tel. 06.61648016
segreteria@unid.it - www.unid.it
Luperini Dr. M.

Affilatura delle curette e verifica delle posizioni di lavoro su modelli e manichini

MAGGIO

EMERGENZE

Roma - RM 04
Unid - segreteria@unid.it
www.unid.it
B.L.S.D. Basic Life Support Defibrillation

ESTETICA

Roma - RM 23
Unid Tel. 06.61648016
segreteria@unid.it - www.unid.it
Tedesco Dr. F., Della Guardia Dr.ssa S., Verdone Dr. C.
Estetica dentale nuovi scenari per l'igienista Dentale

IGIENE

Fermo - 18
Unid - segreteria@unid.it
www.unid.it
Luperini Dr. M.

Affilatura delle curette e verifica delle posizioni di lavoro su modelli e manichini

PARODONTOLOGIA

Messina - ME 04
Unid - segreteria@unid.it
www.unid.it
Grosso Dr. C.
Protocolli operativi e nuove tecniche innovative in terapia parodontale e perimplantare

Horizon Blue

La nuova versione del programma gestionale per dentisti, ancora più veloce ed affidabile.

Abbatti i costi con l'abbonamento annuale, e sei al sicuro per sempre!

Cartella clinica



Firma del paziente sui documenti direttamente da Ipad o Tablet



Agenda multipoltrona sincronizzabile su Ipad e Tablet



Nuovi Widget Endodonzia, testo, immagini



Demo gratuita scaricabile da
<http://www.caes.it>

Healthcare Markethinks

■ 3 Marzo 2013

Alberto Emiliani

PhD USA of Biomedical Science svolge attività libero professionale di consulenza di area scientifica e normativa per aziende farmaceutiche e biomediche operanti in campo odontoiatrico e di consulenza di direzione per studi dentistici e strutture sanitarie.

VISITA GRATUITA: FRA ETICA E MARKETING

Visita, ortopantomografia e preventivo gratuiti: è una formula sempre più utilizzata per invogliare a recarsi dal dentista. Certamente lecita su base civilistica, discussa dal punto di vista deontologico, analizziamola come strumento di marketing, sospendendo - per ora - ogni altra considerazione. E facciamo, per semplificare, in modo aziendale come se non fosse coinvolta la salute ma parlassi-

mo di una qualsiasi merce. Si offre gratuitamente un "campione" nella convinzione che chi lo prova lo trovi valido e quindi diventi un consumatore del prodotto. Il "Provatemi e diverremo amici" funziona dai tempi di Carosello. Perché provarlo non mi costa nulla, e, se mi piace, lo acquisterò e sarà lo stesso, identico, prodotto.

La visita gratuita è un "campione"?

No, è la confezione del prodotto: quello che c'è all'interno, cioè la qualità della cura, lo scoprirò senza nessuna garanzia. Eppure, evidentemente, la formula è efficace se molte grandi strutture continuano a proporla. In realtà funziona in un'ottica imprenditoriale: la visita è un costo che si sostiene per creare un ampio parco di "visitati" sui quali effettuare uno screening per individuare le necessità di cura, trasformando i visitati in pazienti. E' quindi percepita come un mezzo per quantificare un preventivo e perciò viene vista comunemente come un atto di interesse reciproco per il dentista e per il paziente. E fino a quando sarà così è normale che venga considerata come un "campione gratuito". Purtroppo in Italia manca una cultura del valore della prevenzione, o, meglio, manca la consapevolezza del ruolo della prevenzione "professionale". Si identifica la prevenzione con l'igiene orale, ma poco è stato fatto per sensibilizzare il paziente alla visita intesa come diagnosi precoce di lesioni iniziali curabili con poca spesa. Che gran parte dei pazienti arrivi ad una diagnosi tardiva è un fatto statistico, che impone cure più complesse e costose.

E che alimenta una concorrenza sempre più competitiva, disposta ad offrire sempre più "campioni": visita, ortopantomografia, detartrasi e preventivo. Togliamo il "preventivo" ed il castello crolla: nessuno vuole curare i sani, richiede tempo e rende poco. Manca la "presa in carico" del paziente, le procedure che lo assistono anche se non ha, in quel momento, bisogno di nessun preventivo. Se la visita fosse compresa come un atto di "cura" cesserebbe di essere attesa come gratuita, così come un'ablazione del tartaro non verrebbe proposta a 9 Euro come invece



sta succedendo in alcune grandi città. Conosco Studi che fatturano importi rilevanti di prestazioni tipicamente preventive e nessun loro paziente ha l'aspettativa che queste siano fornite gratuitamente: le paga volentieri perché è stato reso consapevole che il vero risparmio è questo, non un preventivo a prezzo stracciato quando un evento lo obbligherà a cercarsi un dentista. Credo che sarebbe il caso di investire maggiori risorse nella medicalizzazione di una odontoiatria che oggi, essendo sempre più una disci-

plina chirurgica, procede velocemente verso un "industrializzazione" della pratica. Etica? No, ancora marketing: in Italia i non pazienti, intesi come coloro che non si sottopongono ad alcuna prevenzione professionale sono quasi 30 milioni e valgono potenzialmente alcuni miliardi di Euro. E questo mercato qualcuno, zitto zitto, lo sta già iniziando ad occupare, proprio mentre i concorrenti studiano quali sempre più appetibili "campioni" possono offrire a potenziali nuovi clienti.

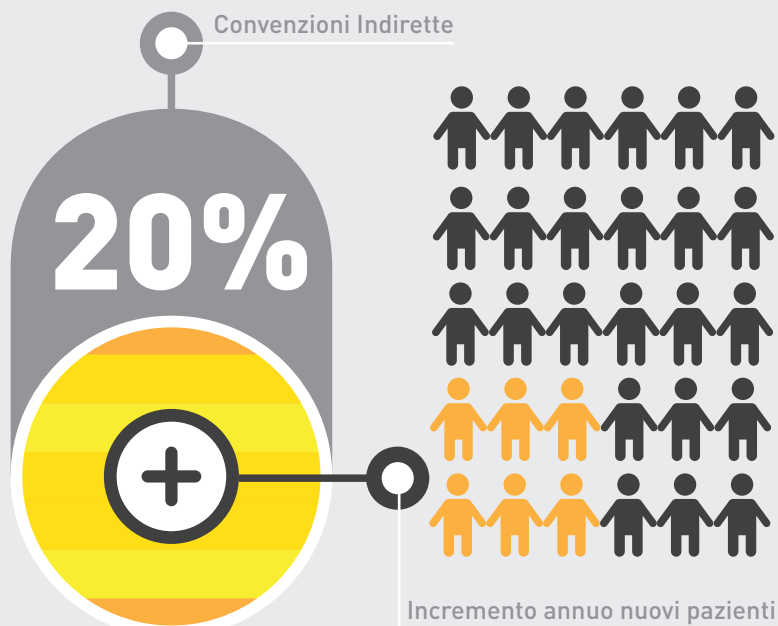
Alberto Emiliani

LE CONVENZIONI INDIRETTE RICHIAMANO NUOVI PAZIENTI?

Le convenzioni "indirette" credo siano ben conosciute: sono accordi fra uno Studio professionale ed una Azienda o Associazione in base ai quali i dipendenti o associati possono ottenere agevolazioni sulle prestazioni odontoiatriche.

Sono utili allo Studio?

Sì, generano un nuovo volume di pazienti, spesso rilevante. Eppure conosco molti delusi: hanno contattato Aziende ed Associazioni, offerto visite gratuite e sconti sulle tariffe ed è successo poco. Vero: la prima cosa che non funziona è proprio lo "sconto". E la seconda è la visita gratuita. Una convenzione non si basa su un semplice accordo economico; va preparata, motivata e ben presentata al partner (Azienda o Associazione che sia). Deve essere improntata alla massima trasparenza sui fini (i benefici possono essere riversati solo sul paziente) e sulla circostanza che la convenzione rappresenta solo una libera scelta fra le altre possibili. Se il partner decide di collaborare perché convinto della validità dell'iniziativa, questa avrà successo. Se invece vi "concede" di attaccare un volantino in bacheca, assieme a parrucchieri, autofficine ed ogni altra convenzione, non aspettatevi risultati. Ho parlato con molti direttori del personale di grandi aziende che mi hanno raccontato aneddoti che spiegano la loro diffidenza e ne cito uno: quello di una banca che ha offerto ottime condizioni. Molti dipendenti sono diventati correntisti della banca con grande soddisfazione. Dopo il primo anno di vantaggi hanno scoperto che la convenzione era finita. Pagavano canoni e commissioni ordinarie e rinunciare al conto era costoso.



Perché un accordo abbia successo deve prevedere che venga resa un'ampia informazione ad ogni possibile utente (una "guida" che presenti lo Studio, chi vi opera e le tecnologie di cui dispone è indispensabile) perché un'informazione corretta convince molto di più di uno sconto. E la convenzione deve essere tenuta "viva" con informazioni periodiche. Non è teoria: in molti Studi ho visto incrementare di più del 20% l'afflusso annuo di nuovi pazienti provenienti dalle Aziende e Associazioni convenzionate. Nuovi pazienti che hanno inviato familiari ed amici, e non certo perché questi avevano agevolazioni. Mi rendo conto che per un professionista, che di tempo ne ha sempre meno e di problemi sempre di più, può essere complicato pianificare questa attività. Il mio consiglio è sempre quello che a condurre questi accordi sia personale - addestrato - dello Studio, almeno nella fase preliminare, fino a quando non sarà chiaro il reale interesse del partner a collaborare. Ed allora dovrete incontrarlo di persona. La convenzione indiretta è una buona soluzione per chi non ha assicurazioni o fondi di assistenza

integrativa. Ed è una buona soluzione anche per lo Studio in quanto le tariffe non sono ridotte come quelle dei rimborsi assicurativi. Qualcuno può obiettare se una convenzione indiretta possa essere un qualche modo di accaparrarsi clienti. L'accaparramento avviene con mezzi illeciti: una convenzione è un mezzo lecito e nello spirito di quanto previsto dall'art. 5 della "Carta Europea dei diritti del malato" (Ogni individuo ha il diritto di scegliere liberamente tra differenti procedure ed erogatori di trattamenti sanitari sulla base di adeguate informazioni). E che uno Studio proponga i suoi servizi informando sulla loro esistenza e natura, anche attraverso i canali di comunicazione di una azienda o di una associazione, contribuisce al consolidarsi di una cultura della salute odontoiatrica. Nell'interesse degli stessi destinatari.

INTERNET E SOCIAL MEDIA: EFFICACIA E PRECAUZIONI PER L'USO



WEB, GRANDI POTENZIALITÀ
GRANDI OPPORTUNITÀ

COSTI CONTENUTI,
NON RICHIEDE GRANDI RISORSE

Internet è uno strumento sempre più utilizzato anche per cercare informazioni sugli studi dentistici. Nel periodo 2009-2012 i volumi di ricerca della parola-chiave "dentista" sono praticamente raddoppiati, mentre rimangono stabili per le parole-chiave relative alle diverse specialità e patologie. Pare quindi che il navigatore voglia prima conoscere meglio gli Studi nella loro completezza e cerchi poi notizie sui servizi erogati all'interno del sito. Se Internet si dimostra un mezzo sempre più efficiente per farsi conoscere, è frequente la domanda su quanti "visitatori" si trasformino effettivamente in pazienti. Dati che abbiano un valore statistico probabilmente non esistono: solo pochi studi professionali hanno personale che si dedica a questo tipo di analisi, che, ovviamente, non li pubblica.

Per mia esperienza, aggregando dati provenienti da Studi diversi e senza pretesa di significatività, un sito Internet genera un afflusso di nuovi pazienti pari a circa l'8% annuo, e concorre al fatturato per circa il 9% (quindi si ricorre ad Internet anche per decidere cure costose). Non ho dati sui social media: per quanto siano molto di moda ("seguici su Facebook" appare nella pubblicità di moltissime aziende) ho riserve sulla circostanza che costituiscano un'opportunità comunicativa per gli studi professionali. In primo luogo Internet è un ambiente libero: chiunque può cercare un sito e visitarlo. Al contrario per aprire la pagina di un social network è spesso necessario iscriversi ad una comunità di utenti. In secondo luogo i contenuti di un sito sono sotto controllo, mentre nelle pagine dei social media si ritrova una sezione con pubblicità che può anche essere inopportuna. Internet è e può diventare uno strumento importante per farsi conoscere da nuovi pazienti. Con alcune precauzioni:

- utilizzate un dominio vostro facilmente riconoscibile: un banale www.studiodentistico-tizio.caio vi identifica meglio di un nome di fantasia creativa;
- inserite informazioni precise sugli orari in cui rispondete al telefono: se il navigatore cerca un contatto e trova una segreteria telefonica probabilmente proseguirà la ricerca...di un altro Studio;
- i contenuti che illustrano cure devono essere scientificamente corretti ma redatti in un linguaggio facilmente comprensibile: il visitatore cerca informazioni, non un trattato;
- prestate grande attenzione alle foto cliniche: quello che per un odontoiatra è normale può essere "cruento" per il lettore. Meglio utilizzare disegni o schemi esemplificativi. Attenzione anche ai confronti "prima e dopo": possono generare aspettative di risultato ed in caso di contenzioso con un paziente probabilmente saranno usate a

- sostegno della sua insoddisfazione e quindi contro di voi;
- non scaricate foto o disegni da Internet senza l'autorizzazione dell'autore per inserirli nel vostro sito: lo fanno in molti, ma è un illecito che può costare caro. Ci sono siti specializzati che vendono foto mediche ben fatte e legali a pochi euro;
 - ricordate che dovete segnalare all'Ordine la messa on line del sito e che sono previste dall'Ordine alcune norme di comportamento. Seguirle non è solo un obbligo normativo: aiutano a rendere il sito più "professionale" e vi evitano di incorrere in involontarie violazioni di leggi.

Creare un sito Internet è oggi molto facile, ha un costo contenuto (circa 250 euro all'anno fra canoni ed imposte) e può essere fatto da soli anche senza competenze informatiche, se avete molta voglia e soprattutto molto tempo. Un solo consiglio se fate da soli: Internet è equivalente alla stampa come responsabilità. Prima di mettere un sito on line mostratelo ad un esperto che conosca la normativa sulla stampa e sulla pubblicità sanitaria. Ma non perdetevi questa opportunità: è un investimento che non richiede grandi risorse e la cui potenzialità diventa ogni giorno più grande.

STORIA DI UN CASO: IL FATTURATO AUMENTA ED I PAZIENTI DIMINUISCONO

Questo "caso" nasce dalla segnalazione della responsabile del "Front Office" di uno Studio. Il "Front Office" è la struttura (o la persona) che ha la responsabilità dei rapporti con i clienti. Tutte le più importanti Società di healthcare marketing concordano che è l'elemento critico dell'organizzazione dello Studio dentistico ed in questa circostanza si conferma l'importanza di avere personale ben preparato.

La segnalazione, in sintesi, è questa: il fatturato sta aumentando (e per questo il contabile è felice) ma l'afflusso di nuovi pazienti sta diminuendo.

Analizzando assieme i dati constatiamo che il valore medio della singola prestazione (cioè il fatturato del periodo diviso per il numero delle prestazioni erogate) è sensibilmente incrementato. All'opposto stanno diminuendo sia la percentuale di accettazione dei preventivi che il flusso di nuovi ingressi.

Nella formazione del Front Office era stato previsto che, in caso di un calo della accettazione dei preventivi al di sotto di una certa soglia (88% in volume o 82% in valore) si sarebbe provveduto a retro-interviste ai pazienti per individuare i motivi della insoddisfazione di chi rinunciava alle cure. Non ci sono volute molte interviste per capire l'origine del problema: un componente dello staff odontoiatrico proponeva ai pazienti sempre e solo la soluzione più costosa. La verifica delle schede di accesso confermava che non esistevano "secondi preventivi", cioè soluzioni terapeutiche alternative proposte al paziente.

Questo comportamento di un membro dello staff espone tutto lo Studio a conseguenze di immagine (anche chi accetta il preventivo ritiene "cara" la prestazione e lo riferisce al proprio ambiente, limitando l'efficacia del passa-parola) e legali (l'omessa indicazione, ove esista, di una soluzione alternativa può invalidare il consenso informato e legittimare una richiesta risarcitoria).

Tuttavia non è una condotta illecita. Discutendo con il professionista venne condivisa una procedura che prevedeva l'introduzione automatica del "secondo preventivo" ogni volta che, secondo buona pratica clinica, questa dovesse essere prospettata al paziente. I flussi di accettazione dei piani di cura e di nuovi ingressi si sono rapidamente riportati ai loro valori storici. Nell'estendere la procedura a tutto lo staff ho ricevuto una critica (prevista) sulla limitazione della autonomia decisionale del professionista. In realtà il professionista ha il dovere di proporre al paziente la soluzione terapeutica che lui ritiene più adeguata alla situazione clinica. Ma questo dovere non prevale sul diritto del paziente ad essere informato dell'esistenza di alternative. Un'ultima nota: parlando di Front Office, retro-interviste, analisi di soglia di dati, etc. il lettore potrebbe pensare ad una grande struttura. In realtà si tratta di uno Studio professionale che ha fatto la scelta di dotarsi di procedure moderne di verifica della gestione. Che sono comunque semplici e non richiedono particolari investimenti: "Front Office" equivale a personale formato e motivato.

Per conoscere tutte le iniziative che Infodent dedicherà al marketing sanitario vai al sito www.infodent.it

Per quesiti e approfondimenti sui temi trattati inviare una email a: consulenza@infodent.it

Le risposte saranno pubblicate su Infodent in forma di FAQ senza indicazione del mittente.

Il "Front Office" è la struttura (o la persona) che ha la responsabilità dei rapporti con i clienti. Tutte le più importanti Società di healthcare marketing concordano che è l'elemento critico dell'organizzazione dello Studio dentistico ed in questa circostanza si conferma l'importanza di avere personale ben preparato.

Telecamere Endorali - Sondaggio su 305 responder

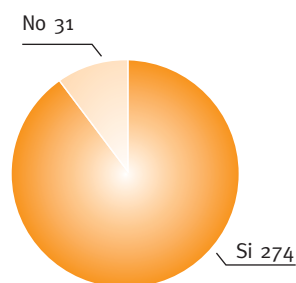
1 Qual è per Lei il principale uso di una telecamera?

Comunicativo con il paziente	259	85%
Diagnostico (con grande qualità di immagini)	46	15%



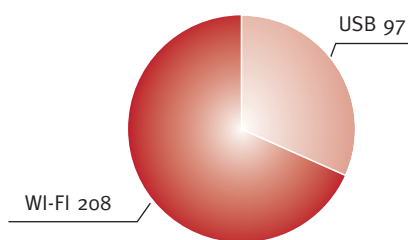
2 Ritiene importante salvare le immagini di un data base (nella stessa cartella paziente con immagini radiografiche etc)?

Si	274	90%
No	31	10%



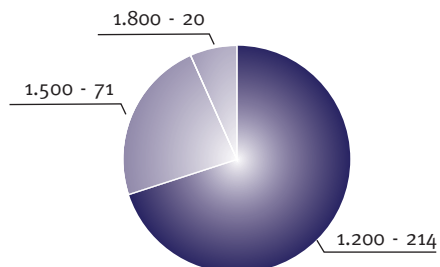
3 È fondamentale per Lei una connessione wi-fi o preferisce una connessione USB?

USB	97	32%
WI-FI	208	68%



4 Qual è il prezzo massimo che è disposto a pagare per una telecamera?

1.200	214	70%
1.500	71	23%
1.800	20	7%



TELECAMERE ENDORALI

Denominazione del prodotto	DY-2360 ⁺	GXC-300	KODAK 1500	ORC01	OWANDY CAM
Produttore	Tianjin Jing Gong Dong Yang International Trade Co.	Gendex Dental Systems	Carestream Health	Woson Medical	Owandy Radiologie
Sensore	¼" Sony HAD CCD	Sony ¼" CCD	1/2,5 CMOS	•	¼" CMOS
Risoluzione (Pixel)	2,3 milioni	640x480	1.024x768	800x600/1.024x768	1.280x1.024 a 10 immagini secondo
Definizione	480 linee	20,1 Lp/mm	•	•	•
Illuminazione oggetto	6 led	4 led	Led super bianchi	Led	6 led bianchi ad alta luminosità
Sensibilità/luminosità (lux)	500	494	•	•	•
Angolazioni di prospettiva (°)	105	60	80	95	90
Ottica	Variabile	Fissa	•	Fissa	Fissa
Escursione profondità focale (mm)	3-50	Da 1 a infinito	•	15	7 a 4 cm
Caratteristiche della lente	Lente grandangolo focus free	Relay glass optic lenses systems	•	•	Focus free, da 1 dente fino al sorriso
Avvio/Fine ripresa	Automatico	Automatico	Automatico	Si	Automatico
Fermo immagine	1-30	Da 0 a infinito	Pulsante o pedale	Si	Pulsante
Diagnostica	Placca, infiammazioni gengivali, carie	•	•	Placca, infiammazioni gengivali, carie	Placca, infiammazioni gengivali, carie
Funzionalità Macro	Si	•	•	No	Si
Dimensioni (mm)	210	28,5x25,5x230	191x31x25	200	214x127x24
Peso (gr)	42	180	91	50	700
Lunghezza cavo (m)	2	3	2,5	1,5	3
Possibilità di collegamento wireless	Si	•	•	No	No
Dimensioni unità esterna (mm)	85x120x30	•	149x93x32	120x25	•
Peso unità esterna (gr)	150	•	225	50	•
Posizionamento funzioni (Manipolo=M / Unità controllo=U Automatico=A)	Messa a fuoco A memorizzazione immagini M preselezione profondità fuoco M calibrazione del bianco A regolazione immagine A	Messa a fuoco M memorizzazione immagini M preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M calibrazione del bianco A regolazione immagine A	Messa a fuoco M memorizzazione immagini U preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M calibrazione del bianco M regolazione immagine U	•	Messa a fuoco M Memorizzazione immagini M Preselezione profondità fuoco M Pulsante multifunzione M
Segnale di uscita	USB	Digitale	S-video VGA USB	S-video	USB diretta PC
Alimentazione (V)	5 DC	5 cc	6 cc	5	USB
Collegamento	A pc USB/VGA, a monitor riunito, a monitor esterno	USB	USB	A PC USB 2, a monitor riunito, a monitor esterno	Diretta videocamera/PC
Compatibilità	Windows	•	•	Windows	Windows
Prezzo di listino*	Euro 690,00	Non fornito	Non fornito	Euro 350,00	Non fornito

Legenda: ⁺ approfondimento

* I prezzi si intendono al netto di IVA

➤ TELECAMERE ENDORALI

Denominazione del prodotto	SOPRO 717	SOPRO LIFE	SOPRO CARE	TECNO CAM
Produttore	Sopro - Acteon Group	Sopro - Acteon Group	Sopro - Acteon Group	Tecnomed Italia srl
Sensore	¼" CCD	¼" CCD	¼" CCD	HS Sony ¼" CCD
Risoluzione (Pixel)	752x582 PAL	752x582 PAL	752x582 PAL	1.280x1.024 (VGA)/720x480 (USB)
Definizione	•	•	•	460 linee
Illuminazione oggetto	8 led	8 led	7 led	6 led
Sensibilità/luminosità (lux)	2	2 (fluorescenza 450 nm)	2	450/750
Angolazioni di prospettiva (°)	70	70	70	90
Ottica	Fissa	Fissa	Fissa	Fissa
Escursione profondità focale (mm)	Da 1 a infinito	Da 1 a infinito	Da 1 a infinito	5-50
Caratteristiche della lente	3 doppie lenti	3 doppie lenti	3 doppie lenti	Universale
Avvio/Fine ripresa	Manuale	Manuale	Manuale	Manuale
Fermo immagine	Da 0 a infinito	Da 0 a infinito	•	0-32
Diagnostica	•	Carie	Placca, infiammazioni gengivali, carie	Placca, infiammazioni gengivali, carie
Funzionalità Macro	Si	Si	Si	No
Dimensioni (mm)	200x28x24	200x30x24	200x30x24	210x30x25
Peso (gr)	75	78	78	45
Lunghezza cavo (m)	2,5	2,5	2,5	•
Possibilità di collegamento wireless	No	No	No	Si
Dimensioni unità esterna (mm)	100x46x20/ 145x130x35	100x46x20/ 145x130x35	100x46x20/ 145x130x35	88x118x42
Peso unità esterna (gr)	165/245	165/245	165/245	141
Posizionamento funzioni (Manipolo=M / Unità controllo=U Automatico=A)	Messa a fuoco M memorizzazione immagini U preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M calibrazione del bianco M regolazione immagine M/U	Messa a fuoco M memorizzazione immagini U preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M calibrazione del bianco M regolazione immagine M/U	Messa a fuoco M memorizzazione immagini U preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M calibrazione del bianco M regolazione immagine M/U	Messa a fuoco M memorizzazione immagini U preselezione profondità fuoco M pulsante multifunzione M/U calibrazione del bianco M regolazione immagine M
Segnale di uscita	Video, S-video, USB 2.0	Video, S-video, USB	Video, S-video, USB 2.0	VGA/USB
Alimentazione (V)	100-240	100-240	100-240	5 DC
Collegamento	A pc, a monitor riunito, a monitor esterno	A pc, a monitor riunito, a monitor esterno	A pc, a monitor riunito, a monitor esterno	A pc, USB, a monitor riunito, a monitor esterno
Compatibilità	Windows, MAC	Windows, MAC	Windows, MAC	Windows
Prezzo di listino*	Non fornito	Non fornito	Non fornito	Non fornito

INFO OPERATORI

Carestream Health
www.cshdental.com

Gendex Dental Systems
www.gendex-dental.com

Owandy Radiologie
www.owandy.it

Sopro Acteon Group
www.soprolife.com
(Distributore esclusivo per l'Italia Simit Dental 0376.267811 www.simitdental.it)

Tecnomed Italia srl
0721.955125
www.dentalastec.it

Tianjin Jing Gong Dong Yang International Trade Co. (Importatore e distributore Linea Diretta -035.731895 www.lineadirettamed.com)

Woson Medical (Importatore e distributore DTF Technology www.dtftechnology.it)

AVVERTENZE IMPORTANTI PER IL LETTORE

I dati e le informazioni pubblicati in questa sezione, e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributrici dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. In questa sezione i prodotti, quando possibile, sono raggruppati per omogeneità di destinazione d'uso, ed in ordine alfabetico secondo la denominazione commerciale. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

Telecamera endorale con sensore SONY: con filo, wireless e con collegamento USB

La telecamera endorale DY 2360 con sensore SONY è sviluppata da Linea Diretta in tre varianti: con filo, wireless e con collegamento USB.



Per la sua facilità d' utilizzo e la sua ergonomia, diventa uno strumento importante soprattutto per coinvolgere e motivare il paziente durante la spiegazione del piano di cura. Ha una risoluzione di 2,3 milioni

di pixel, una definizione di 480 linee ed un peso di soli 42 gr. Il campo è illuminato da una luce costituita da 6 led di ultima generazione che possono, qualora lo si desidera, essere spenti. L'ottima illuminazione ed il

sistema di messa a fuoco automatico permettono una ripresa ottimale, consentendo di ottenere immagini nitide e luminose.

Interessante è la possibilità di poter visualizzare le immagini specularmente, ruotandole di 180°: tale sistema può essere utile per spiegare con maggiore chiarezza al paziente il quadro clinico.

E' possibile salvare su una memoria RAM fino a 30 fermi immagine e visualizzarne 4 di essi, scattati in successione, contemporaneamente, suddividendo lo schermo in quadranti. Grazie al software specifico della telecamera, compatibile con i sistemi operativi Windows a 32 BIT, è possibile salvare

le immagini direttamente sul computer ed archivarle in formato JPG nella memoria o nel gestionale del proprio studio.

Per qualsiasi informazione o per maggiori dettagli, potete consultare il sito internet www.lineadirettamed.com, sul quale sono presenti tutti i prodotti con relative descrizioni e prezzi.

PER INFORMAZIONI:

Linea Diretta srl

Via Europa, 1/a

24026 Leffe (BG)

Tel. 035.731895

www.lineadirettamed.com



DENTOSAN®

da oggi è  **RECORDATI**


Le buone abitudini **si rinnovano.**

Lascia i tuoi Pazienti a bocca aperta!



Comunica con i tuoi Pazienti e in sala d'attesa su iPad.

- **Consenso Informato Visivo.**
- **Anamnesi Interattiva.**
- **Stampa senza fili con un tocco.**
- **Animazioni 3D** per comunicare con il Paziente.

 suggerisce il software OrisEduco per la comunicazione con il Paziente e in sala d'attesa.

 Gruppo
OrisLine
Tel 02-27409521
e-mail info@orisline.com

scopri iEduco su
www.orisline.com

› DALLE AZIENDE

Strumenti informatici efficienti e innovativi per la tutela del tuo lavoro

Il software è ormai indispensabile per una gestione efficiente della propria attività, sia in ambito odontoiatrico come per la maggior parte dei liberi professionisti, commercialisti, avvocati ecc.



I vantaggi dati dall'utilizzo di un programma sono molti: i reparti lavorano in modo più organizzato e preciso, si ottimizzano i tempi, migliorano i servizi offerti ai pazienti, l'immagine dello Studio acquista prestigio e professionalità. In un contesto come quello attuale in cui i pazienti sono sempre più esigenti ed il mercato sempre più competitivo, tutti questi fattori possono influire in modo determinante sui risultati economici dello studio.

Come scegliere allora il programma che fa per voi?

In primo luogo verificate che l'azienda produttrice sia una struttura affidabile, consolidata nel tempo, che vi garantisca la continuità del prodotto, sia dal punto di vista tecnologico, sia per gli aspetti normativo giuridici.

Se investite in un software che dopo qualche anno non viene più aggiornato o cessa di esistere, avrete perso

tempo e denaro. Valutate la completezza funzionale del programma e quale prodotto sia più rispondente alle nostre specifiche esigenze ed a quelle del contesto in cui siamo. Non sottovalutate l'importanza di funzionalità di marketing verso i vostri pazienti, la possibilità di comunicare con loro, di farvi trovare su internet grazie al sito web dello studio, la prenotazione degli appuntamenti on line, l'invio di SMS e email e così via.

Infine è fondamentale verificare quali servizi di supporto tecnico vi vengono offerti. Dovete avere la certezza che tutti i dati dei vostri Pazienti siano al sicuro, come prevede la normativa sulla tutela dei dati sensibili.

Qualsiasi cosa succeda, l'intervento di supporto dovrà essere immediato.

Oggi la tecnologia rende possibile tutto questo.

E' sufficiente una connessione internet perché un operatore si colleghi, con il vostro permesso, al sistema infor-

DALLE AZIENDE <

matico, corregga eventuali problematiche e ripristini il corretto funzionamento di tutta la rete. Il tutto senza che l'attività dello studio venga interrotta, senza dover attendere che un persona fisicamente arrivi da voi con il rischio di ritardi o contrattempi e soprattutto, a costi molto più contenuti.

Anche le copie di sicurezza dei vostri dati possono essere effettuate in remoto, in automatico ogni giorno, custodite in apposite server farm che ne garantiscono la sicurezza, la privacy e l'integrità.

Tutto il vostro sistema è monitorato costantemente, il sistema operativo aggiornato, antivirus professionali e firewall

presenti su tutti i computer così da essere sempre connessi senza correre il rischio di virus o accessi indesiderati al sistema.

Il Gruppo OrisLine si occupa da 20 anni di soluzioni informatiche per il settore dentale e oggi offre, a supporto del software gestionale **OrisDent**, un servizio globale innovativo e all'avanguardia che ti consente di lavorare in serenità e sicurezza, contenendo i costi.

Elite Computer Italia
Tel. 02.27409521
info@orisline.com
www.orisline.com

Rivoluzione nella protesi



Il materiale utilizzato è la Poliammide semi rigida termo iniettata che, aggiunta ad un brevetto esclusivo, non assorbe liquidi e gli odori, è leggera ed impermeabile, anallergica, estetica ed altamente resistente, ottimo sostituto della scheletrica.

Supera tutte le carenze degli altri materiali (nylon-acetali-co-acrilici etc.).

Può essere impiegata in tutti i campi: protesi fissa e mobile, totali e parziali, toronto bridge e overdenture.

La Macchina che permette l'utilizzo di questo materiale è completamente automatica, in quindici minuti termina

il ciclo di realizzazione della protesi.

Le temperature possono essere impostate fino a 500°C estendibili ad oltre 800°C, ponendosi così al top dei sistemi in commercio.

Un prodotto esclusivo che facilita il lavoro degli operatori. Deflex è garanzia di qualità.

Avveniri Forniture Dentali
Viale Giuseppe Mazzini, 128
03100 Frosinone
Tel. 0775.853862
info@avveniri.it
www.avveniri.it

AMMISSIONE ALL'UNIVERSITÀ MEDICINA E ODONTOIATRIA

- ▶ **Per i test 2013** (anticipati a luglio) corsi specifici di preparazione in partenza ad aprile e giugno.
- ▶ **Per i test 2014** (anticipati ad aprile) corsi specifici in partenza in estate e autunno 2013.
- ▶ Corsi specifici a primavera 2013 per il test di **Medicina in lingua inglese** (15 aprile) e il test **Cattolica** (22 aprile).

Scegli la soluzione
che fa per te su
alphatest.it



www.alphatest.it

Numero Verde

800-017326



Da oltre 25 anni la scelta
più efficace per superare i test

XDent®

il meglio della tecnologia software
per lo studio dentistico



XDent iPad edition 2

La **soluzione completa** per la gestione dello studio odontoiatrico con iPad. La versione di XDent pensata per l'interfaccia *touch*, da utilizzare **in studio o fuori studio** per gestire la tua attività **solo con iPad**.



Mac, Windows e Linux

XDent: l'unico software gestionale utilizzabile in forma nativa su **Mac e PC** senza software di virtualizzazione. Lo staff dello studio può utilizzare Mac o PC indifferentemente sulle postazioni di lavoro.

www.xdent.it

commerciale@xdent.it

AREA CENTRO-SUD ITALIA
0932.681600

AREA NORD ITALIA
0444.371352

> DALLE AZIENDE

Tocksystem: gli SFP massimo rendimento in crisi ossea

Tocksystem offre prodotti e tecnica chirurgica mirati alla conservazione dell'osso residuo ed alla resistenza nel tempo del complesso impianto-protesico.



Gli SFP sono una delle tipologie fondamentali degli impianti dentali Tocksystem.

Gli impianti SFP sono stati concepiti con il preciso intento di consentire il recupero funzionale della masticazione in selle atrofiche altrimenti irrecuperabili.

Sono impianti a forma di cilindro alato, non sono lame, l'altezza massima del corpo centrale è 9mm o 5mm secondo il modello, il diametro della connessione protesica è 3,5mm, lo spessore alare è 2mm.

Il disegno esclusivo conferisce all'impianto un corpo robusto, altezza e spessore ridotti, superficie estesa - ossia i requisiti essenziali per essere impiantato nello spazio osseo ristretto dei quadranti posteriori mascellari e mandibolari. Gli impianti SFP Tocksystem sono costruiti in titanio grado 5 il più resistente, con accuratezza dei dettagli geometrici, assenza di spigoli, spazi trasversali stabilizzanti per l'ancoraggio nell'osso, ampiezza di superficie d'adesione, impianto-osso imparagonabile

a quella del mini-impianto cilindrico, cura nei trattamenti di superficie e attenzione riguardo alla connessione protesica.

Tutto ciò concorre a fornire la base eccellente di un manufatto impianto protesico di alta qualità, funzionale e duraturo.

Gli impianti SFP in forma simmetrica ed asimmetrica, offrono ampia versatilità clinica che valorizza l'esigenza del risparmio osseo nel rispetto biologico, possono essere impiantati in zone dove l'altezza ossea disponibile è 5mm poiché sfruttano lo spazio osseo mesio-distale e hanno estesa superficie di contatto con l'osso.

Sono impianti bifasici, predisposti ad una sovrastruttura di protesi modulare, senza monconi e senza avvitamenti occlusali, modificabile da overdenture a protesi fissa, rimovibile e rinnovabile.

La tecnica chirurgica è semplificata ed esclude interventi rischiosi, offrendo la facoltà dell'espansione ossea con grande guadagno funzionale



Ottimismo Tocksystem

ed estetico.

Nell'immagine presentiamo un caso di riabilitazione settoriale masticatoria eseguito dal dr. Silvio Magnaghi di Trieste, che è uno dei relatori negli incontri di aggiornamento Tocksystem. OPT di controllo, protesi in 2° e in 3° quadrante.

Tocksystem

Via Poggio Belvedere,2
22030 Lipomo (CO)

Tel./ fax 031.280301

info@tocksystem.it

www.tocksystem.it



Tra i sistemi tecnologici CAD/CAM che vengono impiegati nell'ambito dentale, assume sempre più importanza quello della fusione laser selettiva

3DFast: laser, laser, laser ...

(SLM) anche chiamata sinterizzazione laser selettiva (selective laser sintering, SLS) o sinterizzazione laser (laser sintering, LS) o sinterizzazione laser diretta di metallo (direct metal laser sintering, DMLS).
E' sempre un processo additivo.

Nel settore dentale, quando ci si riferisce alla produzione di sottostrutture metalliche, le suddette denominazioni indicano tutte lo stesso procedimento:

la produzione di parti metalliche compatte e pressoché esenti da porosità, realizzate tramite la completa fusione strato dopo strato di una polvere metallica.

Le polveri metalliche più im-

piegate sono speciali leghe di cobalto-cromo, caratterizzate da proprietà meccaniche molto elevate e da un'ottima resistenza alla corrosione che appartengono al gruppo 5 della norma UNI EN ISO 22674:2007, relativa ai materiali metallici per protesi dentarie. I nostri prodotti, ottenuti da polvere SP2, sono anche registrati presso il Ministero della Sanità.



3DFast srl
Via Zabarella 38
35121 Padova
Tel. 049.660627
Fax 049.8363064
info@3dfast.it
www.3dfast.it

Model Guide: realizzazione guide chirurgiche

"Model Guide" è la tecnica di Bionova s.r.l. che permette la produzione di guide chirurgiche per l'intervento implanto-protetico attraverso la pianificazione software assistita.

La metodica Model Guide consente di realizzare per il dentista una guida chirurgica personalizzata che permette di eseguire l'intervento implanto-protetico in modo sicuro, efficiente e rapido sia per pazienti edentuli che per pazienti con edentulia parziale.

In questa tecnica il file di progetto CAD è direttamente letto da una macchina CAM CNC che trasforma la guida radiologica in chirurgica secondo quanto progettato con il software. Sinteticamente la procedura è la seguente: dall'impronta del paziente si realizza la guida radiologica che assemblata all'universalstent (componente ideato da Bionova che ha la funzione di sincronizzare la pianificazione software con la macchina CAM CNC) viene indossata dal paziente durante l'esame TAC; i file generati da quest'ultima vengono caricati nel software con



il quale è possibile pianificare l'intervento.

A questo punto i tecnici Bionova grazie alla pianificazione software possono trasformare la guida radiologica in guida chirurgica.

In conclusione possiamo affermare che la tecnica Model Guide, oltre all'indiscutibile semplificazione e affidabilità nell'intervento implanto-protetico, presenta i seguenti vantaggi:

- Totale predicibilità del progetto implantare
- Riduzione dei tempi di realizzazione

- Aumento dei casi accettati
- Educazione del paziente
- Minori rischi per il paziente
- Minori rischi medico-legali
- Migliore comunicazione dentista-paziente
- Ottimizzazione dei costi
- Protesi precostruttiva a carico immediato.



Bionova srl
Via Trieste 4
19020 Folto (La Spezia)
Tel. 0187.517775
Fax 0187.511833
www.bio-nova.eu
Info@bio-nova.eu

fast quality

fast delivery



sottostrutture in
cromo cobalto
nickel-free certificato



repliche anatomiche
autoclavabili
scheletrati calcinabili



modelli step per
l'ortodonzia



Confident: Gestione studio dentistico

Confident è il software di gestione studio dentistico di Media Lab s.r.l.; nasce con lo scopo di fornire al dentista un valido ed efficiente strumento d'ausilio per il proprio lavoro.



Confident risolve problemi relativi alla gestione dello studio sia dal punto di vista clinico che amministrativo - contabile. La semplicità di utilizzo, unita alla completezza ed alla versatilità, ne fanno uno dei programmi più venduti nel

settore. Con pochi, semplici ed intuitivi comandi è possibile creare la scheda dentale del paziente, generare un piano di trattamento, produrre un preventivo, inviare SMS e visualizzare la radiografia di un paziente. Confident or-

ganizza le informazioni dello studio in modo estremamente intuitivo ed integrato, garantendo un rapido reperimento di tutti i dati inseriti. Il modulo marketing consente l'invio automatico di SMS e di mail garantendo allo studio un rapporto costante e diretto con il paziente. Confident è la soluzione completa per la gestione dello studio dentistico. Principali caratteristiche:

- Gestione clinica
- Gestione appuntamenti
- Gestione studio
- Gestione richiami
- Gestione immagini/

- radiografie
- Gestione storico

Per ricevere il CD-ROM dimostrativo gratuito visitare il sito internet: www.mls.com o telefonare al numero: 0187517775

Media Lab srl
Piazza IV Novembre 4
20124 Milano
Tel. 01.87517775
Fax 01.87511833
info@mls.com
www.mls.com



NSI soluzioni protesiche a 360°

La NSI mette a disposizione del Medico Chirurgo Odontoiatra un sistema implantoprotesico semplicissimo e molto versatile

Certificato in ogni singolo passaggio di produzione, test di carico e micromorfologia superficiale di ultima generazione, NSI propone un semplicissimo protocollo chirurgico per inserire l'impianto tronco conico autofiletante. L'inserimento dell'impianto avviene infatti con l'uti-

lizzo di una sola fresa, garantendo una superba stabilità primaria senza traumi e capace di garantire il carico immediato. Particolarità del sistema implantoprotesico NSI è il nuovissimo moncone MUA Moncone Angolato Universale, il quale permette di risolvere qualsiasi disallineamento permettendo di avvitare alle fixture integrate, barre o dispositivi fissi definitivi o provvisori di qualsiasi estensione anche a carico immediato. Il Particolare MUA permette infatti, grazie alla sua mor-

fologia e struttura interna, di garantire il carico protesico dell'elemento, grazie alla vite passante di dimensioni normali (di un comune moncone) senza dover ricorrere a doppi avvitamenti di microviti. Il nuovo moncone risulta essere una base di facile inserimento per qualsiasi tipo di dispositivo grazie alla sua struttura conica priva d'ingaggi, vincolanti, nelle inserzioni verticali degli elementi protesici. Tutti i 4 componenti garantiscono una tenuta di carico e di antisvitamento ci-

clica secondo le nuove normative CEE. Le strutture personalizzate anche con sistemi CAD CAM saranno infatti saldamente avvitate grazie allo speciale cricchetto dinamometrico fornito da NSI.

NSI
Via Treccani, 49
25013 Carpenedolo (BS)
Tel. 0376.671087
cell. 335.360404
info@nsimplant.it
www.nsimplant.it



ASAKO

Il nuovo materiale termoplastico ASAKO apre nuove strade allo sviluppo dei manufatti protesici.



Essendo **privo di nylon**, non assorbe, non varia di colorazione nel tempo, leggero, esente da monomero.

Prodotto certificato e registrato presso il ministero della sanità.



Techim S.r.l. Via Monte Grappa,32 - 20020 Arese (MI)
 Tel.+39 02.935.81.452 r.a. - Fax. +39 02.938.57.70
www.techimgroup.com - info@techimgroup.com

Ritter Contact World: benvenuti nel mondo dei professionisti!

Oltre 125 anni fa, la società tedesca Ritter produsse i primi riuniti sulla base di idee innovative e di un grande spirito imprenditoriale.

Oggi i riuniti Ritter sono un elemento indispensabile in molti studi dentistici di tutto il mondo. Chi si affida a Ritter, apprezza la qualità e l'affidabilità dei suoi prodotti "Made in Germany".

Con il riunito Contact World, Ritter presenta la sua poltrona originale, adatta ad ogni posizione di lavoro e curata in ogni dettaglio. Contact World spicca per il suo design innovativo e le funzionalità più avanzate. I numerosi optional disponibili consentono un'accurata personalizzazione e l'ottimizzazione dei costi. È disponibile a cordoni pendenti, a faretra e con carrello mobile. I movimenti sincronizzati di schienale e sedile riducono i tempi di posizionamento. Il design sottile e la base



molto corta, lasciano ampio spazio sottostante anche a posizioni estremamente basse. Il lato operatore comprende tutti gli elementi indispensabili con supporto fino a cinque strumenti (sei per la versione a car-

rello), supporto tray e pannello a sfioramento per accedere alle funzioni di strumenti e poltrona. Il gruppo idrico dispone di un braccio a tripla articolazione con supporto per aspira saliva, aspirazione chirurgica ed even-

tuali accessori (siringa, lampada polimerizzatrice, pannello comandi integrato). Le superfici sono lisce e facili da pulire. L'ergonomia di lavoro e la cura nei dettagli dei riuniti Ritter garantiscono sempre un flusso di lavoro ottimale. Scoprite la nostra gamma di prodotti all'IDS di Colonia dal 12 al 16 marzo 2013 (Pad. 2.2, C10/E21).

Ritter Concept GmbH
Bahnhofstrasse 65, 08297
Zwoenitz, Germany
Nicola Cattelan
(Sales Manager Italy)
Cell. 347.7574954
nicola.cattelan@sales.
ritterconcept.com
www.ritterconcept.com
www.ritterimplants.com

29

IDS Colonia
GERMANIA
12.-16.3.2013

Hall 2.2
Stand C10

IDS
2013



Ritter®

Made in Germany

In occasione del IDS, Ritter sarà lieta di presentarvi i suoi nuovi riuniti, i suoi affidabili sistemi „Made in Germany“ ed altre innovazioni nei suoi prodotti.

Scoprite i nuovi sistemi implantari Ritter di fabbricazione tedesca ad un prezzo imbattibile!

Se siete interessati a collaborare con noi: Siamo alla ricerca di concessionari in Italia! venite a trovare il cuore di Ritter al IDS di Colonia!



Riuniti Dentali
Radiografici e
Sensori Intraorali
Sistemi Implantari
„Made in Germany“



NEW: IMPLANTS



Siamo alla ricerca di concessionari in Italia

Saremo lieti di incontrarvi al IDS. Vi invitiamo a contattare il sig. Nicola Cattelan, Sales Manager Italy.

Cell.: +39 347 7574954, nicola.cattelan@sales.ritterconcept.com

Ritter Concept GmbH, Bahnhofstrasse 65, 08297 Zwoenitz, GERMANY

www.ritterconcept.com - www.ritterimplants.com

L'estetica del sorriso

Eurodental presenta il convegno sull'estetica del sorriso che si terrà il 6 aprile 2013, presso il Museo Enzo Ferrari di Modena



Eurodental organizza il prossimo 6 aprile un interessante convegno sul tema dell'Estetica, destinato ai medici odontoiatri.

La location scelta per questo incontro è il suggestivo **Museo Enzo Ferrari di Modena**.

Nel corso della giornata saranno presentate 2 interessanti relazioni sull'estetica del sorriso.

La giornata proseguirà con una visita guidata dalla Mostra del Museo e della casa di Enzo Ferrari.

Nel corso della prima relazione dal titolo **"STRATEGIE OPERATIVE PER IL SUCCESSO NEI RESTAURI DIRETTI"**, il Prof. Simone Grandini dell'Università di Siena, presenterà una metodologia di lavoro che consenta al clinico

di applicare tecniche semplici e ripetibili per ottenere un risultato clinico predicibile.

Durante il corso saranno trattati tutti gli argomenti inerenti allo stato dell'arte dei restauri diretti in composito. La seconda relazione, in collaborazione con Esthetimed, sarà invece dedicata all'integrazione dei protocolli di trattamento estetico del sorriso e del viso con **nuovi dispositivi specifici come il trasferimento endotermico a radiofrequenza e flussi ionizzati** e agli effetti della sinergia tra queste energie e i principi attivi noti e di nuova formulazione.

Durante la manifestazione verrà esibita una mostra espositiva tecnico-commerciale alla quale partecipano

le aziende DENTSPLY Italia ed Esthetimed.

Per info sul Programma ed iscrizioni:

Eurodental s.n.c.

via Poletti 10 Modena

Tel .059.218000

Fax 059.223395

info@eurodental.it



Inscriviti online fotografando il QR CODE con il tuo smartphone

SEDE DEL CORSO:

Ore 9:00 - 13:30

MEF - Museo Casa Natale Enzo Ferrari

www.museocasaenzoferrari.it

Via Paolo Ferrari 85 41121 Modena - tel. 0594.397979

Iscrizioni on-line

http://www.eurodental.it/it/index.php?option=com_content&view=article&id=235:sabato-6-aprile-2013-modena&catid=33:corsi&Itemid=54



Physioline components SEMPLICITÀ e PRECISIONE

SINUS LIFTING SYSTEM

Rialzo seno mascellare



EXECUTIVE BONE DRILL

Recupero osso autologo



KEY POINT SYSTEM
Sistema di fissaggio per membrane.



PHYSIOLINE[™]
BIOMEDICAL TECHNOLOGY

Il ruolo dell'odontoiatra nell'informazione al paziente

La comunicazione alla base di un'alleanza terapeutica consapevole e condivisa



“Le peculiari caratteristiche della professione e gli importanti cambiamenti in corso impongono all'odontoiatra di acquisire competenze di tipo diverso come la comunicazione, il marketing, il management, la pianificazione economica, la gestione delle risorse umane e l'informatica. Ma è solamente attraverso la comunicazione che è possibile porre le basi per creare un'alleanza terapeutica con il paziente, in grado di dare risultati positivi come la riduzione del numero dei contenziosi medico legali, la maggiore aderenza alle terapie proposte e la minore incidenza dei casi di demotivazione professionale”. Con queste parole il dottor **Michele Cassetta**, libe-

ro professionista a Bologna e Imola ed **esperto di comunicazione in ambito sanitario**, sottolinea l'importanza di una corretta comunicazione tra odontoiatra e paziente. Un ambito, questo, in cui anche Nobel Biocare Italiana da tempo si impegna per offrire a clinici, tecnici e personale di studio strumenti sempre più efficaci e mirati. Come sottolineato dal dottor Cassetta, il ruolo dell'odontoiatra dovrebbe essere anche quello di fornire informazioni che riguardano la salute orale dei pazienti. In un momento in cui l'accesso a questo tipo di informazioni è divenuto estremamente semplice attraverso Internet, l'odontoiatra non può sottrarsi al compito di rappresentare per il paziente una fonte autorevole di informazioni sulla salute orale. “Una delle peculiarità del rapporto tra odontoiatra e paziente è certamente l'elevata economizzazione che lo caratterizza”, afferma Michele Cassetta. “Per reggere il confronto con un nuovo modello di strutture odontoiatriche, sempre più aggressive dal punto di vista della comunicazione, non è più soltanto necessario essere capaci nella propria professione, ma è divenuto indispensabile riuscire a comunicare ai pazienti queste capacità e tutto l'impegno che sta dietro uno studio ben organizzato ed efficiente. Questa cura verso la comunicazione permette di alimentare il passaparola positivo, che sta alla base dell'incremento del numero dei pazienti”. Questi sono i motivi per cui, avvalendosi dell'importante esperienza del dottor Cassetta, **Nobel Biocare Italiana propone il DVD Splendenti**, un sistema di comunicazione e informazione odontoiatrica, rivolto ai pazienti dello studio odontoiatrico e utilizzabile per la proiezione in sala d'attesa. Con il metodo delle FAQ (Frequently Asked Questions), in questo DVD vengono fornite risposte facili e sintetiche alle più comuni domande poste dai pazienti, utilizzando volutamente una terminologia

semplice e comprensibile. Le diverse informazioni sono divise per argomenti e, attraverso il menù, è possibile scegliere se trasmettere tutti gli argomenti o selezionarne solo alcuni. La durata complessiva del DVD è di circa 3 ore. Il DVD Splendenti permette di:

- Informare sui principali argomenti dell'odontoiatria.
- Presentare i servizi e l'organizzazione dello studio.
- Educare a comportamenti corretti, per prevenire alcune patologie e far durare più a lungo i benefici delle terapie odontoiatriche.
- Intrattenere e distrarre durante la permanenza in sala d'attesa.
- Aumentare il numero e la tipologia delle terapie erogate.
- Promuovere lo studio e incrementare la clientela.

31

//////////

Nobel Biocare Italiana srl
Via Monza 7/a 20871
Vimercate (MB)
Tel. 039.68361
Fax 039.6899474
www.nobelbiocare.com



Ci dedichi 5 minuti del Suo tempo... possiamo dare la vera SVOLTA alla sua professione!

Restituiamo il 50% dell'investimento qualora nel primo anno il Suo fatturato non si incrementi di almeno il doppio di quanto investito. The Smile Factory apre le porte a SOLI ~~20~~ 17 Studi "già esistenti"

con la straordinaria **Formula ENTRY** (Per chi ha già uno studio di proprietà.)



Un piccolo investimento per entrare a far parte di un Network VINCENTE!
 Contatta il numero verde





Perfetto. Come una goccia d'acqua.



biosanitizer è un prodotto ecologico e atossico a base di acqua e ossigeno.

Deterge istantaneamente, disinfetta in profondità e non rilascia sostanze nocive per l'uomo e per l'ambiente.

Frutto di una ricerca innovativa, biosanitizer è concepito per rispondere alle delicate esigenze dell'assistente alla poltrona, annullando il rischio di reazioni allergiche e complicanze respiratorie per chi lo usa e per i pazienti.

La formula brevettata è totalmente priva di VOC, agenti corrosivi o inquinanti, alcool, sali quaternari, aldeidi, derivati del cloro, fenoli, biguanidi e conservanti, capace di agire in pochi secondi anche contro batteri, virus, micobatteri, funghi e sporigeni (*Clostridium difficile*).

Un nuovo **"bio-disinfettante"** efficace e sicuro al 100%.

Scopri di più su: campagne.infodent.it/isasan

ISASAN S.r.l. - Via Bellini 17 - 22070 Rovello Porro (CO)
tel. 02 96 75 41 79 - fax 02 96 75 41 90 - www.isasan.com - info@isasan.com



isasan

OFFRO COLLABORAZIONE

- Assistente alla poltrona 3° liv. referenziata, professionale, con esperienza nelle varie branche odontoiatriche, assistente al chirurgo, segreteria, offre collaborazione in studio odontoiatrico Milano. Disponibile anche a sostituzioni per brevi periodi. Tel. 334.2250603
- Assistente odontoiatrica con esperienza pluriennale in tutte le branche, anche in segreteria di studio medico, cerca urgentemente un part-time o full-time come assistente oppure come segretaria/receptionist di studio dentistico, in zone Milano - Monza - Saronno. Bella presenza e comunicativa, disponibilità immediata e automunita. Tel. 333.6814813
- Assistente odontostomatologia, dottore odontoiatria 110/110e lode, ottima presenza, vasta esperienza, inglese fluente, diplomi perfezionamento, offre collaborazione ortodonzia e chirurgia BG-BS-LC-MI. Telefonare al 347.2602193 dopo le ore 19.00

- Cerco lavoro di assistente alla poltrona; possesso diploma infermiera professionale; iscritta al Collegio provinciale di Milano Lodi; esperienza ventennale sia in campo infermieristico che odontoiatrico. Tel. 339.7686640
- Dottoressa ortodontista, decennale esperienza, offre collaborazione presso studi dentistici. Telefonare al 347.9841434
- Igienista dentale laureata a pieni voti all'università degli studi di Milano offre collaborazione a studi odontoiatrici a Milano. Munita di partita iva e assicurazione. Gestione autonoma dei pazienti, ottima capacità organizzativa. Tel. 333.2596800
- Igienista dentale laureata, con esperienza professionale in studi dentistici privati e struttura ospedaliera, offre la propria collaborazione per le provincie di Milano, Monza-brianza. Automunita. motivazione e serietà. Tel. 339.1372810
- Igienista dentale laureato con esperienza pluriennale

- in clinica parodontale e implantare cerca collaborazione anche full-time presso studi o cliniche odontoiatriche in Milano e Varese. Garantisco massima professionalità con il paziente e puntualità con lo studio. Tel. 345.4124949 thedoctor78@virgilio.it
- Igienista dentale, con esperienza anche da odontotecnico, offro collaborazione in cliniche studi odontoiatrici in Milano e province limitrofe per la giornata di giovedì. Massima serietà! Tel. 349.4550410
- Medico chirurgo odontoiatra offresi per collaborazione a studi dentistici in lombardia, in implantologia e piccola chirurgia orale. Pluriennale esperienza. Assistenza e attrezzatura propria. Eventuale direzione sanitaria. Telefonare al 335.8102176
- Medico dentista esperto, ottimo carattere, offre collaborazione lavorativa con o senza direzione a studio odontoiatrico Piemonte o Lombardia. Telefonare al 340.8191641

- Medico odontoiatra lunga esperienza offre collaborazione e direzione sanitaria Venezia, Treviso, Padova. Tel. 339.6549852
- Odontoiatra offre collaborazione nelle province di Milano, Varese, Como e Novara, per conservativa, endodonzia, piccola chirurgia, igiene, curettage, protesi e impianti. Telefonare al 339.4597343
- Odontoiatra, specialista in ortognatodonzia, offre collaborazione presso studi in Bergamo, Milano, Brescia, Lecco, per ortodonzia e pedodonzia. Garantita massima serietà. Tel. 320.0226898

CERCO COLLABORAZIONE

- Odontosalute per le cliniche del Friuli venezia giulia, Veneto, Lombardia e Lazio cerca odontoiatri con esperienza nelle seguenti branche: conservativa, igiene, chirurgia orale, endodonzia e protesi. Per info scrivere a: job@progetto.dentaleapollonia.it
- Studio dott. Basile cerca

T'INNAMORERAI DI LUI

fodent sas

via Del Trullo 411, 00148 Roma

T 06 65793058

Info@fodent.it

www.fodent.it

ANNUNCI ECONOMICI

assistente con seria esperienza professionale, comunicativa, presenza, non fumatrice, residente in zona (Milano ovest) e con mezzi propri inviare cv a studiof@libero.it

OFFRO ATTREZZATURA

- Per cessata attività vendo pinze per estrazione più leve, siringa Bayer e Peripress a euro 200. Inoltre vendo lampada fotopolimerizzatrice a euro 100. Tel. 347.9652291
- Svendo a 350,00 euro ap-

parecchio mai usato Simit -Tecnika Vision completo di manopolo nuovo ATR-16M. Tel. 0462.814122

• Vendo autoclave classeb modello dominaplusb-dentalx causa chiusura studio usata poco 2 anni come nuova. Euro 1300. Tel. 338.1147652

OFFRO ATTIVITÀ

- Attività in centro medico in centro città Sanremo, 2 riuniti, ortopanto digitale e laterale cranio, sterilizzazione, endorale digitale ecc.

Tel. 339.1893332

• Cinisello B. (MI), causa urgente trasferimento in altra città cedo studio dentistico aperto dal 1998, a norma (verificato e riconfermato da ASL in dicembre 2012) privo di barriere architettoniche, piano strada con 3 vetrine in un contesto di altri 30 negozi, ottimo parcheggio. Composto da ingresso in ampia sala attesa e reception, sala operativa con 1 riunito e rx, bagno a norma per pazienti div. abili, locale archivio- spogliatoio. La cifra richiesta è vera-

mente modica, € 18.000 tratt. Possibilità secondo riunito. Adattissimo per chi vuole iniziare investendo poco. Per informazioni o altro contattare 392.9696016

• **Studio dentistico in Milano, zona Venezia, affitta sovrastanti locali mq. 100 uso laboratorio ad odontotecnici con esperienza pluriennale ed assicura il lavoro del proprio studio. Telefonare allo 02.29524858**



- COLLEGATI ALL'INDIRIZZO INTERNET WWW.INFOIDENT.IT/ANNUNCI ED INSERISCI IL TESTO DEL TUO ANNUNCIO
- INVIA UNA MAIL ALL'INDIRIZZO INFO@INFOIDENT.IT COMPLETA DI TUTTI I DATI RICHIESTI NEL COUPON
- COMPILA IL COUPON E INVIALO VIA FAX ALLO 0761 393222

Nome Cognome
 Tipo di attività Specializzazione
 Via Numero CAP
 Città Prov. Tel.
 E-mail P.IVA Cell.

(Per annunci a pagamento è obbligatoria la partita iva e il codice fiscale)

OFFRO O CERCO COLLABORAZIONE ATTREZZATURE ATTIVITÀ

Spazio per l'annuncio (scrivere a macchina o stampatello) MAX 30 PAROLE • Sarà pubblicato solo il testo sottostante*

.....

*IMPORTANTE

Gli annunci riguardanti la ricerca di collaborazioni (ricerca personale, collaboratori ecc.) devono essere pubblicati corredati delle generalità del richiedente, in ottemperanza al decreto legislativo n. 276 del 10 settembre 2003, attuazione della legge delega in materia di occupazione e mercato del lavoro (legge 14 febbraio 2003 n. 30, cosiddetta "legge Biagi"). In relazione a quanto sopra, in base a quanto disposto in materia dal D.lgs. 196/03 che regola il trattamento dei dati personali, si autorizza la pubblicazione delle generalità suindicate.

data
 Nome e Cognome (in stampatello)

 firma

Attenzione saranno pubblicati solo gli annunci completi di tutti i dati richiesti: nome, cognome, indirizzo, cap, città, telefono, prefisso e professione. Gli annunci si ricevono fino al 5 di ogni mese precedente l'uscita e saranno pubblicati una sola volta. Per vedere pubblicato nuovamente il proprio annuncio, occorre spedire il coupon per una nuova richiesta. Se si desidera pubblicare in evidenza è necessario effettuare un bonifico bancario di Euro 20,00 IVA compresa intestato a: BeC srl - IBAN: IT68K0893114502000020810206, allegando copia al presente cedolino. Il pagamento dà diritto a 2 uscite. INFODENT offre esclusivamente un servizio, non riceve tangenti sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile della veridicità delle inserzioni. Si procederà a norma di legge contro chiunque si servirà di questa rivista per scopi illeciti e di disturbo. Le inserzioni gratuite sono riservate ai privati. Gli operatori commerciali, per le inserzioni che riguardano l'attività svolta, devono servirsi degli annunci a pagamento o degli spazi pubblicitari. Ai sensi e per gli effetti del D.lgs. 196/03, il trattamento dei dati avverrà mediante supporti sia telematici che cartacei, entrambi eventualmente organizzati anche come banche dati o archivi. Il conferi-

mento dei dati personali è obbligatorio per la pubblicazione dell'annuncio o per il ricevimento della rivista. La mancata comunicazione, ovvero l'accertata erroneità dei dati richiesti legittimeranno la nostra società a rifiutare l'esecuzione del rapporto, ovvero ad interrompere l'esecuzione stessa. I dati personali acquisiti potranno essere comunicati a tutti i dipendenti, collaboratori e consulenti a qualsiasi titolo della nostra Società, nonché a tutti gli Organi societari ed ai soci; i medesimi dati potranno essere inoltre comunicati agli omologhi soggetti di società da noi controllate o collegate, ovvero di società che controllano l'attività della nostra Società. I dati relativi all'indirizzo saranno utilizzati per l'invio di riviste e attività commerciali. In ogni momento potrete esercitare i diritti di cui all'Art. 7 del D.lgs. 196/03 e quindi conoscere, ottenere la cancellazione, la rettificazione e l'integrazione dei vostri dati, nonché opporvi al loro utilizzo per le finalità su indicate. Il titolare del trattamento è BeC srl con sede in Viterbo Strada Teverina km 3,600 nella persona del suo legale rappresentante. Qualsiasi comunicazione o atto ufficiale potrà essere inviato dall'inserzionista presso la redazione di infodent con sede in Viterbo Strada Teverina km 3,600.

consulenze

consulenze didattiche

DENTISTI
ASSOCIATI

Non pratici l'implantologia?

visita il nostro sito

www.clinica-implantoprotesica.it

corsi pratici

corsi teorici

corsi clinici





Accompagniamo le tue scelte passo dopo passo

**Nascono per te i SIRONA DIGITAL STORE.
La rete di punti vendita Sirona in grado
di fornire una consulenza d'acquisto sempre
attenta e vicina al cliente.**

Tutti i SIRONA DIGITAL STORE operano come tuoi partner, spiegando, collaborando, un passo dopo l'altro aggiungendo sempre valore ad ogni singolo passo, identificando le tue esigenze commerciali, individuando la soluzione migliore per soddisfarle e affiancandoti nella fase post vendita con i corsi di un'Academy competente e professionale.

La forza trainante del progetto SIRONA DIGITAL STORE è rappresentata da due punti imprescindibili:
qualità e competenza.

Affidarsi ai SIRONA DIGITAL STORE significa poter contare sull'esperienza e il know-how di Sirona e sull'ampia gamma di prodotti con i più alti standard qualitativi e tecnologici, supportati da specifiche conoscenze tecniche ed adeguata professionalità. Un segno distintivo di garanzia ed affidabilità.

**La strategia aziendale dei SIRONA DIGITAL STORE?
Renderti la vita più facile!**



**SIRONA
DIGITAL
STORE**

Just for You

Il sistema più semplice per inserire l'impianto



Novità



- Inserimento dell'impianto con una sola fresa
- Forma anatomica tronco conica
- Platform Switching
- Superficie sabbata e mordenzata (SLA)
- Compatibile con sistemi CAD-CAM e implantologia guidata
- GARANZIA A VITA 100% **MADE IN ITALY**
- KIT BASE in comodato d'uso gratuito*
(*offerte e kit personalizzati)
- Novità MONCONE UNIVERSALE ANGOLATO fino a 30°
ideale per grandi riabilitazioni anche a carico immediato

