

Società scientifiche e formazione continua: ruoli e attori

Ersilia Barbato

Professore Ordinario di Ortognatodonzia - Direttore del Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche e Maxillo Facciali - Direttore della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia - Sapienza Università di Roma
Presidente SIDO



Negli ultimi anni è stato avviato un significativo e articolato iter che ha interessato, con diversi risvolti, Società Scientifiche e professionisti.

Il Ministero della Salute ha pubblicato il 6 novembre 2018 l'elenco delle Società Scientifiche e delle Associazioni tecnico-scientifiche delle professioni

sanitarie - aggiornandolo, poi, il 19 marzo 2019 [ad oggi sono 335] -, in attuazione dell'articolo 5 della Legge 8 marzo 2017, n. 24 (Legge Gelli) e del Decreto Ministeriale 2 agosto 2017. Sono state inserite in tale elenco le Società, alcune delle quali di Area Odontoiatrica, il cui assetto organizzativo e statutario soddisfa i requisiti declinati nel citato decreto.

La Legge Gelli, da più parti definita una "rivoluzione copernicana" in tema di responsabilità sanitaria, attende ad un nuovo equilibrio nel rapporto tra medico e paziente, anche al fine di contenere il contenzioso medico legale. Inoltre, fa specifico riferimento a Linee Guida, definite secondo il vigente dettato normativo e, in assenza di queste, "a buone pratiche clinico-assistenziali", sempre che le raccomandazioni previste dalle linee guida risultino adeguate alle specificità del caso concreto". Società scientifiche e Associazioni tecnico-scientifiche delle



professioni sanitarie assumono, quindi, un ruolo cruciale, sia per il delicato compito di elaborare Linee Guida, contenenti raccomandazioni che gli esercenti le professioni sanitarie sono tenuti a rispettare, sia, in quanto coinvolte nell'Osservatorio nazionale delle buone pratiche cliniche sulla sicurezza nella sanità [art.

3 - Legge Gelli]. Il puntuale censimento di Società e Associazioni Scientifiche, con inserimento nell'elenco validato dal Ministero della Salute, acquisisce, quindi, un particolare rilievo, in quanto riscontro del livello di attenzione su assetti statutari e societari, non sempre allineati, considerata sia la volontà del Ministero di affidare a Società e Associazioni Scientifiche il compito di elaborare linee guida cliniche, sia il ruolo svolto da queste nella formazione continua. Proprio in riferimento all'attenzione rivolta a quest'ultima, deve essere menzionato il "Manuale di accreditamento per l'erogazione di eventi ECM", in vigore dal 1 gennaio 2019, nel quale sono definite, tra l'altro, indicazioni per Società Scientifiche e Provider in materia di ECM e di progettazione di eventi formativi; di tutta evidenza precisazioni sulla dichiarata assenza di interessi commerciali in ambito sanitario, nei due anni precedenti la progettazio-

ne dell'evento, che Responsabile scientifico e Comitato scientifico devono sottoscrivere. Novità relative all'accreditamento settoriale, con la previsione, nel Comitato Scientifico, per ogni singola professione destinataria dell'offerta formativa, di almeno un componente appartenente alla professione sanitaria per la quale si chiede l'accreditamento; in caso di 5 o più aree professionali, è necessario che i componenti, compreso il Coordinatore, appartengano ad almeno 5 aree professionali diverse alle quali è rivolta l'attività formativa.

Di tutta evidenza, infine, e di uguale rilievo in tale complessivo contesto, il "Manuale sulla formazione continua del professionista sanitario", in vigore dal 1 gennaio 2019. Il Manuale, corredato da ben dodici allegati, declina la disciplina stabilita dalla Commissione ECM ed applicabile al professionista sanitario. Tra i diversi aspetti menzionati, non solo l'obbligo formativo di 150 crediti per il triennio 2017-2019, ma anche indicazioni e chiarimenti su specifiche circostanze, quali le situazioni di esonero dall'obbligo ECM, laddove statuito dalla normativa, le attestazioni dei crediti conseguiti ed il riconoscimento dei crediti; la possibilità di "utilizzare" i crediti acquisiti nel triennio 2017-2019, per colmare un eventuale debito del triennio precedente. Di tutta evidenza gli approfondimenti correlati all'attività

Alice for Dandora

Questa volta non abbiamo nessuna voglia di scrivere di odontoiatria. Questa volta piangiamo tutti per la tragedia di un amico ma apriamo i nostri cuori alla vita. Onorati di accettare una eredità, vi presentiamo un progetto speciale "Alice for Dandora", al quale una giovane ragazza teneva in maniera particolare.

Le baraccopoli di Dandora e di Korogocho, ospitano una delle più grandi discariche d'Africa, dove lavorano nella differenziazione a mani nude della spazzatura circa 10.000 persone.

Un lavoro di schiavitù che coinvolge circa 6.000 bambini e che rende meno di un dollaro al giorno. Alice for Children interviene in queste aree con 3 progetti strutturati per il recupero e il reinserimento sociale di questi piccoli lavoratori: il Baby Care Center per i più piccoli, il programma Food for Life e l'accademia di musica AMA Alice Music Academy. Dal 2017, inoltre, è stata inaugurata nel distretto di Utawala una scuola di cucina italiana, per la formazione di giovani chef, che, in questo modo, avranno un bagaglio importante al momento della loro ricerca di un lavoro.

Per fare una donazione, l'intestatario da inserire è la **Twins International Onlus** e il codice Iban è: **IT 13 C 02008 01760 000500046894**.

Un buon modo per ricordare un giovane fiore spazzato via da un vento sconosciuto.

a. f.

di formazione individuale, perseguibile tramite pubblicazioni scientifiche, ricerca, tutoraggio individuale, autoformazione e formazione individuale all'estero, che, largamente declinati, non possono complessivamente superare il 60% dell'obbligo formativo triennale. Ruoli e responsabilità delle Società Scientifiche e dei professionisti sono ulteriormente definiti e declinati, atteso un comportamento corretto da un punto di vista Etico e Deontologico.

Le Società Scientifiche, anche in considerazione del delicato compito assunto nella stesura di Linee Guida, devono assicurare scientificità e terzietà, nel definire e promuovere il proprio progetto formativo, condividendo sinergie e concertando attività e strategie con le istituzioni, con il mondo accademico, con i rappresentanti della professione; nel porre attenzione alla validazione e promozione di protocolli, procedure e dispositivi, diagnostici e terapeutici; nell'esercitare un ruolo educativo, oltre che culturale, anche nei confronti dell'opinione pubblica e dei pazienti, nel rendere, talvolta, comprensibile l'incomprensibile; nell'affermare con determinazione la forza delle conoscenze e che la validazione scientifica anche delle conquiste tecnologiche, non è vicariabile, né derogabile.

NOTIZIE DAL MONDO

Con ABIMO alla scoperta delle Eccellenze Dentali Brasiliane

p. 8

INFOMEDIAMIX
MARKETING TOOLS 4.0

Marketing Odontoiatrico
Prof. Antonio Pelliccia

p. 15

INFO ORAL MEDIX
PROFESSIONAL ORAL HYGIENE

AT.A.S.I.O.
Presidente:
Prof.ssa Gianna Nardi

p. 19

RADIOLOGIA ODONTOIATRICA

Ottavi inferiori inclusi
Prof. Ferdinando D'Ambrosio

p. 22

Una sezione dedicata a te

La sezione **Contribuisci** del sito www.infomedixodontoiatria.it è dedicata a tutti coloro che vogliono condividere con la nostra redazione esperienze di trattamenti al cavo orale e periorale, maturate e documentate all'interno di studi dentistici privati o di cliniche odontoiatriche.

Condividere aiuta a crescere. Infomedix Odontoiatria è a disposizione di coloro che vogliono condividere il sapere. Per conoscere, per farsi conoscere.



QR Code e sito

Al termine di alcuni articoli è possibile trovare un QR CODE.

Scansionalo per leggere l'articolo completo o gli eventuali approfondimenti sul sito dedicato al tabloid Infomedix Odontoiatria Italiana www.infomedixodontoiatria.it

Previa registrazione, dal sito si potrà inoltre comodamente **scaricare e leggere la versione sfogliabile di Infomedix Odontoiatria Italiana**, accedere alla lettura degli approfondimenti e degli articoli - divisi per argomenti - e richiedere di ricevere il giornale al proprio recapito professionale.

Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero:

- Baldo Pipitone baldo.pipitone@infomedix.it - CEO
- Paola Uvini paola@infomedix.it - General Manager
- Silvia Borriello silvia.borriello@infomedix.it - Editorial Director
- Riccardo Bonati bonati@infomedix.it - Marketing Consulting Manager
- Prof.ssa Gianna Nardi profnardi.giannamaria@gmail.com - Scientific Consultant
- Prof. Antonio Pelliccia ap@arianto.it - Scientific Consultant
- Ilaria Ceccariglia ilaria.ceccariglia@infomedix.it - Marketing Consultant - Social Media Strategist
- Alberto Faini a.faini@infomedix.it - Consultant
- Alessia Murano alessia.murano@infomedix.it - Exhibition Manager
- Nadia Coletta nadia@infomedix.it - Newsroom
- Manuela Ghirardi manuela.ghirardi@infomedix.it - Newsroom
- Alessandra Mercuri alessandra.mercuri@infomedix.it - Newsroom
- Claudia Proietti Ragonesi pressoffice@infomedix.it - Newsroom
- Silvia Cruciani silvia.cruciani@infomedix.it - Graphic Dept.
- Massimiliano Muti max@infomedix.it - Web
- Emanuele Usai newsletter@infomedix.it - Web
- Fausta Riscaldati fausta.riscaldati@infomedix.it - Account Dept.

Publishing House: Infodent S.r.l.
Via dell'Industria 65 - 01100 Viterbo - Italy
Tel: +39 0761 352 198 - Fax: +39 0761 352 133
VAT 01612570562

Printer: Graffietti Stampati Snc,
S.S. Umbro Casentinese Km. 4,500
Montefiascone (VT)



n° 2/2019 - aut. trib. VT - n°528 del 21/07/2004
Bimestrale di informazione tecnico scientifica
Supplemento a Infomedix International n. 1 2019

Per informazioni, richieste e invio materiale da pubblicare contattaci:

redazione@infomedix.it **Whatsapp: +39 366 7456196**
T. +39 0761 352198 www.infomedixodontoiatria.it



Le nostre edizioni per il settore dentale in tutto il mondo



Contiene I.P.

La responsabilità degli articoli e dei contenuti appartiene ai rispettivi autori, che ne rispondono interamente.

June 13-15, 2019
Chia (Cagliari) | Sardinia | Italy

10th INTERNATIONAL CONGRESS 18th Sardinian Meeting

FOCUS ON NEW VISIONS IN DENTISTRY

Hands on Course: Periodontics thursday 	Hands on Course: Perimplantitis thursday 	Hands on Course: TMJ thursday 	Nobel Biocare Contest thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Digital Dentistry thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 	Session: Endodontics thursday 			
Workshop Digital Dentistry with Agnini brothers thursday 	Analog vs Digital Dentistry thursday 	Hands on Course: Endodontics friday 	Hands on Course: Endodontics friday 	Hands on Course: SVG Protocol friday 	Hands on Course: SVG Protocol friday 	Hands on Course: SVG Protocol friday 	Hands on Course: SVG Protocol friday 	Hands on Course: SVG Protocol friday 	Hands on veneers friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	Session: Style Italiano friday 	
Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	Session: Pedodontics friday 	
Workshop on Tissue Engineering friday 	Session: Orthodontic friday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Esthetic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	Session: Orthodontic saturday 	
Practice Management saturday 	Dental Hygienists Session with Magda Mensi saturday 	Dental Hygienists Session with Magda Mensi saturday 	Dental Hygienists Session with Magda Mensi saturday 	Dental Hygienists Session with Magda Mensi saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday 	Chair side Assistant Session saturday

mark your calendar!

www.congressaio.it

COLLEGIO DEI DOCENTI UNIVERSITARI DI DISCIPLINE ODONTOSTOMATOLOGICHE

26° CONGRESSO NAZIONALE
NAPOLI, 11-13 APRILE 2019

VIENI A TROVARCI!
stand AIO n° 52

SKYTEAM GLOBAL MEETINGS
Official Alliance Network

Book your travel at skyteam.com/GlobalMeetings with the code **Event ID 3831S**

ADA CERP
Continuing Education Requirements Program

Hotel booking
<http://bit.ly/AIO2019>

Implantoprotesi: al congresso AIO di Chia tre maestri per formare su estetica e funzione

Segreteria AIO



Istvan Urban, Gaetano Calesini e Ignazio Loi: tre maestri dell'Odontoiatria, ciascuno porta con sé un mondo, il X Congresso Internazionale di Associazione Italiana Odontoiatri in programma a Chia (Cagliari) dal 13 al 15 giugno li riunisce in una sessione di cartatura internazionale in sala plenaria del centro congressi tra la seconda mattinata ed il pomeriggio di venerdì 14.

Si comincia alle 11.30 con la lectio magistralis d'apertura a cura di Urban. Nato e cresciuto tra Budapest e Szeged, il maestro ungherese oggi insegna implantologia a Loma Linda in California e collabora con l'Università del Michigan, ed è autore del volume Aumento verticale ed orizzontale. Tema della relazione: nel ridurre le complicanze nell'innesto osseo sono decisive la selezione dei pazienti, la loro preparazione, le tecniche chirurgiche e il management post operatorio. Altro importante fattore per predire l'efficacia dell'intervento nel tempo è la chiusura del flap durante l'accrescimento osseo.

La chiave per ottenere la chiusura della ferita non è solo l'abilità del clinico nell'ottenere lembi passivi ma anche la qualità e la quantità di ottimi tessuti molli. A Chia saranno presentate le più recenti ricerche e le pro-

cedure il cui uso può diminuire il bisogno dell'osso autogeno o condurre a minor tasso di insuccessi. Past-president dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica, il romano Calesini, è tra i maestri dell'implantoprotesi; Alle 14.30 presenta la relazione "le determinanti dell'anatomia tissutale periimplantare: un approccio biomimetico".

Si parte dalle modifiche nello scenario implanto-protetico negli ultimi 10 anni: l'attenzione di pazienti e clinici si è spostata dall'aspetto funzionale, dato per scontato, alla risoluzione mimetica di edentulie parziali o totali. Nel perdere l'elemento naturale, l'anatomia del sito implantare subisce alterazioni e per progettare restauri fissi "credibili", va mimetizzata in contesti con tecniche rigenerative e protesiche spesso non codificate.

A Chia si parlerà dell'approccio management tissutale morfogenico (MTM) di Calesini, che utilizza gli impianti osteointegrati e le componenti implanto-protesiche per programmare, ripristinare e stabilizzare la situazione anatomica dei tessuti osseo-muco-gengivali in chiave bio-mimetica. Seguiranno alle 15.30 Ignazio Loi, di Cagliari, e Mauro Fadda, altro maestro sardo ma trapiantato a Bologna. Lui è creatore della Biologically Oriented Pre-

paration Technique (BOPT) che prevede la preparazione verticale del moncone naturale per consentire l'adattamento delle mucose ai profili protesici determinati dalle corone. In questa tecnica nota nel mondo, sono i tessuti stessi ad adattarsi naturalmente alla preparazione e al restauro.

Nelle riabilitazioni protesiche la sola perdita dell'armonia tra queste denti e gengive, componenti fondamentali del sorriso, porta ad inestetismi a volte gravi. L'obiettivo di un bravo clinico è ricreare le caratteristiche morfologiche ideali dei tessuti molli: simmetria gengivale, progressione fra le parabole gengivali di centrale, laterale e canino ed il corretto rapporto con il labbro superiore. BOPT ed estrusioni complementari consentono risultati estetici ideali in tempi brevi e minima invasività.

Aperta anche agli odontotecnici -con Giuseppe Romeo di Torino, che alle 17 presenta una relazione su approccio tecnico diagnostico ed estetico dell'odontotecnico nella piccola e grande riabilitazione estetica - la sessione è chiusa dai relatori del gruppo Zerodonto Fabio Cozzolino (Università Federico II Napoli) e Roberto Sorrentino (Università degli studi di Napoli) protagonisti di un intervento a due alle 17.30 sulla riabilitazione complessa

dei settori ad alta valenza estetica e sul ruolo dell'Odontoiatria Digitale in chirurgia implantare e protesica: una revisione dell'approccio multidisciplinare alla riabilitazione delle aree estetiche in cui si selezionano in modo razionale le tecniche chirurgiche e protesiche da utilizzare.

Tutte le sessioni Congresso Internazionale AIO portano crediti ECM (fino a 28) ed ADA CERP (fino a 26) riconosciuti dall'American Dental Association; ci si può iscrivere a quote agevolate associandosi ad AIO (sito congressaio.it) o nei congressi e fiere dove AIO partecipa. Gli studenti hanno la possibilità di aderire al congresso alla quota di 50 euro (soci AISO) o 100 Euro fino al 30 Aprile, sempre su congressaio.it

Per prenotare l'hotel c'è il sito <http://bit.ly/AIO2019>





Così smart, rende la scansione
rapida e accurata



così semplice.

Presentazione CBCT CS 9600.

Avete ambiziosi piani di crescita, ma volete realizzarli al vostro ritmo. È esattamente quel che il rivoluzionario CS 9600 vi aiuta a fare. Scoprite di più circa questa soluzione semplicemente brillante su www.carestreamdental.com.



Saremo presenti a

EXPO DENTAL MEETING | 16-17-18
MAGGIO 2019
RIMINI-ITALIA

www.expodentalmeeting.com

Follow us: #ExpoDentalMeeting

PADIGLIONE A1- STAND 80

 **WORKFLOW INTEGRATION
HUMANIZED TECHNOLOGY
DIAGNOSTIC EXCELLENCE**

CS 9600

Progetto SIDO 2019

Ersilia Barbato

Professore Ordinario di Ortognatodonzia - Direttore del Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche e Maxillo Facciali
Direttore della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia - Sapienza Università di Roma - Presidente SIDO

La Società Italiana di Ortodonzia [SIDO], così come declinato nell'articolo 2 del suo Statuto, ha come scopo quello di *promuovere, divulgare, valorizzare l'Ortodonzia, così come le sue discipline ausiliarie, mediante lo svolgimento di attività culturali e scientifiche*. La SIDO investe le proprie energie nell'intento di consentire ai Soci di implementare ed aggiornare il proprio bagaglio culturale e professionale, ma anche di stimolare la partecipazione alle attività scientifiche. Di tutta evidenza è l'impegno della SIDO nell'approfondire anche

tematiche più specificamente inerenti la professione, affinché sia sempre allineata con il dettato normativo.

Da novembre 2018 la SIDO è inserita nell'elenco delle Società Scientifiche accreditate e delle associazioni tecnico-scientifiche delle professioni sanitarie, ai sensi del Decreto Ministeriale del 2 agosto 2017. Piena la consapevolezza della Società per il delicato ruolo e la responsabilità nel concorrere alla redazione di Linee Guida.

La Società Italiana di Ortodonzia ha sempre

riservato grande attenzione da un lato all'interdisciplinarietà - attesa la peculiarità della stessa disciplina ortognatodontica, le cui implicazioni spaziano in molti ambiti clinici, spesso prettamente odontoiatrici, ma anche medici e chirurgici - dall'altro alla giusta considerazione del progresso tecnologico, come strumento e non come fine.

In tale ottica si è sempre instaurato un confronto proficuo ed una concreta collaborazione anche con altre Società Scientifiche, nazionali ed internazionali, alcune delle quali senz'altro

disciplinariamente più affini, ma con tutte vi è la condivisione della centralità del paziente.

La SIDO ha tradizionalmente sempre posto molta attenzione anche alle altre figure, che partecipano e collaborano all'attività professionale, nella sua interezza e complessità, nell'ottica della valorizzazione del *Team work*. A fianco degli approfondimenti scientifici riservati all'Igienista Dentale, recentemente sono state definite anche attività dedicate all'Assistente (ASO).

Per entrambe le figure, nel 2018, sono stati



Società Italiana
di Ortodonzia

INTERNATIONAL SPRING MEETING 2019

24TH-25TH MAY 2019

ROME, AUDITORIUM CONCILIAZIONE

DOGMA | EVIDENCE | CHALLENGE



NUOVE TECNOLOGIE SULLA ZIRCONIA DENTALE

Blu Zirkon

TECH 5D FUNCTIONAL

Dischi in zirconia a durezza
variabile-progressiva
600/1200 Mpa

TECH 5D AESTHETIC

Dischi in zirconia a durezza
variabile-progressiva 600/900 Mpa

www.simexitalia.com

Via Alessio Olivieri 170
00124 ROMA
Tel. 06 5098522 Fax. 06 5098198



simex
ITALIA
Smile. We have solutions.

Prodotto e distribuito da Simex Italia srl



**50TH SIDO
INTERNATIONAL CONGRESS**
10TH-12TH OCTOBER 2019
LA NUVOLO - EUR/ROME



perseguiti considerevoli traguardi. Con Decreto Ministeriale 9 febbraio 2018 è stato individuato l'operatore di interesse sanitario denominato *Assistente di Studio Odontoiatrico* (ASO) e ne sono stati definiti attività e competenze. Con Decreto 13 marzo 2018 è stata resa obbligatoria l'iscrizione all'Albo per l'esercizio della professione di Igienista Dentale, Albo istituito a luglio 2018.

Nel progetto SIDO 2019 si è voluto dare un ampio spazio anche a tali figure professionali, cruciali per la professione, definendo dei percorsi dedicati. Per gli igienisti dentali è previsto un percorso formativo all'interno del 50° Congresso Internazionale SIDO, con un corso pratico il giovedì e una sessione scientifica il venerdì, in collaborazione con AIDI, ATASIO e UNID. Il sabato gli Igienisti Dentali hanno la possibilità di partecipare alla sessione organizzata di concerto SIDO-SIDP.

Per gli Assistenti il percorso formativo partirà a maggio, all'International Spring Meeting, e terminerà al 50° Congresso di ottobre; prevedrà contenuti coerenti con il recente dettato normativo, con approccio innovativo ed interattivo. Saranno presenti e partecipi anche le associazioni AIASO e IDEA.

Le attività del 2019 sono state, quindi, pianificate coerentemente con la *mission* formativa della Società, certamente di ampio respiro.

Il progetto scientifico SIDO 2019 si identifica nelle tre parole chiave **Dogma, evidence, challenge**, declinate in tutti i topic previsti, sia nell'evento di maggio, che nel Congresso di Ottobre. Nelle diverse sessioni verrà approfondito, se e cosa vi è di "dogmatico"... quali i principi fondamentali nella nostra disciplina e, ..poi, ...quali le evidenze... e le sfide !

L'**International Spring Meeting** si svolgerà a Roma il 24 e 25 maggio 2019, presso l'Au-

ditorium della Conciliazione. Tre i topic previsti. Il convegno si aprirà con una sessione dedicata *all'impatto della genetica*, una vera sfida anche per la nostra disciplina; saranno affrontati aspetti eziopatogenetici, le diverse implicazioni correlate all'iter accrescitivo dento-scheletrico e alla risposta terapeutica, anche in termini di spostamento ortodontico e taluni effetti indesiderati del trattamento. Le altre due sessioni, del venerdì pomeriggio e del sabato mattina, saranno un approfondimento su Classi III e Discrepanze Trasversali; in entrambe le sessioni, dopo una relazione introduttiva, che ne inquadrerà lo stato dell'arte, relatori di fama internazionale faranno il punto su opzioni e percorsi terapeutici, contemplando, al fianco di soluzioni più tradizionali, l'uso di allineatori e ancoraggi scheletrici, quando e come utilizzarli, nei soggetti adulti, e se e quando nei bambini.

Prevista una sessione poster sui tre topic del meeting, per i quali saranno attribuiti premi per i primi e secondi classificati nelle tre sessioni. Come già anticipato, allo Spring sarà intrapreso un percorso per Assistenti, con un programma dedicato il venerdì ed il sabato. Un approccio formativo interattivo con piena partecipazione, che proseguirà e si completerà nel Congresso di Ottobre, con sessioni dedicate, coerenti con quanto declinato nel dettato normativo per tale figura professionale. Ampio spazio agli eventi sociali con iniziative dedicate ai giovani il Giovedì 23 maggio con un *Welcome Party* e il venerdì dopo, il *Get together with the President*, un SIDO Party. La President's Reception nella suggestiva cornice di Castel Sant'Angelo.

Dal 10 al 12 ottobre 2019, presso il Roma Convention Center "La Nuvola", si celebrerà il **50° Congresso Internazionale della SIDO**, un importante traguardo, un'occasione per riflettere sull'ortognatodonzia.

Nella giornata pregressuale, Giovedì 10 ottobre, sarà introdotto **"The Orthodontic**

Circle Day" un'interessante **sfiga** nell'ambito del complessivo progetto scientifico del Congresso. Si tratta di un programma in parallelo in due sale, che si articolerà nel corso della giornata. Sei figure di spicco del panorama ortodontico internazionale approfondiranno argomenti specifici con un taglio prettamente clinico, coerentemente con l'impostazione scientifica e con le parole chiave *Dogma, Evidence, Challenge*.

Saranno comunque previsti, sempre il giovedì, anche il consueto corso di piegatura fili, un corso pratico sul digitale, dedicato alla pianificazione del trattamento con software dedicati, un incontro interdisciplinare Orto_Perio organizzato dalla Società Italiana di Biomeccanica e Ortodonzia Segmentata [SIBOS] ed un corso organizzato con l'Associazione Italiana di Gnatologia [AIG]. Nelle due giornate, di venerdì 11 e sabato 12, sono stati immaginati tre percorsi scientifici paralleli dedicati, su *estetica, digitale, multidisciplinare*. In ciascuna sessione, dopo una relazione introduttiva, che ne inquadrerà lo stato dell'arte, relatori internazionali si confronteranno, coerentemente con il progetto scientifico del congresso.

Nell'ambito del *percorso estetico* saranno approfonditi aspetti relativi alla *macro* e alla *microestetica*, il sabato mattina sarà prevista una sessione sui *dismorfismi da eccesso verticale*. Approfonditi anche aspetti multidisciplinari.

Nell'ambito del *percorso multidisciplinare* venerdì si svolgeranno una sessione dedicata ortodonzia/gnatologia, su *"TMD and Orthodontics: evidence and challenge"*, ed una sessione in collaborazione con la Società Italiana di Odontoiatria e Chirurgia Maxillo-Facciale [SIOCMF] sulle OSAS, argomento sempre più cogente ed attuale. Il sabato mattina sarà prevista una sessione Ortodonzia / Parodontologia, organizzata di concerto con la Società Italiana di Parodontologia e Implantologia [SidP].

Un workshop della SIOH ed un seminario teorico-pratico dedicato alla lettura della RMN in pazienti con problematiche articolari perfezioneranno tale percorso interdisciplinare.

Nella consapevolezza di come le nuove tecnologie concorrano all'ottimizzazione delle procedure diagnostiche, della programmazione terapeutica e alla realizzazione stessa di dispositivi terapeutici, vista l'attuale disponibilità di software sofisticati, scanner intraorali, stampanti 3D, sarà previsto anche un *percorso digitale*. Dopo una prima sessione sul *Digital Empowerment in Orthodontics*, sarà previsto un focus sugli allineatori. L'approccio della sessione [*State of art on clear aligner therapy: current indications and limits*] sarà quello dell'approfondimento scientifico, oltre che clinico, con il contributo di relatori internazionali con una tavola rotonda conclusiva. Sarà definito un documento utile anche per i pazienti a fronte di un confronto basato, oltre che su considerazioni ed esperienze cliniche, anche su validazioni scientifiche.

La sessione poster verterà sui topic del Congresso; i contributi saranno presentati in modo tradizionale, per dare maggior riscontro ai contenuti al confronto e all'approfondimento con gli Autori. Saranno previsti premi per il I e il II classificato per i topics individuati nei tre percorsi.

Nel percorso dedicato agli igienisti dentali sarà prevista la condivisione di un "albero decisionale", dedicato all'approccio preventivo in corso di trattamento ortodontico, con relatori di elevato spessore scientifico e la collaborazione con le associazioni AIDI, ATASIO e UNID.

Nel percorso dedicato agli assistenti, sarà previsto un approfondimento delle attività e competenze declinate nel dettato normativo e ricomprese nella figura ASO.

Infine la Sessione organizzata da ORTEC. Come di consueto sessioni dedicate a IBO e al Model Sisplay SIDO.

Il Progetto SIDO prevedrà iniziative dedicate ai giovani, non solo negli eventi scientifici, ma anche nei momenti più conviviali serali, che Roma sa offrire...

L'intento della SIDO è quello di implementare la propria attrattività verso i giovani, i maggiori fruitori delle attività erogate dalle Società Scientifiche, ai quali si ha l'obbligo di garantire approfondimento e aggiornamento di qualità, in continuità con il percorso formativo maturato nel corso degli studi, stimolandone il ragionamento critico e l'approfondimento scientifico.





IDS 2019: l'evento leader al mondo nel settore dentale si conferma eccezionale

IDS 2019, conclusasi a Colonia il 16 marzo 2019 dopo cinque giorni di fiera, ha più che soddisfatto le già alte aspettative del settore internazionale. Il salone che detiene la leadership indiscussa al mondo per il settore dentale si conferma una volta ancora eccezionale. La rassegna ha saputo riallacciarsi agli ottimi risultati dell'edizione precedente e raggiungere gli ambiziosi obiettivi fissati alla vigilia in termini di maggiore internazionalità e qualità di domanda e offerta. Nei padiglioni della fiera i volti di espositori e operatori erano più che soddisfatti.

Con 2.327 aziende da 64 paesi il numero di espositori è aumentato di oltre venti unità e la manifestazione ha ospitato 160.000 operatori da 166 nazioni, con un aumento del 3,2% del numero totale di visitatori e addirittura del 6% di quello degli operatori esteri. La superficie espositiva è cresciuta di oltre 4 punti percentuali, innalzandosi a 170.000 m².

Mark Stephen Pace, presidente della VDDI, l'Associazione dell'industria dentale tedesca: "Il motto 'La concorrenza sportiva e leale di IDS' esprime in poche parole i punti di forza di questo salone: l'offerta completa e unica a livello internazionale e la straordinaria forza innovativa e prestazionale del settore, connesse alla ferrea volontà di tutti i player del mercato di perseguire un continuo miglioramento e il successo nella concorrenza

diretta. Chiunque voglia imporsi nel settore dentale deve mettersi in gioco a Colonia.

Non c'è quindi da meravigliarsi che l'internazionalità di IDS abbia ormai raggiunto livelli inauditi." E Gerald Böse, President and Chief Executive Officer di Koelnmesse, aggiunge:

"IDS è il salone dei superlativi che si migliora ogni volta. Ogni anno supera i risultati, già straordinari, dell'edizione precedente. Visitatori ed espositori sono entusiasti di IDS; solo qui a Colonia domanda e offerta si confrontano a un tale livello di completezza, qualità e internazionalità. IDS detiene la leadership globale indiscussa nel settore dentale."

A IDS va in scena il business del settore dentale. Le cifre ufficiali confermano l'eccezionale internazionalità di IDS: il 73% degli espositori, provenienti da 64 paesi, sono giunti in fiera dall'estero, come il 62% dei visitatori in arrivo da 166 paesi, fra cui Argentina, Brasile e Cile, insieme a Giappone e Corea, Egitto e Sudafrica, Australia e Nuova Zelanda, tutti i paesi europei, USA e Canada. Anche il numero dei paesi di provenienza è quindi cresciuto ulteriormente del 6%. IDS 2019 ha fatto registrare un deciso incremento dei visitatori giunti da Asia (+23,1%), Est Europa (+19,6%), Africa (+17%), Centro e Sud America (+14,6%) e Nord America (+5,3%).



IDS 2019 in numeri

A IDS 2019, su una superficie espositiva lorda di 170.000 m² (2017: 163.000 m²) hanno partecipato 2.327 aziende provenienti da 64 paesi (2017: 2.305 imprese da 60 paesi); dalla Germania erano presenti 610 aziende e 18 aziende rappresentate (2017: 624 aziende e 20 aziende rappresentate) e dall'estero 1.650 aziende e 49 aziende rappresentate (2017: 1.617 aziende e 44 aziende rappresentate), per un'incidenza estera del 73% (2017: 72%).

Includendo le stime relative all'ultimo giorno di fiera, a IDS sono stati registrati oltre 160.000 operatori provenienti da 166 paesi (2017: 155.000 operatori da 156 paesi), di cui il 62% (2017: 60%) è giunto a Colonia dall'estero.*

* I dati riguardanti visitatori, espositori e superficie della fiera sono calcolati e certificati secondo le direttive della Società di monitoraggio volontario dei dati relativi a saloni ed esposizioni (FKM).

La prossima edizione di IDS – il 39° Salone internazionale dell'odontoiatria e dell'odontotecnica – si terrà dal 9 al 13 marzo 2021.

Gli interventi di chirurgia consisteranno in: grande rialzo, mini rialzi, post estrattivi, split crest, gestione dei lembi.

Vi sarà inoltre una parte teorica sulla tecnica alternata nelle 3 giornate con: gestione tessuti molli, scelta materiali e strumentario, scelta delle procedure chirurgiche, tecniche avanzate, teoria sulla Gbr e la tecnica pre-split e teoria sulla tecnica inlay.

Si lavorerà con quattro riuniti operativi (2 medici per riunito), assistenza ed operatività si alterneranno durante il corso.

IRSS S.r.l.
via Correggio 3 • 20149 Milano [Italia]
t. [+39] 035 27.07.43 • f. [+39] 035 22.59.64
info@ires.dental • www.ires.dental

**CORSO DI
IMPLANTOLOGIA OPERATIVA
STAGE TEORICO - PRATICO**

tecniche di grande rialzo, split crest
rialzo crestale, rigenerazione

2019

Mercoledì, giovedì,
venerdì, sabato

**03-06
Luglio**

Location:
DentalEvo
Bucharest (Romania)

Direttore scientifico:
Prof. Felice
Roberto Grassi

Con ABIMO alla scoperta delle Eccellenze Dentali Brasiliane

L'evento si è svolto in concomitanza con CIOSP, il più importante congresso di odontoiatria in Brasile

Claudia Proietti Ragonesi
 pressooffice@infomedix.it



Tra le numerose iniziative per promuovere la qualità e l'innovazione dell'industria brasiliana a livello internazionale, l'Associazione Brasiliana dei produttori di beni medicali, dentali e di laboratorio (ABIMO) ha invitato i media internazionali - tra i quali Infodent International - a conoscere e sperimentare i progressi dell'industria brasiliana durante la più grande fiera del settore dentale in Brasile e America Latina, CIOSP, organizzata dall'APCD, l'Associazione dei chirurghi e dei dentisti di San Paolo.

Il Congresso Internazionale di Odontoiatria di San Paolo - CIOSP - si svolge a San Paolo ogni anno a gennaio. Durante l'evento oltre 200 aziende del settore odontoiatrico svelano i propri nuovi prodotti e le innovazioni tecnologiche che hanno condotto ad essi. Nel 2019 in Brasile si è tenuta la XXXVII edizione di CIOSP, ad oggi considerato il primo grande evento dell'anno e il più importante congresso annuale di odontoiatria al mondo. Il Congresso nel 2019 ha ricevuto circa 25.000 professionisti al giorno ed occupa uno spazio di oltre 50.000 m², generando così un imponente volume di affari: quasi 6 milioni di dollari di vendite.

Il successo dell'odontoiatria brasiliana si è ormai diffuso anche oltreoceano ed è universal-

mente riconosciuto in tutte le filiali del mercato. Oltre a ciò, gli studiosi di odontologia nazionale brasiliana sono leader nella produzione di articoli scientifici in America Latina e, dopo gli Stati Uniti d'America, occupano un importante secondo posto su scala mondiale. Tra le oltre 200 aziende che hanno esposto a CIOSP, molte sono state le innovazioni in quasi tutti i campi: ortodonzia, cementi bioceramici, impianti, riuniti dentali, attrezzature, endodonzia, protesi, laboratorio, igiene orale, prevenzione e molto altro.

Ricerca, innovazione, high-tech e standard molto alti sono le qualità evidenziate durante la nostra visita in due degli stabilimenti dentali tra i più grandi in Brasile: **Dental Morelli** e **S.I.N. Implant System**.

Pioniere nel settore manifatturiero e leader nella vendita di prodotti ortodontici in Brasile, Dental Morelli, con oltre 2.000 articoli certificati, è un'azienda a conduzione familiare molto forte nel mercato ortodontico brasiliano. S.I.N. Implant System, punto di riferimento in Brasile per l'implantologia, ha raggiunto la sua posizione di leadership grazie ai principi di semplicità, innovazione e nanotecnologia. Al momento è impegnata nell'espansione sul mercato internazionale.

Durante la nostra visita a CIOSP è stato fin da subito evidente l'importanza e l'elevata richiesta di impianti dentali nel mercato brasiliano. L'alto livello tecnologico è ben rappresentato dall'azienda **Implacil De Bortoli**, operativa da 36 anni nell'implantologia e produttrice di oltre 4 milioni di impianti e componenti per pazienti in Brasile e all'estero.

L'azienda **Angelus Indústria de Produtos Odontológicos**, la cui mission è incentrata su scienza, ricerca e sviluppo, in occasione di CIOSP ha reso pubblica l'espansione del proprio portafoglio nel settore della bioceramica e delle fibre di vetro con prodotti esclusivi che consentiranno ai dentisti di offrire un trattamento più efficace e sicuro ai loro pazienti.

L'eccellenza nella produzione di frese in diamante era invece rappresentata da **KG Sorensen**, produttore dal 1966. Con il suo know-how di origine europea, KG Sorensen utilizza solo la migliore materia prima, la quale viene comunque sottoposta ai test di qualità più rigorosi in tutte le fasi della produzione.

Dal 2017 Dabi Atlante e Gnatus si sono fusi in un unico gruppo, **Alliage**, portando innovazione e nuove soluzioni alle loro linee di riuniti dentali e applicando le più moderne tecnologie per garantire alte prestazioni e qualità.

Innovazione, durata e valore sono anche il motto di **Olsen** sin dai suoi inizi nel 1978. L'azienda non solo è operativa in Brasile da 40 anni ma è anche già presente in più di 100 Paesi.

Fondata nel 2005, grazie alla continua voglia di migliorarsi e allo spirito imprenditoriale della sua leadership, **Orthometric** ha ampliato la sua gamma di prodotti ortodontici nel 2014, caratterizzati da un alto livello tecnologico e da sofisticati processi di produzione finora mai utilizzati da Orthometric in Brasile. Ultimo ma non meno importante, durante il tour organizzato in fiera da ABIMO, è stato il nostro incontro con **Maquira**. Tra gli oltre 300 articoli, ci sono stati mostrati i prodotti per l'estetica BM4, i gel sbiancanti e desensibilizzanti, i paradenti, gli adesivi dentali, il cemento resinoso e molto altro.

Molte altre sono le eccellenze dentali brasiliane ma purtroppo il tempo a disposizione non è sufficiente ad elencarle tutte. Per questo vi invitiamo a partecipare alla prossima edizione di CIOSP (29 gennaio - 1° febbraio 2020).

Continua a leggere su:
www.infomedixodontoiatria.it
 oppure accedi direttamente
 dal QRCode





DenTag, da piccola azienda artigiana Maniaghese a solida realtà Internazionale nel campo della produzione di strumenti chirurgici e dentali apprezzati per la loro qualità.

Azienda artigiana di famiglia, costituita nei primi anni '50 da due fratelli esperti nella produzione di coltelleria e, come si può facilmente immaginare, coltelli e forbici sono stati i loro primi prodotti.

Quasi subito, intuendo che il mercato poteva offrire nuovi e più interessanti sbocchi in altre direzioni, i fratelli spostarono la loro attenzione verso la produzione di strumenti dentali e chirurgici di alta qualità.

Le materie prime – acciaio inossidabile, alluminio, titanio – fanno parte della cultura artigianale locale e sono selezionate con cura, così come le tecniche di tempratura e affilatura, per le quali gli artigiani di Maniago sono famosi da generazioni.

Nel corso degli anni, DenTag stabilisce numerosi contatti con università e studi dentistici al fine di modificare e adattare la propria produzione alle continue richieste di cambiamento provenienti da un mercato in piena evoluzione e sempre più esigente.

Il risultato di questa politica ha prodotto una crescente espansione nel mercato italiano ed estero che ha conseguentemente portato, alla fine degli anni '80, l'azienda artigiana a trasformarsi in industria trasferendosi in un nuovo e più grande stabilimento.

DenTag oggi è azienda con sistema qualità certificato secondo le rigide normative UNI EN ISO 13485 per i Dispositivi Medicali, ed è registrata e riconosciuta dal FDA "Food and Drug Administration" per i prodotti esportati negli Stati Uniti. Tutti i diversi stadi produttivi, dalla trasformazione della materia prima al prodotto finito,



sono controllati dal sistema informatico per assicurare la qualità finale e la tracciabilità. L'esatta sequenza e la positiva conclusione delle diverse fasi di produzione sono, a loro volta, collaudate da parte di personale esperto formato internamente. Qui si cela, il più delle volte, la reale qualità.

QUALITÀ: "Qualsiasi caratteristica, proprietà o condizione di una persona o di una cosa che serve a determinarne la natura e a distinguerla dalle altre".

Questa è la definizione generale e all'interno di DenTag il "Sistema Qualità" è considerato l'insieme di tutte le attività collegate e interdipendenti che influenzano e controllano la buona Qualità finale dei prodotti e dei servizi forniti.

Il sistema garantisce che tutti i nostri strumenti, da chiunque e ovunque acquistati, ieri, ora e domani, siano e saranno sempre conformi alle aspettative dei clienti nonché alle normative internazionali di settore. Siamo fermamente convinti che l'ottima qualità della produzione abbia e avrà un ruolo sempre più importante e predominante nel mercato del futuro.

Questo è il nostro proposito, certi che, durante questo terzo millennio, il concetto di totale e reale qualità sia destinato a diventare sempre più vitale, specialmente alla luce dello straordinario livello di globalizzazione che sta rapidamente diventando il fattore prevalente del mercato.



Continueremo a perseguire questo obiettivo con la versatilità e la continua ricerca di tecnologie di produzione innovative.



Oggi DenTag è azienda produttiva riconosciuta internazionalmente per l'ottima qualità della propria produzione. Siamo presenti in tutto il mondo sia con strumenti a marchio proprio sia di numerose altre importanti realtà internazionali che affidano a noi la produzione dei loro strumenti.

Sempre e comunque 101% Qualità Italiana.

Vuoi conoscerci meglio? Visita il nostro nuovo sito www.dentag.com e diffida delle imitazioni!



DenTag

DenTag s.r.l.

Via Maniago, 99 • 33085 Maniago (Pn) Italy
tel. + 39 0427 71561 • fax + 39 0427 700666
info@dentag.com

101% ITALIAN QUALITY

Psico-Neuro-Immunologia: come il Toxic-Stress influenza il connubio Mente-Cervello-Corpo

Dott.ssa Augusta Virno
socio ordinario ATASIO



Oggi l'Immunologia classica non può non tener conto della Psico-Neuro-Immunologia per conoscere e prevenire le malattie infiammatorie croniche, spiega la Prof.ssa F. Ippoliti* che ha dato lo start al Corso di Alta Formazione coordinato dalla Prof.ssa G.M. Nardi** per l'a.a. 2018/19.

La *Mente*, come pensiero ed emozione, può essere negativamente condizionata da tutti quegli stimoli ambientali che generano il "Toxic-Stress" definito come un *inquinante sociale* a cui una persona può essere sottoposta per lunghi periodi senza possibilità di evitarlo. Per fare qualche esempio di insulti definiti **stressor**: mobbing lavorativo, inquinamento ambientale, traumi, violenze, errati stili di vita, cattiva alimentazione protratta nel tempo, sedentarietà, esposizione a patogeni.

L'Immunologia ci ha insegnato che le citochine, di natura proteica, modulano il sistema immunitario nel processo infiammatorio e che in fase acuta determinano una risposta

fisiologica e necessaria. La biochimica dello stress, oggi, ha dimostrato che le stesse molecole, a causa di prolungata stimolazione stressogena "tossica", hanno la capacità di influenzare il pensiero, le emozioni, quindi il comportamento, e produrre stati depressivi fino al suicidio, generati da un circolo vizioso dove i prodotti stessi del processo infiammatorio non solo, sostengono l'infiammazione cronica ma alterano la microglia cerebrale.

Lo stress "tossico" quindi provoca un carico cosiddetto *allostatico* all'intero organismo innescando un insieme di sintomi che delineano una vera e propria patologia stress-correlata causata da alterazione epigenetica.

I sintomi vanno da fame incontrollata di cibi grassi e zuccherini che determinano alla lunga insulino-resistenza con aumento del tessuto adiposo bianco viscerale e diminuzione della massa muscolare; disturbo dell'attenzione, ansia, sbalzi di umore, alterazione del sonno per alterazione del ritmo

La biochimica dello stress, oggi, ha dimostrato che le stesse molecole, a causa di prolungata stimolazione stressogena "tossica", hanno la capacità di influenzare il pensiero, le emozioni, quindi il comportamento

circadiano ormonale, astenia, apatia.

Tutto questo è causato dal perdurare di uno stato infiammatorio cronico dapprima latente che alimenta il processo stesso riducendo successivamente l'intero organismo in una condizione catatonica.

Si innescano in questo "malessere", dipendenze, sindrome metabolica, ipertensione, patologie cardiache, iperglicemia ma an-

che depressione che induce a rimuginare e a rinforzare il ricordo stressogeno stesso nell'ippocampo posteriore.

La presenza di altri focolai infiammatori persistenti localizzati può peggiorare il quadro. Quindi si intuisce l'importanza della prevenzione e della cura di patologie infiammatorie come la **parodontopatia** associata a stili di vita attivi e positivi, sana alimentazione povera di zuccheri e un buon grado di resilienza per modulare le emozioni, se, come cita Ramsdonk (2018), "la senescenza è negoziabile nell'età adulta".

*MD, PhD, Professore Associato e Primario di Immunologia, docente di Psiconeuroimmunologia ed Immunometabolismo - Sapienza Università di Roma.

** Direttore CAF "Health Sciences and Oral Hygiene The Lifestyle Medicine" Sapienza, Università di Roma

VOI SCEGLIETE IL SISTEMA DI IMAGING. NOI ASSICURIAMO LA QUALITÀ D'IMMAGINE.



WORKFLOW INTEGRATION | HUMANIZED TECHNOLOGY | DIAGNOSTIC EXCELLENCE

La vostra soluzione totale per un flusso di lavoro di imaging intraorale rapido e lineare

L'imaging intraorale è critico in ogni fase del flusso di lavoro. I nostri prodotti intraorali sono progettati per operare insieme in modo rapido e lineare, il risultato è un flusso di lavoro realmente semplificato. Meno clic e una funzionalità accresciuta vi aiutano nella diagnosi, nella pianificazione del trattamento e in una positiva interazione con i pazienti, con maggiore efficacia.

Dalla valutazione della patologia al trattamento e al follow-up, otterrete tutte le informazioni di cui avete bisogno per supportare le decisioni cliniche.

Saremo presenti a
EXPO DENTAL MEETING | 16-17-18
MAGGIO 2019
RIMINI-ITALIA
www.expodentalmeeting.com
Facebook | Instagram | LinkedIn | Twitter | YouTube | #expodentalmeeting
PADIGLIONE A1- STAND 80

Sound of Light

VII European Division Congress of the World Federation for Laser in Dentistry

Ne abbiamo parlato con il presidente e i componenti del comitato organizzatore



Prof. Paolo Vescovi
Chairman of the
Member of the
WFLD-ED Board

indipendenza e rigore scientifico, senza mai scendere a compromessi etici e deontologici, né cedere di fronte ad ingerenze commerciali come purtroppo accade molto spesso in certi ambiti. La WFLD riunisce da sempre il meglio nel panorama dei vari studiosi mondiali della materia, i suoi eventi sono di alto valore scientifico e didattico per cui farne parte è al tempo stesso un grande onore e privilegio.

Nella storia scritta dalla WFLD quali sono gli obiettivi raggiunti più significativi?

Nel panorama vasto e poliedrico delle società scientifiche internazionali che si rivolgono specificamente alla Odontoiatria Laser, la WFLD è senza dubbio quella con un passato storico di maggior spessore. Nata come International Society of Laser Dentistry nel 1988 ha successivamente assunto l'attuale denominazione, distinguendosi costantemente nell'ambito della ricerca e della divulgazione scientifica e mantenendo il suo carattere di

Nella ricerca quale risultati sono stati raggiunti?

Come in altri campi della Medicina, gli ultimi anni sono stati caratterizzati da un notevole progresso che al tempo stesso è stato tecnologico e scientifico. Il merito della WFLD è stato quello di portare a conoscenza dei vari professionisti di tutto il mondo queste nuove metodiche contribuendo alla loro diffusione, nell'interesse primario della salute dei pazienti.



Prof. Umberto Romeo
Member of the WFLD
Board



Prof. a.c. Alessandro
Del Vecchio
Secretary of the
WFLD-ED Board

MEDENCY

TECHNOLOGY | INNOVATION | PASSION



PRIMO

Dental Diode Laser

In un'epoca in cui l'evoluzione dei servizi e l'affidabilità dei prodotti sono diventati indici determinanti nella valutazione della qualità della vita privata e lavorativa, la tecnologia gioca un ruolo fondamentale in diversi settori, anche medicali come l'odontoiatria. Proprio nella pratica dentale quotidiana stiamo infatti assistendo ad una vera e propria rivoluzione con l'adozione da parte degli studi dentistici di risorse tecnologiche innovative, all'avanguardia e che portino rapidi benefici in tempi ridotti. Proprio in quest'ottica, l'azienda

da MEDENCY ed il suo team supportano con costanza e determinazione i professionisti odontoiatrici sviluppando dispositivi medici a diodi laser.

Il laser dentale PRIMO combina la rinomata tecnologia del laser a diodi con l'innovazione e l'esperienza di MEDENCY nel settore dentale. PRIMO offre una varietà di applicazioni ed è quindi una valida alternativa ai metodi chirurgici convenzionali come l'elettrocauterio e il bisturi. Grazie alla sua interfaccia intuitiva, il dispositivo è facile da usare e si adatta benissimo ai nuovi utilizzatori.

"Dopo l'esperienza maturata all'interno del panorama dentale negli ultimi 15 anni, l'obiettivo era quello di creare un prodotto semplice ma allo stesso tempo efficiente", ha dichiarato il direttore generale dell'azienda, Alessandro Boschi.

Tutti i prodotti Medency sono progettati, sviluppati e realizzati in Italia con dedizione e passione. "Oltre ad impegnarci nel fornire prodotti di successo, la nostra missione è quella di supportare al meglio i partner con i quali collaboriamo e gli specialisti odontoiatrici organizzando corsi e training di avviamento alla tecnologia, avvalendoci di strette collaborazioni con Accademie ed Istituzioni Nazionali ed Internazionali", afferma Boschi. Insomma, con il laser PRIMO prodotto da Medency Srl l'utilizzo del laser dentale non è mai stato così facile!

Piazza della Libertà 49 - 36077 Altavilla Vicentina - Vicenza, Italy
www.medency.com

Ritiene che il laser sia una tecnologia essenziale nella pratica clinica odontoiatrica?

Senz'altro sì. Si tratta di una tecnologia avanzata, in grado di affiancare ed implementare positivamente molte delle metodiche di trattamento odontoiatrico, molto spesso aggiungendo il suo enorme potenziale ai diversi protocolli standardizzati e di alto livello di efficacia. Questo sia in Conservativa, in Endodonzia, in Parodontologia e in Chirurgia Orale. In altri casi poi, rappresenta il vero "gold standard" di trattamento, avendo rivoluzionato o addirittura reso possibili metodiche terapeutiche altrimenti irrealizzabili. È per tale motivo che ritengo che si possa tranquillamente dire che il laser diverrà sempre più basilare nella pratica clinica quotidiana e che un'Odontoiatria che voglia definirsi Moderna, non può fare a meno del supporto del laser.

Questo vale anche per la Medicina Orale?

Direi piuttosto che questo vale "soprattutto" per la Medicina Orale. Il supporto dei laser, secondo i principi della Fotobiomodulazione, è imprescindibile per gli specialisti di questa materia. Le potenzialità, ancora non del tutto delimitate e in continua espansione, delle basse energie laser hanno stravolto molte delle nostre conoscenze in ambito terapeutico in Odontoiatria e in Medicina Generale. Non è un caso, a mio avviso, che un sempre maggior numero di studi scientifici, tra i molti che ogni anno vengono pubblicati nel panorama della Letteratura internazionale, sia focalizzato sulla Fotobiomodulazione. In questo non farà eccezione il Congresso Europeo WFLD di Parma, ove sono in programma numerosi interventi su tale argomento.

Questo importante evento dal titolo "SOUND OF LIGHT" che significato vuole esprimere?

Essendo chiaramente un onore per noi italiani, ospitare nuovamente nel nostro Paese, dopo il successo di Roma 2011, un evento di tale spessore scientifico e culturale, abbiamo voluto sottolineare e enfatizzare, una sorta di assonanza tra la cultura scientifica di alto livello che sarà protagonista a Parma, e la cultura musicale, artistica e storica che sono simbolo inconfutabile e noto in tutto il mondo dell'Italia, in generale, e di Parma in particolare.

Si attende che qualcuno tra i relatori svilupperà delle tematiche innovative?

Ne sono più che sicuro. Aggiungo anche che mi stupirei che non fosse così; proprio in considerazione del livello elevatissimo delle personalità che saranno parte attiva delle giornate scientifiche del Congresso. Ogni evento WFLD è sempre stato caratterizzato da un tema costante di progresso e innovazione scientifica pura indipendente e pertanto, tutti coloro che vorranno partecipare potranno esser certi che torneranno a casa con un bagaglio scientifico culturale, non solo teorico ma eminentemente pratico, assai importante.

G. M. Nardi

Cooperare per migliorare la salute orale



UNIVERSITY OF BRESCIA



Abbiamo intervistato il prof. Corrado Paganelli, Dean della Dental School di Brescia che ospita gli importanti eventi: *ADEA Women's Leadership Conference VI, Shaping the Future of Dental Education III & The 1st World Summit between Dental Educators and Dental Industries.*

Buongiorno Professore, può spiegarci cosa è IFDEA, la federazione della quale lei è Presidente?

Vorrei innanzitutto fare chiarezza su un termine molto importante "Educators". All'Estero vuol dire molto ma in Italia quasi niente. Questa parola indica tutte quelle persone che sono impegnate nella formazione e nell'aggiornamento siano esse inserite o meno nelle strutture accademiche. Tutti questi colleghi si riconoscono in associazioni internazionali che si occupano di sviluppo della formazione: ADEE in Europa, ADEA in America del Nord, AfDEA in Africa, SEAADE in Sud-Est and Est Asia, OFEDO/UDUAL in America Latina, JDEA in Giappone.

IFDEA, l'International Federation of Educators and Associations, è la Federazione di tutte queste Associazioni. IFDEA contribuisce al miglioramento della salute generale della popolazione attraverso il miglioramento della salute orale. Funge da distributore e promotore di informazioni, best practice, programmi di scambio, notizie e sviluppo professionale per le associazioni continenta-

li di formazione nel settore dentale, le istituzioni accademiche e i singoli educatori in tutto il mondo.

IFDEA coinvolge più di 30.000 formatori del settore dentale in più di 900 scuole odontoiatriche in tutto il mondo.

Perché lei ritiene importante la collaborazione con l'industria?

Vede, noi riteniamo che parte importante della formazione sia la conoscenza specifica delle tecnologie e delle prospettive di sviluppo di queste.

Chi meglio dell'industria stessa può fornire ai discenti questo tipo di informazioni?

Quali vantaggi potrebbe trarre l'industria da questa collaborazione?

Come le dicevo prima, IFDEA coinvolge 900 Dental School nel mondo: credo che i vantaggi di una collaborazione, pianificata in funzione delle strategie che un'azienda decide di adottare per affrontare il mercato di una determinata regione cooperando con la locale Dental School, siano evidenti.

1 A STRONGER COOPERATION FOR A BETTER ORAL HEALTH AND LIFE

1st World Summit between Dental Educators and Italian Dental Industries

organized by



in collaboration with



BRESCIA
26 APRILE 2019
h 17.00

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI AULA MAGNA DELLA FACOLTÀ DI MEDICINA

Inoltre IFDEA certifica i corsi di aggiornamento e formazione per verificare l'equivalenza dei programmi con i principi di Formazione internazionale. Questo cosa vuol dire?

Che un corso di aggiornamento di un'azienda, indipendentemente dall'argomento, una volta certificato, entra nel Sistema di distribuzione globale delle informazioni della Federazione e diventa degno di nota a prescindere dall'importanza del Relatore.

È quindi il corso che qualifica il Relatore e non il contrario. Spero di essere stato chiaro.

Queste sono le ragioni alla base di un summit tra voi e l'Industria italiana?

Certamente.

Abbiamo fatto nostra la proposta del Sig. Pipitone, CEO di Infodent International, network della comunicazione con il quale collaboriamo, affinché in un'occasione importante come questa, l'incontro tra le principali componenti del panorama odontoiatrico possa aprire spazi di dialogo interessanti per tutti.

<https://yourfuture.unibs.it>



Brescia, Italy - 23-25 April 2019

ADEA Women's Leadership Conference VI

La **ADEA International Women's Leadership Conference (ADEA IWLC)** è un'iniziativa di vecchia data incentrata sul sostegno dell'uguaglianza di genere nella salute orale a livello globale. Istituita nel 1999 per promuovere l'aumento del ruolo di leadership delle donne nella forza lavoro globale, la conferenza IWLC ADEA 2019 - alla sesta edizione - raduna una moltitudine di partecipanti provenienti da tutto il mondo impegnati a promuovere la leadership femminile nella sanità globale, nell'odontoiatria accademica

e nella ricerca. Il tema dell'incontro 2019 si impernia su tre obiettivi essenziali per una leadership di successo e informata: conoscere se stessi, conoscere la propria organizzazione e conoscere il proprio mondo. **Chi dovrebbe partecipare:** chiunque sia impegnato nel miglioramento dell'uguaglianza di genere nel campo dell'educazione dentale: educatori dentali, direttori delle Dental School, dirigenti di industria, amministratori della politica sanitaria e rappresentanti governativi e delle fondazioni.



Le imprese sorridono alle Università

Industria e Università: una collaborazione fra eccellenze che fa crescere il settore dentale italiano

50 anni fa UNIDI - Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane - nacque dalla fusione di due Associazioni industriali e dallo spirito di collaborazione di un gruppo di imprenditori illuminati, spinti dalla saggezza popolare secondo cui "l'unione fa la forza": la storia ha dimostrato che questo è vero per la cooperazione tra le Aziende, ma non bisogna dimenticare che è - e deve essere vero soprattutto nell'incontro tra l'Industria e la Professione, in particolare l'Università.

È innegabile infatti che all'eccellenza delle nostre Imprese corrisponde una altrettanto illustre Professione.

Una collaborazione solida e continuativa tra l'Industria Dentale Italiana rappresentata da UNIDI e le nostre Università è quindi a dir poco auspicabile: un win-win che permette al settore dentale italiano nel suo complesso di crescere contando sulle proprie risorse e alimentandone lo sviluppo, e, di conseguenza, di presentarsi ai Professionisti nostrani e di tutto il mondo in maniera compatta e solida, come un'eccellenza Italiana a 360°.

Gli ingenti sforzi che UNIDI ha sempre messo in campo per la promozione dell'industria dentale italiana ha prodotto

grandi risultati, contribuendo in maniera cruciale alla crescita di un'Industria che oggi è la terza al mondo, ed è apprezzata e riconosciuta a livello internazionale.

La produzione italiana di materiali e attrezzature per il mondo dell'oral care è una vera perla del Made in Italy, in cui il genio italiano si esprime al massimo per l'alto tasso di innovazione delle soluzioni tecnologiche, l'affidabilità dei componenti, la cura per i dettagli e il piacevolissimo design.

Altro importante obiettivo di UNIDI è quello di supportare e dare spazio, anche grazie alla sua manifestazione Expodental Meeting (quest'anno a Rimini Fiera dal 16 al 18 maggio), ad iniziative di tipo scientifico e culturale, nell'intento di promuovere lo sviluppo e la massima diffusione della conoscenza in campo odontoiatrico.

UNIDI è quindi attiva nel coinvolgere le sue Aziende associate in progetti di collaborazione con gli Atenei Italiani, per promuovere la ricerca e lo sviluppo del settore dentale Italiano.

Gianna M. Torrisi Pamich
Presidente UNIDI

Brescia, Italy - 25-27 April 2019

Shaping the Future of Dental Education III

Dr Lily T. García

Chairman, ADEA IWLC and ADEA/ADEE

Sulla base dei principi espressi a Londra nel 2017, ADEE e ADEA procedono insieme verso la terza edizione di Shaping the Future of Dental Education. Le esperienze delle passate edizioni hanno permesso di definire i 4 pilastri dell'educazione dentale.

Shaping the Future of Dental Education III approfondirà i seguenti argomenti: le migliori pratiche in materia di valutazione, l'istruzione interprofessionale, scienze e tecnologie emergenti, global network applicati alla salute orale in prospettiva globale. Tutti gli educatori sono chiamati a contribuire nei successivi workshop.

La competenza, gli incontri e la discussione professionale incrementeranno le nostre abilità con la possibilità di migliorare l'ambiente formativo sia per gli studenti sia per i docenti.



Dr Lily T Garcia

Chairman, ADEA IWLC and ADEA/ADEE

Non vedo l'ora di incontrare voi tutti il prossimo aprile, in Italia, presso l'Università di Brescia per partecipare all'evento **Shaping the Future of Dental Education III**.



UNIVERSITY
OF BRESCIA



Prof. Corrado Paganelli

Dean Dental School University of Brescia

Chairman the Board of IFDEA

Nella mia veste di Direttore della Dental School dell'Università degli Studi di Brescia, è un vero piacere darvi il benvenuto nella nostra piccola ma molto attiva ed entusiasta scuola di odontoiatria, ospitata all'interno della più ampia Facoltà di Medicina di Brescia.

La Scuola e l'Università sono onorate di ospitare queste due importanti conferenze ADEE e ADEA che si allineano strettamente agli obiettivi strategici della nostra stessa università, l'uguaglianza di genere così come l'attenzione ad una formazione globale.

I miei colleghi qui a Brescia si uniscono a me confidando in un incontro di successo e ci auguriamo che abbiate del tempo per visitare tutto ciò che la nostra provincia, culturalmente ricca, ha da offrire. Se avete bisogno di una guida o di consigli su cosa fare basta chiedere, saremo lieti di indicarvi alcune delle nostre località più interessanti e attività da fare a Brescia e dintorni.

Sono particolarmente orgoglioso anche degli sforzi compiuti per facilitare la partecipazione a questo incontro di delegati che altrimenti non sarebbero stati in grado di assistere a queste Conferenze.



Prof Corrado Paganelli

Dean Dental School
University of Brescia
Chairman the Board of IFDEA

Un fondo economico è stato messo a disposizione da IFDEA per i delegati di Paesi a medio e basso reddito, allo scopo di poter proporre le informazioni nelle sessioni delle Conferenze, condividendo con tutti i risultati finali.

Vuol dire che questi incontri sono veramente basati sulla collegialità e il progresso della formazione odontoiatrica in tutto il mondo.

Non vedo l'ora di incontrarvi tutti in aprile.

A proposito di pagamento delle prestazioni odontoiatriche

Prof. Antonio Pelliccia

Prima di affrontare l'argomento delle modalità di pagamento delle prestazioni odontoiatriche e delle relative possibili criticità nell'incasso, devono essere fatte alcune considerazioni formali, che sono necessarie per comprendere la soluzione. **Analizzando il punto di vista economico, ma sempre tenendo conto degli aspetti giuridici, deontologici ed etici, vediamo adesso le criticità principali:**



01 Un dato va sicuramente evidenziato: **"i costi delle prestazioni odontoiatriche, complessivamente, attualmente incidono tra il 24 ed il 67% dei ricavi"** (analisi Apmanagement 2007*). Come dire che su ogni 100€ di incasso, in media circa il 45,5% sono spese (tra fisse e variabili), ma ad esempio la percentuale sale molto in alcune prestazioni specifiche dell'implanto-protesi.

02 Una seconda prioritaria considerazione, che dobbiamo valutare attentamente, è che molto spesso, in alcuni studi direi di norma, **la prestazione viene suddivisa in rate** che non sempre seguono coerentemente l'andamento dei costi sostenuti. A volte i pagamenti dei pazienti si dilungano oltre la consegna dei lavori effettuati, per andare incontro alle esigenze economiche degli stessi. Questo crea uno sbilanciamento tra il Ciclo Produttivo (in quanto tempo si esegue un lavoro) e Ciclo Operativo (in quanto tempo si incassa il lavoro svolto). I due Cicli dovrebbero coincidere, nella gestione ottimale teorica, ma non è così nella pratica. Il dentista deve sicuramente acquisire il paziente prima di tutto e poi gestire le modalità economiche ma se lo fa senza conoscere i meccanismi, rischia solo di pagare più tasse del dovuto nel caso dei risconti attivi o passivi. I risconti attivi (spese anticipate) sono dei costi già sostenuti ma di competenza di uno o più esercizi successivi; i risconti passivi (ricavi anticipati) sono dei ricavi già ottenuti ma di competenza di uno o più esercizi successivi.

3. Raramente i dentisti calcolano, soprattutto nelle prestazioni più complesse e importanti economicamente, il **"punto di pareggio"** (break even point) della prestazione, dove i costi eguagliano i ricavi. Sarebbe invece utilissimo conoscere questo dato, sia per comprendere il punto esatto dal quale inizieranno i profitti, sia per calcolare il giusto acconto e le giuste rate nelle dilazioni di pagamento.

4. In molti casi, ancora oggi, non si segue una metodologia precisa di determinazione degli accordi contrattuali tra studio dentistico e pazienti, preferendo lasciare alle "parole" o ad un "gentleman agreement" gli stessi accordi, semmai qualcuno fa firmare banalmente il

preventivo. **Non tutti utilizzano un "PTC" (Piano Terapeutico Contabile®** - CPA Corso Pratico Annuale www.arianto.it). per determinare, insieme al paziente, in modo scritto, univoco ed ufficiale il sistema di pagamento, in corrispondenza degli appuntamenti concordati di volta in volta, o per gruppi di date.

5. Sono poco incentivati i comportamenti dei pazienti che portano reali vantaggi allo studio ed alla sua organizzazione. Questa mancanza di **"premi di puntualità"** non incentiva, anche economicamente, una certa linearità di azione da parte dei pazienti meno motivati che invece potrebbero trarre vantaggi o risparmio proprio dall'essere più precisi nei pagamenti. I pazienti puntuali negli appuntamenti e regolari nei pagamenti, permettono di gestire al meglio lo studio dentistico, contribuendo alla migliore qualità della vita ed all'erogazione delle migliori prestazioni. **È giusto che questi pazienti vengano premiati con la possibilità di "risparmiare"**. Ricordatevi che un conto è parlare di "risparmio", concetto positivo che dipende dalle scelte e dai comportamenti del consumatore/paziente; altra cosa è fare "sconti", che non prevedono alcun comportamento positivo del consumatore/paziente, ma solo che vi chiedo: "...mi fa uno sconto?".

6. **Non sempre chi è deputato alla riscossione dei pagamenti è efficace**, ma ancora più grave se manca l'efficienza. La mancanza di efficacia è nel fatto che spesso non si è introdotto un management dello studio con quegli "strumenti" oggettivi che motivino i pazienti non puntuali nei pagamenti ad esserlo. Tutto si risolve con azioni dialettiche di convincimento o di richiamo verbale. La mancanza di efficacia è anche più grave perché, se si dimentica di fissare date precise nei pagamenti, non ricordandosi poi di

farle rispettare ai pazienti, si trasmette una precarietà ed un lassismo gestionale che produce un fraintendimento concettuale e comportamentale ben maggiore del solo danno derivante dal non incasso del dovuto. Il paziente può ritenere non essere poi così determinante la scadenza e il pagamento, nei termini in cui furono stabiliti, poiché nessuno ha posto realmente l'accento sui tempi, né qualcuno ha rammentato le scadenze. La percezione è che tutto il sistema di organizzazione dello studio sia labile, affidato al caso. Può risentirne anche l'immagine dello stesso professionista. Si determina così un paradosso: "chi non sollecita i pagamenti ai pazienti recidivi e non ricorda l'importanza anche del pagamento, senza fare attenzione alle scadenze, non viene considerato come: "flessibile"; ma rischia di perdere la "leadership professionale". Infatti, una cosa è dire: "non si preoccupi, ci vediamo il prossimo lunedì..."; altra cosa è far finta di nulla e "sperare" che il paziente, da persona metodica e precisa, capisca che se oggi non ha pagato dovrà farlo la prossima volta, magari sperando che sia lui stesso a recitare la magica frase: "quanto le devo?".

7. Esiste poi un **aspetto psicologico**, o una criticità personale, individuale, da parte di alcuni dentisti che hanno difficoltà a "chiedere denaro" anche se sono consapevoli di aver svolto perfettamente il proprio lavoro. Questo avviene anche da parte del personale adibito a tali mansioni che non sempre è preparato ad affrontare l'argomento economico in modo professionale.

8. Esiste poi un fattore che ho chiamato **"sorpresa"**. Vale a dire tutti quei casi dove il paziente manifesta, non sempre con evidente imbarazzo, di aver dimenticato..., di aver lasciato i soldi a casa..., di non essere stato avvertito del pagamento..., etc. Come in una cli-



PROF. ANTONIO PELLICCIA

Direttore Scientifico

Prof. a. c. di Economia ed Organizzazione Aziendale
Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di
Milano - Università Cattolica del Sacro Cuore
Roma Policlinico Agostino Gemelli - Consulente
di Direzione per le Strategie di Impresa e per la
Gestione Strategica delle Risorse Umane.
www.arianto.it // www.mediamixweb.it

in Follow on LinkedIn

nica provata o nell'Ospedale o nel Laboratorio di Analisi, dove il paziente normalmente paga anticipatamente la prestazione o la rata stabilita, così anche nello studio dentistico, sono sempre di più i miei clienti ai quali consiglio questa dinamica temporale.

9. Considerate anche tutti quei casi che provocano danno sul danno, come gli appuntamenti disdetti o "saltati" con motivazioni diverse, ma che nascondono il disagio da parte del paziente di dover rispettare il pagamento in tale data. Spostando, disdicendo, o fingendo di dimenticare l'appuntamento, non portano la rata pre-determinata. Questa fattispecie incide anche sulla produttività dello studio.

Non voglio dilungarmi troppo sulle criticità, per brevità di spazio disponibile, ma su questi temi ho spesso scritto e anche dettagliatamente, affrontato l'argomento anche nei miei corsi. Quello che ritengo adesso opportuno sviluppare è l'esame di alcune soluzioni di immediato utilizzo, premesso che quelle relative alla capacità dialettica personale, alla programmazione economico-finanziaria e fiscale, e alla leadership individuale, debbano essere affrontate in modo più professionale e in altra sede.

a. Non è scritto da nessuna parte, se non in un'usanza che si tramanda da tempo immemorabile, che i pazienti debbano pagare solo dopo lo svolgimento della prestazione. **Per ridurre l'effetto "sorpresa" (punto 8) si consiglia di iniziare ad abituare i pazienti ad andare dalla segretaria prima della prestazione**, come ad esempio sono già abituati a fare ovunque in sanità, dal laboratorio di analisi, alle visite specialistiche di ogni struttura pubblica e privata. Non vi è alcuna "caduta di stile" o impedimento particolare, se non il modo, appunto lo "stile", con cui viene fatta questa richiesta. Si suggerisce di organizzare una comunicazione puntando sulle necessità organizzative per snellire tempi di attesa e gli aspetti contabili.

Continua a leggere su:
www.infomedixodontoiatria.it
oppure accedi direttamente
dal QRCode



Marketing

Il management básico dello studio dentistico

■ **Dr. Daniele Beretta**

Qualsiasi sia la dimensione di uno studio dentistico, va gestito in modo corretto e moderno. Il punto preliminare a qualsiasi considerazione sul fatto che un laureato in una branca della medicina debba anche occuparsi di gestione, discende dalla peculiarità della odontoiatria così come la si esercita in Italia. Chiaro che se il sistema sanitario pubblico fosse l'unico autorizzato ad erogare prestazioni odontoiatriche il problema verrebbe spostato al management della struttura pubblica e lo specialista si occuperebbe solo e soltanto di curare i pazienti, né più né meno di ciò che già ora accade per qualsiasi altra specializzazione medica. In questa evenienza la libera professione odontoiatrica rimarrebbe residuale e ininfluenza ai fini statistici sul volume delle cure effettuate.

Il mix tra odontoiatria pubblica e privata ha diverse proporzioni nelle varie realtà del mondo

ma, per quanto riguarda l'Italia, possiamo dire che la stragrande quantità di cure odontoiatriche viene esercitata in forma di libera professione e solo una piccola parte dal SSN.

Dal momento che le cose stanno così, **spetta al dentista e non ai manager pubblici, gestire il proprio studio** oltre che, non dimentichiamocelo mai, curare in maniera etica i pazienti.

Lo Stato, infine, da circa 25 anni a questa parte, ha legiferato in maniera imponente per regolamentare qualsiasi aspetto che abbia a che fare con il lavoro, professioni comprese, il fisco, la tutela della salute e dell'ambiente, la ricerca, la Scuola e l'Università, le abitazioni, ecc.

Alla fine, secondo me esagerando, sono stati messi paletti e adempimenti di ogni tipo in tanti aspetti della nostra vita quotidiana e professionale. Le cose si sono fatte complicate e cercare di eluderle comporta pesanti sanzioni. Di fatto noi siamo obbligati a gestire la nostra attività professionale, volenti o nolenti.

Il management ha diversi "ingredienti" e i seguenti sono i quattro principali:

- 01** **La pianificazione (stabilire i requisiti necessari per conseguire gli obiettivi).**
- 02** **L'organizzazione (tutto ciò che ha a che vedere con l'erogazione delle cure).**
- 03** **Il coinvolgimento delle persone (come fare in modo che ci sia un team).**
- 04** **Il controllo di gestione (il monitoraggio di ogni aspetto per ricavarne feedback).**

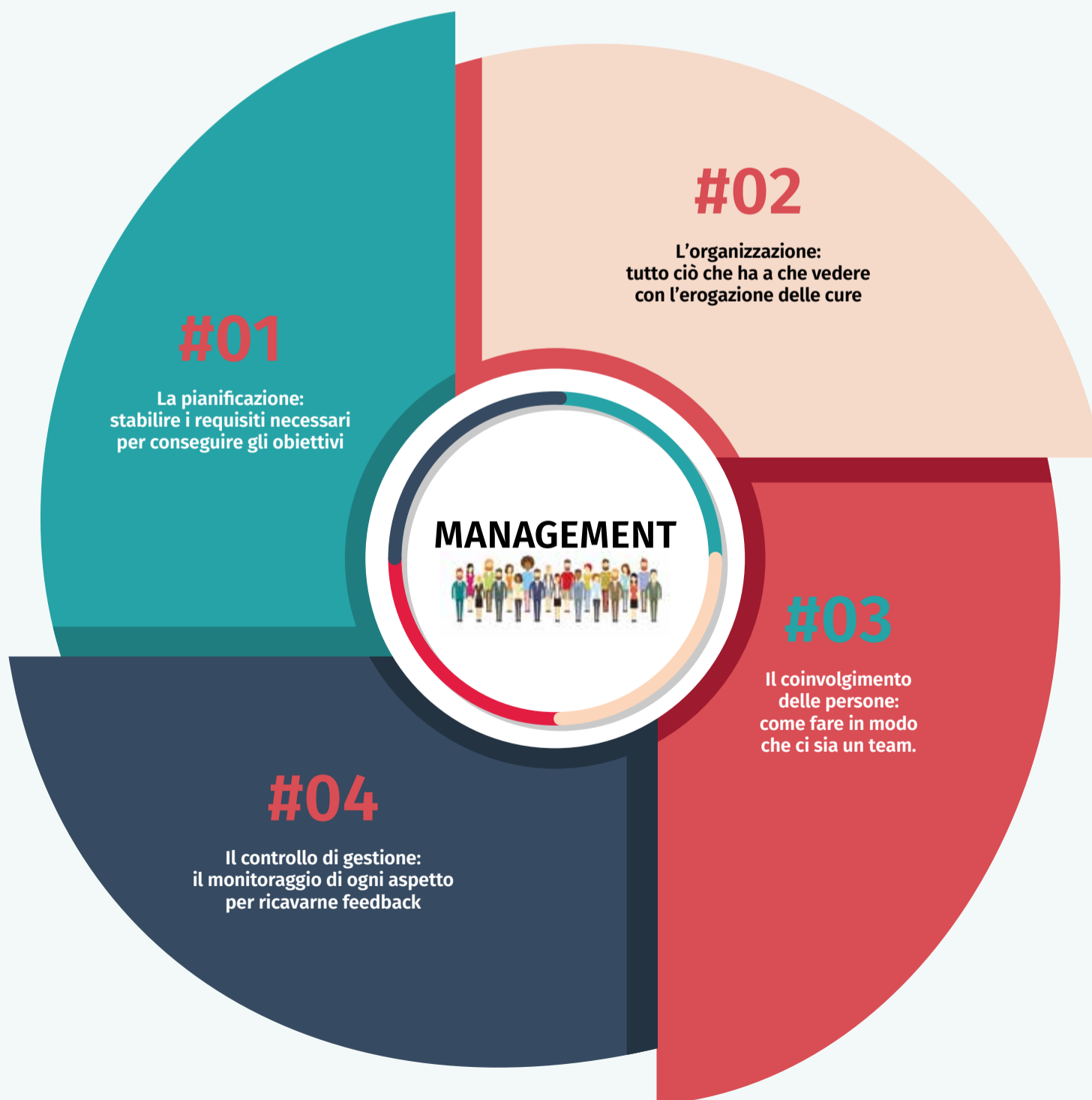
La pianificazione

Riveste un ruolo importantissimo e troppo trascurato. Per capire di cosa si parla pensiamo alle alluvioni del Po che per millenni hanno funestato la vita degli abitanti della Pianura Padana. C'è voluta l'ultima grande alluvione del 1966 per decidere di mettere mano alla cosa e iniziare a pianificare la fine di un incubo. Nell'arco dei successivi trent'anni sono stati costruiti sistemi di barene che permettono di rendere controllata e gestibile una piena del Grande Fiume e scongiurarne le temute alluvioni. La pianificazione ha funzionato.

Allo stesso modo un dentista dovrebbe preoccuparsi di tre cose specifiche. In primis della formazione e della crescita professionale per allinearle allo status dell'arte odontoiatrica e gestionale dello studio. In questo modo il futuro viene orientato al fine di diventare un dentista più abile e capace, senza trascurare la propria crescita come uomo. Alla fine si ottiene di diventare una persona migliore e più matura. Poi dovrebbe pianificare con accuratezza come conseguire i target di risultato clinico e gestionale. È impensabile che un dentista rimanga ancorato agli standard clinici del passato come se l'odontoiatria fosse una materia statica. **Ci vuole una buona consapevolezza per misurare i propri standard e pianificare come elevarli.** Allo stesso modo, il dentista dovrebbe saper pianificare la crescita dei suoi budget economici per creare le risorse necessarie ad alzare gli standard. Per ottenerli dovrà pianificare molte altre cose: la dimensione dello studio, la crescita del team, il reclutamento di collaboratori e igienisti, gli investimenti in tecnologia e attrezzatura, l'eventuale ricorso al marketing e tante altre cose. Infine si dovrà preoccupare di pianificare il futuro del suo studio. Anche in questo caso, ci sono almeno due aspetti da considerare. Il primo riguarda la storia che sogniamo per il nostro studio, non quella a breve, ma quella a lungo termine. Ci sopravviverà? E in che modo? Ci sarà una successione o verrà ceduto a un collega? Che transizione si farà? Oppure lo lasceremo morire? Rispondere a queste domande ci permetterà già ora di assumere le giuste decisioni per chiudere la carriera. Esiste ancora un aspetto importante della pianificazione: la sopravvivenza. L'evoluzione del contesto in cui opera lo studio è talmente tumultuosa che, se non la si osserva con attenzione, si rischia di non prendere mai le decisioni strategiche per la sua sopravvivenza. È necessario pianificare momenti di confronto con chi ha saputo interpretare i tempi e dato prova sul campo di dare le risposte vincenti. Più i tempi sono confusi meglio è allontanarsi da ogni posizione di retroguardia e guardare, e sono tanti, a coloro che hanno fatto crescere il loro studio e superato le avversità. Non serve sempre reinventare la ruota.

L'organizzazione

Costituisce il secondo momento del management. Si occupa di gestire le risorse al fine di ottenere gli obiettivi che si prefigge il dentista. Qui ci sarebbe tantissimo da dire, ma è sufficiente pensare non tanto a cosa ci costa organizzare qualcosa, ma il prezzo che dobbiamo pagare quando non organizziamo bene le cose. Pensiamo a quando un paziente arriva in ritardo o lo siamo noi, a cosa succede se un paziente dimentica un appuntamento o il nostro odontotecnico non ci porta un lavoro per tempo, a cosa fare quando ci troviamo l'agenda intasata o un certo materiale non è stato ordinato per tempo. Pensiamo a quanto sia complicato essere a posto su tutti gli adempimenti previsti



dalle norme, oppure trovarsi a pagare più tasse di quelle che si pensava, o a non avere liquidità sufficiente per acquisti o investimenti strategici. Infine pensiamo all'usura fisica cui la nostra professione ci espone: ipoacusia destra, mal di schiena, periartrite scapolo omerale, sedentarietà, con l'obbligo di prenderci cura di noi stessi pena cali di rendimento significativi. Organizzare diventa un'arte che si vive. Visitare uno studio organizzato è un'esperienza: tutti si muovono con serenità, efficacia ed efficienza e nulla viene lasciato al caso. L'organizzazione è uno dei processi più facili da conseguire nel management di uno studio dentistico: la dote richiesta è la costanza. Si tratta di aggiungere qualcosa ogni giorno partendo sempre dalle cose che creano più incomprensioni. Se la nostra criticità è l'agenda di lavoro, si parte subito da lì. L'esercizio che tutti in studio dovrebbero fare è listare con attenzione le cose più problematiche e trovare il modo di risolverle. Scopriremo presto che i problemi hanno sempre le stesse cause: o non è descritto con precisione cosa si deve fare (manca una mansione), o chi se ne deve occupare non lo fa per scarso senso di responsabilità.

Il coinvolgimento delle persone

Un team affiatato non ha prezzo. Reclutare le persone giuste è complicato. Farle vivere assieme è un'opera di mediazione. Saperle

motivare è trovare il Sacro Graal. Farle convergere verso obiettivi comuni è un'arte. Allinearle con la vision del titolare ha del divino. Eppure, un dentista può farcela e gli conviene farcela. Un team costruito con saggezza e fatto di belle persone diventa invincibile e può conseguire qualsiasi obiettivo. **Ci vuole una formazione specifica e tanta applicazione che deve partire da noi stessi.** I frutti ricadranno in gran copia. Il sistema peggiore che conosco per coinvolgere le persone è fatto di protocolli da seguire pedissequamente pena lettere di richiamo o "punizioni". Perfetto per caricarsi di stress, fatica e pessimi risultati oltre che ideale per crearci la fama di persona cattiva e "malata". Quello migliore è fatto di stima reciproca, comprensione e aiuto. Tuttavia il nodo dolente è il reclutamento. La persona che merita di far parte del nostro team deve essere selezionata con attenzione maniacale. Se la persona che assumiamo non è allineata con il nostro sistema valoriale, prima o poi, si demotiverà e diventerà improduttiva. Il secondo ingrediente necessario è il senso di responsabilità, cioè la capacità di farsi carico di un compito fino alla fine. Il senso di responsabilità è una cosa preziosa e dipende moltissimo da quanto una persona sente sua la cosa che sta facendo e dal suo sistema etico. Vi sono persone che non chiudono l'ufficio fino a quando il compito che stanno svolgendo non è finito, vi sono assistenti che alle 19:00 in

punto ti salutano anche se il paziente ha ancora la bocca aperta e deve finire l'intervento. Abbiamo modi di misurare la responsabilità? Certo. Ecco perché il reclutamento è il momento più delicato.

Il controllo

Del controllo di gestione non si dice mai abbastanza. Bisognerebbe ricordarsi sempre la massima: **"Ciò che non controlli, controllerà te"**. Se non controlli il denaro, poco ne avrai. Se non controlli il numero di prime visite, poche ne farai. Se non controlli quando sei in ritardo, sarai sempre in ritardo. Se non controlli l'insoluto, sarai pieno di insoluti. Se non controlli il fatturato, il fatturato calerà. E così via. Vivere alla giornata è molto bello in vacanza, ma farlo nella vita professionale non è mai una strategia vincente di questi tempi. Lo studio deve disporre di un cruscotto che ti permetta di sapere dove sei e, soprattutto, qual è la distanza che ti manca per raggiungere il risultato che ti prefiggi. Se sei bravo a tener nota delle cose che contano, poi ritorni al punto di partenza: la pianificazione. Cioè crei i feedback che ti permettono di correggere il tiro. Per esempio potresti pianificare che satureresti in modo profittevole la tua agenda con 20 prime visite al mese. Se monitori la situazione e ti accorgi che mantieni e superi il target di 20 visite al mese per un lungo periodo e poi ti

accorgi che un mese ne fai solo 15, si accende un campanello di allarme. Se il secondo mese fai ancora 15 prime visite l'allarme è giustificato. A questo punto si effettua un'analisi immediata di cosa è successo alla ricerca del vero perché. Potresti scoprire tante cose. Per esempio che, tre mesi prima, hai deluso un paziente storico e che il calo potrebbe conseguire a un cattivo passaparola. Oppure potresti scoprire che il tuo sito web è diventato invisibile per non aver pagato il canone. Oppure che la cosa è correlata al part time chiesto da un'assistente. Oppure che tre mesi fa, proprio tu hai avuto un grosso pensiero che ti ha deconcentrato. Comunque sia, il controllo di gestione ti ha permesso di identificare subito che qualcosa non va. Ora puoi porvi rimedio. Allo stesso modo, **misurare ciò a cui ambisci ti permette di vedere quanta strada manca.** Puoi decidere di fare interventi straordinari a cambiare le tue tattiche. Comunque tu decida vedi chiara la direzione. Un buon controllo di gestione è un fantastico mezzo per condurre il nostro studio a conseguire i risultati che ci siamo prefissi. Tutti gli studi dovrebbero introdursi al management prima di esservi obbligati. Osservo con grande soddisfazione che chi abbraccia il management ottiene sempre bellissimi risultati e si può permettere di erogare cure di eccellenza con la gratificazione di tutti: personale collaborante, dentista e paziente.

Come le neuroscienze hanno rivoluzionato il marketing

Prof. Vincenzo Russo

Professore di Psicologia dei Consumi e Neuromarketing,

Ph.D Coordinatore del Centro di Ricerca di Neuromarketing "Behavior and Brain Lab" - Università IULM

Aiutano a comprendere i meccanismi decisionali, dal campo dei consumi a quello del management. Oggi proliferano in tutti i campi della quotidianità e delle professioni.

Tempo fa, un noto neurobiologo britannico, **Steven Rose**, aveva previsto che il XXI secolo sarebbe stato il **Secolo del Cervello**. In effetti grazie alle neuroscienze, ovvero quegli studi che permettono di conoscere meglio il funzionamento del nostro sistema cerebrale con tecnologie avanzate come la risonanza magnetica (fMRI) o gli elettroencefalogrammi (Eeg), la conoscenza precisa dei **meccanismi psicofisiologici e biologici** è cresciuta enormemente. Oggi conosciamo meglio il funzionamento cerebrale e comprendiamo più approfonditamente quali sono i meccanismi che guidano le nostre decisioni e quindi i comportamenti. Ovviamente siamo ancora all'inizio. Benché la conoscenza sul **funzionamento cerebrale** sia ormai ampia e complessa, l'investimento di grosse cifre per gli studi di mapping cerebrale, come per esempio quelli relativi al progetto *Human Brain Project* di **Henry Markram** del Politecnico di Losanna, testimoniano al contempo un grande interesse e l'esigenza di saperne di più.

Intanto sempre più spesso ci affidiamo alle neuroscienze per comprendere i meccanismi decisionali, per esempio nel campo dei consumi (si chiama neuromarketing) o per cogliere gli elementi più funzionali della relazione capo-colaboratore (in questo caso siamo nel campo del neuromanagement). A fronte di una sempre più ricca mole di studi nel campo delle applicazioni



neuroscientifiche nella vita quotidiana e professionale, e del rischio di un'eccessiva banalizzazione delle notizie sul "controllo dei cervelli", si inaugura questa rubrica per discutere delle reali applicazioni che le neuroscienze permettono di svolgere nello studio e nella comprensione dei comportamenti umani, e in particolare dei processi di consumo. L'idea nasce dal proliferare di applicazioni delle neuroscienze in tutti i campi della quotidianità e delle professioni.

ANALIZZARE LE EMOZIONI E IL PENSIERO CHE PROVOCANO

Oggi si parla di **neuromarketing** per studiare le emozioni che sottostanno ai processi decisionali e di acquisto, o di valutazione dell'efficacia pubblicitaria. Di **neuromanagement** facendo riferimento a tutte quelle applicazioni nel campo

dello studio dei processi relazionali nei contesti di lavoro che si servono delle più recenti scoperte sul funzionamento cerebrale per un loro miglioramento. Si fa riferimento al **neurocinema** per indicare tutti quei lavori finalizzati allo studio emozionale del rapporto tra spettatore e stimolo televisivo o cinematografico con tecniche neuropsicofisiologiche. Si pensi per esempio alla misurazione dell'efficacia attrattiva che devono avere i primi 4-6 secondi di un trailer su una pagina web. E ancora, possiamo fare riferimento alla **neuroestetica**, ovvero quella scienza che studia con tecniche neuroscientifiche l'effetto emozionale misurato su un visitatore in un museo mentre osserva un'opera d'arte o per valutare la capacità delle legende di potere essere viste e lette correttamente e facilmente. Senza dimenticare il consolidato fi-

lone di **neuroeconomia** e la neurofinanza che intendono applicare i modelli dell'economia cognitiva alle situazioni controllate tipiche delle neuroscienze, per tentare di colmare lo scarto esplicativo tra attività cerebrale e varie forme di comportamento economico osservabile. Si tratta di un corposo filone di ricerca realizzato anche mediante tecniche di fMRI per studiare i correlati neurali dell'empatia e del rimpianto, il funzionamento dei processi di apprendimento sociale e di propensione al rischio, l'avversione alle perdite o ancora la relazione tra rischio e rendimento in ambito finanziario.

IL MODELLO RAZIONALISTICO VA SUPERATO

Insomma, le neuroscienze, insieme alle scienze comportamentali, ci permettono di capire meglio come funzioniamo e di "guidare" i comportamenti dei consumatori verso specifiche mete, studiando i limiti cognitivi e i condizionamenti emotivi che stanno alla base dei nostri comportamenti quotidiani. Non si tratta comunque di una grande novità. In effetti dagli Anni 70 in poi gli studi di economia comportamentale e le neuroscienze hanno dimostrato che gli esseri umani, lungi dall'essere esclusivamente razionali, si lasciano guidare dalle dinamiche affettive nei processi decisionali, razionalizzando e giustificando con la ragione ciò che è stato in realtà scelto e preferito con l'emozione.

Continua a leggere su:
www.infomedixodontoiatria.it
 oppure accedi direttamente
 dal QRCode



Leadership, al servizio del successo

Una moderna interpretazione del team odontoiatrico

Dr. Mario R. Cappellin



La **servant leadership** è presentata come un concetto molto moderno e in effetti lo è dal punto di vista dell'applicazione all'ambiente aziendale, ma affonda le sue radici molto indietro nel tempo: la sua formulazione più esplicita a fondamento di un'intera visione etica e morale si può ricondurre addirittura

alle prime comunità cristiane.

In quanto **ideale di autorità vissuta come servizio alla comunità**, si ritrova trasversalmente in molte formulazioni, ma a parte pochi luminosi esempi non è mai stata applicata come visione prevalente nell'ambito sociale, politico e soprattutto aziendale: d'altronde si è spesso

portati a giustificare la propria mancata aderenza a un ideale con la difficoltà oggettiva nel raggiungerlo, ma più spesso il motivo è da riscontrarsi nell'indisponibilità dei leader a un vero e radicale cambiamento di prospettiva.

Non si può negare che forme di leadership quali l'autoritaria (che si basa sull'imposizio-

ne del rispetto formale di una gerarchia o di un ruolo) o quella più evoluta detta autorevole (improntata al riconoscimento di una competenza tecnica e/o etica) abbiano portato evidenti vantaggi nelle organizzazioni umane; per quale motivo dunque si imporrebbe una revisione di queste impostazioni, per ottenere un successo pieno e a lungo termine nel contesto moderno? Occorre ricordare che quest'ultimo è caratterizzato, nei paesi sviluppati, da una maggiore consapevolezza individuale, che arriva fino agli estremi dell'individualismo più sfrenato: le persone rivendicano il diritto a perseguire la propria piena realizzazione, in tutti gli ambiti, compreso quello lavorativo.

Leadership è il termine che abbiamo coniato per coniugare l'esigenza del gruppo di identificarsi in un capo carismatico, ma allo stesso tempo la tendenza moderna a non essere disposti ad "annullarsi" per essere al suo servizio; anni di esperienze pratiche mi hanno convinto che l'esempio di un leader che si sacrifica per il gruppo, creando le condizioni in cui tutti i membri possano esprimere al meglio i propri talenti e avere successo, porta le migliori risorse a riscoprire proprio quel senso di sacrificio individuale dimenticato dalla società moderna, ma che è alla base del vero e duraturo successo. In questo modo **i valori aziendali vengono incarnati dall'intero team**, in un'ottica di servizio al gruppo e di una sinergia che non somma, ma moltiplica i contributi individuali, a vantaggio di tutti.

Il telefono nello studio dentistico

Dr. Simone Stori

Per uno studio dentistico proiettato al futuro e improntato al customer care, ma anche al marketing, **non esiste uno strumento più critico del telefono**. I protocolli di risposta e gestione della telefonata possono essere considerati uno degli asset più importanti dell'azienda. È così importante che può decretare ad esempio se un nuovo contatto diventerà un vostro paziente fissando una visita. Partiamo innanzitutto valutando qualche statistica: **si calcola negli USA che circa il 30% delle prime visite sono perse per una cattiva gestione telefonica del contatto e il 14% delle chiamate per prima visita non hanno risposta!**

Con i pazienti attuali, inoltre, può aumentare decisamente la qualità percepita ed il livello di customer service e infine, coi pazienti dormienti, far decidere di fissare un richiamo igienico oppure no. L'obiettivo globale è presto definito: **dando al vostro interlocutore un'esperienza telefonica super piacevole e da "WOW factor", sarà molto più facile che questo fissi un appuntamento** o lo faccia per un membro della sua famiglia. Trattandolo con sufficienza e con poca attenzione o senza sorriso, non prenderà l'appuntamento e magari parlerà male del vostro studio. Per dare il meglio in questo frangente è fondamentale mettere a disposizione del personale una formazione specifica e degli strumenti ad hoc come ad esempio gli **script telefonici**, un vero e proprio must per approcciarsi a questo aspetto in modo professionale. Lo script però non deve essere un testo da leggere a pappagallo, ma una linea guida da seguire ed



avere sempre sotto durante le chiamate, anche quando avranno ben imparato il testo. Il primo punto da considerare per una chiamata di successo è una cosa che ci dà da vivere tutti i giorni: il sorriso!!! Anche se nessuno ci vede dall'altra parte una chiamata deve sempre iniziare e svolgersi con un sorriso stampato sul viso. **La "carica" e la positività sono veramente importanti così come tutto l'approccio "paraverbale" alla chiamata.**

Infatti **il tono della conversazione può essere veramente contagioso** ed innalzare il livello emotivo della stessa. Il 33% della comunicazione è legata al paraverbale e solo il 7% da ciò che state dicendo. Per questo motivo il vostro staff telefonico deve essere addestrato e sempre allegro durante la comunicazione, con un livello "energetico" alto per creare un effetto persuasivo contagioso!

Ecco il decalogo per una chiamata efficace:

- **Rispondere entro il terzo squillo.**
- **Utilizzare il nome del paziente almeno 3 volte.**
- **Tono Voce e Linguaggio:** durante le chiamate bisogna mantenere il tono della voce medio-alto e bisogna scandire bene le parole e quindi parlare con calma. Ancora meglio è adeguare i termini usati, il tono di voce, la velocità nel parlare a quella dell'interlocutore, attivando quindi un rapporto con lo stesso.
- **Non Mangiare o Masticare Gomme**
- **Non mettere in attesa.** Situazione comune, soprattutto in centri poco strutturati, è che arrivi una chiamata mentre la segretaria è impegnata con un paziente davanti. In questi casi un grande errore è rispondere e senza se e senza ma mettere subito in attesa.
- **Coinvolgi e Controlla.** È fondamentale anche al telefono entrare subito in empatia e coinvol-

gere emotivamente il chiamante. Per questo motivo, ma anche per avere il controllo della telefonata, è importante porre delle domande mirate ad approfondire le richieste del chiamante, creando un rapporto più empatico con lo stesso e aiutandolo in modo più proficuo.

• **Crea Autorità.** Durante la chiamata la segretaria diventa l'autorità del momento. Il paziente o potenziale tale si affida ai suoi consigli, come quelli di un commesso quando entri in un negozio. Diventa quindi importante insegnare allo staff a tessere le lodi del centro e del dottore.

• **Proponi l'appuntamento.** A livello psicologico questo è un passaggio troppo spesso trascurato. Lo staff pensa infatti che sarà il chiamante a richiedere l'appuntamento. Bisogna invece entrare nello stato mentale in cui l'unico obiettivo e risultato ammesso è quello di fissare una visita.

• **Riepiloga sempre e segna le informazioni.** Al termine della chiamata c'è un passaggio fondamentale prima di chiudere la telefonata che è il riassunto della stessa. Serve a creare un impatto positivo facendo capire al chiamante che si sono ascoltate le sue richieste in modo approfondito.

• **Confermare o Ricordare?** I termini confermare e ricordare sono ben diversi e vanno usati in modo oculato! In particolare, dopo aver prenotato e fissato un appuntamento, questo viene "confermato" e poi si avvisa il paziente che il giorno prima riceverà una chiamata per "ricordargli" l'appuntamento.

Seguendo queste norme potrete migliorare in modo efficace la gestione della telefonia. Ed infine, prima di salutare l'interlocutore, è buona norma concludere con "c'è qualcos'altro che posso fare per lei?".

La prevenzione è terapia del benessere.

"Lo studio e la conoscenza della tecnologia favoriscono l'evoluzione delle procedure cliniche e permettono che il futuro diventi presente."

Gianna Maria Nardi

Il concetto di salute si coniuga con assoluto benessere psico-fisico-ambientale e l'evoluzione tecnologica e la conoscenza delle evidenze scientifiche che la supportano è un percorso obbligato per permettere un management clinico terapeutico di qualità.

La gestione del rischio clinico è un momento importante delle terapie odontoiatriche e la prevenzione risulta essere una fase clinica essenziale per il successo del progetto di salute del paziente.

Il professionista obbligatoriamente deve porre grande attenzione alla valutazione del

rischio clinico per evitare situazioni di contenzioso che responsabilizzino oltre che l'odontoiatra, anche gli operatori sanitari.

I futuri programmi dell'ATASIO saranno rivolti alla programmazione di incontri che mettano a fuoco grande attenzione a quelle tecnologie che permettano di offrire al paziente protocolli operativi di prevenzione che risultino efficaci, minimamente invasivi e che soddisfino le aspettative del paziente, vero protagonista del progetto di salute del suo cavo orale.

La persona e il suo bisogno di salute deve essere il *primum movens* che deve portare ogni professionista, qualsiasi sia il suo ruolo, ad aggiornarsi per proporre soluzioni terapeutiche "personalizzate e condivise" che rappresentino la giusta scelta operativa.



AWARD ATASIO ai prof.ri Livia Ottolenghi e Guglielmo Campus

A Roma in occasione del I° Congresso Nazionale ATASIO

In occasione del I congresso dell'Accademia delle Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene Orale A.T.A.S.I.O., alla prof. Livia Ottolenghi e al Prof. Guglielmo Campus è stato

consegnato il "Award ATASIO" per l'importante e continua attività di ricerca sul tema dello smalto dentale.



Giovedì 11 aprile 2019
Hotel Royal Continental

SIMPOSIO

Master di 1° livello in Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene Orale dell'Università di Roma Sapienza

“LE TECNOLOGIE AVANZATE ED IL RISCHIO CLINICO IN IGIENE ORALE”

- 08.45-9:00 **Saluto delle Autorità**
R. Di Giorgio, A. De Biase, I. Vozza, M. Nicolò, R. Serpico
- Presidenti di seduta: *S. De Rosa, G. Mastroiacovo, L. Chiavistelli, G. Esposito, A. Santonicola, G. Cuozzo*
- 9:00- 9:30 **Progetto di ricerca ATASIO: Albero decisionale sull'ipersensibilità**
S. Sabatini, G. Acito
- 9:30-10:00 **Protocolli di igiene orale avanzata per la gestione del rischio clinico dento parodontale**
G. M. Nardi
- 10:00-10:30 **Nuove tecnologie per la rilevazione del colore**
P. Orati, M. Strambaci, S. Ranallo
- 10:30-11:00 **Restauri protesici estetici e gestione del rischio clinico**
P. Fasano
- 11:00-13:00 **Guardiamo insieme i casi parodontali con gli occhi della nuova classificazione**
A. Pilloni
- 13:00-14:00 Pausa
- Presidenti di seduta: *A. Virno, C. Barbato, G. Papa, A. Colavito*
- 14:00-15:00 **Fotobiostimolazione, rischio clinico e odontoiatria**
M. Petruzzi
- 15:00-15:30 **La gestione a breve termine della gengivite da placca con gel gengivale CHX 2%: studio pilota**
F. Della Vella, M. Verni, M.L. Pareti, R. Grassi
- 15:30-16:00 **Attività fisica e rischio clinico**
M. Castaldi
- 16:00-16:30 **Riduzione del rischio clinico con l'utilizzo della diga**
M. Luperini
- 16:30-17:00 **Evoluzione della formazione per gli igienisti dentali: chiedilo al presidente**
M. R. Giuca
- 17:00 Inaugurazione collegio

Concluso con grande successo il 1° Congresso

Conclusosi con grande successo il I Congresso Atasio nelle date dell'08-09 Febbraio 2019, il direttivo è già al lavoro sull'organizzazione del prossimo congresso Nazionale dell'Accademia che vedrà protagonisti ricercatori e professionisti di chiara fama oltre a soci attivi Atasio che in itinere si distingueranno per l'impegno nella ricerca e nella partecipazione alla vita accademica. Potranno associarsi all'Accademia igienisti dentali, odontoiatri e studenti che vorranno approfondire le proprie conoscenze sulle tecnologie in materia di igiene orale ed odontoiatria. La nostra professione ormai non può prescindere dalla conoscenza e dal corretto utilizzo delle tecnologie avanzate attraverso le quali ci proiettiamo in un'ottica di estrema professionalità e competenza al servizio del paziente che ricopre un ruolo centrale e a cui sono dedicati tutti i nostri sforzi. Le tecnologie rimodellano la cura del paziente ma anche le attività organizzative attraverso la realizzazione un modello ispirato all'ergonomia. Più nello specifico, a comporre l'Accademia ci sono soci attivi, ordinari, sostenitori e young fellow. Potranno associarsi come soci attivi tutti coloro che hanno acquisito una formazione avanzata sulle tecnologie attraverso la frequentazione del Master in "Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene Orale" tenuto presso l'Università di Roma Sapienza, ovvero che abbiano prestato il loro contributo nell'ambito di progetti e attività culturali all'interno dell'Accademia per un periodo minimo di 2 anni, attraverso le loro opere e sostegno, ovvero che siano stati relatori a congressi di società scientifiche di comprovato valore. Potranno associarsi come soci ordinari tutti coloro che hanno acquisito una formazione avanzata sulle tecnologie attraverso la frequentazione del medesimo Master. I soci ordinari che avranno prestato il loro con-

tributo nell'ambito di progetti e attività culturali all'interno dell'Accademia per un periodo minimo di 2 anni potranno effettuare l'upgrade a soci attivi. Per soci attivi ed ordinari è prevista solo una quota di iscrizione, versata pertanto una tantum. I soci SOSTENITORI invece sono tutti coloro che sono in possesso del diploma di laurea in Igiene Dentale o in Odontoiatria e Protesi Dentaria che vorranno iscriversi all'Accademia. Per quest'ultima categoria di soci è previsto il rinnovo annuale della quota associativa. Anche gli studenti potranno iscriversi all'Accademia con una quota agevolata di soli 30 euro ed usufruire dei vantaggi riservati. Tutti gli associati potranno usufruire di benefit tra i quali la completa gratuità delle 2 giornate congressuali e vantaggi economici per i partecipare ad altre attività formative organizzate da Atasio. Ricordiamo infatti che Atasio sarà presente l'11 Aprile presso il Collegio dei Docenti Universitari di Discipline Odontostomatologiche a Napoli con il Simposio del Master in Tecnologie Avanzate nelle scienze di igiene orale, che ormai da diversi anni ha consolidato il suo contributo presso questo prestigioso evento. Il tema di quest'anno del Simposio del Master sarà dedicato alle **"Tecnologie avanzate ed il rischio clinico in igiene orale"**. Come da tradizione degli eventi formativi di Atasio, alla giornata formativa seguirà la serata con cena sociale. Atasio sarà presente inoltre presso il congresso SIDO nel mese di Ottobre, cui potranno partecipare i soci con le modalità che verranno comunicate a breve. Per iscrizioni all'Accademia consultare il sito www.atasio.it e per informazioni contattare la segreteria: segreteria@atasio.it.

Giovanna Acito
Segreteria generale Atasio

Il Congresso Nazionale A.T.A.S.I.O.

Approccio Tailor Made in terapia parodontale non chirurgica




Roma, 7-8 febbraio 2020
Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche
e Maxillo Facciali
Sapienza Università di Roma

save the date

CONGRESSO A.T.A.S.I.O. 2019

Dott. Carlo Bellin

“La prevenzione è terapia del benessere. Lo studio e la conoscenza della tecnologia favoriscono l’evoluzione delle procedure cliniche e permettono che il futuro diventi presente.”
 Gianna Maria Nardi

Con questa frase di benvenuto è iniziato il I Congresso Nazionale A.T.A.S.I.O. tenutosi venerdì 8 e sabato 9 febbraio presso il Dipartimento di Scienze odontostomatologiche e maxillo facciali dell’Università “Sapienza” di Roma.

Ma che cos’è l’A.T.A.S.I.O.? L’Accademia delle Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene Orale, questo il significato dell’acronimo, è una nuova realtà nata nel contesto dell’omonimo master e promossa dalla Prof.ssa Nardi e dal suo team con lo scopo di creare “un laboratorio permanente che sappia “condividere” conoscenze, pratica clinica, studio delle evidenze scientifiche, in merito alle e innovazione tecnologiche nelle scienze di igiene orale. In altre parole, nasce per dare vita ad iniziative che nel campo delle Scienze di Igiene Orale Avanzate studino protocolli operativi orientati all’uso di moderne tecnologie che siano orientate al benessere del paziente, con opportune terapie di prevenzione minimamente invasive. I suoi soci sono uniti dal comune interesse di ricercare, creare e promuovere nuove strategie nel campo della prevenzione, oltre a tecnologie e materiali da mettere a disposizione dei professionisti, odontoiatri e/o igienisti dentali.

La tecnologia è in continua evoluzione così come lo sono il paziente e il suo stile di vita. Perciò non si parla più esclusivamente di compliance, come ci ricorda la Prof.ssa Nardi nella sua presentazione “*Estetica e salute del sorriso: protocolli operativi avanzati*”, ma di “concordance” per ottenere cambiamenti comportamentali e stili di vita corretti. Il paziente non subisce le raccomandazioni dell’operatore in modo del tutto passivo. La concordance implica una responsabilizzazione maggiore del paziente ma richiede anche la sua partecipazione attiva con lo scopo di raggiungere un accordo tra quanto motivato e proposto dal professionista, a quello che egli stesso è responsabilizzato e disposto a fare. Una vera e propria condivisione per un cambiamento efficace. In tutto ciò le tecnologie a disposizione aiutano a scegliere strumenti e protocolli di igiene orale domiciliare e profes-

“Le tecnologie aiutano a scegliere strumenti e protocolli di igiene orale domiciliare e professionale personalizzati a seconda delle caratteristiche cliniche ed extra cliniche del paziente”

sionale personalizzati a seconda delle caratteristiche cliniche ed extra cliniche del paziente. Il vero protagonista di questa prima edizione del congresso è stato lo smalto. Relatori autorevoli hanno presentato il modo corretto di osservazione dello smalto, ed hanno approfondito l’importanza di fare un attento screening delle diverse lesioni procurate da patologie sistemiche o placca-dipendenti. Lo screening diventa essenziale per portare il professionista a richiedere (nel caso dell’igienista dentale) o ad esprimere (nel caso dell’odontoiatra) un’esatta diagnosi precoce per scegliere la terapia più adeguata per trattarle, che sia di prevenzione primaria, secondaria o terziaria. Di particolare interesse risulta essere la relazione presentata dalla pres.te della Commissione Permanente dei CLID, prof.ssa Maria Rita Giuca “MIH: il management di una patologia insidiosa dello smalto”. Sono stati approfonditi i dettagli clinici e sistemici riguardo l’identificazione e il trattamento di questo tipo di difetto qualitativo dello smalto. L’MIH (Molar Incisor Hypomineralization), è causata da uno sbilanciamento durante la fase di maturazione dell’amelogenesi che non permette allo smalto di organizzarsi correttamente in cristalli di idrossiapatite. Se la lesione è troppo estesa e profonda sarà necessario trattarla con cure restaurative.

Tuttavia è fondamentale ricorrere anche a metodi di prevenzione secondaria quali vernici al fluoro, mousse remineralizzanti e/o gel al fluo-



ro che risultano essere molto meno invasivi ed efficaci nella gestione del mantenimento e della sensibilità che caratterizza questo tipo di lesione. Sul tema della ipersensibilità i soci ordinari dott.sse Sabatini e Zannoni, hanno messo in evidenza le differenti situazioni cliniche che devono portare ad una scelta ragionata. Il “Trattamento dell’ipersensibilità con apparecchiatura laser” è sicuramente una grande opportunità nella pratica clinica. Partendo dal presupposto che “l’igienista dentale è legittimato ad acquistare ed utilizzare il laser adatto allo svolgimento di prestazioni preventive che sono proprie della sua figura professionale, questo strumento è ancora sottovalutato” sottolinea il relatore socio ordinario dott. Russo. Le evidenze scientifiche sulla demineralizzazione dello smalto sono state scelte tra le più recenti e significative dalla socia ordinaria dott.ssa Acito. Molto interessante la sessione dedicata ai FOCUS ON dedicati alle novità tecnologiche, come i protocolli operativi per il management dell’Black Stain del collega dott. Sangermano, e la presentazione di un nuovo dispositivo antibatterico del socio ordinario dott. Di Chiaro. Tra le innovazioni, sicuramente: “Le resine infiltranti: best clinical practices” hanno riscosso grande interesse per il mantenimento preventivo delle white o brown spot e fluorosi presenti in zone estetiche. Il protocollo operativo prevede l’utilizzo l’Icon Infiltrant, una resina a base di metacrilati, che

penetra e riempie la lesione sigillandola e rendendola non più visibile. Una tecnologia non ancora sufficientemente diffusa nella pratica clinica. Spesso le white e le brown vengono trattate con remineralizzanti, mousse alla caseina, o vengono sbiancate cercando di rendere il colore del dente più omogeneo, con risultati non sempre soddisfacenti. Se usato correttamente, l’Icon permette di ottenere ottimi risultati con una tecnica minimamente invasiva che deve essere considerata una pratica clinica preventiva, al pari della sigillatura, e non solo come risoluzione estetica della lesione.

Difficile riuscire a parlare di tutte le altre meraviglie che A.T.A.S.I.O. ci ha presentato in questa prima edizione. Entusiasmo, approfondimento scientifico e clinico, intraprendenza e passione sono le parole chiave per questa nuova associazione e i suoi membri guidati dalla travolgente figura del pres.te Prof.ssa Nardi, instancabile e sempre pronta a lanciare nuove sfide professionali, ispirando i colleghi dell’Accademia e gli studenti del Master a fare altrettanto. Come studenti del master di quest’anno accademico, io e i miei colleghi siamo lieti di aver iniziato il nostro percorso partecipando a queste giornate formative, che hanno fornito a noi tutti, fin da subito, nuove prospettive verso il futuro professionale che esprima impegno, innovazione e qualità.

Ottavi inferiori inclusi

Prof. Ferdinando D'Ambrosio

con la collaborazione del **Dott. Antonio Cascione**



Prof. Ferdinando D'Ambrosio

Professore Ordinario di Radiologia presso l'Università La Sapienza di Roma, Presidente del Corso di Laurea in Tecnico di Radiologia Medica, Titolare dell'Insegnamento di Radiologia nel corso di Laurea di Medicina e Chirurgia presso l'Università La Sapienza di Roma, Titolare dell'Insegnamento di Radiologia nel corso di Laurea di odontoiatria e protesi dentale presso l'Università La Sapienza di Roma, Titolare di insegnamento di Diagnostica per Immagini in numerosi corsi di Laurea Professionalizzanti e nelle scuole di specializzazione, di Radiologia, Otorinolaringoiatria, Chirurgia Maxillo facciale, Ortodonzia, Chirurgia Orale, Odontoiatria Pediatrica, Primario della U.O.C di Radiologia Testa-Collo e della U.O.C. di radiologia dell'ospedale George Eastman (Policlinico Umberto I di Roma).

Per la chirurgia estrattiva degli ottavi inferiori in inclusione ossea l'imaging riveste un ruolo fondamentale per la diagnosi morfologica e per il bilancio pre-operatorio.

Il primo approccio diagnostico si effettua sempre con un'ortopantomica dentale ovviamente eseguita con tecnica digitale diretta a bassa dose. Con questo esame di primo livello si possono già ottenere numerose informazioni sul livello di inclusione, sull'angolazione e sui rapporti di vicinanza delle radici con il canale mandibolare.

Sono altresì evidenziabili mediante ortopantomica dentale eventuali processi cariosi e di radiotrasparenza che circondano l'elemento incluso (pericoroniti, follicoliti). Ma ai fini di un corretto bilancio pre-operatorio - nei casi di estrema vicinanza dell'ottavo al canale mandibolare e nei casi di scarsa evidenza all'ortopantomica dentale della morfologia radicolare - sarà opportuno passare da una visione 2D (ortopantomica dentale) ad una indagine di secondo livello 3D (Cone Beam).

Il Cone Beam consente di ottenere molte più informazioni sui rapporti tra le radici e il canale mandibolare. Sarà infatti sempre perfettamente visualizzata con questa metodica sia la posizione del nervo alveolare inferiore (vestibolare, centrale, linguale) sia delle radici dell'elemento incluso.

La maggiore risoluzione consente di evidenziare il tono calcico dei contorni ossei del canale mandibolare. La tridimensionalità della Cone Beam ci permette di visualizzare in un modo più esatto la posizione spaziale dell'elemento incluso con il dente attiguo e i suoi rapporti con le corticali e le eventuali erosio-

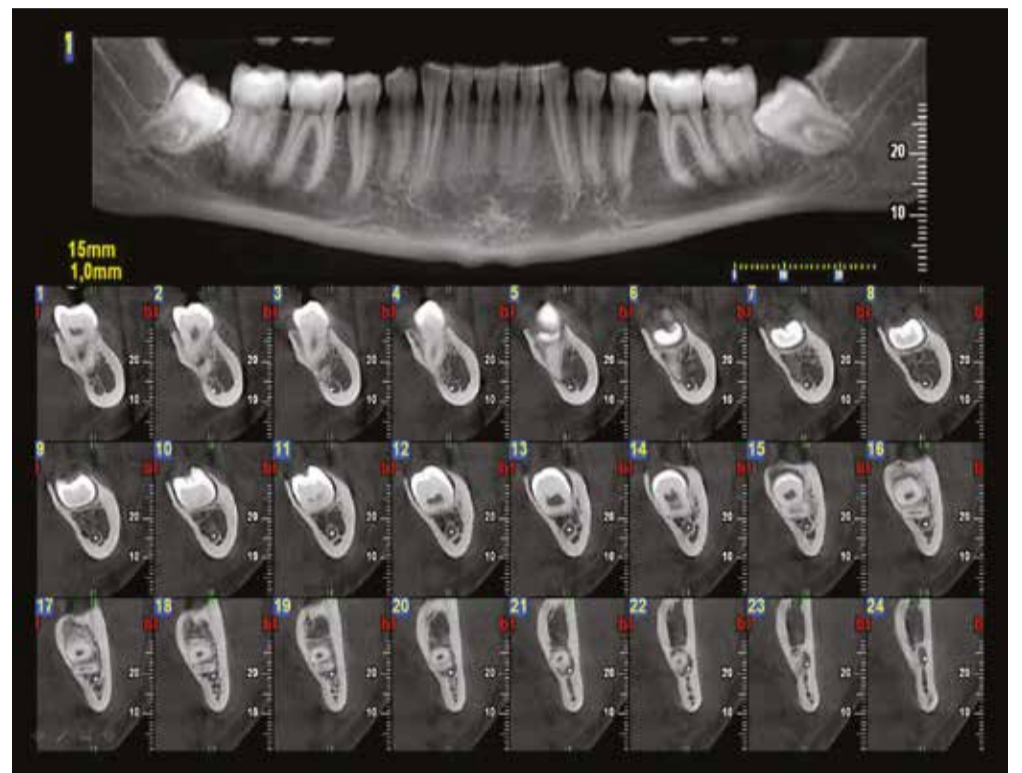


Fig 1. Ricostruzione settoriale di 38. Le sezioni radiali sono state ricostruite con intervallo di 1 mm. 38 incluso è nettamente mesio-angolato (cfr. panorex). Le radici di 38 lambiscono il canale mandibolare sinistro nelle sezioni radiali da 15 a 23.

ni delle stesse. L'esame va condotto con una ricostruzione settoriale della regione dell'ottavo interessato con sezioni sagittali oblique (radiali o cross) dello spessore di 1 mm che ci consente di ottenere un maggior numero di immagini della regione in esame e pertanto fornisce informazioni più complete dei rapporti anatomici. Per una più immediata comprensione delle condizioni di contiguità è inserita una immagine puntiforme nel contesto dei canali mandibolari per la tracciabilità degli stessi. Le panorex accluse consentiranno di evidenziare la posizione (l'ottavo

può essere mesio o disto-angolato o mesio o disto-trasverso).

La Cone Beam diventa indispensabile per evidenziare la non frequente, ma rischiosa, condizione di canale interposto tra le radici o con apici fusi, inglobanti il nervo. L'informazione di tali pericolosi rapporti anatomici è indispensabile per l'Odontoiatra allo scopo di ben valutare l'aumentato rischio chirurgico di creare lesioni del nervo alveolare inferiore. Pertanto in tali casi l'Odontoiatra dovrà prevedere una tecnica chirurgica più articolata o



Fig 2. Stesso paziente della fig 1. Ricostruzione settoriale di 48. 48 incluso è notevolmente mesio-angolato. Le radici di 48 contattano il canale mandibolare destro nelle sezioni radiali da 5 a 13.

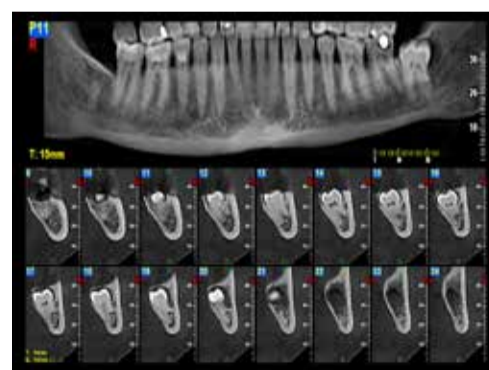


Fig 3. 38 incluso è in posizione verticale con vallo di ipodensità pericoronale sul versante distale (cfr panorex). Il canale mandibolare sinistro è posizionato vestibolarmente. Il nervo alveolare è ubicato tra le radici, in posizione bassa. La radice vestibolare ha aspetto uncinato con aderenza alla corticale (cfr sezioni radiali 18-19-20).

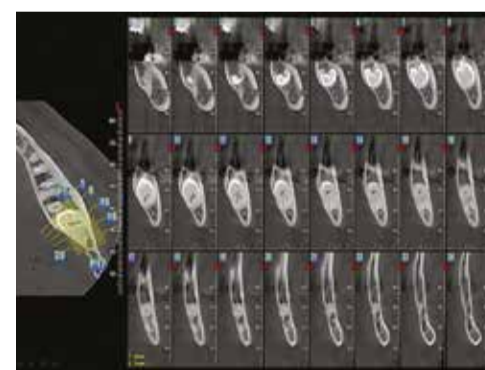


Fig 4. 38 incluso. Le radici di 38 sono interposte "a cavaliere" del canale mandibolare sinistro nelle sezioni radiali 16-17.

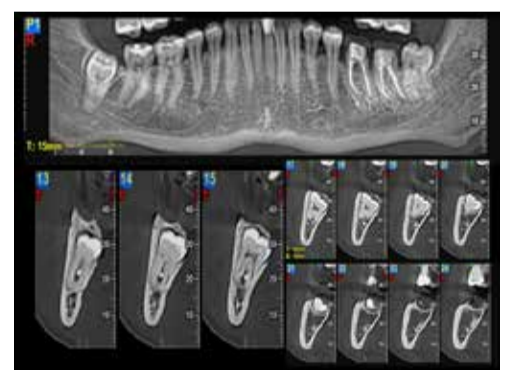


Fig 5. Ricostruzione settoriale di 48. 48 incluso è minimamente mesio-angolato (cfr panorex). Le radici di 48 sono fuse con gli apici che inglobano il canale mandibolare destro (cfr sezioni radiali 13-14).

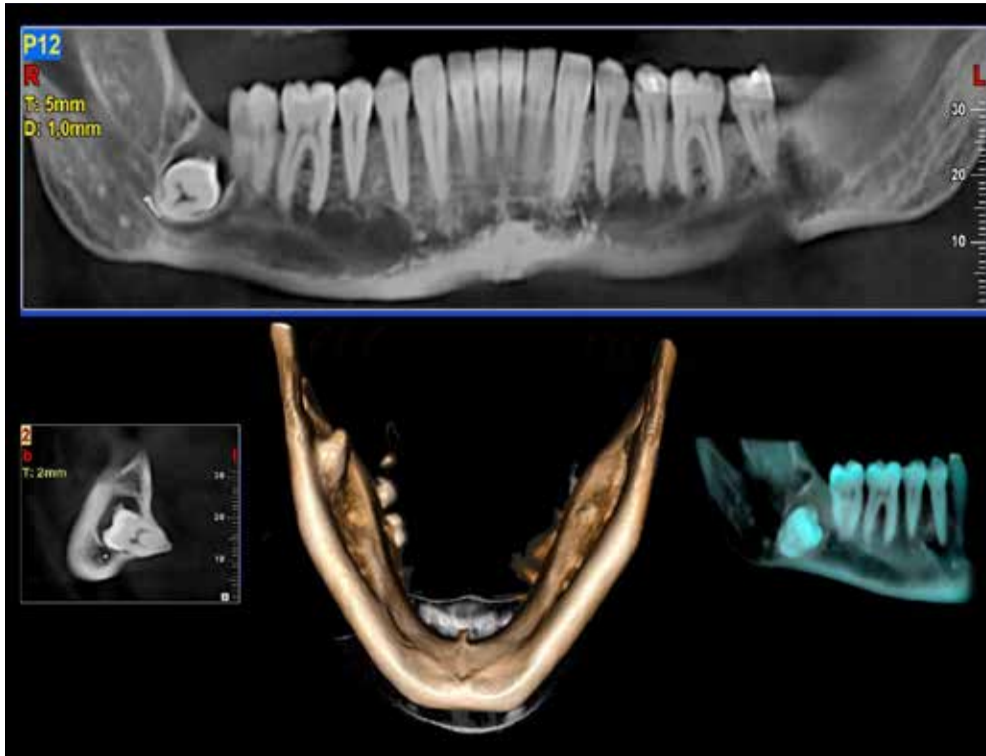
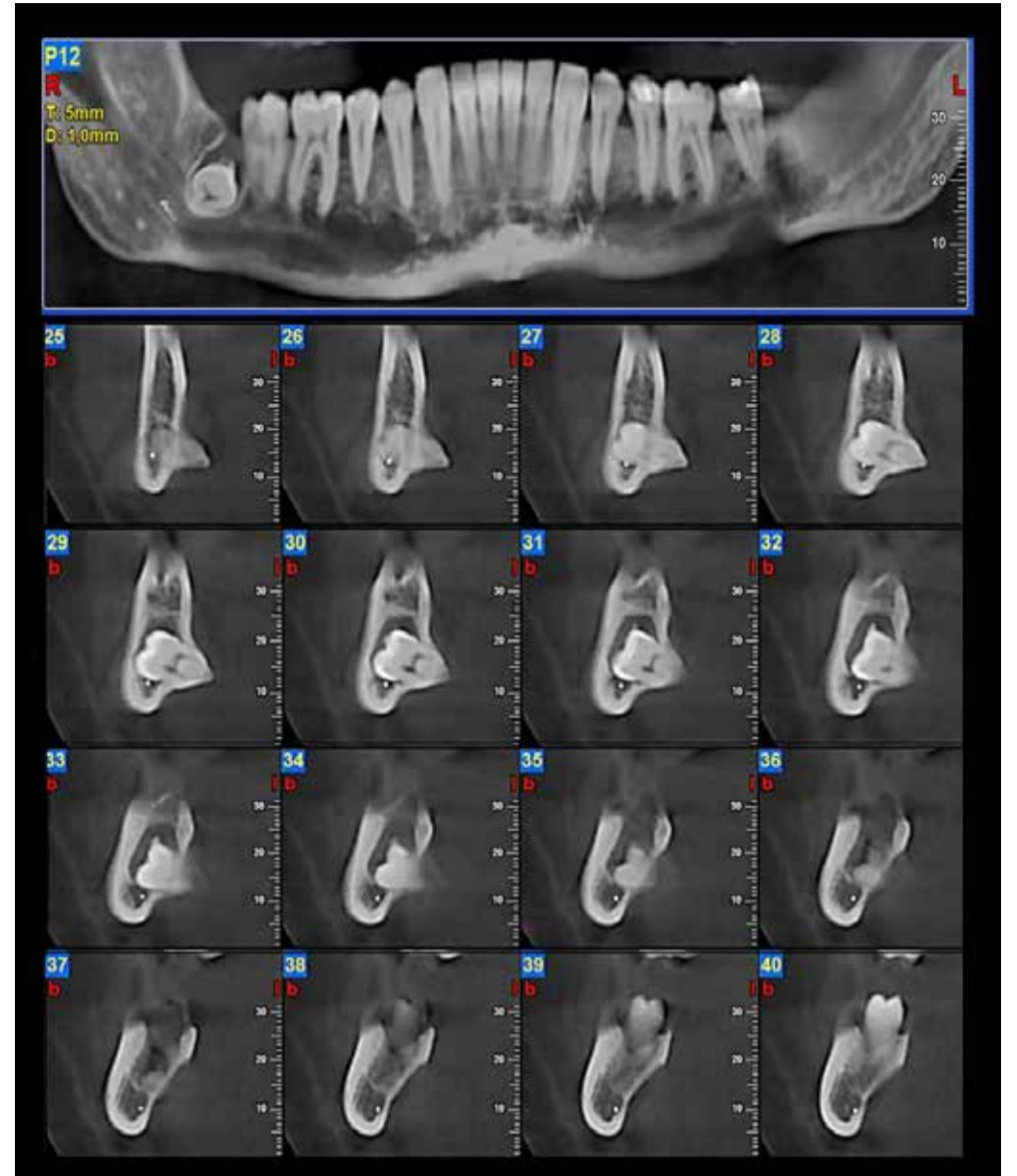


Fig 6-7. 48 incluso è in posizione pressoché orizzontale. La corona è ubicata vestibolarmente circondata da cospicuo vallo ipodenso. La corticale linguale è nettamente respinta e assottigliata dalle radici di 48. La corona di 48 lambisce il canale mandibolare destro (sezioni radiali da 27 a 30).



decidere di rinunciare all'estrazione e di mandarla ad un chirurgo maxillo-facciale. Tale informazione diagnostica è fondamentale – ove si voglia effettuare l'estrazione – a fini medico-legali, acquisendo un consenso

informato estremamente dettagliato che consenta al paziente di essere completamente edotto sulla eventualità delle complicanze chirurgiche e all'Odontoiatra di preservarsi da eventuali controversie.



Lo studio radiologico D'Ambrosio è un grande centro di radiologia dentale dagli anni 80 e ha innovato la diagnostica per immagini odontoiatrica introducendo nel 1991 per primo a Roma l'imaging TAC in **implantologia** (Dentascan). Tale diagnostica negli anni successivi è stata integrata con la 3D cone beam (TAC a bassa dose). L'ammodernamento delle attrezzature e delle tecnologie è l'obiettivo principale al fine di essere sempre all'avanguardia per la riduzione delle dosi radianti al paziente e per il miglior risultato diagnostico da offrire all'Odontoiatra. Lo studio è un **centro di riferimento** anche per la diagnostica mediante radiazioni ionizzanti (**cone beam**) e RM (**Risonanza Magnetica ad alto campo**) ed **Elettromiografia Digitale** delle patologie delle articolazioni temporo mandibolari.

RADIOLOGIA ODONTOIATRICA

Ortopanoramica digitale
Endorale completo Digitale
Telecranio Digitale
Cefalometria Computerizzata

Foto per ortodonzia
3D Cone beam arcate dentali
3D Cone beam ottavi inclusi
3D Cone beam canini inclusi

3D Cone beam ATM
Elettromiografia Digitale
Dentascan
RX mano e polso (età ossea)

RADIOLOGIA OTORINOLARINGOIATRICA

- Radiologia Otorinolaringoiatrica Digitale
- Esami 3D Cone Beam
- Esami Tac

RADIOLOGIA GENERALE

- Esami RX
- Esami Tac
- Esami 3d Cone Beam

MAMMOGRAFIA

- Mammografia digitale low-dose
- Ecografia mammaria

L'esame senologico comprende sempre visita, esame mammografico ed ecografico

MOC

Mineralometria ossea computerizzata

ECOGRAFIA

- Ecografia delle ghiandole salivari
- Ecografia del collo
- Ecografia della tiroide
- Ecografia internistica
- Ecografia ostetrica
- Ecografia osteo-articolare
- Ecografia urologica
- Ecografia prostatica trans-rettale

ECO-DOPPLER

- Tiroideo
- Dei vasi epiaortici
- Degli arti superiori
- Degli arti inferiori

RISONANZA MAGNETICA

- ATM
- Cavo orale
- Lingua
- Ghiandole salivari
- Faringe
- Collo
- Cerebrale
- Rocche petrose
- Cavo rino-faringeo
- Massiccio facciale
- Orbite
- Rachide vertebrale
- Articolazioni
- Segmenti ossei
- Torace
- Addome
- Pelvi



Studio D'Ambrosio
 Via A. Torlonia, 13 | 00161 Roma
 T. 06 4420 2722 | 06 4420 2728

Radiologia D'Ambrosio Caere
 Via Settevenepalo, 183 - Cerveteri
 T. 06 9940653

info@radiologiadambrosio.it
caere@radiologiadambrosio.it
www.radiologiadambrosio.it

Blu Dental Group è il deposito dentale che pone il cliente al centro del proprio lavoro

Claudia Proietti Ragonesi
 pressoffice@infomedix.it

“La nostra azienda ha sede a Roma ma siamo operativi in tutto il Lazio e nel centro Italia. **Blu Dental Group** nasce nel 2008, ma fonda le proprie basi sull’esperienza pluriennale nel settore dentale dei quattro titolari che la compongono. Ad oggi l’azienda si avvale anche di quattro dipendenti, ognuno dei quali si occupa di un reparto ben definito: magazzino, amministrazione, logistica e assistenza tecnica.”

Ciascun titolare, pur avendo seguito un proprio percorso lavorativo prima di costituire l’azienda, ha lavorato per diversi anni con lo scopo di fondare un’unica società: “Analizzando il mercato dentale ne abbiamo colto la tendenza alla digitalizzazione ed abbiamo ritenuto opportuno staccarci per portare avanti un ambizioso progetto di evoluzione e rivoluzione del commercio dentale.”

Se si analizza il segmento di mercato nel quale si sono specializzati, **Blu Dental Group ha puntato alla trasformazione del lavoro da analogico in digitale e alla vendita di sistemi CAD-CAM, focalizzando l’attenzione sia sul laboratorio odontotecnico che sullo studio dentistico.**

Ne consegue che il settore che dà maggiori risultati in assoluto è quello digitale: “La nostra strategia di vendita mira alla digitalizzazione del lavoro quindi i prodotti che vendiamo di più sono sistemi CAD-CAM e tutto il materiale accessorio per il loro utilizzo. Ovviamente trattiamo anche materiale di consumo generico, di cui il laboratorio odontotecnico e lo studio dentistico necessitano, ma in maniera marginale e più che altro per poter offrire ai clienti, che ad oggi sono circa 1300, un servizio a 360°.”

3shape



“Il servizio che forniamo al cliente inizia prima della vendita stessa e continua anche nel post-vendita. Ci occupiamo infatti di qualsiasi tipo di assistenza di cui il cliente necessita. Quest’ultima è continua ed in base al problema e all’esigenza viene fornita sia in remoto sia in loco.”

Per farsi strada nel mercato la **Blu Dental Group** punta molto sul contatto diretto con il cliente:

“L’acquirente può rivolgersi a noi sia per ordini che per assistenza su qualsiasi problema. Inoltre, per consentire ai clienti di conoscere le novità del mercato, o sem-

plicemente per approfondire le loro conoscenze, preferiamo organizzare corsi e dimostrazioni sia presso la nostra sede che direttamente presso il laboratorio.

Così facendo anche chi non ha modo di partecipare a fiere o eventi può comunque essere al passo con il mercato.

Oltre a questo, spesso sponsorizziamo conferenze e dimostrazioni anche in collaborazione con associazioni, sindacati di categoria e organizzazioni del settore dentale.”

Via Mantegazza 59C - 00152 Roma
 T. 0653271791 - info@bludentalgroup.it



Blu Dental Group è una realtà all’avanguardia nel fornire materiali ed assistenza agli studi dentistici e ai laboratori odontotecnici del Lazio.

Nel 2008 si avvalgono dei primi sistemi CAD/CAM. Nel 2012 creano un service center per la produzione di strutture in laser melting e da gennaio 2018, per la realizzazione di abutment personalizzati, il tutto da file ed esclusivamente riservato ad una clientela di odontotecnici. Oggi rappresenta 3Shape, Formlabs, EGS ed Amann Gyrbach per tutti coloro che vogliono avvicinarsi alla digitalizzazione. Sono soci fondatori del consorzio di distributori ALBUS TECHNOLOGY Group.

BOLOGNA
Master Teknik srl
 Via G. Rossa 38 - 40033 Casalecchio di Reno
 T. 0516132625
 info@masterteknik.it

SAVONA
Taberna Dentium srl
 Via Aurelia 452 - 17047 Vado Ligure Savona
 T. 019 885343
 info@taberniadentium.com

BRESCIA
Globalsmile snc
 Via Oberdan 7 - 25128 Brescia
 T. 030300342
 info@globalsmile.net

TREVISO
Dentacom snc
 Via Le Canevare 44/46 - 31100 Treviso
 T. 0422582119
 info@dentacom.it

ROMA
Blu Dental Group srl
 Via Mantegazza 59C - 00152 Roma
 T. 0653271791
 info@bludentalgroup.it

BARI
Union Group srl
 Via Einaudi 36 - 70121 Bari
 T. 0805017416
 info@uniongroupsrl.it

MILANO
NIKODENT srl
 Via Alcide De Gasperi 126 - 20017 Rho (MI) - Italy
 T. 383 02985
 info@nikodent.it

CATANIA
Minerva Dental srl
 Via Aldo Moro 2 - 95030 Sant’Agata li Battiati (CT)
 T. 0957254577
 info@minerva-dental.com

Blu Dental Group srl è uno dei componenti del consorzio **Albus Technology Group.**

Albus Technology, concessionaria Amann Gyrbach per l’Italia, viene fondata ad Imola (dove tuttora si trova la sede legale) a fine 2011 quale iniziale fusione di 4 dealer operanti nel settore dentale. In breve sia il numero dei consorziati che dei collaboratori è cresciuto fino a coprire quasi interamente il territorio nazionale con 8 aziende consociate e 65 professionisti. Ad oggi Albus Technology può contare uffici e showroom a Brescia, Treviso, Milano, Savona, Bologna, Roma, Bari e Catania. Tuttavia la struttura è in continua e rapida espansione.



Sede legale
 Viale Andrea Costa 14 - 40026 Imola (BO)
Sede operativa
 Via Guido Rossa 38 - 40033 Casalecchio di Reno (BO)
 T. +39051 576537
 albus.technology@gmail.com

Desktop

**VELOCITÀ E
ACCURATEZZA
DEI DETTAGLI**

Vida

Vida è una stampante 3D professionale, dal costo accessibile, di facile manutenzione e dal semplice utilizzo, pensata e costruita per il settore dentale, medicale, acustico ed altri ancora.

La nostra Vida è equipaggiata con un proiettore ad alta risoluzione (1920 x 1080 pixel), con un'ottica UV customizzata. Una volta che il progetto di stampa è stato processato, utilizzando la nostra suite software Perfactory, può essere trasferito dal Pc alla stampante attraverso connessione Wi-Fi/ Ethernet ed la stampa procede autonomamente.

La qualità superficiale dei modelli stampati non trova eguali sul mercato, con la totale assenza di strati visibili ed una elevata precisione dimensionale. La grande versatilità che Vida offre vi permetterà di lavorare con la nostra vasta gamma di materiali (bio-compatibili e non), divenendo quindi la soluzione ideale per chi non scende a compromessi in termini di precisione e velocità.



Specifiche Tecniche ²	Vida
Piattaforma di stampa	5.5" x 3.1" x 3.95" (140 x 79 x 100 mm)
XY Risoluzione	0.0029" (73 µm)
Risoluzione Dinamica Z	0.001 to 0.006 in (25 µm to 150 µm)
Tecnologia	Industrial UV LED
File Supportati	STL
Garanzia	1 year back to factory included

Caratteristiche Principali

- Compatibile con i più importanti software CAD del settore dentale, acustico e software professionali di progettazione
- Vasto portfolio di resine biocompatibili e non
- Cambio materiale semplice, veloce e senza sprechi
- Sistema "Plug & Play" con schermo touchscreen e connessione Wi-Fi
- Struttura meccanica costruita per garantire la massima durabilità

Dimensioni (L x W x H): 15.6 x 13.8 x 32.5 in. (39.5 x 35 x 82.6 cm)

Peso: 75 lbs (34 kg)

Requisiti elettrici: 110 VAC @ 3A

¹ maggiori approfondimenti sul sito EnvisionTEC.com/prinymypart

² Le specifiche tecniche possono subire piccole variazioni

Patents Pending

Gladbeck, Germany • Dearborn, Michigan



una realtà in



TREVISO
Dentacom snc
 Via Le Canevare 44/46
 31100 Treviso

T. 0422582119
info@dentacom.it

68 professionisti

per offrire il
 miglior servizio
 ai clienti

MILANO
NIKODENT srl
 Via Alcide De Gasperi 126
 20017 Rho Milano

T. 383 02985
info@nikodent.it

8 filiali

su tutto
 il territorio
 nazionale

BRESCIA
Globalsmile snc
 Via Oberdan 7
 25128 Brescia

T. 030300342
info@globalsmile.net

SAVONA
Taberna Dentium srl
 Via Aurelia 452
 17047 Vado Ligure Savona

T. 019 885343
info@taberniadentium.com



Albus Technology viene fondata ad Imola (dove tuttora si trova la Sede Legale) a fine 2011 quale iniziale fusione di 4 dealer operanti nel settore dentale.

In breve sia il numero dei consorziati, che dei collaboratori è cresciuto fino a coprire quasi interamente il territorio nazionale con **7 filiali e 65 professionisti**.

Ad oggi Albus Technology può contare uffici e showroom a **Brescia, Milano, Treviso, Savona, Bologna, Roma, Bari e Catania**.

Tuttavia la struttura è in continua e rapida espansione.

BOLOGNA
Master Teknik srl
 Via G. Rossa 38
 40033 Casalecchio di Reno

T. 0516132625
info@masterteknik.it

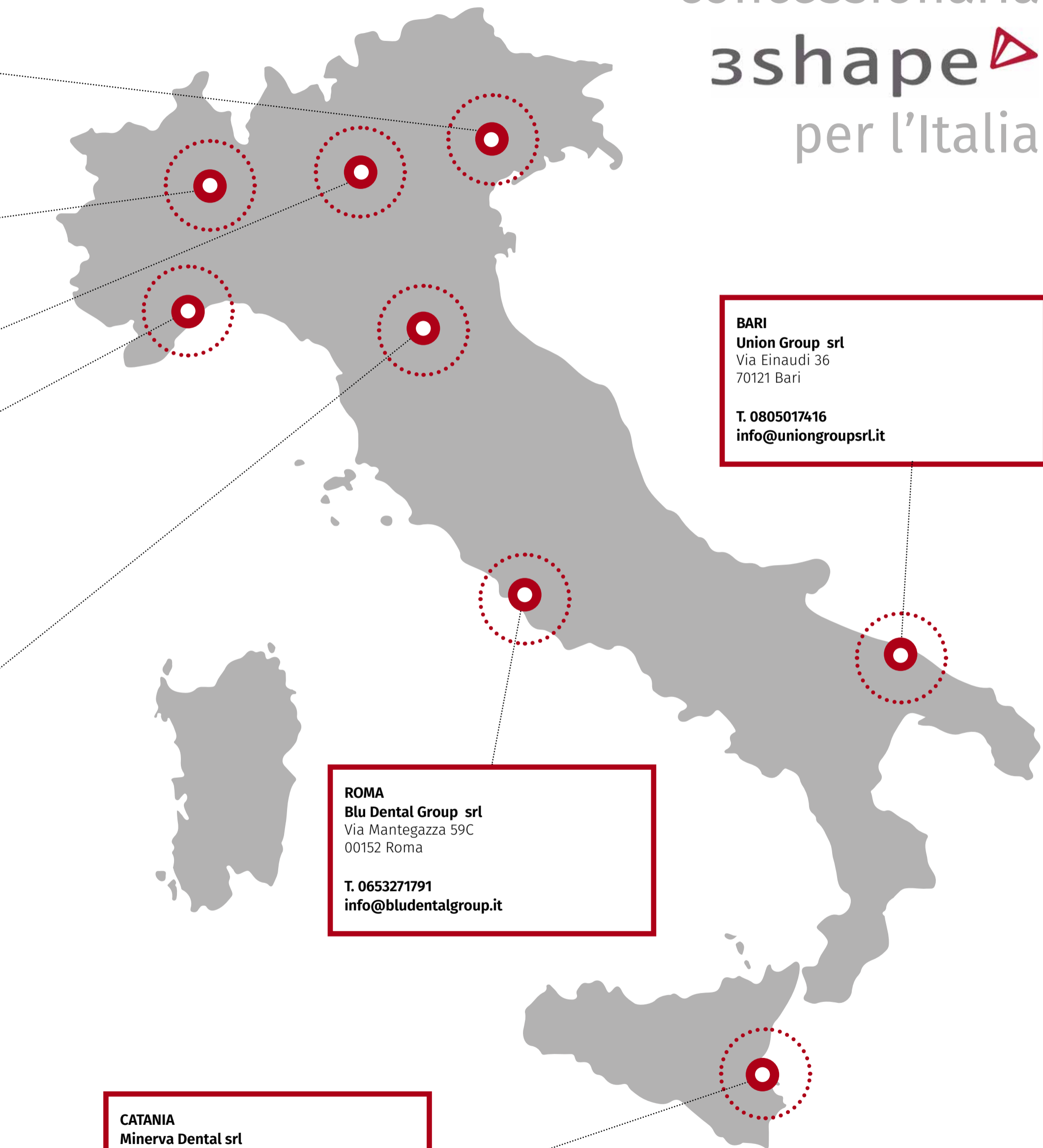
Sede legale
 Viale Andrea Costa 14
 40026 Imola (BO)

Sede operativa
 Via Guido Rossa 38
 40033 Casalecchio di Reno (BO)

T. +39051 576537
albus.technology@gmail.com
www.albus.technology

continua espansione

concessionaria
3shape 
per l'Italia



BARI
Union Group srl
Via Einaudi 36
70121 Bari

T. 0805017416
info@uniongroupsrl.it

ROMA
Blu Dental Group srl
Via Mantegazza 59C
00152 Roma

T. 0653271791
info@bludentalgroup.it

CATANIA
Minerva Dental srl
Via Aldo Moro 2
95030 Sant'Agata li Battiati (CT)

T. 0957254577
info@minerva-dental.com

www.albus.technology



Concentrato di fattori di crescita (Concentrated Growth Factors – CGF)

Un importante strumento nella medicina rigenerativa

Dr. Gregorio Martínez-Sánchez, Dott.ssa Paola Pederzoli

Le cellule progenitrici circolanti CD34+ derivate da midollo osseo contribuiscono al rimodellamento e alla riparazione nelle lesioni tissutali.¹ L'attivazione piastrinica consente l'accesso a fattori di crescita autologhi che, per definizione, non sono né tossici né immunogenici e sono dunque in grado di accelerare i normali processi di rigenerazione ossea. In generale, un gran numero di studi sul PRP (Platelet-Rich Plasma, ovvero plasma arricchito in piastrine) dimostrano che esso stimola la proliferazione e la differenziazione di fibroblasti, osteoblasti, condrociti e cellule staminali mesenchimali.^{2,3}

Il PRP può quindi essere considerato un utile strumento per arricchire la qualità del tessuto osseo rigenerato,⁴ la guarigione delle ferite,⁵ la guarigione di imperfezioni⁶ nei tessuti molli associate a lesioni croniche del tendine che non guariscono, tra cui epicondilitis laterale, fascite plantare e degenerazione della cartilagine.²

Il concentrato di fattori di crescita (Concentrated Growth Factors - CGF) è un prodotto autologo che raccoglie in un piccolo volume di plasma un gran numero di fattori di crescita oltre alle cellule staminali CD34+.

Il sangue è una fonte ottimale nella maggior parte delle tecniche di ingegneria tissutale per la guarigione di grandi lesioni. Il CGF (la seconda generazione di PRP) lavora come un adesivo tissutale di fibrina in grado di avere una tenuta emostatica e del tessuto, ma si differenzia dalla colla di fibrina e da altri adesivi tissutali poveri di piastrine perché le sue piastrine possiedono una capacità unica di favorire la guarigione delle ferite e migliorare l'osteogenesi.

Il CGF è un agente chirurgico emostatico immediato, biocompatibile, sicuro ed efficace, accelera la rigenerazione endoteliale, epiteliale ed epidermica, stimola l'angiogenesi, accresce la sintesi del collagene, favorisce la guarigione dei tessuti molli e duri, riduce le cicatrici cutanee, migliora la risposta emostatica a una lesione, e fa mutare l'inibizione di guarigione di una ferita causata dai glucocorticoidi. L'alta concentrazione di leucociti presente nel CGF aggiunge inoltre un effetto antimicrobico. Inoltre la lipossina A4 rilasciata dalle piastrine conferisce un effetto antinfiammatorio.⁷

Il CGF ha una gamma estremamente ampia di applicazioni per la guarigione clinica: nella chirurgia della testa e del collo; in otorinolaringoiatria; nella chirurgia cardiovascolare; nel campo delle ustioni e della guarigione di ferite in chirurgia orale e maxillo-facciale; in chirurgia estetica e nei disturbi del legamento parodontale.

Meccanismi

Risposta emostatica a una lesione: l'iniziale risposta vascolare a una lesione comprende il rilascio di fattori che richiamano piastrine subendoteliali circolanti e attivano le proteine della coagulazione. Le piastrine rispondono aggregandosi e aderendo al sito della lesione, nel quale rilasciano granuli piastrinici contenenti serotonina, trombossano e adenosina, per avviare la coagulazione e la formazione di fibrina.

La produzione locale di trombina migliora l'attivazione delle piastrine e la successiva formazione di un tappo emostatico, che riduce ulteriormente il sanguinamento. La produzione di trombina e l'attivazione di piastrine dà avvio inoltre al processo di guarigione delle ferite mediante l'attivazione di cellule trombina-dipendente e angiogenesi piastrine-dipendente. Il CGF riproduce l'ultimo passaggio del sistema a cascata della coagulazione del sangue: la formazione di un coagulo di fibrina.

Concentrato di fattori di crescita

Il CGF esercita i suoi effetti benefici attraverso la degranolazione dei granuli alfa delle piastrine, che contengono fattori di crescita ritenuti importanti nella fase iniziale di guarigione di una ferita. Quando le piastrine bifasiche presenti nel CGF attivato dalla trombina si aggregano, rilasciano fattori di crescita, insieme ad altre sostanze che servono ad accelerare il processo di guarigione, aumentando così la proliferazione cellulare, la formazione della matrice, la produzione osteoide, la guarigione del tessuto connettivo, l'angiogenesi e la sintesi del collagene.

Il primo passo, ossia la secrezione attiva di questi fattori di crescita, principia entro pochi minuti dall'inizio della sequenza di coagulazione, e più del 90% dei fattori di crescita sono secreti durante la prima ora nei primi 3 giorni. Dopo questo scatto iniziale, le piastrine secernono fattori di crescita addizionali per i rimanenti 7 giorni della loro vitalità. Soprattutto poi i macrofagi, a causa della crescita vascolare stimolata dalle piastrine, che regolano la guarigione della ferita secernendo alcuni di quegli stessi fattori di crescita addizionali.

Il tasso di guarigione della ferita è determinato dalla qualità della concentrazione piastrinica nel coagulo di sangue all'interno dell'innesto o della ferita, il CGF individua e accresce questo numero iniziale.

Il CGF contiene fattori di crescita piastrinici osteoinduttivi autologhi e una matrice fibrinica osteoconduttiva.⁸ Nel CGF sono inoltre presenti: cellule TGF- β 1, VEGF e CD34+.⁹ L'impiego di CFG porta a un'eccellente guarigione nel caso di lesione ossea di dimensioni critiche in vivo,⁸ nel caso di perdita di capelli,¹⁰ nella compromissione delle zone periferiche e in caso di ischemia miocardica.¹¹

Esito fisiologico: guarigione delle lesioni

Studi condotti sull'uomo hanno dimostrato che CFG può essere vantaggioso e di facile applicazione in chirurgia e in terapia. Il CGF è stato utilizzato in pazienti sottoposti a interventi di chirurgia estetica, tra cui lifting, aumento del seno, riduzioni del seno e nella chirurgia dell'ascensore collo. L'utilizzo di CGF con rendimento emostatico adeguato, nel caso in cui il plasma è povero di piastrine (PPP), è stato applicato anche per creare una tenuta in grado di arrestare il sanguinamento, poiché il PPP contiene più elevate quantità di fibrinogeno, albumina, globuli bianchi, citochine solubili.

È stato riportato che il sanguinamento dei capillari si è effettivamente chiuso entro i tre minuti successivi l'applicazione di PRP e PPP. Si è inoltre notato un ulteriore vantaggio nella possibile riduzione dell'uso di elettrocoagulazione, limitando così il rischio di danni ai nervi adiacenti. Inoltre, il CGF in aggiunta alle cellule staminali CD34+ ha riportato vantaggi significativi in termini di accelerazione nella guarigione delle ferite, di riparazione dei tessuti molli e nella formazione di nuovo osso.

Controindicazioni

Il trattamento con CGF autologo è in genere considerato sicuro in pazienti adeguatamente valutati. I potenziali candidati per il trattamento con CGF dovrebbero essere sottoposti a un pretrattamento di valutazione ematologica al fine di escludere potenziali coagulopatie e disturbi della funzione piastrinica. I pazienti con anemia e quelli con trombocitopenia possono essere candidati non idonei per il trattamento con CGF. Altre potenziali controindicazioni includono: instabilità emodinamica; grave ipovolemia; angina instabile; sepsi; anticoagulanti o terapia farmacologica fibrinolitica.

Conclusioni

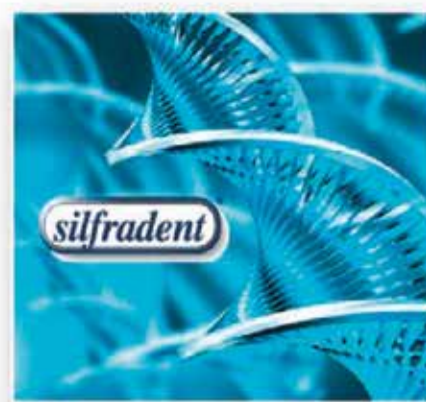
Il CGF autologo è sostanzialmente una nuova biotecnologia di autoinnesto che ha dimostrato risultati promettenti nella stimo-

TESI E STUDI SULL'ARGOMENTO

- "The Antimicrobial Activity of Concentrated Growth Factor (CGF) Against Periodontal Pathogen Prevotella Intermedia"
Master's Degree in Clinical Dentistry Periodontology
Research Dissertation by Mubashir Saleem, BPP University, 2007
- "The Antimicrobial Effect of Concentrated Growth Factor (CGF) Against Fusobacterium Nucleatum" by Kristian Vella, MCLinDent, 2017
- "The Antimicrobial Activity of Concentrated Growth Factor (CGF) Against Pseudomonas Aeruginosa" by Edward Fenech, MCLinDent, 2017
- "The Antimicrobial Activity of Concentrated Growth Factor (CGF) Against Staphylococcus Aureus" by Adam Bartolo, MCLinDent
- "Antimicrobial Effect of Concentrated Growth Factor (CGF) on Porphyromonas Gingivalis" by Jonathan Mifsud, MCLinDent



lazione e nell'accelerazione dei tessuti molli e nella guarigione e formazione di tessuto osseo. L'efficacia di questo trattamento consiste nell'erogazione locale di una vasta gamma di fattori di crescita e proteine, che mimano e sostengono la guarigione fisiologica della ferita, il processo riparativo dei tessuti e la terapia locale di infiltrazione.



Bibliografia

1. de Boer, H.C. et al. Activated platelets correlate with mobilization of naive CD34(+) cells and generation of CD34(+) /KDR(+) cells in the circulation. A meta-regression analysis. J Thromb Haemost 11, 1583-92 (2013).

2. Sampson, S., Gerhardt, M. & Mandelbaum, B. Platelet rich plasma injection grafts for mu-sculoskeletal injuries: a review. Curr Rev Musculoskelet Med 1, 165-74 (2008).

3. Lee, K.S. et al. Musculoskeletal applications of platelet-rich plasma: fad or future? AJR Am J Roentgenol 196, 628-36 (2011).

4. Pacifici, L., Casella, F. & Maggiore, C. [Platelet rich plasma (PRP): potentialities and tech-niques of extraction]. Minerva Stomatol 51, 341-50 (2002).

5. Gao, F., Wang, J.X. & Han, Y. [Research Advance on Application of Platelet-rich Plasma in Wound Repair-Review.]. Zhongguo Shi Yan Xue Ye Xue Za Zhi 17, 840-3 (2009).

6. Cieslik-Bielecka, A. et al. Autologous platelets and leukocytes can improve healing of in-fected high-energy soft tissue injury. Transfus Apher Sci (2009).

7. Osterman C et al. Platelet-Rich Plasma Increases Anti-inflammatory Markers in a Human Coculture Model for Osteoarthritis. Am J Sports Med. 2015 Jun;43(6):1474-8

8. Honda, H., Tamai, N., Naka, N., Yoshikawa, H. & Myoui, A. Bone tissue engineering with bone marrow-derived stromal cells inte-grated with concentrated growth factor in Rattus norvegicus calvaria defect model. J Artif Organs 16, 305-15 (2012).



9. Rodella, L.F. et al. Growth factors, CD34 positive cells, and fibrin network analysis in con-centrated growth factors fraction. Microsc Res Tech 74, 772-7 (2011).

10. Kang, J.S. et al. The effect of CD34+ cell-containing autologous platelet-rich plasma injec-tion on pattern hair loss: a preliminary study. J Eur Acad Dermatol

Venereol 28, 72-9 (2014).

11. Mackie, A.R. & Losordo, D.W. CD34-positive stem cells: in the treatment of heart and va-scular disease in human beings. Tex Heart Inst J 38, 474-85 (2011).



Via G. Di Vittorio 35/37
47018 S. Sofia (FC) - ITALIA
Tel. +39 0543970684 - Fax +39 0543970770
info@silfradent.com
www.silfradent.com



“Sempre al passo con i tempi dal 1957”

RADIODIAGNOSTICA DIGITALE

TC Cone-Beam - Ortopanoramica
Teleradiografia del cranio
Stratigrafia A.T.M. - Full endorale
Colonna vertebrale s.c.
Arti inferiori s.c.
Mammografia low dose

ECOGRAFIA

Internistica - Mammaria
Ginecologica endovaginale
Urologica
Muscolo-scheletrica
Eco-color doppler
Moc ad ultrasuoni

Messana SRL
Ambulatorio Radiologico

Via Gallia 60 - 00183 Roma
T. 0670493690 - 067005552

info@messanasrl.it
www.messanasrl.it

NewTom VGi evo



TC Cone-Beam
dentaria
maxillofacciale e
otorinolaringoiatrica

PRIMA PARTE

La violenza nel posto di lavoro

Ogni aggressione fisica, comportamento minaccioso o abuso verbale

■ **Laura Laffranchi PhD***, **Claudia Tosi MDM***, **Chiara Faini ****

* Dental School, Università degli Studi di Brescia

** Degree Course in Criminology with applied psychology, Aberystwyth University. UK

Nel corso dell'attività lavorativa gli operatori sanitari delle strutture ospedaliere e territoriali sono esposti a numerosi fattori che possono essere dannosi sia per la salute sia per la sicurezza. Tra questi assume particolare rilevanza il rischio di affrontare un'esperienza di violenza che può consistere in aggressione, omicidio o altro evento criminoso risultante in lesioni personali importanti o morte. Il National Institute of Occupational Safety and Health (NIOSH) definisce la violenza nel posto di lavoro come "ogni aggressione fisica, comportamento minaccioso o abuso verbale che si verifica nel posto di lavoro".

Gli atti di violenza consistono nella maggior parte dei casi in eventi con esito non mortale, ossia aggressione o tentativo di aggressione, fisica o verbale, quale quella realizzata con uso di un linguaggio offensivo. Una stima del Bureau of Labor Statistics statunitense indica per gli operatori ospedalieri un tasso di incidenza di aggressione non mortale pari a

9,3 per 10.000 contro un valore di 2 per 10.000 nei lavoratori delle industrie del settore privato. Molti di questi episodi avvengono all'interno di ospedali, strutture territoriali, in primo luogo servizi per la tossicodipendenza (Ser.T), centri di salute mentale, servizi residenziali e sociali. La Joint Commission riporta, da Gennaio 1995 a Dicembre 2006, un numero complessivo di 141 eventi sentinella legati ad aggressione, violenza, omicidio.

Gli infortuni accaduti nelle strutture ospedaliere italiane e denunciati all'INAIL per qualifica professionale e modalità di accadimento nell'anno 2005 ammontano a 429, di cui 234 su infermieri e 7 su medici. Episodi di violenza contro operatori sanitari possono essere considerati eventi sentinella in quanto segnali della presenza nell'ambiente di lavoro di situazioni di rischio o di vulnerabilità che richiedono l'adozione di opportune misure di prevenzione e protezione dei lavoratori.



EVERES

ZERO / UNO

Stampanti 3D professionali basate sulla **tecnologia DLP** "Digital Light Processing", progettate e costruite per offrire un'esperienza di utilizzo mai esplorata prima.



sisma

www.sisma.com

Vieni a trovarci a

IDEX - Istanbul, 11-14 aprile 2019

EXPONENTIAL MEETING - Rimini, 16-18 maggio 2019

IDEA - Casablanca, 20-22 giugno 2019

In occasione del convegno "**Salute benessere e sicurezza: prevenire e contrastare le violenze sui sanitari**" tenutosi lo scorso 7 marzo presso l'Università degli Studi di Brescia, la dr.ssa Luciana De Laurentis ha citato una interessante metodo per **RICONOSCERE, CONTENERE e COMUNICARE** gli atti di violenza, il cui acronimo è **STAY COOL**.

S: STAND= stai a distanza/mantieni la distanza di almeno un braccio... circa 1 mt

T: TALK= parla in modo non indifferente

A: ASK= fai domande

Y: YELLOW= semaforo giallo! poni attenzione! non abbassare l'attenzione

C: CONCISE= non parlare troppo, usa poche parole anche ripetitive

O: OBSERVE= riconosci il bisogno, fare in modo che la persona percepisca che è stato osservato, che ha ricevuto attenzione

O: OPTIONS= offrire qualcosa anche da mangiare per "alleggerire la tensione" come cibo o caffè

L: LISTEN/LOOK= guardare negli occhi stando di fronte, se la persona è particolarmente aggressiva rimanere di lato

In generale, gli eventi di violenza si verificano più frequentemente nelle seguenti aree:

- servizi di emergenza-urgenza;
- strutture psichiatriche ospedaliere e territoriali;
- luoghi di attesa;
- servizi di geriatria;
- servizi di continuità assistenziale.

Numerosi sono i fattori responsabili di atti di violenza diretti contro gli operatori delle

strutture sanitarie. Sebbene qualunque operatore sanitario possa essere vittima di violenza, i medici, gli infermieri e gli operatori socio sanitari sono a rischio più alto in quanto sono a contatto diretto con il paziente e devono gestire rapporti caratterizzati da una condizione di forte emotività sia da parte del paziente stesso che dei familiari, che si trovano in uno stato di vulnerabilità, frustrazione o perdita di controllo, specialmente se sotto l'effetto di alcol o droga.

Nasce “Choose Wisely”

Importante strumento per la scelta consapevole

L'editoria è il nostro core business. Facciamo questo da 25 anni e pensiamo di farlo bene.

Aggiungiamo un nuovo passo al nostro percorso lungo la strada che ci siamo imposti di percorrere per raggiungere il nostro obiettivo: costruire un sistema di comunicazione complesso e coordinato che privilegi i contenuti allo scopo di fornire una informazione il più possibile ampia e completa.

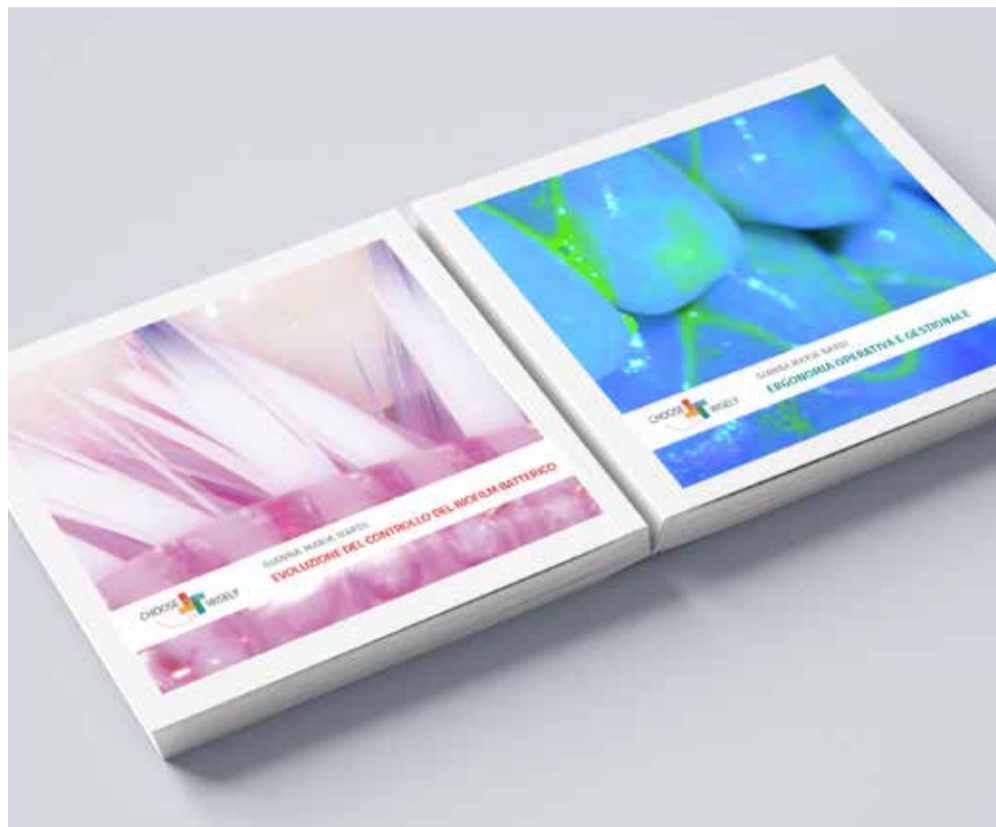
Nasce, da un'idea di Gianna Maria Nardi, “Choose Wisely”, la collana di monografie riguardanti specifici argomenti afferenti le Scienze di Igiene Orale.



Ogni volume è il frutto di uno studio approfondito del tema trattato, esperienze ed applicazioni cliniche coniugate e confrontate con evidenze scientifiche, argomenti e corredi iconografici di altissimo livello e qualità.

Le scelte operative quotidiane sono spesso difficili a causa della complessità interpretativa delle nuove tecnologie.

“Choose Wisely” sarà lo strumento utile per identificare la tecnologia migliore per poter aggiornare i protocolli operativi in materia di prevenzione primaria, secondaria e terziaria.



Per maggiori informazioni:
choosewisely@infomedix.it

La globalizzazione è ormai presente anche nel settore odontoiatrico. Coloro che operano nell'**implantologia** lo sanno e fatte salve tutte le tutele legali può acquistare qualsiasi prodotto...

La **Dentecom operante nel Lazio dal 1976** offre una vasta gamma di marchi **internazionali**: sistemi implantari completi, componentistica per la maggior parte delle piattaforme, prodotti per rigenerazione ossea e filler per il viso.

Siamo presenti fisicamente nel nostro ufficio di **Roma** per qualsiasi **consulenza** e per risolvere i vostri problemi di **fornitura e assistenza protesica**. Il servizio è offerto ai professionisti del settore odontoiatri ed odontotecnici.

Dentecom Srl

Via Francesco Saverio Sprovieri, 35
 00152 Roma (RM)
<https://goo.gl/maps/tuSNKUP4piv>
 T. +39 06 58330870 - T. +39 392 6060066

dentecom.srl@gmail.com

Fabio Ansuini



EA Ranking 2019

L'Università degli Studi di Brescia si riconferma nella classifica delle migliori università per le Lauree Magistrali e Triennali



L'Università degli Studi di Brescia si riconferma al secondo posto per l'area disciplinare di Ingegneria nel ranking 2019 di Education Around sulle migliori lauree magistrali delle università pubbliche italiane. Il 95.5% dei neoingegneri UniBS è occupato in meno di due mesi dalla laurea e sempre più studenti scelgono di svolgere periodi di studio all'estero durante la laurea: il tasso di internazionalizzazione sale al 31,5%. Ingegneria consegue ottimi risultati anche nella classifica delle migliori lauree triennali guadagnandosi il quinto posto grazie anche ad un basso tasso di disoccupazione. Brescia si piazza sul secondo gradino del podio anche per il corso di laurea magistrale a ciclo unico in Odontoiatria, garantendo ai propri neolaureati prospettive occupazionali qualificanti e appaganti grazie ad un tasso occupazionale del 100%. Rientrano nella top ten del ranking 2019 di Education Around anche Economia e Scienze motorie, rispettivamente al nono e decimo posto nella classifica delle migliori lauree triennali. Scienze motorie si classifica al decimo posto anche per le magistrali, le lauree dell'ambito disciplinare geo-biologico all'ottavo posto e a quelle dell'area sanitaria al nono.

www.unibs.it





C'è chi dice che per gli allineatori invisibili non c'è alternativa.



MORPHING 3D INTERATTIVO
 PIANO DI TRATTAMENTO CON TECNICO ORTODONTICO
 MIGLIOR CONTROLLO DEL TRATTAMENTO
 MADE IN ITALY
 TEMPI RIDOTTI DI REALIZZAZIONE
 PREVENTIVI PERSONALIZZATI
 NESSUNA CERTIFICAZIONE OBBLIGATORIA

C'è chi ancora non ha provato SMILETECH 3D.

DA PIÙ DI 10 ANNI L'ORTODONZIA INVISIBILE MADE IN ITALY



OLTRE 10.000 CASI TRATTATI

PROVA OMAGGIO

Valida solo per i nuovi clienti per la realizzazione di un caso di ortodonzia Invisibile Smiletech.

Chiama ora per attivare l'omaggio ☎ **06.5750327**

CODICE: INFOMEDIX2019



SMILETECH è prodotto da ortodonticaitalia

Più su www.smiletech.info - info@smiletech.info

Una Nuova Tecnologia deve favorire un sistema di lavoro più facile ed intelligente

Le istituzioni di cura odontoiatriche stanno ampiamente investendo in nuove tecnologie innovative. Una nuova tecnologia dovrebbe favorire un sistema di lavoro più facile e più intelligente, ma se queste innovazioni tecnologiche non comunicano tra loro, è realmente più intelligente o più facile?

Tecnologie e software, separati e non capaci di comunicare tra loro, portano i dentisti a dover maneggiare sistemi diversi e raccogliere informazioni, spesso duplicate, per avere l'immagine completa.

Questo è lavorare in maniera più intelligente ma anche più faticosa!

Un flusso di lavoro completamente integrato e che utilizza soluzioni connesse, rimuove queste barriere e permette alla tecnologia di rendere il lavoro del dentista migliore, più facile, divertente e fruttuoso, migliorando anche la cura del paziente.

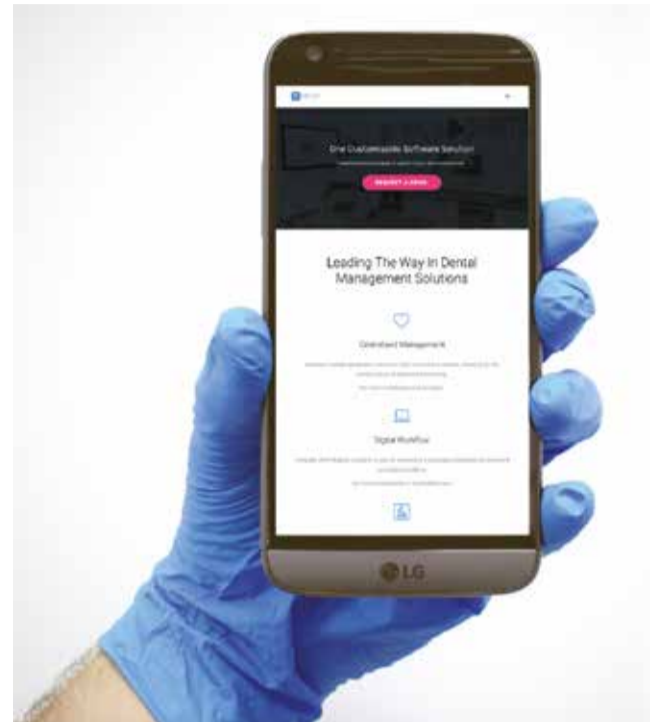
Two-Ten Health, compagnia di software per il settore dentale con base a Dublino, offre la soluzione sanitaria connessa, **Salud**, per superare questa difficoltà e permettere un flusso di lavoro completamente digitale. Salud è una delle principali soluzioni gestionali per università, ospedali e strutture per la cura

dentale in tutto il mondo.

L'Azienda è stata fondata nel 1995 per sviluppare un sistema elettronico per il data management per il Dublin Dental University Hospital. Il conseguente successo ha portato all'identificazione del bisogno sul mercato, di un prodotto che enfatizzasse il collegamento tra l'impresa e le abilità di ricerca, e i requisiti specifici delle strutture assistenziali odontoiatriche in tutto il mondo.

Negli ultimi 23 anni, e con implementazioni in 5 continenti, Salud si è evoluta in una soluzione di salute connessa che collega tecnologie, software, discipline e persone, e che facilita una comunità globale per la ricerca e la condivisione di migliori prassi.

Quest'anno vedrà il lancio di **Salud Dental**, la prossima generazione dell'offerta **Salud**, che vedrà l'azienda implementare ulteriormente la propria strategia di salute collegata per **Salud**. "Abbiamo investito largamente in una soluzione che supererà le aspettative dei nostri clienti e alzerà gli standard della cura dentale nel mondo digitale", afferma Aine Hayes, Responsabile commerciale, Two-Ten Health.



Oggi Salud è utilizzata in 7 lingue e in 12 nazioni, e ciò rende evidente l'abilità di Two-Ten nel gestire di soluzioni per i diversi principali mercati di cura odontoiatrica nel mondo.

Per saperne di più, visita www.saludtth.com



Post Graduate 2019

MANAGEMENT & MARKETING

Direttore Prof. E. Gherlone

Coordinatore Prof. a c. A. Pelliccia

Relatori

Prof. a c. Carlo Guastamacchia,

Arch. Stefano Agnello,

Prof. Fabio Ancarani

Dr. Andrea Facincani

Dr. Edoardo Toia

Prof. a c. Paolo Monestiroli

Prof. Aurelio Gisco

Dr. Andrea Saba

Avv. Silvia Stefanelli

Prof. Vincenzo Russo

Avv. Edoardo Colla

Dr.ssa Roberta Gabrielli

Dr.ssa Michela Pocco

Dr. Terzuolo Umberto

Dr. Terzuolo Alessandro

Case History dei relatori clinici

Dr. Daniele Beretta

Dr. Mario R. Cappellin

Dr. Simone Stori

Dr. Paolo Andriolo

Info: postgraduatemanagement@infomedix.it



POST GRADUATE MANAGEMENT & MARKETING IN ODONTOIATRIA

*Economia, gestione e organizzazione
dell'attività odontoiatrica*

Italian and International Edition

The Success in Dentist Practice

Strategie di successo professionale

IV EDIZIONE

Settembre 2019 - Dicembre 2019

Università Vita e Salute
Ospedale San Raffaele, Milano HSR



I.R.C.C.S. Ospedale
San Raffaele

Dall'innovazione digitale con Invisalign go a milioni di bei sorrisi

Intervista ad Angelo Maura – General Manager Italia, General Dentist Channel

Aligner trasparenti versus apparecchi tradizionali. Quali sono i benefici per pazienti ortodontici adulti? Tanti sono i benefici della terapia con aligner trasparenti. Diversamente dagli apparecchi tradizionali, gli aligner possono essere rimossi per mangiare o bere. Sono quasi invisibili ed è difficile persino accorgersi che un paziente segue un trattamento ortodontico. Infine sono più confortevoli rispetto agli apparecchi tradizionali e permettono di continuare le proprie attività senza cambiamenti nello stile di vita. In EMEA oltre 1 milione di pazienti ha

scelto Invisalign tra tutte le opzioni esistenti.

Ci guiderebbe attraverso la storia del sistema Invisalign? Align Technology - azienda di dispositivi medici specializzata in design, produzione e commercializzazione del sistema Invisalign - da 22 anni guida l'innovazione nel campo dell'odontoiatria digitale lanciando nuove soluzioni ortodontiche. In Align crediamo che un sorriso migliore abbia il potere di creare un futuro migliore ed è per questo che realizziamo tecnologia digitale ed espe-

rienze che possano aiutare le persone a fare progressi nelle loro vite. Per la prima volta abbiamo proposto gli aligner trasparenti ai professionisti dentali in Europa nel 2001. Negli anni abbiamo continuato a sviluppare innovazione, rendendo la tecnologia persino più avanzata. Dal 2013 gli aligners Invisalign sono prodotti utilizzando la tecnologia SmartTrack - brevetto di proprietà di Align - con cui i movimenti dei denti sono più precisi e confortevoli. Attualmente il sistema Invisalign può trattare fino all'80% dei casi ortodontici.

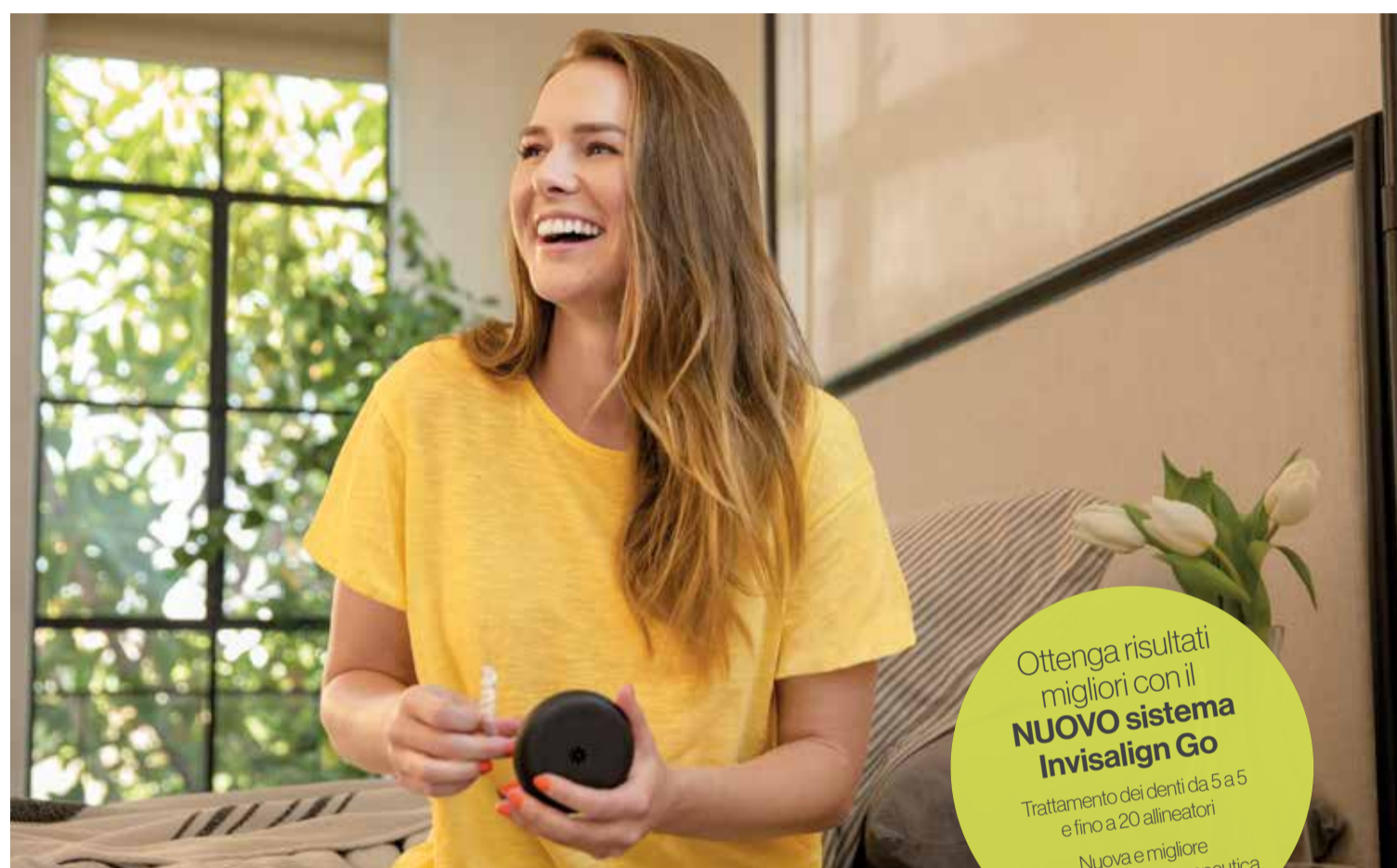
Nel giugno 2016 abbiamo introdotto il sistema Invisalign Go per dare agli odontoiatri la possibilità di trattare i loro pazienti per casi lievi di malocclusioni. Nel 2018 abbiamo implementato la tecnologia per renderla più flessibile e ampliato la gamma di trattamenti.

Il principale target di Invisalign Go sono quindi i dentisti generici? Assolutamente. Invisalign Go è ideato proprio tenendo conto dei dentisti generici. In tutti i mercati europei questi sono alla ricerca di strade innovative per accrescere il proprio business e rendere la propria pratica più digitale. Stanno quindi sviluppando un approccio multidisciplinare per offrire servizi specifici per i crescenti bisogni dei pazienti. Il sistema Invisalign Go è ideato per dare loro l'opportunità di prendere parte a un'odontoiatria minimamente invasiva e completa. Basandoci sui dati emersi in migliaia di casi, abbiamo progettato un sistema che permette agli odontoiatri di ottenere in maniera confidente i movimenti necessari. Gli ultimi progressi di Invisalign Go hanno reso ancora più semplice per gli odontoiatri creare un piano terapeutico personalizzato, adatto ai bisogni individuali di ciascun paziente e di trattare una vasta gamma di allineamenti pre-restaurativi e malocclusioni da lievi a moderate.

Quali sono i principali benefici di Invisalign Go? Invisalign Go è stato progettato per trattare tipi di malocclusione da lievi a moderate e permettere agli odontoiatri di affrontare un ampio raggio di casi. Si tratta di una grande soluzione per tutti quei dottori che hanno un'esperienza limitata in ortodonzia. Un flusso di lavoro intuitivo ed efficace che dà agli odontoiatri flessibilità e guida necessarie per trattare più pazienti e raggiungere importanti risultati clinici. Un altro importante beneficio di Invisalign Go sta nell'aiutare gli odontoiatri a identificare e trattare più casi ortodontici, incrementando il numero di referenze e consentendo un approccio più completo all'odontoiatria. Infine, il prodotto è appositamente ideato per attuare movimenti più prevedibili e fornire agli odontoiatri una rete sicura per iniziare a trattare con la terapia degli aligners trasparenti.

Cosa accade con i casi che gli odontoiatri non possono trattare? Quando un odontoiatra giudica un caso troppo complesso, può utilizzare il "Refer Patient", una funzione che sintetizza il caso e lo assegna a un ortodontista di propria scelta, che potrà effettuare una nuova valutazione e eventualmente offrire la soluzione Invisalign più adatta.

Che tipo di training avete preparato per i dottori italiani? Stiamo organizzando per quest'anno una serie di corsi di certificazione ed eventi per garantire agli odontoiatri di entrare in contatto con noi in modo semplice e di frequentare corsi che permettano loro di trattare con il sistema Invisalign Go. Esporremo il sistema Invisalign Go alle prossime fiere, come **AIC di Bologna (9 - 11 Maggio)**, **Expodental Meeting di Rimini (16 - 18 Maggio)** e **AIO di Chia (13 - 15 Giugno)**. È possibile inoltre registrarsi sul sito www.invisalign-go.it per avere maggiori informazioni.



I pazienti sono pronti, e Lei?

Proprio ora i Suoi pazienti stanno cercando dei trattamenti per migliorare l'aspetto del proprio sorriso. Nel solo 2017 più di due milioni di persone in Europa hanno visitato il sito web di Invisalign¹

Soddisfi subito le esigenze dei Suoi pazienti con il sistema Invisalign Go

- **Progettato affinché:** i dentisti generici come Lei possano operare nell'ambito di un sistema odontoiatrico completo con sistemi minimamente invasivi
- **Facile da utilizzare:** formazione, consulenza e strumenti intuitivi per aiutarLa a fornire in sicurezza i trattamenti per i Suoi pazienti
- **Esiti comprovati:** con oltre 5 milioni di pazienti che utilizzano Invisalign in tutto il mondo¹
- **Scelto dai pazienti:** il marchio più famoso al mondo nell'ambito del riallineamento dentale¹

È giunto il momento di agire.

Visiti il sito www.invisalign-go.it o telefoni al numero 800 14 17 29 per sapere come diventare provider oggi stesso.



Venga a scoprire Invisalign Go ai congressi:

- **AIC 9 / 11 Maggio Bologna**
- **Expodental Meeting 16 / 18 Maggio Rimini**
- **AIO 13 / 15 Giugno Chia**

invisalign go

T16164-01 Rev A
Nota: 1. Dati nei file di Align Technology.
2018 Align Technology (BV). Tutti i diritti riservati. Invisalign, ClinCheck e SmartTrack, tra gli altri, sono marchi registrati e/o marchi di servizi di Align Technology, Inc. o di una delle Sue società sussidiarie o affiliate e possono essere stati registrati negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Align Technology BV, Ariandaweg 161, 1043HS Amsterdam, The Netherlands



ALYA CAM la prima lampada Led dentale FARO con telecamera integrata, ideata appositamente per il settore odontoiatrico!

Dall'unione di due prodotti d'eccellenza come la lampada led dentale Alya e la telecamera EduCam, sviluppata dal pioniere della video tecnologia dentale Futudent, nasce Alya con telecamera integrata. **Ideata appositamente da un team di dentisti per il settore odontoiatrico**, la telecamera di Alya soddisfa le esigenze riscontrate dagli operatori durante la pratica lavorativa quotidiana. L'osservazione minuziosa di piccolissimi dettagli in un campo operatorio ristretto e caratterizzato da ombre sia naturali che strumentali è una delle principali necessità della pratica odontoiatrica. Un'ottima qualità della luce è fondamentale per svolgere al meglio l'operato quotidiano, con i suoi **50.000 Lux, 5.000 K e 97 CRI** Alya permette di cogliere i minuscoli dettagli del campo operatorio con il minimo sforzo, **garantendo una reale determinazione della colorazione**. La complementarietà tra **l'eccellente qualità della luce di Alya e l'ottima performance della telecamera** rendono Alya con telecamera integrata la lampada led dentale ideale per svolgere in maniera precisa e nel massimo confort l'operato quotidiano. Lampada dentale e telecamera hanno per natura un ciclo di vita differente, se la prima ha una vita media di 10 anni, la tecnologia dei dispositivi audiovisivi si evolve molto più frequentemente; per questa ragione FARO offre l'opportunità di rimanere sempre tecnologicamente aggiornato, potendo così sostituire la telecamera in qualunque momento



grazie al sistema Plug&Play. Non di rado le telecamere dotate di autofocus mettono a fuoco automaticamente un punto differente da quello desiderato del medico, portando quest'ultimo a movimentare la lampada fino al raggiungimento del fuoco sul punto d'interesse. Caratterizzato da un campo di messa a fuoco più ampio e non ristretto a un solo punto, il focus manuale della telecamera EduCam, denominato **"all in focus"**, consentirà all'operatore di movimentare al minimo la lampada operatoria.

FARO S.p.A.
Via Faro, 15 - 20876 Ornago (MB) Italy
Tel. +39 039 68781 - Fax +39 039 6010540
www.faro.it - info@faro.it



EXPERIENCE AND INNOVATION
SINCE 1948

Gianfranco Berrutti eletto Presidente FIDE European Dental Industry



Gianfranco Berrutti dell'azienda Major Prodotti Dentari SpA, già vice Presidente UNIDI, è stato eletto alla presidenza della FIDE (European Dental Industry), la federazione dell'industria dentale europea che riunisce le associazioni delle industrie dentarie nazionali, tra cui VDDI (Association of the German Dental Industry) e UNIDI.



Oltre a rappresentare l'industria dentale europea (sono più di 550 ad oggi le Aziende produttrici di materiali dentari in tutta Europa che ne fanno parte) presso enti internazionali del settore come FDI (World Dental Federation), ISO (International Organization for Standardization) e IDM (International Dental Manufacturers Association), la FIDE porta avanti relazioni di fondamentale importanza con gli organi regolatori per la legislazione riguardante i dispositivi medici, e svolge attività di lobby per tutelare gli interessi delle Aziende del settore. È chiaro quindi il vantaggio che una partecipazione attiva dell'Italia alle iniziative della FIDE può portare al settore dentale italiano in termini di tutela e rappresentanza a livello internazionale. La presenza di UNIDI in FIDE è da sempre molto forte, grazie anche al lavoro svolto dal precedente Presidente FIDE, Alessandro Gamberini, che ha concluso il suo ultimo

mandato dopo oltre 20 anni di impegno a sostegno dell'industria dentale europea e nazionale. Inoltre, da diversi anni, attraverso il suo Direttore, Linda Sanin, UNIDI ha il mandato di rappresentare la federazione nelle sedi istituzionali dell'Unione Europea su temi di interesse normativo e regolatorio. Il Presidente Berrutti è stato eletto nel corso dell'Assemblea Generale FIDE che si è svolta lo scorso 11 marzo a Colonia, in occasione di IDS. Si tratta del secondo mandato consecutivo per l'Italia, che tradizionalmente si alterna alla presidenza tedesca.



GREATER NY DENTAL MEETING 2019
95th ANNUAL SESSION

5 CONVEGNI CON SPECIALITÀ DIVERSE PER TUTTI







NESSUN COSTO DI PREREGISTRAZIONE

DATE MANIFESTAZIONE: 29 NOVEMBRE - 4 DICEMBRE 2019 DATE FIERA ESPOSITIVA: 1° DICEMBRE - 4 DICEMBRE 2019

UNISCITI A NOI

OLTRE 1.600 STAND ESPOSITIVI
CREDITI CE GRATUITI OGNI GIORNO

OLTRE 52.000 PARTECIPANTI NEL 2017
DIMOSTRAZIONI GRATUITE DAL VIVO SU PAZIENTI

ORGANIZZA ORA IL TUO PROGRAMMA!







[WWW.GNYDM.COM](http://www.gnydm.com)

LA PIÙ GRANDE E CONOSCIUTA MANIFESTAZIONE DENTALE/FIERA/CONGRESSO DEGLI STATI UNITI

EXHIBITION

CONGRESS



ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future



**EXPO
DENTAL
MEETING**

**RIMINI-ITALY
16-17-18
MAY 2019**

www.expodentalmeeting.com

Follow us:     #expodentalmeeting



TECNODENTAL

EXP03D
DIGITAL WORKFLOW