
Newsletter 3/10

Gümliigen, 28.9.2010 UW/gm

Sumar:

**Un gand de la masa prezidiului
Sa ne imbunatatim imaginea
Comisia Tehnica II/2010
Consiliul European este de acord cu noile reguli
privind drepturile pacientilor la ingrijire
medicala in strainatate
Siguranta pacientului: o baza de date europeana
pentru dispozitivele medicale, pentru a creste
controlul pietei
"Cocktail" din Franta
Componenta si tendintele pietei dentare din
Italia, in contextul crizei globale actuale
IDS se apropie
Termenul limita pentru rezervarile la Showcase
s-a amanat, pentru a satisface cererile
suplimentare venite din partea vizitatorilor
Demonstratii live la Showcase 2010
Stiri pe scurt
Adunarea Generala Anuala 2011
Calendarul evenimentelor ADDE**

Un gand de la masa prezidiului

Dragi prieteni,
sper ca ati avut o vacanta placuta, de neuitat.

Din pacate, au existat presiuni asupra burselor, catastrofe naturale, precum furtuni si inundatii, valuri de caldura si incendii de padure... Dezastrul a lovit in Pakistan, iar in Afganistan a domnit dezordinea. Mai aproape de casa, in Europa, au existat probleme politice in mai multe tari, precum Olanda, Franta, Grecia, Irlanda si nu in ultimul rand in mica mea tara, Belgia. Politica este un joc ciudat pentru liderii in afaceri.

Temeri?

Am auzit opinii conform carora " Europa joaca doar in liga a doua, China este *cap de serie*". Zi de zi citim si auzim despre asemenea opinii si in repetate randuri am cerut raspunsuri Uniunii Europene. Acesta este motivul pentru care Winston Churchill a spus in 1932 ca cel mai rau trebuie sa ne temem de frica insasi.



Stagnare

Pentru multe din guvernele europene, povara datoriilor este ca sabia lui Damocles atarnand deasupra renasterii economice. Consumul si investitiile sunt intarziate din aceasta cauza. De asemenea, perspectiva unei cresteri este astfel amanata. Si aceasta cresterea economica nu va ajunge oare la un punct mort, iar companiile ce nu reusesc sa realizeze o diversificare nu vor plati cumva in cele din urma pentru aceasta? Date fiind aceste predictii ingrozitoare, este clar ca afacerile de comert de produse stomatologice vor trebui sa-si joace rolul in aceasta piata agitata. Ma grabesc să spun ca, din fericire, de cele mai multe din afacerile cu produse stomatologice din Europa sunt foarte bine conduse. Ne-am adaptat la posibilitatile pe care le-am avut si astfel am

dovedit ca am fost capabili sa reactionam intr-o maniera profitabila, activa la o asemenea piata. Multi dintre colegii nostri s-au descurcat foarte bine anul acesta. In plus, s-au facut investitii majore in tehnologii inovatoare si in noi modalitati de a vinde produsele noastre clientilor, fie ei dentisti sau tehnicieni dentari.

Daca imi permiteti, va urez, in numele ADDE, sa aveti vanzari excelente in lunile ce urmeaza. De asemenea, doresc sa le urez mult succes celor care vor participa lunile viitoare la expozitii si targuri de produse stomatologice ce vor avea loc in Europa si sper ca vor termina cu bine acest an dificil din punct de vedere financiar. "Succesul este rezultatul concentrarii coroborate cu inovatie si valoare adaugata".

*Dominique Deschietere,
Presedinte ADDE*

Sa ne imbunatatim imaginea

Intalnirea de la Bruxelles cu membrii Parlamentului European (mai 2010) a fost, intr-o oarecare masura, un semnal de alarma pentru delegatii ADDE si FIDE. De fapt, am aflat ca pana in prezent aproape nimeni nu s-a preocupat sau nu a stiut despre domeniul nostru de activitate – furnizarea de produse stomatologice. Dispozitive medicale – da; dentisti – da; medici – da; companii pentru asigurari – da. Dar furnizori de produse stomatologice – nici pomeneala.

Daca acest lucru ne-a creat anumite frustrari? Nu, mai degraba ne-a stimulat sa aflam si sa invatam mai mult. Da, trebuie sa aducem la cunostinta conducerii Uniunii Europene activitatile noastre profesionale, responsabilitatile, contributia pe care o avem in sistemul sanitar si performantele noastre. Totusi, trebuie sa fim constienti ca in acest "exercitiu declarativ" nu suntem singuri. Este adevarat, multe dintre asociatiile profesionale au probabil aceleasi obiective, iar membrilor Parlamentului European li se solicita in permanenta sprijinul in varii domenii si specializari, fiecare cu problemele si nevoile sale.

Cu toate acestea, Consiliul ADDE a spus deja, cu luni in urma, inainte de a ne intalni prima oara cu membrii Parlamentului European, ca trebuie sa actionam pe termen lung si nu sa ne limitam doar la prezentarea noastra de la Bruxelles. Aflandu-ma in acord cu aceasta opinie, am ajuns la concluzia ca,

din diverse motive, trebuie sa se repete in mod regulat "experienta" Bruxelles 2010 in mod in anii ce urmeaza, pentru a deveni un partener recunoscut al UE.

Daca este de acord cu aceasta propunere, Consiliul ADDE poate invita membrii Parlamentului European in primavara anului 2011, fie la Bruxelles, fie in Strasbourg (unde va avea loc o sesiune de 4 zile a Parlamentului European). Un asemenea eveniment ne permite sa infatisam lumii cateva din punctele noastre de interes, precum protectia impotriva razelor X, comercializarea produselor farmaceutice si recent adoptata decizie a UE privind extinderea la nivel european a colectarii de date, pentru a creste siguranta pacienilor.



Consiliul ADDE va fi probabil de acord cu aceasta idee de a ramane prezenti la Bruxelles si printre oficialii Uniunii Europene, pentru a reusi sa aparam interesele domeniului nostru de activitate.

*Dr. U. Wanner
Secretar ADDE*

Comisia Tehnica II/2010

Comisia tehnica a primit aceasta denumire dupa titlul sectiunilor din ISO si CEN, ce au ca obiect problemele ce tin de domeniul stomatologic. In ADDE, membrii Comisiei tehnice au in vedere normele existente cu privire la materialele dentare si la echipamentul stomatologic, insa in primul rand se discuta chestiuni ce ne influenteaza direct sau indirect, avand in vedere ca furnizam produse stomatologice.

Principala intrebare in cele mai multe situatii este: "Ce se intampla la Bruxelles?" In acest moment, mai bine de jumatate din legile noi (sau din cele revizuite) sunt create la Bruxelles, nu ca legi in sine, ci ca Directive sau Reglementari UE.

Sute de noi legi se nasc la Bruxelles in fiecare an, implementandu-se apoi in legislatiile nationale din UE (ce cuprinde acum 27 de state).

Iar odata cu aceasta implementare, multe pot lua o intorsatura gresita. Atunci cand unele state membre au interpretari sau traduceri diferite ale documentului UE original, poate exista un efect destul de ciudat sau chiar negativ asupra rolului nostru in furnizarea produselor stomatologice. Sa privim numai situatia produselor pentru albire. Aceste produse, a caror comercializare pe piata europeana a fost permisa, avand pe eticheta marca CE, s-au vandut legal in toata Europa, dar ilegal in Statele Unite. Este intr-adevar o situatie extrem de bizara, deoarece marca CE se presupune ca este un "pasaport UE" pentru comercializarea libera a tuturor produselor a caror eticheta contine aceasta marca.

A fi furnizor de produse stomatologice era pana anii trecuti o afacere destul de simpla. Cumparai marfa dintr-o parte si o vindeai in proportii mai mici intr-alta. Asta era toata strategia.

Desigur, trebuia sa ai ceva cunostinte despre produsele dentare si despre piata stomatologica, trebuia sa le tii piept competitorilor, sa rezolvi problema personalului si a taxelor. Insa comertul de produse stomatologice era destul de usor de realizat.



Din pacate, vremurile s-au schimbat dramatic in ultimii 10-20 de ani. Comercializarea produselor stomatologice a devenit obiectul unor directive si reglementari cu privire la produsele farmaceutice, la protectia mediului, radiatii, produse periculoase, pastrarea igienei, dezinfectie si sterilizare, ergonomie, dispozitive medicale, chestiuni ce privesc raspunderea, calitatea, modalitatea de ambalare si multe alte reglementari si directive, uneori la nivel european, alteori la nivel national.

Si toate aceste probleme trebuie rezolvate. Ce este important pentru comertul cu produse stomatologice? Ce se petrece in alte tari? Cum putem gasi o solutie pragmatica? Ce este cu adevarat important?

In cadrul Comisiei tehnice a ADDE, incercam sa ne informam reciproc cu privire la schimbarile la nivel national, dar mai ales la cele care privesc intreaga Europa. Rezolvarea acestor probleme intr-un mod corect este aproape imposibila pentru un furnizor obisnuit, care trebuie sa respecte toate aceste reglementari noi sau modificate. Este mult prea mult.



De aceea, consider ca aceasta Comisie tehnica reprezinta un organism ce poate aduna mai bine si mai repede aceste informatii si le poate apoi transmite usor membrilor ADDE. Cei implicati vor depune intr-adevar un efort suplimentar, insa totul incepe cu o informare corecta. Solutia va fi intotdeauna la nivel national, ADDE fiind organizatia noastra Europeana.

Ed Kolsteeg
Secretar VGT – NL

Consiliul European este de acord cu noile reguli privind drepturile pacientilor la ingrijire medicala in strainatate

Consiliul pentru ocuparea fortei de munca, politici sociale, sanatate si pentru drepturile consumatorilor s-a declarat de acord cu proiectul legii privind aplicarea drepturilor pacientilor la ingrijire medicala in strainatate, pe baza unei solutii de compromis propuse de presedintia spaniola.

Aceast proiect vizeaza inlesnirea accesului la ingrijire medicala de calitate peste hotare si promovarea cooperarii in domeniul sanitar intre statele membre. Compromisul reflecta intentia Consiliului de a respecta in totalitate jurisprudenta Curtii Europene de Justitie privind drepturile la ingrijire medicala in strainatate, pastrand in acelasi timp dreptul statelor membre de a-si organiza propriul sistem sanitar. Proiectul este foarte clar in privinta drepturilor pacientilor care solicita ingrijire medicala in alt stat membru si

suplimentează drepturile pe care pacienții deja le au la nivel european.

Mai precis, proiectul de lege conține următoarele prevederi:

- ca regula generală, pacienții pot primi îngrijire medicală într-un alt stat european, iar suma rambursată nu va depăși suma corespunzătoare asigurării de sănătate aplicabile aceluiași tratament sau unui tratament similar realizat în sistemul sanitar din propria țară (dacă pacienții au dreptul la acest tratament în țara de origine);



- în cazuri de forță majoră, de interes general (precum riscul subminării balanței financiare a sistemului asigurărilor sociale), un stat membru poate limita aplicarea regulilor de rambursare pentru îngrijirile medicale peste hotare; statele membre pot controla fluxul pacienților spre alte state și prin solicitarea unei autorizații pentru anumite tratamente sau proceduri (care implică internarea, necesită o infrastructură medicală extrem de specializată și costisitoare sau care ridică suspiciuni privind calitatea sau siguranța serviciului medical) sau prin aplicarea “principiului gate-keeping”, de medicul curant.
- pentru a controla fluxul de pacienți dinspre alte state și pentru a asigura accesul permanent la sistemul sanitar pe teritoriul său, un stat membru poate adopta măsuri privind accesul străinilor la tratament numai în cazurile care se dovedesc de forță majoră;
- statele membre trebuie să se asigure, prin puncte naționale de contact, ca pacienții veniți din alte state europene să primească informații despre standardele de siguranță și de calitate specifice respectivelor țări, pentru a permite pacienților să facă alegerea în cunoștință de cauză;

- chestiunea recunoașterii rețetelor emise în alte țări membre a evoluat; ca regula generală, dacă un produs este autorizat pentru comercializare pe teritoriul propriu, un stat membru trebuie să se asigure că rețetele pentru un astfel de produs pot fi emise în alt stat european respectându-se legislația națională.

Siguranța pacientului: o bază de date europeană pentru dispozitivele medicale, pentru a crește controlul pieței

O decizie a Comisiei Europene adoptată recent va obliga toate țările europene să utilizeze, începând din luna mai 2011, o bază de date europeană pentru dispozitivele medicale (Eudamed). Dispozitive medicale se consideră de la aparatele pentru menținerea vieții, (precum pacemakerul), implanturile de sold, aparatele cu raze X, până la produsele utilizate zilnic, precum seringile sau testele pentru sânge. Baza de date Eudamed este o unealtă IT securizată, care va asigura un acces rapid la asemenea informații pentru instituțiile de control al pieței.

Comisarul John Dalli, responsabil cu sănătatea și politicile de consum, a declarat: “Decizia de astăzi reprezintă o veste bună pentru pacienții din întreaga Comunitate Europeană. Va duce la creșterea siguranței pacientului, datorită accesului rapid la date esențiale ale autorităților naționale”.

De ce este necesară o bază de date pentru dispozitivele medicale?

Conform legii UE, denumirea “dispozitive medicale” se referă la mii de tipuri de produse utilizate în diagnosticare, profilaxie și tratament, fiind incluse și câteva produse stomatologice. Ele acoperă o arie largă de produse, de la dispozitive de menținere a vieții (precum pacemakerul), implanturi, aparate complexe de diagnosticare (precum aparatele cu raze X), până la aparate precum tensiometre, seringi sau teste pentru sânge sau pentru urină.

Dispozitivele medicale care fac obiectul legislației europene pot fi comercializate pe piața comună europeană. Însa informațiile importante (de exemplu informațiile din certificatele de conformitate, inclusiv ale produselor retrase sau refuzate în urma investigațiilor clinice, sau raportarea unor disfuncții sau incidente) despre siguranța acestor dispozitive sunt colectate numai



la nivel national. In 2009 s-au raportat 600 de incidente legate de dispozitivele medicale. In prezent, aceste date sunt facute cunoscute in mod manual.

Care vor fi beneficiile pentru pacienti?

Datorita canalelor rapide de comunicare intre institutiile de control al pietei, se va reduce riscul pacientilor de a fi victima unui incident sau a unei disfunctii a dispozitivelor medicale. Mai precis, transmiterea rapida a informatiilor despre orice incident cunoscut va diminua riscul ca acest incident sa se repete in alta zona a Uniunii Europene.

Mai multe informatii despre Eudamed:
<http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/medical-devices/market-surveillancevigilance/eudamed/>

“Cocktail” din Franta



Laboratoare

Numarul laboratoarelor de tehnica dentara se afla intr-o continua scadere. Conform statisticilor, la sfarsitul anului 2008, totalul celor ce lucau in laboratoare dentare a fost de

- 18 650, cu 5.5% mai putini, comparativ cu 2007.

In privinta angajatilor, s-a inregistrat aceeasi linie descendenta:

- 13 800, cu 5% mai putini, comparativ cu 2007; aceasta cifra corespunde cu nivelul din anii 2004 sau 2001! Jumatate dintre acestia lucreaza in laboratoare cu mai mult de 7 angajati.

Datele statistice arata o usoara majoritate (54%) a angajatilor barbati in laboratoare. 18% sunt angajati part-time.

Dentisti *)

Suma totala a onorariilor medicilor stomatologi in Franta este:

- 7.6 miliarde de Euro; se adauga la acestia 0.8 miliarde de Euro din ortodontie, ceea ce duce la un total de 8.4 miliarde de Euro.

40% dintre stomatologi, care au realizat venituri totale mai mari decat media (225 000 Euro), realizeaza mai mult de 60% din totalul veniturilor stomatologilor din Franta.

*Cifre din 2008, sursa CNAM

Componenta si tendintele pietei dentare din Italia, in contextul crizei globale actuale

Piata pana in 2008

Studiile UNIDI (Uniunea Nationala a Companiilor Dentare din Italia), realizate de KEY-STONE (companie ce realizeaza studii de piata, specializata pentru domeniul stomatologic) sunt deja un fel de observator permanent al pietei si sunt realizate pe baza cifrei de afaceri a peste 300 de companii producatoare si distribuitori angro (in mare parte importatori) din domeniul stomatologic din Italia.

Proiectul se bazeaza in principal pe analiza balantelor, luand ca referinta anul fiscal 2008.

Informatiile, care ar putea parea inactuale, avand in vedere situatia grava, marcata de turbulente si recesiune, din ultimii doi ani, sunt in orice caz foarte utile pentru a intelege compozitia sectorului stomatologic si tendintele istorice ale intregului domeniu.

Avand in vedere situatia economica, a doua parte a acestui articol va scoate in evidenta tendintele anului 2009 si prognoza pentru sfarsitul anului 2010, in cazul consumabilelor stomatologice.

Vanzari pe piata stomatologica – Italia (Milioane de Euro)



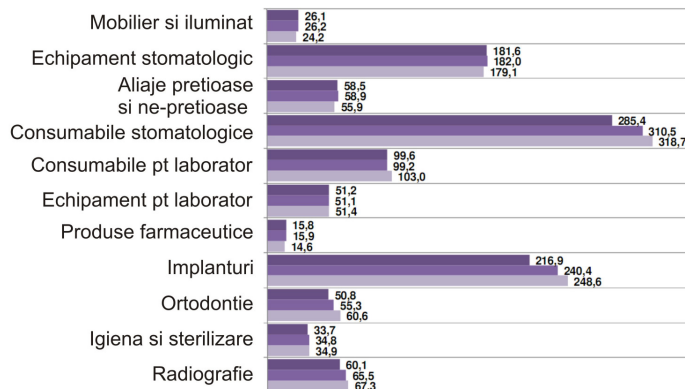
Piata stomatologica din Italia a realizat in 2008 peste 1.17 miliarde de Euro, avand ca obiect toata gama de produse si echipamente profesionale pentru medicina stomatologica si laboratoarele dentare.

Estimarea a fost realizata de Key-Stone pe baza preturilor de vanzare finale, catre dentisti si tehnicieni dentari.

In ultimii 5 ani, intre 2004 si 2008 se observa o tendinta de dezvoltare, cu o rata de crestere de 5.5%. Cu toate acestea, s-a putut vedea o prima incetinire a ritmului de crestere in ultimul an supus analize, cauzata de criza internationala ce a inceput in octombrie 2008.

Observand evolutia in timp a pietei pe grupuri de produse, este posibil sa remarcam anumite segmente ce au inregistrat cresteri, in timp de altele au inregistrat o stagnare.

Asa cum se observa in graficul de mai sus, aproape



toate segmentele inregistreaza o crestere, unele categorii de produse, in special implanturile si produsele pentru ortodontie, contribuind in mod clar la dezvoltarea intregului sector. Numai segmentele legate de produsele de tehnica dentara inregistreaza scaderi. Aceasta diminuare a vanzarilor poate fi cauzata de anumite modificari structurale ale obiceiurilor si necesitatilor italienilor.

Chiar si vanzarea echipamentelor este afectata destul de mult de situatia economica, intrucat

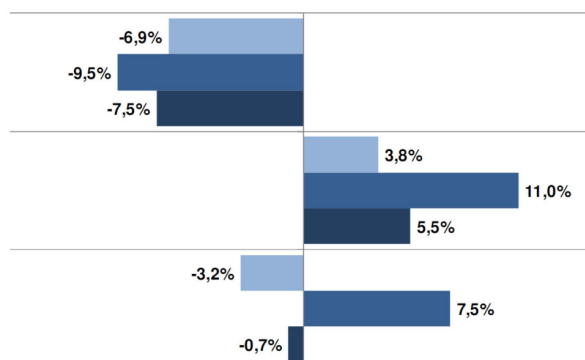
stomatologii si tehnicienii tind sa investeasca din ce in ce mai putin in echipamente.

Trebuie avut in vedere ca, desi studiul UNIDI se bazeaza pe date inregistrate pana in 2008, Key-Stone a lucrat cu numeroase companii importante din Europa, fiind astfel capabila sa ofere informatii despre piata de consumabile in 2009 si despre prognoza pentru sfarsitul anului 2010.

Tendintele anului 2009

Totusi, produsele consumabile reprezinta sectorul ce trebuie analizat pentru a evalua impactul crizei si reducerea numarului de pacienti si a realizarii de proteze.

Dupa cum se vede in prima parte a urmatorului grafic (reprezentand tendintele anului 2009), trebuie sa observam ca in ultimul an, pentru prima oara in timpul recesiunii, piata produselor stomatologice din Italia a crescut.



In 2009, scaderea cu 6.9% a vanzarilor de consumabile corespunde scaderii numarului pacientilor (statisticile Key-Stone arata cu 1 milion de pacienti mai putini in 2009 fata de 2008).

Diminuarea vanzarilor de consumabile pentru tehnica dentara, cu aproximativ 10%, se datoreaza scaderii productiei. In fine, cresterea ponderata duce la o scadere cu 7.5% a cifrei de afaceri a companiilor industriale si de distributie de pe piata din Italia.

Pe de alta parte, trebuie observat ca implantologia a suferit o scadere mai redusa (de aprox. 4%).

Tendinta prognozata pentru 2010

In orice caz, aceasta panta descendenta, analizata lunar, a inceput sa se reduca incepand in ultimele luni ale anului 2009, iar in primul semestru al lui 2010 piata stomatologica a inregistrat o crestere usoara. De fapt, tendinta cumulata pana in luna iunie arata un plus de 3.8% pentru consumabilele clinice si de 1% pentru cele de laborator.

Totusi, trebuie avut in vedere faptul ca piata produselor pentru laborator s-a aflat in declin din 2007, astfel incat cresterea actuala poate fi considerata o revenire aproape fiziologica, datorata si dezvoltarii industriale, intrucat laboratoarele utilizeaza din ce in ce mai produse mai evaluate, cu valoare si costuri crescute.

Tendinta generala este pozitiva, cresterea fiind de aproximativ 5.5%, insa trebuie sa avem in vedere ca in prima parte a anului 2009 s-a inregistrat o scadere dramatica a pietei. De aceea, trebuie sa evaluam tendintele la nivel structural, comparand ultimele 12 luni cu cele 12 luni anterioare. Acest tip de indicator permite observarea unei tendinte generale de stagnare (-0.7%). Aceasta inseamna ca piata inca nu a revenit la valorile din 2008, exceptie facand produsele pentru laborator, care insa deja au manifestat o scadere comparativ cu 2007.

Astfel, se poate face o prognoza, conform careia piata produselor consumabile din Italia va inregistra o tendinta ascendenta in 2010, de la 0 la + 5%. Asadar, nu va mai exista perspectiva unei noi crize internationale.

Roberto Rosso
Presedinte Key-Stone
www.key-stone.it

Mulumiri UNIDI pentru furnizarea datelor de piata pentru 2004-2008

IDS se apropie

Cu 6 luni inainte de inceperea celei mai importante expozitii in domeniul stomatologic, pregatirile sunt in toi la Koln pentru urmatoarea expozitie IDS. Pana acum, mai bine de 1 300 de firme din 51 de state si-au confirmat deja participarea. Organizatorii se asteapta sa primeasca in cadrul acestui eveniment, care va avea loc in perioada 22-26 martie 2011, aproximativ 1 800 de firme din intreaga lume.

Pentru a se asigura ca vizitatorii IDS 2011 se vor putea informa in timp util despre gama de produse si expozitii din cadrul evenimentului si ca isi vor planifica foarte bine vizita, organizatorii le vor pune in curand la dispozitie un mod de cautare online al expozantilor. In plus, vizitatorii pot utiliza un planificator online de intalniri pentru a le trimite expozantilor prin E-mail solicitari de programari. (www.idscologne.com)

Termenul limita pentru rezervarile la expozitia Showcase s-a amanat, pentru a satisface cererile suplimentare venite din partea vizitatorilor

BDTA are placerea de a anunta ca termenul limita pentru inregistrarea pentru biletele gratuite pentru expozitia Showcase de anul acesta a fost extins pana pe 11 octombrie 2010.

Evolutia sistemului de inregistrare pentru Showcase presupune posibilitatea de a va inregistra cu mai putin timp inainte de eveniment, permitand BDTA sa faca fata cererilor suplimentare de bilete din partea firmelor. Vizitatorii vor primi biletele in avans, permitandu-le astfel accesul rapid la eveniment.

Introducerea unui sistem de vanzare a biletelor online presupune posibilitatea ca dupa 11 octombrie 2010 sa se poata face inscrieri online pentru 10€/persoana, biletul fiind trimis ulterior prin e-mail. BDTA a organizat o intreaga echipa, formata din persoane care va vor ajuta sa printati biletul.

Daca ratati perioada de inscrieri online, veti putea sa cumparati biletul pe loc, pentru 10€/persoana. Din nou, personalul nostru va fi acolo, pentru a se asigura ca totul se desfasoara rapid si simplu.

Tony Reed, Director Executiv al BDTA, comenteaza: "An de an, din ce in ce mai multe persoane interesate doresc sa rezerve bilete la expozitia Showcase, astfel ca am creat un sistem propriu de rezervare, utilizand tehnologia pe care o avem la dispozitie, pentru a veni in sprijinul vizitatorilor. Pretul rezervarii este stabilit astfel incat sa acopere chltuieile cu personalul implicat in printarea biletelor in mod eficient".

Rezervati-va biletele acum!

BDTA Dental Showcase 2010 are loc in perioada 14-16 octombrie, la centrul ExCeL din Londra. Pentru a va rezerva biletele gratuite, vizitati site-ul www.dentalshowcase.com/visit, sunati la numarul +44 (0) 1494 729959 sau trimiteti un SMS cu numele, adresa, ocupatia la 07786 206 276. Rezervarea gratuita a biletelor se incheie pe 11 octombrie 2010. Dupa aceasta data, pentru rezervari se va plati o taxa de 10€.

Demonstratii live la Showcase 2010

Anul acesta, pentru vizitatorii ce considera demonstratia o buna metoda de a invata, in cadrul expozitiei va fi introdusa o sala de prezentari. Aceasta initiativa aduce beneficii suplimentare acestui eveniment, care este perceput ca o oportunitate de a fi la curent cu inovatiile din stomatologie.

Spatiul pentru demonstratii si prezentari va fi in centrul expozitiei, avand si o zona pentru spectatori si va oferi sansa de a afla o gama larga de tehnici eficiente, care sa creeze o punte intre asteptarile pacientilor si realitatea stomatologiei estetice.

Programul prezentarilor:

Ziua	Ora	Lector	Tema
Joi, 14.10	13-15	Mark Cronshaw	Tehnologia cu laser
	15-17	Julian Caplan	Demonstratie Cerec
Vineri, 15.10	10.30-12	Zaki Kanaan	Albirea; procedura Zoom
	12-13	Dr Bob Khanna	Botox
	13-15	Mervyn Druain	Calmare si albire
	15-16	Dr Bob Khanna	Botox
Sambata, 16.10	10.30-12	Julian Caplan	Demonstratie Cerec
	12-13	Dr Bob Khanna	Botox
	13-15	Mervyn Druain	Calmare si albire
	15-16	Dr Bob Khanna	Botox

Va exista o oarecare flexibilitate in privinta pauzelor dintre prezentari, pentru a permite degajarea si pregatirea pentru momentul urmator. Programul poate suferi modificari, fara notificari prealabile.

Timpul petrecut vizionand demonstratiile va fi inclus in numarul dumneavoastra total de ore CDP. Nu se vor emite bilete separate pentru aceste sesiuni.

Stiri pe scurt

- Piata mondiala de scannere intraorale va ajunge la 61 milioane de dolari pana in 2014, conform unui raport realizat de Millennium Research Group

- Asociatia Canadiana a lansat editiile in engleza si franceza ale noului sau web site (www.jcda.ca, www.jcdaf.ca)
- Grupul Pierre Fabre din Franta a semnat un acord cu compania Win-Medicare din India, pentru producerea si comercializarea produselor sale in India. In urma aceasta colaborari, se asteapta ca in urmatorii 3 ani sa fie lansate pe piata pana la 14 noi produse. Firmele au observat ca piata produselor dentare se afla intr-o linie ascendenta, cresterea fiind in medie de 21% pe an (www.pierre-fabre.com)
- Dear Doctor – revista de stomatologie si igiena orala ce apare in Fishkill, New York a realizat un parteneriat cu Academia Americana de Stomatologie Estetica pentru a le oferi pacientilor informatii despre sanatatea orala si despre procedurile stomatologice (www.deardocor.com)
- In Finlanda, stat cu 5 milioane de locuitori, sistemul de ingrijire stomatologica are nevoie de 200 de medici stomatologi in plus fata de cei deja existenti. Situatiia se va agrava, avand in vedere ca numerosi medici vor iesi la pensie, iar absolventii de facultate nu acopera aceasta lipsa din sistem.
- Posta din Anglia le ofera acum stomatologilor o asigurare, care acopera daunele produse hainelor si obiectelor personale ale pacientilor, daunele in caz de incendiu sau de furt, dar si furtul sau deteriorarea echipamentului din cabinet.
- 27 de milioane de adulti din Marea Britanie au cel putin un dinte lipsa. In Scotia, procentul este de 65.
- Piata mondiala de implanturi dentare se pare ca va inregistra o crestere de 6% pe an incepand din 2010 pana in 2015, ajungand la 4.2 milioane \$, conform previziunilor specialistilor.
- Cercetatorii de la Universitatea din Valencia – Spania au descoperit ca populatia din regiunea Valencia are carii netratate si ca 20-35% dintre locuitori necesita proteze.
- Centrul Medical Univeristar Mainz din Germania utilizeaza acum metode de instruire pe internet pentru studentii la stomatologie, fiind incluse in acest proiect 80 de cazuri clinice ilustrate video.
- Pretul implanturilor din Europa a scazut cu 3.3%, avand in vedere ca stomatologii au

inceput sa le cumpere de la furnizori cu preturi mai mici, conform unui nou studiu realizat de Millennium Research Group in Massachusetts.

Adunarea Generala Anuala 2011

5-7 mai 2011

Macdonald Windsor Hotel
High Street
Windsor
Berkshire
SL4 1LH



Tel: +44 (0) 844 879 9101
www.macdonaldhotels.co.uk/windsor

Adunarea Generala Anuala a ADDE din 2011 va fi gazduita de Asociatia Distribuitorilor de Produse Stomatologice din Marea Britanie, la Royal Borough – Windsor, Anglia. Locul de desfasurare va fi noul hotel Macdonald Windsor, care se mandreste cu stilul si eleganta tipic englezesti. Situat la 2 minute de portile castelului Windsor si la numai 10 mile de aeroportul Heathrow, luxosul hotel este locul ideal pentru ca delegatii sa traiasca experienta unica oferita de acest oras.

Calendarul evenimentelor ADDE

Intalnirea Comisiei Tehnice – 24.11.2010 – Paris
Intalnirea membrilor Consiliului Director –
25.11.2010 – Paris
Intalnirea membrilor EDBC - 25.11.2010 – Paris
Adunarea Generala a Membrilor Asociatiei – 5-
7.05.2011 – Marea Britanie