

DEKA mag

SPECIAL EDITION

15

DEKA
Innate Ability

A NEW ERA HAS STARTED, THE PRO ERA

*DEKA INTRODUCES NEW SYSTEMS INTO THE MARKET:
AGAIN PRO, REDTOUCH PRO AND ONDA PRO*



Summary

Editorial 2
Paolo Salvadeo

Breaking News 4
Riccardo Stocchi

Eyes on the Market 6
Spotlight on SITTCO

Eyes on DEKA 8
Francesco Badii

Cool Stuff 10
THE PRO ERA

Success From The World 14
The successful symposia business model in the USA

Editorial



Dear All:

emit energy, covering an absolute leadership role.

I would like to add: If you wish to truly wish to embark on a journey to visit the places where the most innovative products in our sector are born, visit our Research and Development laboratories, our Photobiology laboratories, our Engineering and Innovation Departments, our hospitals and our referral clinics, where ideas are constantly discussed with the most distinguished experts in the sector. In DEKA's macrocosm you shall find passion, enthusiasm, dedication, culture, science, intellectual curiosity, expertise and unique experiences.

We hereby take this very important opportunity to also **launch three super-innovative laser solutions from the new DEKA PRO line, which are a definite dream come true.**

My colleague **Riccardo Stocchi**, in charge, among other things, of the new **Innovations Division**, will enumerate the strengths of the new **Onda PRO, Again PRO and RedTouch PRO** laser platforms far better than how I possibly could. I shall limit myself to state that DEKA's organizational model, engineering abilities and solutions will continue to confirm that our attention is firmly oriented towards the expectations of physicians and their patients.

We never stop, and also in the future we shall continue to innovate. Today we can affirm with absolute certainty that DEKA is in the Olympus of medical laser technologies and medical devices which

Paolo Salvadeo
CEO of DEKA
General Manager of El.En. S.p.A

Queridos amigos,

decidimos crear un **número especial de nuestra tradicional DEKA MAG** para celebrar nuestra presencia en el **25º Congreso Mundial de Dermatología**, que este año, después de Milán 2019, se celebra en



Singapur.

También aprovechamos esta oportunidad tan importante para lanzar tres soluciones láser superinnovadoras, de la nueva línea PRO de DEKA, que son un auténtico sueño hecho realidad.

Editorial

Mi colega **Riccardo Stocchi**, que también es responsable, entre otras cosas, de la nueva **División de Innovaciones**, detallará, mejor que yo, las virtudes de las nuevas plataformas láser **Onda PRO, Again PRO y RedTouch PRO**. En lugar de ello, me limitaré a afirmar que el modelo organizativo, las capacidades de ingeniería, las tecnologías y las soluciones de DEKA siguen confirmado que nuestra atención se centra firmemente en las necesidades de los médicos y las expectativas de sus pacientes.

Nunca nos detenemos y seguiremos innovando en el futuro. Hoy podemos afirmar con absoluta certeza que DEKA se encuentra en el Olimpo de las tecnologías láser médicas y de los dispositivos médicos emisores de energía, con un liderazgo absoluto.

Me gustaría añadir: si de verdad quiere visitar paso a paso los lugares donde nacen los productos más innovadores de nuestra industria, visite nuestros laboratorios de I+D, nuestros laboratorios de Fotobiología, nuestros Departamentos de Ingeniería e Innovación, nuestros hospitales y nuestras

Paolo Salvadeo
CEO de DEKA
Director General de El.En. S.p.A

Breaking News

WELCOME TO THE PRO ERA!



Riccardo Stocchi
Director of Innovation,
Area manager



The past three years have radically changed the world and people's perceptions of what surrounds them.

DEKA has decisively exploited these changes and has mar-

ked a change of pace from the past. To do so, it has been necessary to focus the attention on people who work at DEKA,

increasing their participation to projects and important decisions, betting on the sharing of information of the single experiences, valuing them to the fullest.

ting today, carefully selecting all that we deem should make a great product, leaving out what we feel does not fit in.

Great technology deserves to be valued by a comparable design, for we have worked a lot on the perception of the product, its colors, and the user experience.

The new user interface is the most futuristic on the market, it is simple and intuitive and, without a doubt, of great impact. Each single product detail has been taken into account and redesigned based on physicians' requirements in order to ensure the easiest usage.

We have focused our efforts on core products, working on technical contents, design and user experience, to deliver more effective, simpler and safer products to our clients. With over 40 years' experience in the design and manufacturing of lasers, we claim, with the new PRO Line, to be the reference point for professionals in the sector

convey this, great performance, efficacy and safety. We have also worked on product

support, both at clinical and marketing level, with the aim of transferring know-how to the physicians and the market in the best possible way.

The one we have taken is a great step forward, the first of many that we shall take in the short and medium terms, trusting that our clients will appreciate what we are doing and that they will continue to choose DEKA with trust.

Welcome to the PRO era.



Breaking News

¡BIENVENIDO A LA ERA PRO!



Los tres últimos años han cambiado radicalmente el mundo y la percepción que la gente tiene de su entorno.

DEKA estaba decidida a aprovechar estos cambios y marcar un paso adelante con respecto al pasado. Para ello, era necesario centrarse en las personas que trabajan en DEKA, aumentando

su participación en proyectos y decisiones importantes, centrándose en compartir información y experiencias individuales y sacando el máximo partido de ellas.

Hemos centrado nuestros esfuerzos en los productos básicos, trabajando en el contenido técnico, el diseño y la experiencia del usuario, para ofrecer a nuestros clientes productos cada vez más eficaces, sencillos y seguros. Con más de 40 años de experiencia en el diseño y fabricación de láseres, pretendemos con la nueva línea PRO ser el referente para los

profesionales del sector, que nos eligen cada día para estar a la vanguardia de la tecnología y en ofrecer las soluciones más avanzadas a sus pacientes. Hemos trabajado mucho en los nuevos productos que presentamos hoy, eligiendo cuidadosamente todo lo que creemos que debe formar parte de un gran producto y dejando fuera todo lo que creemos que no lo es.

Una gran tecnología merece ser realizada por un diseño a la altura, así que trabajamos duro en la percepción del producto, los colores y la interacción con el usuario.

La nueva interfaz de usuario es la más futurista del mercado, es sencilla e intuitiva y, sin duda, impresionante. Se han tenido en cuenta todos y cada uno de los detalles de los productos y se han rediseñado en función de las necesidades de



los médicos, para facilitar al máximo su uso.

Los nuevos sistemas PRO transmiten todo esto, un gran rendimiento, eficacia y seguridad. También trabajamos en el apoyo al producto, tanto clínico como de marketing, con el objetivo de transferir los conocimientos a los médicos y al mercado de la mejor manera posible.

Es un gran paso adelante el que hemos dado, el primero de muchos que daremos a corto y medio plazo, seguros de que nuestros clientes apreciarán lo que estamos haciendo y seguirán eligiendo DEKA con confianza.

Bienvenido a la era PRO.

Eyes on the Market

This section is dedicated to unveil the world of DEKA's distributors to get insights that inspire action and know the key drivers better...

Spotlight on

En Sharq International Technologies SITTCO

DEKA's Palestinian Partner



We at Sharq International Technologies (SITTCO) have been working alongside the medical sector for more than 30 years. As one of the main suppliers of medical devices and equipment in the Palestinian Market, we have dedicated our work to providing the most advanced medical products, ensuring competitive quality and excellent customer service.

With the worldwide growth of the aesthetic market, we have expanded our product range to include non-surgical and surgical aesthetic equipment. This is where our journey with DEKA began more than four years ago. Entering the aesthetic market with a strong partnership enabled us

to continue with our legacy of providing quality products and excellent customer service.

Our personal experience with the DEKA team has shown us the extreme care they put in their products; from developing high-end products that tackle doctor's and clients' pain threshold, to training distributor teams and doctors, DEKA has been able to meet our market needs as well as our clients'. Furthermore, the support provided by DEKA has been the best in our experience in dealing with suppliers; with a highly experienced team, they have been able to quickly respond to any client concern, as well as to provide the needed support.

Dr. Hazem Ayyash, one of our biggest clients who has equipped his centre with a variety of DEKA products, including Onda plus, RedTouch, SmartXide², Excilite μ, Studio, and others, has been recommending many of their products to other doctors. In his feedback, Dr. Ayash focused on his two most used devices, Onda Plus and RedTouch. Even though relatively new, Onda Plus has been able to deliver great results, with improvements seen within the first month and after only 1 session. As per RedTouch, in his experience, it has been the best in collagen stimulation, with results including skin tightening and slight skin tone whitening. Dr. Ayash is also looking forward

to installing and using the DUOGlide at his centre in the next few months. Other clients have also expressed their satisfaction with great hair removal results, skin rejuvenation, and most important to them, return on investment.

For all that has been provided by DEKA, we are looking forward to growing our partnership, our market, and our legacy. We believe that DEKA provides the highest quality products, and have shown us their true dedication to continuously develop and support our market.



Foco en

En Sharq International Technologies SITTCO

Socio de DEKA en Palestina

En Sharq International Technologies (SITTCO) llevamos más de 30 años trabajando junto al sector médico. Como uno de los principales proveedores de dispositivos y equipos médicos en el mercado palestino, hemos dedicado nuestro trabajo a proporcionar los productos médicos más avanzados, garantizando una calidad competitiva y un excelente servicio al cliente.

lente servicio al cliente. Nuestra experiencia personal con el equipo de DEKA nos ha demostrado el extremo cuidado que ponen en sus productos; desde el desarrollo de productos de alta gama que abordan los puntos débiles de médicos y clientes, hasta la formación de equipos de distribuidores y médicos, DEKA ha sido capaz de satisfacer las necesidades de nuestro mercado, así como las de nuestros clientes. Además, el apoyo proporcionado por DEKA ha sido el mejor en nuestra experiencia en el trato con proveedores, con un equipo altamente expe-

rientaldo, han sido capaces de responder rápidamente a cualquier preocupación del cliente, así como proporcionar el apoyo necesario.

Dr. Hazem Ayyash, uno de nuestros mayores clientes que ha equipado su centro con diversos productos DEKA, como Onda plus, RedTouch, SmartXide², Excilite μ, Studio y otros, ha recomendado muchos de sus productos a otros médicos. En sus comentarios, el Dr. Ayash se centró en sus dos dispositivos más utilizados, Onda Plus y RedTouch. A pesar de ser relativamente nuevo, Onda Plus ha ofrecido grandes resultados, con mejoras observadas en el primer mes y tras 1 sola sesión. En cuanto al RedTouch, según su experiencia, ha sido el mejor en estimulación coagulante, con resultados que incluyen el estiramiento de la piel y un ligero blanqueamiento del tono cutáneo. El Dr. Ayash también está deseando instalar y utilizar el DUOGlide en su centro en los próximos meses. Otros clientes también han expresado su satisfacción, con grandes resultados de depilación, rejuvenecimiento de la piel, y lo más importante para ellos, el retorno de la inversión.

Por todo lo que nos ha proporcionado DEKA, estamos deseando hacer crecer nuestra asociación, nuestro mercado y nuestro legado. Creemos que DEKA proporciona productos de altísima calidad, y nos ha demostrado su verdadera dedicación para desarrollar y apoyar continuamente nuestro mercado.

Eyes on DEKA


**FRANCESCO BADII:
INTERNATIONAL AREA MANAGER**

Africa, the Middle East, India, all the way to Singapore and Australia.

Not only different territories but also necessities, tendencies, methodologies and some of the most diverse people, who have definitely contributed to my remarkable growth, both personal and professional. Availability, flexibility, dynamism, spirit of sacrifice, proactivity, enthusiasm, ability to interpret and adapt communication to the different personal and cultural sensitivities are without a doubt the necessary characteristics to reach major goals.

leagues, also from different departments, the ease of communication and interaction among all areas involved, and then the global network of undisputed level which represents us through superlative dedication and professionalism.

We proudly are DEKA, not only a simple company but a certainty, present and future, in terms of renovation, quality, safety and integrity.

Francesco Badii
Area Manager

My name is Francesco Badii and I have been one of DEKA's Export Area Managers since 2005.

I still remember with pleasure, trepidation and hope, the moment when I sent my CV after my university studies in electronic engineering, followed by the interview process and, finally, and proudly, the first 10 years during which I managed the US market and, in particular, the business activities of Cynosure, with which

I shared successful results in the American territory with the SmartLipo and Monalisa products.

On the basis of this decade-long experience and the results obtained, DEKA has given me the opportunity to test myself in a broader and more variegated sector, not only in aesthetics, but also in the surgical realm, entrusting me with the management of a geographical area which spans some European countries,

DEKA represents "The" brand of interest, dynamic and highly technological, always aiming at the future. Just consider its unique portfolio, remarkably innovative and trend-making,

which nevertheless preserves the same human and social values it has been founded on since its birth.

In my opinion this is one of the secrets of our ongoing success, as well as the cohesion among col-

FRANCESCO BADII: INTERNATIONAL AREA MANAGER


Me llamo Francesco Badii y soy Export Area Manager en DEKA desde 2005.

Aún recuerdo con placer, inquietud y esperanza el envío de mi CV tras mis estudios universitarios de ingeniería eléctrica, luego las entrevistas de selección y, por último, con orgullo, los 10 primeros años en

los que participé en el mercado estadounidense y, en particular, en las actividades comerciales de Cynosure, con quien compartí los éxitos en suelo americano de los productos SmartLipo y Monalisa.

Sobre la base de esta experiencia de diez años y de los resultados obtenidos, DEKA me dio entonces la oportunidad de ocuparme de un contexto más amplio y variado, no sólo en estética sino también en cirugía, confiéndome la gestión de un área transversal que iba desde algunos

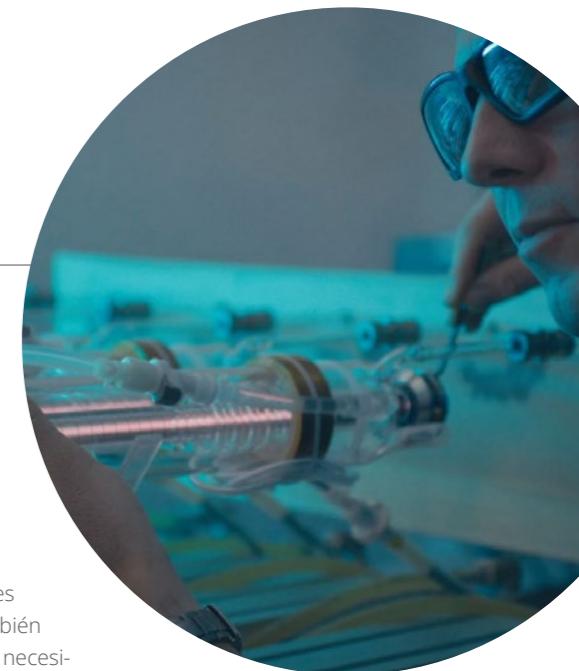
países europeos, pasando por África, Oriente Medio, India hasta el lejano Singapur y Australia.

No sólo los diferentes territorios, sino también las más variadas necesidades, tendencias, métodos y personas han contribuido definitivamente a mi crecimiento personal y profesional: disponibilidad, flexibilidad, dinamismo, espíritu de sacrificio, proactividad, entusiasmo y capacidad para interpretar y adaptar la comunicación a las diferentes sensibilidades personales y culturales son, sin duda, características necesarias para alcanzar objetivos importantes.

Estamos orgullosos de DEKA, no sólo una realidad, sino una certeza presente y futura en términos de renovación, calidad, seguridad, eficacia y solidez.

En mi opinión, uno de los secretos de nuestro éxito conti-

Eyes on DEKA



Cool Stuff

A NEW ERA HAS STARTED: THE PRO ERA



innovation, bringing high-end breakthrough technologies into the market, delivering great benefits for both users and patients.

DEKA has made massive investments in R&S and in clinical research, obtaining extraordinary results. It has also worked a lot on device design and on absolutely innovative and user-friendly graphic user interfaces.

The 3 new PRO solutions are a dream come true. The organizational model, the engineering abilities and DEKA's technology confirm how attention is constantly focused on the needs of physicians and their patients' expectations.

The PRO line is another example of DEKA's ability to create



again PRO



Again PRO revolutionizes the basic technology of Again – recipient of the 2022 AMWC Awards in the "Best Laser, light and energy-based device" category, exposing it to the treatment of the thinnest and lightest hairs, also in the Moveo mode, which is achieving great success in the USA.

The PRO platform – combination of Nd:YAG Laser and Alexandrite, is also strongly optimized for vascular treatments, superficial pigmented lesions and for skin rejuvenation.

"Moveo GLO",

IA

INNATE ABILITY

Cool Stuff

onda PRO



The Newest Onda PRO exploits the success of the "PGW" technology (Precision Gigawave Technology) with which DEKA is treating numerous celebrities, literally revolutionizing the non-invasive body shaping paradigm, working on cellulite, localized adiposity (including double-chin) and skin laxity by means of selective and circumscribed microwaves.

Onda PRO's uniqueness is now enhanced by the exclusive addition of a third handpiece, called pocket, which works on the face and produces a powerful lift effect combined with a strong stretching of the skin. It produces an incredible tightening and lifting effect of the cheeks and

other areas of the face from the first session. "Never seen anything similar before", says Dr. Joseph SeokBae Seo, an expert South-Korean dermatologist.

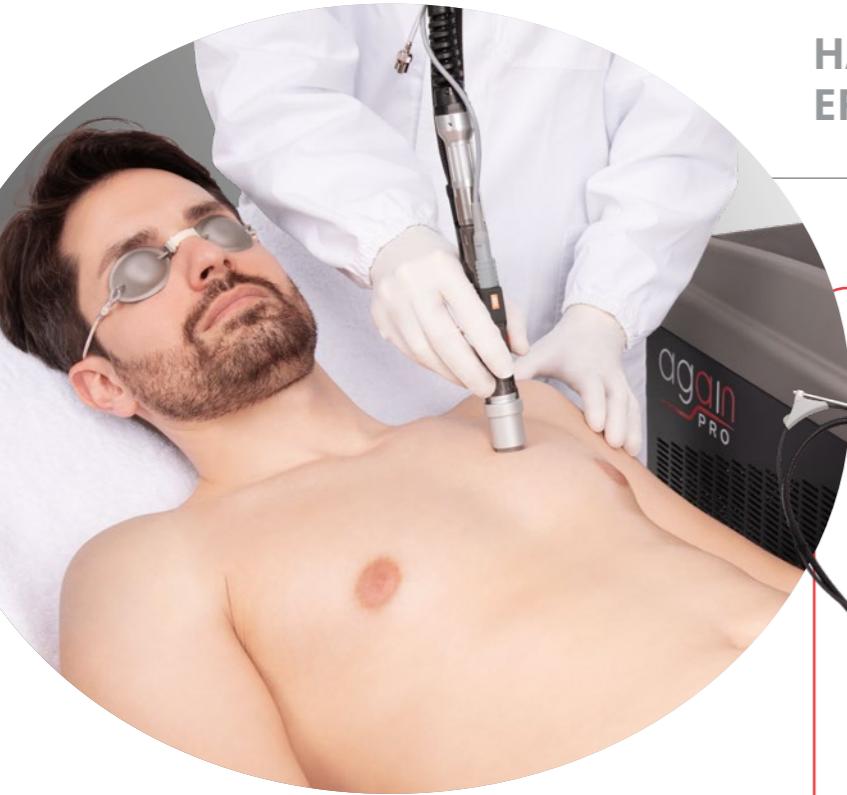
redtouch PRO



RedTouch PRO is the only device in the world to directly interact with collagen fibers (it emits powerful fractional beams of consistent red light @675nm) which allows to reach, in a much faster and painless way, very important results in non-ablative rejuvenation treatments for chrono and photo ageing. Also working on spots, melasma and the creation of neo collagen. With ReLive it extends itself to potential patients by working on ageing prevention as opposed to treatment: a treatment suitable for the youngest patients who wish to slow the ageing process by acting preventatively, as well as complementarily and synergistically to volumetric fillers.

reLive
YOGO[®]
SKIN NATURALLY FILLED

Cool Stuff



DEKA, tras sus éxitos a nivel mundial y en EE.UU. y Canadá con sus sistemas de depilación (Moveo), rejuvenecimiento facial y corporal, presenta al mercado sus nuevos sistemas: Again PRO, RedTouch PRO Y Onda PRO.

Con estas nuevas soluciones, DEKA transforma los paradigmas tradicionales de la medicina estética, la dermatología y el modelado corporal, abriéndolos a nuevas fronteras de aplicación.

La línea PRO es otro ejemplo de la capacidad de DEKA para crear innovación, aportando al mercado tecnologías de van-

HA COMENZADO UNA NUEVA ERA: LA ERA PRO

**again
PRO**



guardia que generan enormes beneficios tanto para los operadores como para los pacientes.

DEKA ha realizado grandes inversiones en I+D e investigación clínica, logrando resultados extraordinarios. También ha trabajado mucho en el diseño de equipos e interfaces gráficas absolutamente innovadoras y fáciles de usar.

Las 3 nuevas soluciones de la línea PRO son un sueño hecho realidad. El modelo organizativo, las capacidades de ingeniería y la tecnología de DEKA confirman una atención constante a las necesidades de los médicos y las expectativas de sus pacientes.

abriéndola al tratamiento del vello más fino y ligero, también en el modo Moveo, que está teniendo un enorme éxito en EEUU.

La plataforma PRO -una combinación de láser Nd:YAG y Alejandrita- también está muy optimizada para tratamientos vasculares, lesiones pigmentadas superficiales y rejuvenecimiento cutáneo. Directamente de Estados Unidos llega "Moveo GLO",

que actúa -en la misma sesión- sobre el fotoenvejecimiento y los problemas vasculares y pigmentarios del rostro. Un tratamiento "3 en 1" con efecto GLO(w)."



reLive
SKIN NATURALLY FILLED

IA
INNATE ABILITY

Cool Stuff



**redtouch
PRO**

RedTouch PRO es el único dispositivo láser del mundo que interactúa directamente con las fibras de colágeno (emite potentes haces fraccionados de luz roja coherente @675nm), lo que permite alcanzar de forma mucho más rápida y sin dolor importantes resultados en tratamientos de rejuvenecimiento no ablativo para el crono y photoenvejecimiento, actuando también sobre manchas, melasma y en la creación de neocolágeno. Con ReLive, se amplía el posible objetivo de los pacientes actuando sobre la prevención del envejecimiento en lugar de en la curación: un tratamien-



**onda
PRO**

El nuevo Onda PRO se basa en el éxito que está teniendo en EE.UU. la tecnología PGW (Precision GigaWave Technology), con la que DEKA está tratando a numerosas celebridades, rompiendo literalmente el paradigma de los tratamientos no invasivos de remodelación corporal, actuando sobre la celulitis, la grasa localizada (incluida la papada) y la laxitud de la piel mediante microondas selectivas y confinadas.

La singularidad de Onda PRO se ve ahora reforzada por la incorporación exclu-



Success From The World

THE SUCCESSFUL SYMPOSIA BUSINESS MODEL IN THE USA

Turning Aesthetic Symposia into Successful Sales Opportunities



Over the last six years, Cartessa Aesthetics has implemented many successful strategies to become one of the leading energy-based device companies in North America. At the heart of the company's unique business model is their mission to support providers in making



the best possible investment for their practice and their patients. They fulfill this mission by hand-selecting devices based on three criteria (clinical efficacy, patient experience and ROI potential), providing robust post-sale support and creating forums where providers can learn and network with colleagues.

Live weekend symposia have been one of the most impactful forums for learning and in-turn de-

vise sales. The events consist of presentations that explore the category, the features and benefits of selected devices and practical insights from the expert presenter's own practice. A second aspect of the day is demonstrating the devices in action.

Cartessa has explored several different ways for attendees to experience each technology. In the beginning, when events were smaller in scale, the program would end with the experts doing performing live treatments as attendees walked around and asked questions. Experts would talk about skin prep, settings, techniques and post-care. To accommodate much larger audiences, live treatments were broadcasted to large screens.

Cartessa hosts over ten large symposia a year in markets across the United States and Canada. During the pandemic, the Cartessa implemented a new structure they called "Gallery Events". The objective remained the same – to give current and prospective customers the chance to learn from expert users and experience the technology. With

the devices on display, attendees booked specific appointment times and could "walk the gallery". Cartessa could limit the number of people in the room (as per health guidelines) and educate people in a very personal way.

Symposia have become an important opportunity for prospective customers to meet the Cartessa team and see the breadth of their offerings. For current Cartessa customers, it's an opportunity to learn advanced techniques, marketing best practices and learn about the newest technology the company has to offer. The events require coordination between sales, marketing, clinical and expert speakers and attendees can feel the energy the Cartessa team brings.

Cartessa often invites skincare and marketing services companies to round out the value of the event. For Cartessa, live symposia have been a significant contribution to sales. It offers one of the strongest returns on investment and represents an important way to continue to build relationships across the industry.



En los últimos seis años, Cartessa Aesthetics ha aplicado numerosas estrategias de éxito para convertirse en una de las principales empresas de dispositivos basados en energía de Norteamérica. En el centro del modelo de negocio único de la empresa se encuentra su misión de ayudar a los proveedores a realizar la mejor inversión posible para su consulta y sus pacientes. Cumplen esta misión seleccionando cuidadosamente los dispositivos en función de tres criterios (eficacia clínica, experiencia del paciente y potencial de retorno de la inversión), proporcionando un sólido apoyo postventa y creando foros en los que los proveedores pueden aprender y relacionar-

EL EXITOSO MODELO DE NEGOCIO DE LOS SIMPOSIOS EN USA

Convertir los simposios de estética en oportunidades de venta de éxito

se con sus colegas. Los simposios presenciales de fin de semana han sido uno de los foros de mayor impacto para el aprendizaje y, a su vez, para la venta de dispositivos. Los actos consisten en presentaciones en las que se analizan la categoría, las características y ventajas de determinados dispositivos y los conocimientos prácticos adquiridos en la propia consulta del experto ponente. Un segundo aspecto de la jornada es la demostración de los dispositivos en acción. Cartessa ha explorado varias formas diferentes para que los asistentes experimenten cada tecnología. Al principio, cuando los actos eran de menor envergadura, el programa terminaba con los expertos haciendo tratamientos en directo mientras los asistentes paseaban y hacían preguntas. Los expertos hablaban de la preparación de la piel, los ajustes, las técnicas y los cuidados posteriores. Para dar cabida a audiencias mucho mayores, los tratamientos en directo se retransmitían a grandes pantallas.

Cartessa organiza más de diez grandes simposios al año en mercados de todo Estados Unidos y Canadá. Durante la pandemia, la Cartessa puso en marcha una nueva estructura



que aporta el equipo de Cartessa. Cartessa suele invitar a empresas de servicios de marketing y cuidado de la piel para completar el valor del evento. Para Cartessa, los simposios en directo han contribuido significativamente a las ventas. Ofrece uno de los mayores rendimientos de la inversión y una forma importante de seguir estableciendo relaciones en todo el sector.

STAY
CONNECTED
WITH DEKA

Follow us on



www.dekalaser.com

Contacts

dekamag@dekalaser.com
Ph. +39 055 8874942
Fax. +39 055 8832884
www.dekamag.dekalaser.com

DEKA M.E.L.A. s.r.l.
Via Baldanzese, 17
50041 Calenzano (FI) - Italy
Ph. +39 055 8874942
Fax +39 055 8832884
info@dekalaser.com
www.dekalaser.com

DEKA
Innate Ability