

INFODENT®

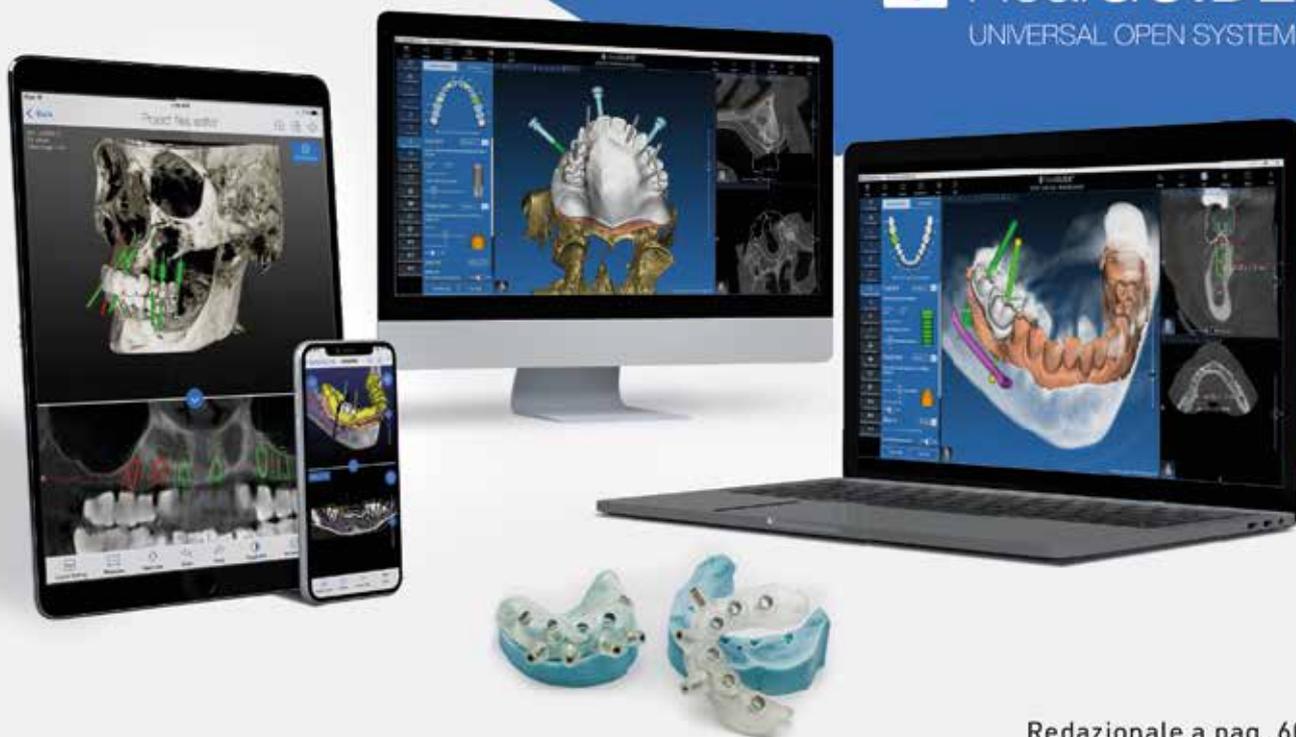
MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

SPECIALE

#RIPARTENZA

LA PIANIFICAZIONE È LA CHIAVE DEL TUO SUCCESSO!

 **RealGUIDE®**
UNIVERSAL OPEN SYSTEM



Redazionale a pag. 60

 **3DIEMME®**
BIOMAGING TECHNOLOGIES

Via Delle Baraggette | 22060 Figino Serenza (CO) Italy
Tel. +39 031.7073353 | www.3diemme.it | info@3diemme.it

Post coronavirus #ripartenza

Testimonianze dal mondo dentale
Approfondimenti legali e finanziari
Riepilogo Indicazioni Ministeriali

Zoom ripartenza
Comunicazione online
Proposte dalle aziende


TECNOLOGICA
Centro di Fresaggio e Laser Sintering

visita il sito
ordinetecnologica.com



PROMOZIONI OMEC



BLAST ASPIRATORE DA POLTRONA

Nato a seguito delle nuove disposizioni Covid 19 l'aspiratore si presenta con braccio metallico a 3 snodi oppure in Abs multi snodo. Entrambe le configurazioni dispongono di un terminale che aiuta il convogliamento dell'aerosol e dei residui salivari che rimangono in sospensione vicino la bocca del paziente. La filtrazione avviene in tre stadi con tre diversi filtri: HEPA CLASSE M - HEPA H14 - HEPA H12.

20.A.00
con snodo in alluminio €. 1.470,00

20.00
con snodo in Abs €. 1.155,00



VS.2B SANIFICATORE A VAPORE SATURO

Produce vapore secco a 160°C ad una pressione di 6 Bar. Al vapore generato è possibile miscelare e nebulizzare un disinfettante. La macchina ha la funzione aspirazione ed è inoltre possibile regolare la quantità di vapore da erogare. VS.2B.00 è già completa di tutti gli accessori per la sanificazione. A richiesta sono disponibili altri modelli.

€. 810,00



OMEC



DADO.19 SALDATRICE LASER

Saldatrice laser unica nel suo genere. Le sue dimensioni contenute ne rendono possibile il posizionamento direttamente sul banco di lavoro dell'odontotecnico. Ideale per qualsiasi lavoro di ortodonzia, Toronto, riparazione scheletrati e protesi, allungamento e ripristino colletti e chiusura porosità successive alla fusione. Disponibile anche con kit per gas Argon.

€. 2.200,00



X1 PISTOLA PER INIEZIONE MATERIALI TERMO PLASTICI

La pistola termoplastica X1 viene utilizzata per l'iniezione di materiali termoplastici mediante iniezione termica. La pistola può caricare fino a 12 g di materiale con un punto di fusione regolabile fino a 300°C. Incluso nell'offerta un video corso online di 3 ore con un odontotecnico specializzato.

€. 1.190,00



ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

Direttore responsabile: Riccardo Chiarapini

Direttore editoriale: Gisella Benedetti

Segreteria di redazione: Diana Carbonetti

Impaginazione a cura di: Bplus srl

Marketing e pubblicità: T. 0761.393327

Hanno collaborato a questo numero:

Dr. Francesco Mangano, Prof.ssa Simona Tecco, Dr. Alessandro Nota, Antoine Rodrigue, Dr. Maxime Jaisson, Prof. Pietro Andrea Cioffi, Emanuele Ranzani, Federica Panuccio

Mensile d'informazione merceologica dentale
ANNO XXXII - n. 06-07/2020

Viterbo - Autorizzazione del Tribunale di Viterbo
n. 341 del 7/12/88



Editore BPlus s.r.l.

Strada Teverina 64D - 01100 Viterbo
T. 0761.393.1 - info@infodent.it

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



**Testata volontariamente sottoposta a
certificazione di tiratura e diffusione
in conformità al Regolamento CSST
Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica
Per il periodo 1/1/2019-31/12/2019**

Periodicità: mensile

Tiratura media: 15.944

Diffusione media: 15.741

Certificato CSST n. 3031 - del 24/2/2020

Società di Revisione: BDO ITALIA

Una copia Euro 0,77

Tiratura presente numero 16.200

AVVERTENZE

La redazione non restituisce il materiale utilizzato.

5-29

IL MONDO DENTALE AI BLOCCHI DI (RI)PARTENZA



Hanno partecipato: Roberto Rosso, Fausto Fiorile, Costanza Micarelli, Mauro Marin, Antonella Abbinante, Rossella Abbondanza, Elisabetta Calamai, Emanuele Mortarotti

Testimonianze pag 5

Compliance per gli studi odontoiatrici pag 18

L'impatto del COVID-19 sui mercati pag 20

I Social network ai tempi del COVID pag 22

Indicazioni Operative. Sintesi pag 23

#ZOOMRIPARTENZA2020 pag 28

STARTUP LAB pag 31

- Laboratorio Ortodontico Ortho Rem

- Laboratorio Ortodontico MR Dental

FOCUS #Restart pag 32

A CONFRONTO

ALLINEATORI DENTALI pag 34

APPROFONDIMENTI pag 40

- 3Shape Clear Aligner Studio

- InWisible

A CONFRONTO

CHIRURGIA GUIDATA pag 42

APPROFONDIMENTI pag 48

- Implant 3D Software:
soluzione di chirurgia guidata

DENTAL TECH pag 49

- Il digitale nella diagnosi e nella

pianificazione del trattamento Gnatologico

- Digital @ - Modjaw

- Digital Jaw Motion Tracking system:
un'opportunità per Gnatologia e Protesi

DALLE AZIENDE pag 60

- RealGUIDE® 5.0 CAD

- Vi presentiamo XO FLEX 2020 EDITION

- Planmea FIT® - soluzioni CAD/CAM aperte
per le cliniche dentali

- Restiamo uniti. CADdent insieme ai
laboratori odontotecnici per la ripresa
economica

- Affrontare la Fase 2: AirNivol pianifica un supporto concreto per medici e pazienti
- Progettazione, innovazione, qualità. Laboratorio Odontotecnico Pedetta
- Disinfezione contro il Coronavirus: la scelta più efficace e green
- Oltre il Coronavirus: nuovi rapporti e strategie tra odontoiatra e odontotecnico
- IDI EVOLUTION, ripartire in sicurezza digitalizzando tutto il workflow operativo e la comunicazione con il paziente
- La scelta del vapore saturo per sanificare
- Brix3000. Nuova tecnologia enzimatica per la rimozione atraumatica delle carie
- Un professionista della fotografia al servizio dell'Odontoiatria

AGENDA Ottobre pag 68

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

INSERZIONISTI

In copertina: 3DIEMME

1Flex pag. 31 • 3Shape pag. 40 • 3Tem pag. 4 • AIOP pag. IV Cop • AirNivol pag. 3 • Anes pag. III Cop • Apotema pag. 15 • Arco pag. 21 • Biseco pag. 68 • Bplus pagg. 17/30/47 • Caddent pag. 62 • Caes pag. 19 • Copega pag. 65 • Cosma Servizi pag. 27 • Dental PRAdin pag. 66 • Deutsche Bank pag. 16 • Digital Dentistry Society pag. 59 • IDI Evolution pag. 41 • LTS Leoni pag. 56 • Media Lab pag. 48 • MR Dental pag. 31 • Omec pag. Il Cop • Orthorem pag. 31 • Romadent pag. 69 • Smiletech pag. 33 • Tecnologica pag. I Cop • Tekne Dental pag. 61 • Tesl pag. 13 • Wilocs pagg. 40/64 • Xo Care pag. 70

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



La app My AirNivol è uno strumento indispensabile per il tuo paziente che potrà monitorare la trasformazione del suo sorriso e seguire le indicazioni e i consigli AirNivol anche da remoto!

AIRNIVOL S.r.l.

E-MAIL info@airnivol.com

TEL. +39 050 754322 | WEB airnivol.com



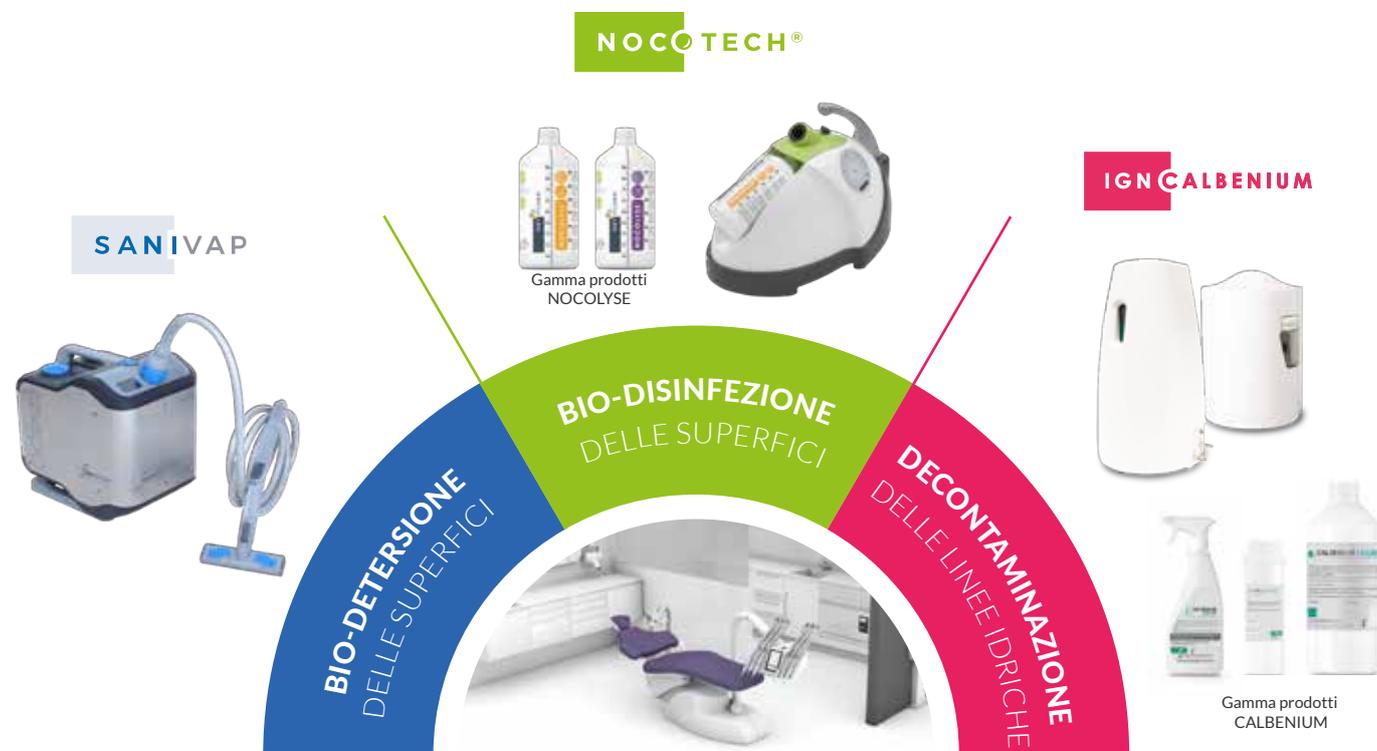
My AirNivol

Aiuta il paziente a tenere traccia dei risultati ottenuti con gli allineatori AirNivol.

Available on the iPhone

SOLUZIONE INTEGRATA PER LA CLINICA ODONTOIATRICA

Lo scudo completo a tutti i tipi di infezione, anche al COVID-19



SANIVAP SP400

La bio-deterzione con vapore secco delle superfici anche quelle più nascoste.

SP400 elimina il biofilm e lo sporco, anche quello più complesso, grazie all'emissione di vapore secco a temperatura stabile e controllata durante tutto il processo, con un approccio ecologico al 100%.

I dispositivi SANIVAP sono semplici, ergonomici e portatili, che permettono la pulizia e disinfezione quotidiana di tutte le superfici dello studio dentistico.

Conforme alla norma NFT 72110

NOCOTECH NOCOSPRAY - NOCOLYSE

La bio-disinfezione automatica con la tecnologia di dispersione aerea di tutte le superfici.

La tecnologia NOCOTECH garantisce una disinfezione uniforme, totale e senza residui di tutte le superfici della clinica odontoiatrica, grazie alla sua gamma di prodotti NOCOLYSE a base di perossido. Progettati secondo un approccio eco-sostenibile, i prodotti NOCOLYSE sono atossici, allergici e non corrosivi per le superfici (comprese le apparecchiature elettroniche).

Conforme alle norme EN 17272 e NFT 72281

AIREL-QUETIN IGN-CALBENIUM®

La decontaminazione automatica delle linee idriche per le poltrone odontoiatriche.

La combinazione di IGN® e CALBENIUM® consente la decontaminazione delle linee idriche interne e degli spray (integrabile in tutte le poltrone odontoiatriche) dei riuniti. L'acqua viene continuamente trattata e disinfettata. È un prodotto utilizzato permanentemente come irrigatore chirurgico grazie alla sua formulazione con prodotti di qualità «ultra puri» contenenti meno dello 0,1% di impurità.

Conforme alle norme EN 14476 e EN 13727+A2

3TEM S.r.l.

3tem@3tem.it - 3tservice@pec.it

Sede Legale - 0458531414
Via Tiro a Segno 4b - Zevio (VR)

Prima Sede Operativa - 0458531414
Via Garibaldi 5/36 - S.G. Lupatoto (VR)

Seconda Serie Operativa - 0499868146
Via Pierobon 36 - Limena (PD)

IL MONDO DENTALE AI BLOCCHI DI (RI)PARTENZA

TESTI MONI ANZE

Le opinioni e le riflessioni degli esponenti di tutte le categorie del dentale sulla ripresa delle attività. Un resoconto sullo stato attuale dell'universo dentale



L'ANALISTA

La crisi dell'offerta: il vero problema che dovrà affrontare lo studio

La parola d'ordine è "fiducia": non bisogna sperare, ma investire, agire e diventare punto di riferimento per il proprio team.

Roberto Rosso
Fondatore
e CEO
Key-Stone
Network



Leggendo tra alcune delle sue dichiarazioni, ci si imbatte nel concetto di "diluizione" per lo studio odontoiatrico. Di cosa si tratta esattamente?

Solitamente, in ottica di efficienza ed ottimizzazione economica, si è sempre ragionato sull'importanza della saturazione, cioè sfruttare a pieno tutto il tempo disponibile.

Nell'attività di consulenza per gli studi odontoiatrici, in merito al controllo della gestione, mettevamo in luce come nelle aree di possibile inefficienza, rientrava

avere momenti di vuoto lavorativo. Adesso dobbiamo constatare che questo tipo di analisi è inappropriata. A riguardo dobbiamo affrontare due questioni: la prima interessa il tempo impiegato nelle pratiche di disinfezione obbligatorie tra un paziente e l'altro, la seconda apre la questione del giusto proporzionamento delle sale d'attesa rispetto al numero dei riuniti. Ciò che stiamo osservando è che, gli studi con un maggior numero di poltrone, potrebbero avere una situazione penalizzante nel caso in cui non dispongano di sufficienti spazi di attesa. Avere diverse sale operative non garantisce, infatti, uno spazio per l'attesa dei pazienti molto più ampio rispetto alle strutture con un numero contenuto di riuniti.

Il dilemma è: come possiamo mantenere lo stesso numero di trattamenti con una logica operativa diversa?

Stiamo realizzando dei modelli predittivi su scala internazionale e prevediamo che, superata la fase di ripartenza, gli studi che risultavano saturi constateranno un calo della capacità produttiva che, senza interventi organizzativi, potrebbe sfiorare il 30%. La soluzione a questo problema? La diluizione: ampliamento dell'orario e dei giorni lavorativi quando possibile.

Spesso si sente dire che alla crisi sanitaria seguirà una crisi economica senza precedenti. Che consigli darebbe ad un professionista che vuole ripartire tutelando sé stesso, il personale ed i pazienti ma non rischiare il collasso?

Al momento abbiamo prestazioni per un valore di più di un miliardo di euro che sono rimaste bloccate perché è stato chiesto ai pazienti di non presentarsi in studio. Già dal 4 maggio gli odontoiatri hanno ripreso la propria attività e questa riserva di lavoro è rientrata in circolo. Il vero problema è che non ci sono state nuove visite per circa due mesi e questo potrebbe comportare un calo nei mesi a seguire. La crisi economica potrebbe avere i suoi effetti anche in ambito odontoiatrico e si potrebbe manifestare una riduzione degli accessi allo studio. Ci troviamo di fronte ad un grande punto interrogativo. A mio avviso, questa crisi è diversa dalle precedenti perché coinvolge tutti i paesi e le misure che si stanno adottando, su scala internazionale, si avvicinano a quelle del 1946, quelle che consentirono a molti paesi la ricostruzione post-bellica. Sull'economia reale (ossia quella delle famiglie) l'impatto potrebbe essere inferiore rispetto a quanto attualmente previ

sto. Nel mondo del dentale, il problema più grande non sarà probabilmente la crisi della domanda ma piuttosto dell'offerta, cioè la capacità di servire i pazienti. Tenendo a mente quanto appena detto, non sono così pessimista!

Molti professionisti hanno una visione pessimistica della situazione e temono in una crisi tale da dover licenziare parte del personale.

Crede sia possibile?

Sebbene il dentista sia tra i medici più temuti dai pazienti proprio per ciò che concerne le possibilità di contagio, presto o tardi la visita odontoiatrica diventerà una necessità non procrastinabile. Sotto il profilo strutturale il problema non sussiste, piuttosto è di natura congiunturale e questa situazione recessiva non finirà di certo con il 2020. La parola d'ordine al momento non è speranza, bensì fiducia. Non dobbiamo sperare che qualcosa accada al di fuori del nostro contesto, essendo ogni titolare di studio imprenditore e punto di riferimento per il team di lavoro, è indispensabile possedere una visione positiva, investendo, se necessario, per finanziare la crisi. Le prestazioni torneranno ad essere sviluppate perché nessuno vorrà e potrà convivere con problemi di salute orale. Certamente si attraverserà un lasso di tempo in cui alla minore possibile domanda potrebbe corrispondere una bassa capacità di risposta in termini di capienza dello studio, e i due fenomeni potrebbero produrre effetti negativi per alcuni mesi. Si dovrà licenziare parte del personale? Non necessariamente, ma potrebbe accadere qualora il modello organizzativo dello studio non consenta di tornare ai livelli di ricavo precedenti in modo strutturale, ma il consiglio che mi sento di dare a

tutti è quello di non prendere decisioni affrettate. Ci saranno studi che cesseranno l'attività? Sì, probabilmente assisteremo a una riduzione del numero di studi dentistici entro la fine del 202. Il 13% dei dentisti titolari, stando alla nostra ultima indagine, dichiara che vorrebbe chiudere, ed è comprensibile. Attualmente in Italia si contano circa 24.000 iscritti all'Albo con più di 60 anni, di cui 11.000 con più di 65. Si consideri, tra l'altro, che la stragrande maggioranza di loro sono titolari di studio dentistico, e non sempre con un cambio generazionale in famiglia. È naturale che, dopo successi e realizzazione professionale, e di fronte alla necessità di finanziare la crisi e riorganizzare l'attività, si possa decidere di chiudere lo studio. Rimanendo sul piano demografico, in precedenti ricerche, abbiamo stimato che nel corso di 7/8 anni avrebbero chiuso circa 8/9.000 studi. Questo farà crescere la domanda per i professionisti ancora attivi. È possibile anche che qualcuno decida di rivedere il proprio modello di business e decida di unirsi ad un collega per ottimizzare spazi e prestazioni offerte. La crisi che viviamo non è altro che un catalizzatore di fenomeni che si sarebbero comunque verificati, ma in un lasso di tempo più ampio.

Alcuni vedono questo momento come una sfida e una occasione per mettersi in discussione. Si tratta della fascia più giovane del settore?

La componente anagrafica è importante, ma anche l'aspetto psicologico lo è. Da parte dei giovani c'è il desiderio di determinarsi e affermarsi. Ciò non esclude dentisti imprenditori di 70 anni che hanno progetti e visioni future. Ritengo sorprendente la differenza che emerge tra uomini

e donne: i primi risultano determinati e schierati nella propria posizione, che sia pessimistica o combattiva. La parte femminile invece è in una fase di attesa, di riflessione e risulta più prudente.

Spostiamo il focus sul paziente che arrivato in studio si scontra con una realtà nuova: molte accortezze nell'applicazione delle regole, attenzione alla distanza sociale. Tutto questo potrebbe intimidirlo o, al contrario, essere garanzia di professionalità e igiene?

Molti sociologi stanno preventivando un futuro di diffidenza reciproca e di maggiore conflittualità. Tale reticenza esiste sia nei pazienti che nel personale odontoiatrico. A questo proposito, diventa determinante la capacità di comunicare empaticamente. Empatia vuol dire annullare il proprio punto di vista nella piena accettazione dell'altro e, attraverso dati oggettivi e comportamenti adeguati, dimostrare come le paure siano superabili. Complessivamente ritengo molto positive le nuove misure adottate, ma è importante far comprendere al paziente che lo studio odontoiatrico è sempre stato sicuro, oggi più che mai.

Alcune ricerche, poco approfondite, hanno definito le prestazioni odontoiatriche tra le più rischiose, in realtà non c'è nessuno studio epidemiologico che lo confermi e attesti un rischio maggiore di contaminazione. È probabile che gli odontoiatri vengano a contatto con il virus più spesso di altri, ma non necessariamente si infetteranno, perché da sempre sanno come proteggere sé stessi e i propri pazienti. In ogni caso, recentissime ricerche ci dicono che la maggioranza degli italiani ha fiducia del proprio dentista.

L'ASSOCIAZIONE SINDACALE

Il Governo ha sottovalutato il reale peso del settore dentale sull'economia

Una professione unita sui temi importanti è determinante per il rilancio di sé stessa e del Paese



Fausto Fiorile
Presidente
Nazionale AIO

AIO rappresenta un riferimento per il mondo odontoiatrico. Che tipo di attività sindacale svolge l'Associazione, in questo difficile contesto, per aiutare e tutelare i colleghi?

All'indomani del lock-down Associazione Italiana Odontoiatri con grande senso di responsabilità si è subito preoccupata di chiedere agli iscritti la sospensione dell'attività tenendo aperti gli studi solo per le emergenze, le patologie che, non

trattate, avrebbero portato i pazienti in Pronto soccorso. Questo ha naturalmente provocato un grave problema all'economia degli Studi. A fronte dei mancati introiti dei Professionisti abbiamo chiesto al legislatore delle certezze. Sul decreto Cura Italia abbiamo da subito invocato correttivi per potenziare il bonus statale. Da Enpam si è ottenuta l'erogazione dell'indennità di 1000 euro per 3 mesi a chi ha perso il 33% del fatturato; noi però crediamo si debbano utilizzare

le risorse del patrimonio Enpam in modo più esteso. Ad aprile, abbiamo scritto al Ministro dell'Economia Roberto Gualtieri (e non era la prima volta), per chiedere interventi importanti; tra le richieste: maggiore chiarezza sulle norme relative al credito d'imposta, chiarimenti sulle spese per sanificazione e acquisto di DPI, estensione del contributo a fondo perduto anche per i professionisti. Non possiamo accettare che, come sempre, i professionisti vengano discriminati. Stiamo lavorando per altri interventi tra cui un assegno di calamità per 7 mesi, oltre ad uno scudo legale esteso agli Odontoiatri per i rischi da contagio professionale nella fase dell'emergenza. L'impressione complessiva è che nel Governo non si sia capito il reale peso del settore dentale nell'economia del Paese oltre che nella salute degli italiani.

L'Associazione ha dato un prezioso contributo alla stesura delle "Indicazioni" operative sviluppate dal Tavolo Tecnico sull'odontoiatria istituito dal Ministro della Salute, di cui lei è stato chiamato a far parte. Quali riflessioni ha tratto in base alla sua personale esperienza?

Si è lavorato in pieno accordo grazie anche alla concretezza del coordinatore del Tavolo, il prof. Enrico Gherlone che ho avuto modo di apprezzare in passato come rappresentante degli odontoiatri al Ministero della Salute. Peraltro noi ci eravamo già mossi con la consueta autonomia e con l'autorevolezza che ci deriva dall'aver tra i dirigenti esperti e docenti in materia di sicurezza. Abbiamo dapprima setacciato la letteratura per trovare regole agili, facilmente comprensibili e traducibili nella pratica quotidiana. Le abbiamo portate al tavolo.

Da lì, con il contributo di tutti sono state sviluppate le Indicazioni operative che AIO vuole sicure e soprattutto applicabili quotidianamente. Come anticipato si tratta di un documento dinamico che nelle prossime settimane potrebbe arricchirsi di aggiornamenti, ci auguriamo meno stringenti! AIO aveva predisposto già ai primi di marzo le proprie Linee guida che nella fattispecie non si sono rivelate molto diverse rispetto a quelle validate nei giorni scorsi.

Com'è stato possibile tradurre le evidenze scientifiche in comportamenti facili da attuare?

Al tavolo ministeriale ci siamo ripartiti i compiti. Da una parte l'Università con il coordinatore Gherlone, dall'altra i sindacati AIO e Andi, infine la Commissione Albo Odontoiatri per garantire il rispetto delle regole deontologiche. A noi sinda-

cati è stato chiesto, oltre ad un aiuto nella ricerca bibliografica curata principalmente dal mondo universitario, di fare lo stress test delle pratiche suggerite dalla letteratura e basate sulle evidenze scientifiche, per renderle fruibili nella quotidiana attività a tutela del cittadino, del team odontoiatrico e di tutte le altre componenti della filiera.

Le soluzioni del Tavolo tecnico si sono rivelate equilibrate nella pratica quotidiana?

In linea generale direi di sì! Certo le operatività quotidiane sono diventate più complesse ed impegnative oltre che aver determinato un enorme aumento nei costi di gestione. Gli adempimenti previsti per la sicurezza li possiamo schematicamente dividere in tre tipologie; riorganizzazione dell'attività clinica con un controllo degli accessi nello studio da parte dei pazienti riprogrammato e più rigoroso, sanificazione degli ambienti, delle superfici e dei circuiti idrici dei riuniti ancora più attenti che in passato, protezione individuale del team più performante rispetto alla normalità. L'aumento dei costi deve essere contrastato con le agevolazioni previste sulle quali stiamo facendo grande informazione tra i colleghi. Approfittiamo di questa crisi per dedicarci maggiormente agli aspetti gestionali ed economici del nostro studio. È molto importante aumentare l'efficienza e l'organizzazione della nostra attività. Nell'ambito della sanificazione come AIO abbiamo rivolto la nostra attenzione alle soluzioni migliori, dando consigli pratici ai nostri associati sulle tecnologie da utilizzare anche alla luce delle opportunità fiscali (vedi credito d'imposta).

Sulle nuove procedure diventa fondamentale coinvolgere il personale ed i collaboratori, informandoli e formandoli adeguatamente sul Documento di valutazione del rischio (DVR) che deve essere costantemente aggiornato.

Quali crede siano oggi le maggiori criticità riscontrate nell'organizzazione operativa dello studio odontoiatrico?

Sono per lo più di adattamento alle procedure. Oggi più che mai serve oltre che precisione nell'attività clinica, rigore negli aspetti che riguardano la sicurezza dei pazienti, dei collaboratori e nostra. Rigore che negli studi dei professionisti seri c'è sempre stato e che oggi deve essere ulteriormente incrementato.

Nel vissuto quotidiano quelle relative alla gestione della sala d'attesa e del paziente in entrata sono forse le novità più evidenti. Tra le misure che razionalizzano e mettono in sicurezza il processo di accoglienza dei pazienti c'è, all'allegato 4, il

triage. Il nostro paziente sarà sottoposto a due questionari quasi identici; al momento dell'appuntamento al telefono e quando si presenta in Studio, dove si indaga sullo stato di salute e sui contatti a rischio. Con il secondo colloquio ci si accerta che nel periodo tra la telefonata e l'arrivo in studio non siano intercorsi cambiamenti nello stato di salute e nei contatti. Procedure che vogliono ridurre la probabilità che i pazienti potenzialmente infetti accedano allo studio dentistico, ma che devono essere integrate in ogni caso da regole ferree nel controllo della diffusione del covid 19 e non dimentichiamolo mai, di molte altre patologie potenzialmente pericolose.

Le direttive ministeriali hanno valore di linee guida a tutela legale del dentista e del suo staff?

Ha detto bene direttive, o meglio indicazioni. Non si parla di linee guida, benché già adesso i giuristi inizino a concordare sul fatto che norme formali, ministeriali, istituzionali siano conformi a quanto richiesto dalla legge Gelli per mettere al riparo il professionista da rischi penali e contenere denunce in sede civile. Rispetto però alle linee guida della legge 24 c'è differenza.

Queste ultime sono formulate al termine di valutazioni di lavori prospettici, randomizzati, in doppio cieco. Nel nostro caso abbiamo messo insieme pratiche consolidate in letteratura, con ampio materiale di supporto scientifico. Non è la stessa cosa nella forma, ma per un magistrato mi sono personalmente fatto l'idea che tra linea guida ed indicazione istituzionale poco cambi.

Le indicazioni approvate sono definitive?

No. Come vede, siamo in una situazione dove le informazioni sulla diffusione del contagio cambiano di giorno in giorno. I test sierologici sulla popolazione che si stanno effettuando in molte realtà regionali potrebbero aiutarci – forse a breve – a capire realmente quale sia stata la portata del contagio e quindi quale sia ad oggi il rischio reale. Dall'altra parte un rinfocolarsi della pandemia potrebbe provocare – personalmente ritengo di no! – un nuovo lock-down. Noi ci auguriamo che a breve alcune procedure potranno essere "alleggerite" attraverso una parziale revisione del Lavoro da parte del Tavolo ministeriale, che ha dimostrato di operare in modo veloce ed efficace, così come necessario.

Stima che un progressivo alleggerimento delle disposizioni possa ristabilire una graduale

normalità nelle attività dello studio?

Ove si renderanno praticabili senza compromettere la sicurezza, gli "alleggerimenti" nelle procedure saranno applicati. Credo però sarebbe più utile da parte delle Istituzioni, delle Regioni, dei Ministeri, dare all'Odontoiatra la fiducia che merita per come già si auto-disciplina. Per il tipo di lavoro che svolgiamo, noi medici odontoiatri siamo sempre stati e sempre dovremo essere rigorosi nelle procedure adottate per contenere i rischi clinici ed infettivi. Da sempre trattiamo ogni paziente come potenzialmente infetto, utilizzando protezioni all'avanguardia. Fare tesoro di quanto accaduto per alzare sempre di più l'asticella della qualità nei nostri Studi; questa è la filosofia che AIO intende promuovere. Il consiglio che stiamo dando ai colleghi è quello di sfruttare al massimo le agevolazioni fiscali previste per tutti gli investimenti nell'ambito del controllo dell'infezio-

ne da covid, in modo particolare per gli interventi che riguardano il trattamento dell'aria degli ambienti e dei circuiti idrici dei riuniti.

Ritiene che il Tavolo tecnico avrà un ruolo anche in un prossimo futuro legato alle problematiche dell'odontoiatria italiana?

Il Tavolo istituito per volontà del Viceministro Sileri ha avuto il pregio di svolgere un lavoro importante in modo efficace e veloce. E questo, in un contesto dove quasi sempre la burocrazia e l'incapacità di assumersi responsabilità regna sovrana, ha un grandissimo valore. Spiace parallelamente evidenziare che in realtà un Tavolo sull'odontoiatria, mi riferisco al GTO (Gruppo Tecnico per l'Odontoiatria), esisteva già. Peccato che per ragioni che sinceramente non ho ancora ben compreso, sia stato volutamente depotenziato o addirittura delegittimato, vi-

sto che nell'ultimo anno è stato convocato una sola volta per discutere di aspetti poco rilevanti.

La crisi legata alla Pandemia avrebbe certamente indicato una sua convocazione, ma così non è stato. Personalmente sono per la concretezza e lavoro per risolvere i problemi. Penso che il Tavolo recentemente costituito snello nella composizione, ma parimenti rappresentativo della professione, abbia dimostrato di avere le caratteristiche che servono oggi all'Odontoiatria.

Una Professione unita sui temi importanti, anche se distinta nelle proposte di più voci associative, è determinante per il rilancio di sé stessa e del Paese, e al tempo stesso è essenziale per decisioni veloci su temi che per AIO sono estremamente importanti: la ripresa, la sicurezza sanitaria, la qualità clinica, l'accesso alle cure, il rapporto con il cittadino, la formazione, la prevenzione.

L'ASSOCIAZIONE SCIENTIFICA

Il Tavolo tecnico: un grande risultato che permette di operare con rigore e in assoluta sicurezza

Il rapporto di fiducia e collaborazione con lo staff dello studio è fondamentale per superare il momento critico.

Costanza Micarelli
Presidente
Eletto
AIO



Quali sono le sue impressioni circa la graduale ripresa dell'attività clinica post-pandemia?

Chiaramente le mie impressioni sono correlate alla locazione geografica della mia attività clinica, infatti nel Lazio la pandemia ha colpito relativamente poco. La gran parte dei pazienti è preoccupata di un eventuale contagio, e apprezza molto le precauzioni adottate dallo stu-

dio, in linea con le indicazioni per la fase 2 sviluppate dal gruppo di lavoro coordinato dal Prof. Gherlone con la collaborazione della CAO, rappresentata dal Dott. Iandolo, e dei sindacati, indicazioni licenziate dal Ministero della Salute. La mia impressione è che i pazienti fidelizzati, e quelli riferiti da pazienti di vecchia data, vengono a farsi curare perché hanno fiducia nella nostra volontà di proteggere loro e tutti gli operatori da questo come da tutti gli altri virus che da sempre mettono a rischio la salute se non vengono correttamente gestite le procedure di disinfezione e sanificazione.

Il timore di accesso allo studio da parte dei pazienti è certamente un fattore da considerare. Quanto e come è cambiato l'approccio personale del clinico e dei suoi collaboratori nei confronti del paziente?

L'approccio personale, in un momento storico nel quale la paura è il sentimento che maggiormente alberga negli animi

di tutti, deve essere ispirato alla massima empatia e collaborazione. Con il triage telefonico noi o i nostri collaboratori rivolgiamo al paziente delle domande precise, che possono essere poste in modo impersonale, come se si trattasse di una pratica di ufficio, o possono essere l'occasione di instaurare o riprendere un rapporto umano. Credo che, soprattutto dopo un periodo di forzato isolamento durato a lungo e che in parte ancora perdura nel rispetto del distanziamento e delle protezioni individuali, sia importante cogliere ogni occasione che può rinforzare le relazioni personali. Ricordiamo che il paziente è prima di tutto una persona, che dopo due mesi di isolamento ha sicuramente bisogno di parlare, e l'ascolto fa parte del nostro dovere di curanti.

Pensa siano sufficientemente chiare le indicazioni del Tavolo tecnico in merito all'organizzazione dello studio per la piena operatività in sicurezza?

Penso che il tavolo di lavoro abbia ben

conciliato molte istanze diverse, e lo abbia fatto peraltro in una situazione di incertezza nella quale i dati del contagio erano in continua evoluzione e la conoscenza di questo virus ancora limitata. Questa incertezza è lampante se alziamo lo sguardo alle dichiarazioni quotidiane dei massimi esponenti scientifici e politici che spesso si contraddicono generando una pericolosa confusione.

In questa situazione riuscire a dare delle indicazioni chiare, che sono per loro definizione soggette a modifica perché legate ad una fase transitoria, è stato un grande risultato, che consente di lavorare in sicurezza per noi e per i pazienti.

Oltre alle precauzioni già adottate negli studi odontoiatrici per la prevenzione delle infezioni, quali ulteriori procedure ritiene possano essere attivate?

Ritengo che gli studi odontoiatrici che rispettano le norme siano già molto ben organizzati per il controllo delle infezioni, e che l'implementazione delle precauzioni dovuta al Covid 19 sia uno sforzo sostenibile.

Non credo che al momento sia pensabile né utile attuare procedure più restrittive, bisogna collaudare per bene quelle consigliate e stabilire una routine che diventi automatica per noi e per i collaboratori.

Quanto è determinante la collaborazione del paziente in questa delicata fase?

La collaborazione del paziente è sempre fondamentale, tanto più adesso, a cominciare dalla disponibilità a rispondere a tutte le domande, a farsi misurare la temperatura, a lasciare gli effetti personali in sala d'attesa e a rispettare rigorosamente gli orari assegnati. Il concetto di alleanza medico/paziente risulta ancora più importante alla luce della situazione attuale.

Se la situazione dovesse protrarsi nel tempo, pensa si possa concretizzare il rischio di ricevere in studio pazienti sempre più "reticenti"?

Sinceramente penso che se la situazione dovesse protrarsi riceveremo in studio solo i pazienti che hanno realmente e urgentemente bisogno di cure, ma soprattutto visiteremo pazienti che avranno problemi di tipo economico per i quali dovremo più che mai effettuare trattamenti razionali e ispirati al massimo rapporto costi/benefici. In questa ottica la capacità del clinico di formulare e portare a termine in tempi rapidi piani di trattamento basati su una corretta diagnosi e sulle reali esigenze del paziente è ancora più cruciale.

Le risorse umane nello studio odontoiatrici hanno un ruolo molto importante. Come motivare e valorizzare, in questo momento complesso, i componenti dello staff?

Una menzione speciale merita il rapporto con il personale dello studio, che pure è legittimamente preoccupato per il rischio Covid. Le prime persone con le quali instaurare un rapporto collaborativo e di reciproco aiuto sono proprio i nostri collaboratori più stretti, senza i quali il nostro lavoro quotidiano sarebbe impossibile. Anche in questo caso, così come per i pazienti fidelizzati, se c'era prima un rapporto di fiducia e collaborazione questo non potrà che rinforzarsi, laddove se questo rapporto non esisteva prima è molto difficile costruirlo adesso.

Oltre alle pratiche per la prevenzione del contagio, lo studio deve fare i "conti" anche con l'aspetto economico. In che modo è possibile contenere l'inevitabile aumento dei costi per il paziente?

Le criticità sono chiare a tutti: per noi sono aumentati i costi ed è diminuito l'afflusso di pazienti, per i pazienti sono diminuite le risorse economiche o se non lo sono ora c'è il timore che possano esserlo prossimamente con la crisi che seguirà questa pandemia. L'unica risposta a questi problemi è nell'organizzazione: se saremo in grado di offrire trattamenti razionali, ben impostati e organizzati, con un'agenda gestita in modo intelligente e con un rapporto ben oliato con il nostro laboratorio odontotecnico, allora potremo non solo contenere, ma evitare di gravare sui pazienti con costi aggiuntivi, mantenendo un alto standard di cura.

L'emergenza COVID-19 ha profondamente cambiato le attività odontoiatrici e non solo, pensa che questi cambiamenti possano essere in parte permanenti?

Certamente, credo che lo spunto di miglioramento organizzativo che tutti siamo chiamati ad apportare debba diventare un tratto permanente delle nostre attività, così come diventerà permanente il ricorso all'online per le attività formative e congressuali.

Alcune cose non torneremo mai a fare come prima, ma non è detto che sia un male, anzi probabilmente è un bene, perché l'ottimizzazione delle risorse sarà fondamentale per poter offrire ai pazienti e ai colleghi, nel periodo di inevitabile crisi economica cui andiamo incontro, trattamenti ed eventi di qualità con impatto sociale ed economico ridotto.

Come pensa si evolverà la professione in un prossimo futuro? Ritiene possibile che in ambito odontoiatrici, per ottimizzare le prestazioni, si possa sviluppare la telemedicina?

Sicuramente la professione odontoiatrice nel prossimo futuro vedrà un ricorso sempre maggiore ai mezzi digitali, che ormai hanno dimostrato gli inequivocabili vantaggi rispetto alle metodiche tradizionali, dalla radiologia con l'annessa pianificazione implantare, alla chirurgia guidata che, abbinata alle impronte ottiche e alla realizzazione CAD CAM, consente di effettuare riabilitazioni protesiche sia su denti che su impianti con risultati ottimali, ovviamente quando il clinico e l'odontotecnico abbiano una formazione e un'esperienza di alto livello. Per quanto riguarda la telemedicina sicuramente stiamo sperimentando in questo momento, a causa della necessità di ridurre gli accessi in studio, l'utilizzo delle tecnologie, dalle videochiamate alle fotografie scattate con gli smartphone, all'invio per mail delle lastre, per monitorare le terapie ortodontiche o anche in qualche caso per fare diagnosi, ma questo può funzionare solo se il clinico conosce il paziente ed ha il polso della terapia e dello stato clinico.

In sostanza credo che la telemedicina correttamente praticata possa aiutarci ed inserirsi in quelle che potranno essere le modifiche permanenti delle nostre attività, ma solo se contestualizzata in un rapporto medico/paziente ben impostato e consolidato.

Quali consigli pratici vorrebbe suggerire ai suoi colleghi?

Il consiglio è quello di non farsi prendere dal panico e dalla paura, credo che la grandissima maggioranza di noi abbia una potenzialità inespresa di ottimizzazione e di miglioramento qualitativo e quantitativo.

Un consiglio fondamentale, che sembra ovvio ma non lo è, è di cercare di impostare al meglio da subito i piani terapeutici e la loro esecuzione, per motivi etici e pratici: i pazienti avranno sempre più bisogno di effettuare trattamenti dalla prognosi ottimale, dal momento che investiranno risorse che saranno sempre più difficili da reperire, ed è un nostro dovere fare il possibile perché quello che facciamo in ogni branca dell'odontoiatria duri a lungo e migliori la salute delle persone. In seconda istanza, e questo vedo che è poco chiaro a molti colleghi, un trattamento ben impostato e ben eseguito sin dalle prime fasi ci fa risparmiare perché richiede un numero ridotto di appuntamenti,

non necessita di prove o di aggiustamenti ripetuti e non va incontro ad incidenti o necessità di rifacimenti. Vale la pena investire nella propria formazione non solo per imparare a "fare cose", ma per impara-

re a farle bene, risparmiando risorse per i pazienti e per lo studio. Come parte del consiglio di un'accademia scientifica, attività in questo momento estremamente impegnativa, sento l'imperativo di formu-

lare programmi formativi orientati in maniera sempre più stringente a migliorare la qualità delle cure erogate dai clinici, a beneficio dei pazienti, dei dentisti e di tutto il team di lavoro.

L'ASSOCIAZIONE DEGLI ODONTOTECNICI

Per superare la complessità del momento è necessario pensare da imprenditori

Il comparto odontotecnico ha bisogno di modificare la propria forma mentis e acquisire maggiore consapevolezza del ruolo fondamentale che riveste nella filiera dentale.

Mauro Marin
Presidente
Nazionale
ANTLO



L'Emergenza COVID-19 ha inevitabilmente coinvolto anche la categoria degli Odontotecnici che ha dovuto affrontare numerose, difficili problematiche. Quali sono state le attività messe in atto da ANTLO per favorire le istanze degli Odontotecnici italiani?

ANTLO si è trovata ad affrontare una serie di problemi notevoli, soprattutto legati alla generale confusione del settore in merito agli accorgimenti da adottare in laboratorio. In seconda battuta abbiamo fornito assistenza a tutti i soci che hanno richiesto i sussidi previsti dal Governo. Il nostro supporto si è rivelato fondamentale per tutti gli odontotecnici che sono stati seguiti e aggiornati su ogni aspetto degli adeguamenti dei vari DPCM.

Le direttive anti-covid impongono distanze di sicurezza, uso massivo di DPI, disinfezione e igienizzazione quotidiana degli ambienti e delle attrezzature. Come si sono adoperati i laboratori odontotecnici per ottemperare alle nuove norme?

Già dalla fine di marzo, il Governo e

le parti sociali, hanno definito le linee guida da seguire per artigiani e unità produttive.

Il reale problema per la nostra professione è quello di essere subordinati all'attività odontoiatrica, riconosciuta tra le professioni a più alto rischio contagio. ANTLO si prodiga attivamente per divulgare tutte le informazioni utili circa l'adeguamento del DVR e su come rispettarlo in maniera corretta.

L'adeguamento della struttura e l'approvvigionamento di DPI per gli operatori del laboratorio, implica costi aggiuntivi a quelli ordinari. Come fronteggiare la necessità senza mettere a rischio la stabilità del laboratorio? In che modo si può contenere l'aumento dei costi dei manufatti?

Ragionare da azienda piuttosto che da odontotecnici, questa è la soluzione! Il DVR ci obbliga, in qualità di titolari di laboratorio, all'acquisto di DPI per tutelare il lavoro ed i lavoratori, ma gran parte di questi dispositivi sono sempre state utilizzati nel nostro settore.

A tal proposito non credo che l'aumento dei costi sia imputabile a questo, ma piuttosto ai tempi di lavorazione. Un esempio molto banale: se i miei dipendenti si spostano all'interno del laboratorio, io devo sanificarlo tre volte al giorno ed impiego circa 30 minuti. È ovvio che la procedura inevitabilmente incide sui ritmi di produzione. La burocrazia ci sta massacrando ed è il momento di riconoscerci come imprenditori. ANTLO è attivamente schierata affinché tra i soci, e non solo, nessuno approfitti della situazione. Se le aziende ci consentono di acquistare i dispositivi di protezione

individuale ad un prezzo equo, noi non abbiamo alcun interesse a speculare sul nostro operato. Questa battaglia è sostenuta anche da ANCAD e UNIDI e tutti insieme stiamo cercando di infondere sicurezza alla filiera dentale.

Il laboratorio deve garantire la massima sicurezza dei propri ambienti e dei manufatti, ma allo stesso tempo si deve "difendere" dai materiali provenienti dalle strutture odontoiatriche. Come viene gestito il flusso di disinfezione e, successivamente, il ciclo di lavorazione per evitare contaminazioni crociate?

I laboratori lavorano con gli studi odontoiatrici che fisicamente forniscono il materiale. Nelle linee guida per la sicurezza, ci sono precise indicazioni riguardo disinfezione, imbustamento e trasferimento dei materiali e su come gestire al meglio questo delicato passaggio. Se ciò che riceviamo è stato regolarmente trattato, non corriamo alcun rischio. Ovviamente sono necessarie accortezze anche da parte del laboratorio, come ad esempio aprire il pacco inviato dalla struttura odontoiatrica in un ambiente non adibito alla lavorazione dei manufatti. Questo per garantire la salubrità degli oggetti. ANTLO ha preparato una check-list che i soci possono fornire ai propri clienti al fine di monitorare ogni passaggio ed essere certi di aver eseguito ogni step. La prassi di igienizzazione è compito dello studio odontoiatrico anche quando riceve un manufatto dal laboratorio. Per il laboratorio, in realtà, non sono state formulate indicazioni ufficiali sulle procedure, ma solo consigli che si devono attuare mossi dal buon senso.

A causa del distanziamento sociale, le occasioni di incontro formativo sono state rimandate a data da destinarsi, come si è organizzata ANLTO per rimanere al fianco degli odontotecnici anche nelle attività culturali?

ANTLO ha immediatamente cancellato tutti gli eventi culturali previsti per il 2020 fissando i prossimi appuntamenti a partire da gennaio 2021. Per quanto riguarda il proseguimento delle nostre attività, abbiamo puntato sulla pervasività dei social, raggiungendo risultati davvero soddisfacenti. L'associazione ha or-

ganizzato due dirette settimanali per tutti gli odontotecnici che hanno registrato una media di 400 partecipanti ed un totale di 70.000 interazioni. Ritengo che la crisi sanitaria abbia contribuito a sdoganare la semplicità con cui è possibile "incontrarsi" virtualmente coinvolgendo moltissimi partecipanti. Credo che, anche in un futuro prossimo, ANTLO continuerà la propria attività social con grande attenzione.

Cosa auspica per la categoria?

Ad oggi mi auguro che gli odontotecnici, date le difficoltà che stiamo affrontan-

do e considerato che interessano tutte le categorie produttive, possano acquisire sempre più consapevolezza dell'importanza del lavoro che svolgiamo, che ci fa vivere, ma che è fatto soprattutto di passione.

Da sempre mi batto affinché tutti i titolari di laboratorio, cambino prospettiva e inizino a configurarsi come imprenditori. Auspico per la mia categoria che finalmente, anche tutti gli altri componenti della filiera dentale, riconoscano l'importanza del nostro operato e ci vengano attribuite tutte le competenze specifiche di cui disponiamo.

IL PARERE DELL'IGIENISTA DENTALE

La sfida più grande è approcciarsi ai nuovi pazienti

Entusiasmo e passione sono gli ingredienti necessari per superare le difficoltà iniziali e approcciarsi ai pazienti con empatia.



Antonella Abbinante
Presidente Nazionale AIDI

L'Igienista Dentale appartiene ad una categoria professionale giovane e dinamica, questo vi ha agevolati nel mettere in pratica il nuovo assetto organizzativo?

Il nuovo assetto organizzativo per gli igienisti dentali, per quanto faticoso, non è stato difficile da mettere in atto. Da sempre adottiamo regole per il controllo delle infezioni crociate e per difenderci dagli ormai noti "droplet" degli aerosol. Da sempre consideriamo tutti i nostri pazienti come potenzialmente infetti e portatori di patologie come epatite, HIV, tubercolosi a cui ora si aggiunge purtroppo anche il covid-19.

Come si confronta quotidianamente con la necessità di un abbigliamento "ingombrante" e la gestione di una

diversa operatività?

Per prevenire il coronavirus, abbiamo potenziato tutti i DPI e sostituito le mascherine chirurgiche con filtranti facciali FFP2 e FFP3 che, indossati per lunghi periodi possono creare all'operatore anche delle difficoltà respiratorie. A queste, si aggiungono occhiali, visiera e camici idrorepellenti monouso di tessuto tecnico. La gestione di un abbigliamento ingombrante non è semplice, soprattutto in previsione della stagione estiva. Altro aspetto fondamentale è la necessità di prolungare i tempi operativi per garantire una adeguata disinfezione delle superfici e areazione degli ambienti.

La contaminazione da aerosol è una condizione sempre presente durante la procedura clinica dell'igiene orale professionale. In che modo si riesce a ridurre la carica infettiva?

È necessario predisporre gli antisettici per eseguire gargarismi e sciacqui, non solo in fase preliminare, ma anche durante la seduta operativa. I più accreditati sono il perossido di idrogeno all'1% seguito da Clorexidina 0,2% o direttamente con Cetilpiridiniocloruro allo 0,05-0,1%. Indispensabile è ridurre la nebulizzazione extraorale, limitando anche la siringa aria-acqua. Importante l'utilizzo della doppia aspirazione con cannula standard e grande, eventual-

mente coadiuvata da specchio integrato (sempre posizionato vicino alla zona da trattare) e divaricatori che facilitano la gestione della procedura. L'ideale sarebbe prediligere la strumentazione manuale o selezionare apparecchiature che ci permettano di rimodulare l'acqua per ridurre la nebulizzazione.

L'aspetto comunicativo è sempre stato molto importante nel lavoro dell'Igienista dentale. Crede ci sia bisogno di ricostruire il rapporto di fiducia instaurato precedentemente?

L'aspetto comunicativo è il fulcro della nostra professione! Il più importante atto di cura si concretizza proprio grazie all'individuazione dei bisogni del paziente. Tutto questo è attuabile solo in virtù di una comunicazione efficace che come ben sappiamo è basata sull'empatia. I DPI ostacolano il processo e diventano barriere che impediscono di apprezzare il calore di un sorriso. Tuttavia stiamo ricevendo quotidianamente stimolanti gratificazioni: i pazienti ci confidano di aver provato timore in vista dell'appuntamento, immediatamente scomparso al loro arrivo in studio. Ancora una volta si sono sentiti al sicuro, non solo per le scrupolose precauzioni, quanto per l'immutata e calda accoglienza. Forse la sfida più importante è stata approcciarsi ai nuovi pazienti che si affidano ad un professionista sconosciuto e del quale

non possono vedere il volto. Ma abbiamo riscoperto una capacità comunicativa che ci permette di creare un legame e infondere serenità nonostante le circostanze avverse.

Come affronta l'attività di igiene orale professionale nei pazienti fragili, resi ancora più vulnerabili dall'impatto psicologico provocato dall'emergenza?

Per il momento stiamo pianificando gli appuntamenti in base all'urgenza ed alla tipologia della prestazione e quindi del rischio che le procedure comporta-

no. Abbiamo deciso di procrastinare tutti i profili ad alto rischio come ad esempio pazienti anziani con pluripatologie e donne in gravidanza se particolarmente ansiose. Operiamo adottando la regola del rischio-beneficio.

Cambiando la prospettiva dall'aspetto emotivo del paziente a quello del professionista dentale: è sempre possibile operare con serenità in una situazione di massima allerta?

In realtà non è affatto semplice, ma noi siamo professionisti sanitari abituati a mettere al primo posto il benessere del

paziente. Dopo una iniziale fase di ansia e adattamento, ci si focalizza sulla missione aiutandosi con esercizi di respirazione che permettono di recuperare il giusto controllo. Quando la motivazione è solida e la meta è chiara, la soluzione si trova sempre.

Essere resilienti, motivati, capaci, può bastare ad affrontare con successo le difficoltà imposte dalla nuova realtà odontoiatrica?

Sì, ma a mio parere, solo se la passione e l'entusiasmo per il proprio lavoro superano tutte le difficoltà.

IL PUNTO DI VISTA DELL'ASO

Nessuna difficoltà per l'ASO adeguatamente formato

Il ruolo dell'assistente si conferma fondamentale nella gestione delle relazioni con i pazienti e la sua professionalità consente di operare con serenità anche in situazioni ad alto rischio. Massima attenzione alla prevenzione, senza trascurare il contatto umano.



Rossella Abbondanza
Presidente Nazionale IDEA

Il flusso di lavoro all'interno dello studio odontoiatrico è inevitabilmente cambiato per l'adeguamento alle direttive ministeriali post-covid. Come si muove l'ASO per operare in sicurezza senza compromettere l'equilibrio emotivo del paziente?

Il ruolo dell'ASO è da sempre di fondamentale importanza nella gestione delle relazioni con i pazienti che devono vivere serenamente l'esperienza della seduta odontoiatrica. Adesso è importante prepararlo al nuovo scenario che troverà in studio. Sapere che verranno adottate tutte le precauzioni e le misure di sicurezza previste, lo predisporrà positivamente nonostante la situazione inusuale. Ad accoglierlo troverà una figura irricognoscibile sotto i DPI molto coprenti e noi dobbiamo ricorrere a tutte le stra-

tegie che conosciamo per far percepire la nostra disponibilità e professionalità oltre alla consueta gentilezza. Abbiamo perso l'espressività del volto, ma la voce, i movimenti e lo sguardo possono ancora svolgere la propria funzione e quindi avvolgere il paziente con tutta la premura che noi ASO sappiamo dispensare.

Le pratiche di sterilizzazione, già molto scrupolose all'interno dello studio, si sono ulteriormente irrigidite. Quanto tempo impegna la sanificazione di strumenti e superfici e la preparazione della poltrona?

Essendo molto rigide e sempre efficaci, le procedure di sterilizzazione sono rimaste invariate, la sanificazione degli ambienti e la protezione degli operatori invece richiede una maggiore attenzione con conseguente tempo da dedicare. Occorre una valida organizzazione per gestire al meglio i tempi. I ritmi in cui si susseguivano sedute ravvicinate sono già un lontano ricordo. Per garantire una corretta preparazione della sala operativa, la vestizione dello staff e tutto il resto, è inevitabile spendere molto più tempo. In questo momento è importante rispettare le inevitabili nuove esigenze dello studio dettate dalle nuove normative.

Quanto è determinante affidarsi ad assistenti con esperienza e formazione professionale?

La nostra associazione, nata 10 anni fa, ha come mission proprio la formazione. Questo consente di lavorare meglio, offrire al titolare dello studio un servizio migliore ed essere consapevoli dei propri diritti e doveri in qualità di ASO. In fase di ripartenza, la formazione dovrebbe essere obbligatoria oltre che necessaria. Sappiamo quanto è importante essere sicuri di ogni movimento che compiamo durante la seduta. Gli ASO, che fino ad oggi non hanno mai frequentato corsi di aggiornamento, saranno molto più preoccupati rispetto a coloro che conoscono bene il nemico e sanno come contrastarlo. La nostra è una categoria che deve ancora uniformarsi e crescere professionalmente e noi siamo a disposizione per rispondere alle numerose domande che ogni giorno ci vengono poste.

Il virus ha inciso in modo decisivo sull'attività dello studio e sulla gestione dei pazienti. Sono cambiate anche le responsabilità dell'ASO?

In uno studio ben organizzato non ci saranno grossi cambiamenti, al contrario emergeranno le carenze dei team in cui si è dato poco spazio alla formazione. L'ASO, dal 21 aprile 2018, è una figura di interesse sanitario che necessita di una formazione e di una qualifica per poter operare. Esiste un registro in cui l'ASO appone la propria firma dichiarando di

aver processato correttamente lo strumentario e questo implica responsabilità per quel carico, quindi è bene che l'assistente sappia quali sono le sue mansioni e gli oneri correlati.

Negli studi monoprofessionali, molto spesso è l'ASO ad occuparsi della delicata fase di Triage telefonico e accoglienza del paziente, in questo regime di post emergenza è consentito all'ASO fare valutazioni cliniche preliminari del paziente e raccogliere i dati relativi all'anamnesi?

L'ASO collabora attivamente in fase di raccolta dei dati seguendo le indicazioni del titolare e sarà quest'ultimo a stabilire se il paziente potrà essere accolto in studio. Esempio l'odontoiatra titolare dello studio che si assume la responsabilità nel fissare un appuntamento mentre è nostra premura far sì che i controlli siano efficaci nel testarne l'idoneità. Fondamentale è la fase di accesso del paziente in studio ma anche la sua dimissione.

Quali sono le procedure che l'ASO deve adottare? Come e quando viene istruito il paziente?

Il paziente riceve istruzioni telefonica-

mente ed in sufficiente anticipo. Deve conoscere tutte le situazioni in cui si potrà trovare, come ad esempio dover attendere fuori dallo studio nel caso in cui una seduta non sia stata completata al momento del suo arrivo. Molte altre indicazioni le riceverà dal personale al momento dell'accoglienza e certamente troverà manifesti e piccole stampe informative in sala d'attesa. È chiaro che bisogna limitare il contatto con gli oggetti presenti in stanza e non toccare nulla dopo ogni dimissione in attesa della sanificazione.

Nel caso in cui il paziente abbia bisogno di un accompagnatore perché disabile o un bambino piccolo, da chi e come viene gestita la vigilanza nella sala d'attesa?

Stabilite le misure di sicurezza prima dell'appuntamento, sappiamo bene chi arriverà in studio e come dovrà essere gestito. Se necessita di un accompagnatore, questo si fermerà in sala d'attesa fino al momento in cui il personale dello studio prenderà in carico il paziente e lo accompagnerà nella sala operativa predisposta per il suo arrivo. Non possiamo dimenticare il lato umano del nostro lavoro, non si può vietare la presenza di un sostegno ad una persona che ne ha bi-

sogno, l'importante è osservare le corrette procedure.

Ritiene ci siano lacune o criticità nell'osservanza del nuovo protocollo redatto dal Ministero in riferimento al lavoro dell'ASO?

L'ASO formato non incontra nessuna difficoltà perché i nostri studi sono seriamente preparati nella gestione delle criticità e della contaminazione. Il reale rischio risiede nella reperibilità di DPI che al momento non sono presenti sul mercato e nella scarsa preparazione di colleghi che accettano di lavorare in condizioni poco sicure non avendo alcuna percezione. Invito con fervore tutti gli ASO ad informarsi adeguatamente sulle fasi in cui l'ASO di espone a maggiori rischi di contagio per proteggersi nei passaggi più rischiosi ma anche per vivere con minore ansia il proprio lavoro. Ci tengo a sottolineare che, un aspetto da non trascurare, è il contatto umano: in questo periodo in cui siamo giustamente concentrati sulla prevenzione, diventa complicato agire con disinvoltura nei confronti del paziente ma dobbiamo fare in modo che la sua esperienza sia meno traumatica possibile ed in questo, spesso, l'ASO ha un ruolo determinante.

tesl

Evoluzione nella continuità.

Sieco si trasforma in "TESL"
Technology Store Lombardia

Un polo per la tecnologia Odontoiatrica e Odontotecnica, una show room "vivente" per prove e dimostrazioni pratiche, una sala conferenze per meeting e seminari e soprattutto un team di persone competenti e appassionate.

TESL è il Distributore specializzato Dentsply Sirona per la Lombardia

Technology Store | **tesl**

Via Daimler, 1 | Milano
T. 02 36697569 | info@tesl.tech

Il virus ha solo accelerato il cambiamento in atto, l'importante è saperlo cogliere come una nuova opportunità

La vera sfida sarà sviluppare strumenti e servizi di alta qualità per stare al fianco di chi ci ha sempre dato fiducia.

Elisabetta Calamai
Marketing
Manager
UMBRA Spa



Con la riapertura di studi odontoiatrici e laboratori odontotecnici, è ripartito anche il circuito della distribuzione. In che modalità vi siete approcciati alla fase 2: pianificando minuziosamente o calibrando giorno dopo giorno i passi da compiere?

Tutte le attività sono state pianificate con grande attenzione, ma sappiamo riorganizzare e modificare in tempi molto brevi. Questo ci permette di rivedere le strategie in corso d'opera ed in base alle opportunità che si presentano. Cerchiamo di adottare un modus operandi proattivo che ci consenta, per esempio, di soddisfare le richieste dei clienti in cerca di materiali monouso e DPI. Avere un piano d'azione è importante ma la capacità di adattamento può fare la differenza.

Quale percorso strategico avete adottato per supportare al meglio l'attività di dentisti e odontotecnici?

Durante il lockdown ci siamo focalizzati sulla formazione: già da tempo utilizzavamo una piattaforma per webinar con cadenza settimanale o quindicinale, per l'occasione abbiamo organizzato tempestivamente 14 incontri per i clienti e altrettanti per i nostri agenti, con l'obiettivo di mantenere vivo un mercato spento dal virus. C'è stata anche l'esigenza di far conoscere nuovi prodotti legati appunto all'emergenza sanitaria e i webinar sono stati un ottimo strumento per immettere sul mercato nuove informazioni. Così abbiamo dimostrato la nostra vicin-

anza al settore.

I vostri agenti sono ramificati su tutto il territorio nazionale e per questo si trovano a confrontarsi con realtà in cui il virus è stato "clemente" ma anche con regioni che appaiono devastate. In che modo avete riorganizzato la loro attività quotidiana?

Fin dalla seconda settimana di maggio, tutti i nostri agenti hanno ripreso la propria attività. Si sta cercando di tornare alla normalità, senza sottovalutare il pericolo del virus. Proprio per questo gli agenti sono stati dotati di un piccolo "kit di riapertura" contenente mascherine e guanti al fine di essere già pronti per le visite negli studi. Di certo si è riscontrata una sensibile differenza nell'approccio alla riapertura tra il nord ed il centro-sud. Non dovuta a leggerezza ma ad una percezione diversa del virus. Anche se, in tutte le zone, soprattutto in fase iniziale, l'allerta era massima. Incontrando i professionisti del dentale si percepisce un comune desiderio di normalità seppur con tutte le accortezze del caso. L'agente del deposito dentale è solito recarsi presso lo studio odontoiatrico e il laboratorio odontotecnico per presentare i prodotti, ma anche per coltivare un rapporto umano e di fiducia con il cliente.

Oggi i vostri agenti come coniugano la necessità di prevenire il contagio con le esigenze del loro lavoro?

Alcuni agenti si sono adoperati con contatti telefonici. I webinar ci hanno permesso di avviare attività non solo istituzionali ma anche interessanti presentazioni di prodotto. Noi italiani siamo ancora molto legati al valore del rapporto umano ma il digital sta diventando sempre più familiare. La nostra sensazione è che a breve, con passi graduali, si tornerà alla normalità, in termini di numero di visite giornaliere, mantenendo le dovute accortezze.

Quanto i protocolli che gli studi e i laboratori indicano nel proprio DVR condizionano le vostre attività?

Inevitabilmente la nostra attività ne è condizionata. Il Triage dedicato ai pazienti si riflette anche sulle visite degli agenti. Proprio per questo è fondamentale adattarsi alle esigenze dei clienti e comprendere il carico di responsabilità che si sostiene nella gestione dello studio.

Molti sostengono che la comparsa del virus abbia innescato una serie di cambiamenti che si radicheranno e diventeranno nuove abitudini. Nell'ambito della distribuzione, crede ci siano delle formule che rimarranno nel tempo?

Credo proprio di sì! Lo sviluppo digitale era un percorso già avviato, il virus ha soltanto velocizzato i tempi della realizzazione. Molte delle dinamiche che abbiamo trasformato in abitudini durante questo periodo di emergenza rimarranno, perché sarebbero sopraggiunte a prescindere. Prima del covid eravamo attrezzati per la formazione online ma ne usufruivamo con minore frequenza, adesso si è notevolmente intensificata. Il virus ha solo accelerato un processo già in atto. Al tempo del coronavirus l'e-commerce si è rivelato una risorsa fondamentale a sostegno delle aziende, una soluzione win-win per fronteggiare le restrizioni dettate dalla pandemia.

Cosa ci può dire riguardo all'andamento delle vendite online sul vostro portale e-commerce dall'inizio del lockdown ad oggi?

I nostri dati sono parzialmente falsati perché, strategicamente, abbiamo escluso dalla vendita online tutti i prodotti legati al covid-19. È stata una scelta dettata dalla volontà di tutelare i clienti e non rischiare che DPI e disinfettanti, difficili da reperire, venissero acquistati da aziende fuori settore. In un momento di grande bisogno, abbiamo ritenuto corretto dimostrare vicinanza e sostegno ai nostri clienti abituali e stare al fianco di chi ci ha sempre dato fiducia.

Cosa vede nel futuro di Umbra?

Crede che il digitale potrà essere sempre di più una chiave strategica per lo sviluppo del vostro business?

Il digitale avrà un ruolo sempre più strategico. Umbra non vuole limitarsi alla

vendita online, ma sviluppare strumenti e servizi. Si stanno valutando le migliori soluzioni da offrire ai clienti. Per quanto riguarda la formazione, questa si sposterà sempre di più sull'on de-

mand. La grande sfida sarà presentare un pacchetto completo ma di alta qualità. Il cambiamento è un passo importante ma noi lo viviamo come una nuova opportunità per l'azienda.

L'OPINIONE DEL PRODUTTORE

In futuro ridurre l'esportazione delle materie prime per evitare rallentamenti produttivi

La crescita esponenziale dei costi dei materiali ha messo a dura prova la tenuta della filiera produttiva.

Emanuele Mortarotti
General
Manager
Dispotech Srl



Il settore dentale è stato duramente colpito dalla pandemia che ha seriamente minato la produzione delle aziende. Come avete affrontato questi mesi di emergenza COVID-19?

Operando più in generale nel settore medico-sanitario, non soltanto in quello dentale, abbiamo potuto constatare che ogni settore medicale ha reagito all'emergenza in modo diverso. Focalizzandoci sul comparto odontoiatrico, inizialmente abbiamo riscontrato una

sottovalutazione del pericolo coronavirus. Solo quando gli studi hanno cessato l'attività si è presa coscienza della minaccia imminente che ha scatenato un grande panico. La nostra azienda non si è mai fermata ma ha tutelato in primis la salute dei dipendenti. Il personale degli uffici è stato ridotto al minimo e agli operatori macchina è stato proposto di decidere liberamente purché si lavorasse con serenità. Durante il lockdown ci siamo confrontati con opinion leaders vicini all'azienda per comprendere il loro stato d'animo. Abbiamo organizzato alcuni webinar per fornire una alternativa alle poche informazioni divulgate inizialmente dalle istituzioni. In situazioni di crisi è fondamentale puntare sulla comunicazione per chiarire dubbi e incertezze. Noi trattiamo materiali monouso, i più richiesti durante l'emergenza e spesso importiamo dall'estero. Come tante altre aziende ci siamo trovati in difficoltà, per questo abbiamo deciso di attivarci per diventare un polo indipendente da quella che è l'importazione, soprattutto per garantire continuità ai nostri clienti.

Quali sono le azioni messe in atto per garantire continuità nella fornitura di dispositivi medicali?

Inizialmente abbiamo ridotto la produzione interna, riuscendo a garantire comunque al 90% il funzionamento delle macchine. Purtroppo si sono registrati ritardi, ma il mercato, vista la situazione eccezionale, è stato molto comprensivo. Per quanto riguarda gli altri prodotti, fortunatamente i nostri magazzini erano ben forniti e abbiamo parato il colpo cercando di razionare il materiale e rifornire tutti i clienti. Si sono avviate collaborazioni con terze parti ma è stato davvero difficile reperire le materie prime e riuscire anche solo a ricevere risposte dai fornitori. La nota positiva è che, in tutto questo, abbiamo dialogato e fatto squadra con i nostri concorrenti.

Le misure restrittive si sono allentate e le aziende hanno iniziato a riemergere dall'immobilità degli ultimi mesi, quali misure avete adottato per garantire la piena ripresa delle attività in sicurezza?

 **APOTEMA**
Dental Technologies

Quando conta l'estetica
#DisilicatoAmber #MiyosColors

Scopri tutti i nostri prodotti su
www.apotemadental.com

e-mail: info@apotemadental.com - Telefono: 05211402286 - #Apotemadental



Ancora prima dell'entrata in vigore della legge, in azienda si utilizzavano i DPI. Abbiamo incrementato l'installazione di colonnine dispenser per gli igienizzanti e avviata la procedura della misurazione della temperatura. Sul versante esterno, stiamo ripartendo con calma e vorremmo invitare i nostri clienti a non concentrarsi solo sui DPI, necessari per combattere l'emergenza, ma approvvigionare in generale tutti i dispositivi utilizzati nel dentale.

Per la prima volta, anche i comuni cittadini, necessitano di dispositivi di sicurezza individuale. Quanto e come ha inciso questo aspetto sulla produzione e sulla vendita dei prodotti?

Ad inizio emergenza, siamo stati al centro di un caso mediatico: avevamo ordinato dalla Cina, insieme al nostro partner svizzero, più di 800.000 mascherine tra ottobre e novembre. Arrivate al porto di Rotterdam, sono state bloccate in Germania proprio all'inizio di marzo, quando la situazione iniziava ad essere sempre più critica e le mascherine erano introvabili. Tramite l'API (Associazione Piccole e Medie Industrie) e l'ambasciata si è cercato di farle arrivare in Italia. Il caso è diventato di dominio pubblico e attraverso social, TV, radio e giornali, ha avuto un grande eco sul pubblico. Abbiamo ricevuto migliaia di telefonate, al punto da essere costretti ad inserire un messaggio in segreteria in cui spiegavamo che purtroppo non disponevamo di mascherine. È stato emotivamente stressante: molti chiamavano in preda alla disperazione e noi non potevamo fare nulla per aiutarli. Quando siamo riusciti ad ottenere il carico, buo-

na parte dei dispositivi è stato donato agli ospedali della provincia di Sondrio e poi distribuita nel settore medicale per dare la precedenza a chi ne aveva più bisogno.

Molti professionisti sanitari lamentano l'aumento eccessivo dei prezzi. Cosa può rispondere in merito?

Spesso le aziende distributrici vengono accusate di speculazione per i prezzi che propongono. Ma la filiera dei DPI ha registrato un rincaro importante su tutti i passaggi che la compongono. Il costo della manodopera cinese è aumentato, lo stesso vale per il trasporto e, volendo spostarsi sul panorama italiano, le cifre sono ancora più importanti. Possiamo azzardare che il prezzo delle mascherine è circa 50 volte più alto rispetto all'inizio della pandemia. A mio avviso non si tratta di speculazione, ma piuttosto della legge che domina l'economia da sempre: "è il mercato a fare il prezzo".

Avete varato iniziative di marketing per andare incontro alle esigenze dei professionisti del dentale?

Lavorando anche con aziende che producono disinfettanti, ci siamo subito mobilitati creando una landing page online che consente al professionista di richiedere la colonnina dispenser per il gel igienizzante e tutto ciò che serve all'interno dello studio per garantire la sicurezza del personale e dei pazienti.

Assistiamo oggi ad un fenomeno di allentamento delle strategie "plasticfree", mascherine e guanti monouso non vengono smaltiti come si deve e addirittura abbandonati per strada o in mare. C'è richiesta da parte

dei dentisti di DPI biodegradabili e eco-compatibili?

Prima del coronavirus, molti avevano manifestato interesse nei confronti di prodotti biodegradabili e riciclati. Adesso, dato il momento di grande necessità, le richieste sono decisamente diminuite. Noi stessi stavamo valutando alcuni materiali bio, ma è necessario dedicare molto tempo alla ricerca e agli studi in laboratorio. In un futuro prossimo sicurezza e ecosostenibilità saranno sicuramente legate. In realtà potrebbero essere molto interessanti anche i sistemi di smaltimento che prevedono di risparmiare spazio. I volumi di rifiuti all'interno dello studio sono raddoppiati, si tratta soprattutto di materiale infetto che ha bisogno di uno smaltimento specifico. Sono in commercio dei sacchi in cui il rifiuto viene messo sottovuoto in modo da occupare meno spazio ed essere sigillato. Nei paesi del Nord Europa viene già largamente utilizzato ma per il mercato italiano ha costi ancora troppo alti.

Cosa potrà insegnare questa emergenza al settore dentale?

Confrontandoci con molti dei nostri opinion leaders, in tanti non avevano attribuito il giusto valore, inteso come certificazione e controllo, ai DPI utilizzati. Spesso questo avveniva in buona fede, perché ci si affidava ai propri fornitori. Dalla comparsa del virus, non sarà più così: l'attenzione è massima e questo può rivelarsi un ottimo scudo nei confronti di quelle aziende che lavorano con poca serietà. Spero sia aumentata anche la consapevolezza da parte dei produttori perché è fondamentale immettere sul mercato prodotti al 100% sicuri.

Con Deutsche Bank Easy, sei più vicino ai tuoi pazienti

Deutsche Bank
Easy



db Easy Sorriso

Finanziamenti per i tuoi pazienti fino a 72 rate con formule finanziarie **convenienti, flessibili, sicure.**



Per maggiori informazioni
bit.ly/db-e-sorriso



“psst...sai tenere un segreto?”



3DD
SHC

Sta succedendo qualcosa
di nuovo nel mondo dentale...
resta sintonizzato!

Voglio sapere!

Mettimi nella lista degli ospiti per l'accesso
anticipato al tuo segreto

Prenota l'accesso: bit.ly/teaser3dds



COMPLIANCE PER GLI STUDI ODONTOIATRICI

Gli studi odontoiatrici, e più in generale tutte le strutture sanitarie, si trovano ad affrontare la ripresa senza aver vissuto alcun aspetto della fase 1. Il Decreto "Cura Italia" ha definito una serie articolata di interventi che impattano sulla vita del Paese. Con l'articolo 42 si tenta di chiarire un aspetto che dà luogo ad uno spinoso problema: si qualifica come infortunio sul lavoro indennizzabile il contagio da covid-19 acquisito sul posto di lavoro. Anche in itinere. Ne deriva che, se si identifica il contagio come infortunio sul lavoro, allora è da ritenere tale anche ai fini della responsabilità che assume il datore di lavoro nei confronti del lavoratore e dell'istituto assicuratore (INAIL).

Si apre un tema di grande ampiezza e preoccupazione che sfocia anche nell'ambito penale. Proprio in virtù di questo è necessaria una maggiore compliance per gli studi odontoiatrici (anche monocratici) con l'intento di potersi difendere adeguatamente da una eventuale contestazione.



COME TUTELARSI

Il protocollo condiviso definisce le misure cautelative sotto 3 profili: specifiche per il personale, per il paziente e per la struttura. Sulla base di ciò che è realisticamente fattibile, è bene documentare tutto e sviluppare una sorta di accountability. È una assicurazione fondamentale che non deve però in-

gessare l'attività. Nel caso delle strutture sanitarie, l'esposizione al virus presenta un profilo spiccato e vale il principio per cui il rischio non è generico, ma si applica una presunzione a sfavore del datore di lavoro. Da questo nasce la necessità di rendicontare tutte le azioni svolte per adeguarsi alle linee di indirizzo. I DPI sono lo

scudo più adeguato per difendersi dal contagio ed è necessario che lo studio ne disponga a sufficienza per tutti i collaboratori. A tal proposito è importante produrre una documentazione che provi l'acquisto dei dispositivi ed è consigliato richiedere una firma al momento della consegna giornaliera del materiale monouso al personale. I

documenti potrebbero rivelarsi determinanti nel caso in cui venissero mosse accuse al datore di lavoro. È altresì possibile redigere un protocollo interno, o un ordine di servizio, atto a stabilire le procedure alle quali il personale si deve attenere. È bene elaborare regole comprensibili e dirette, calibrate sulla dimensione professionale con la quale ci si interfaccia e desumibili sulla base dell'esperienza del titolare. Questi sono gli strumenti da utilizzare nel caso di contestazione per vincere la presunzione che il contagio sia avvenuto all'interno dell'ambiente lavorativo. Si tratta di dinamiche impegnative ma risultano l'unica soluzione per documentare che lo studio si è attenuto rigidamente alle direttive.

ACCERTAMENTI DIAGNOSTICI

Al momento si avvicendano voci discordanti circa l'utilità e validità dei test sierologici. Molte aziende hanno preferito sottoporre i propri dipendenti ai controlli ma è necessario sottolineare che possono essere effettuati solo su base volontaria (per principio costituzionale) ed è bene che il dipendente espliciti questa sua intenzione attraverso una comunicazione scritta. Cosa accade se il test risulta negativo? Il trattamento varia in base alla legislazione regionale. Non necessariamente vi è un automatismo per cui il dipendente positivo è soggetto a tampone. Nella non completa attendibilità e nel considerarlo una metodologia non risolutiva, si rischia di cadere in un limbo e rimanere impantanati in una situazione "grigia" che al momento non ha linee guida

NEL CASO DELLE STRUTTURE SANITARIE, L'ESPOSIZIONE AL VIRUS PRESENTA UN PROFILO SPICCATO E VALE IL PRINCIPIO PER CUI IL RISCHIO NON È GENERICO, MA SI APPLICA UNA PRESUNZIONE A SFAVORE DEL DATORE DI LAVORO.

di riferimento. Con questo non si vuole scongiurare la misura, ma rendere consapevoli di tutte le implicazioni che questa comporta.

PRIVACY

Solitamente, in fase di assunzione, si rilascia ai dipendenti una dichiarazione cautelativa dei dati personali e dei cosiddetti dati rivelatori della salute. Per completezza è bene integrarla ed estendere le finalità del trattamento che possono riguardare la sottoposizione o i risultati dei test e l'eventuale comunicazione all'azienda sanitaria di riferimento.

ASSICURATIVO

In ambito lavorativo, vengono stipulate polizze di tipo RCO (Responsabilità Civile Operai) o RCT (Responsabilità Civile Terzi), con lo scopo di tenere indenne il datore di lavoro da azioni di rivalsa esperite dall'INAIL e dalla pretesa risarcitoria del dipendente. In materia COVID-19 non vi è completa chiarezza perché al momento della stipula

il virus non esisteva. Molti tendono a dare per scontato che la causa virulenta rientri sotto la copertura assicurativa. È caldamente consigliato informarsi presso il proprio assicuratore e chiedere di averne evidenza tramite una apposita appendice.

RAPPORTO CON IL PAZIENTE

Altro rischio importante è che sia il paziente ad infettarsi. Si potrebbe incorrere in una domanda risarcitoria o dover rispondere in sede penale per lesioni colpose laddove si riuscisse a dimostrare che la malattia è scaturita dalla seduta odontoiatrica. Da qualche anno si agisce secondo linee guida e buone pratiche clinico-assistenziali, ma ad oggi non risultano evidenze in merito al covid-19. La forte raccomandazione è implementare le linee di indirizzo e, anche in questa circostanza, documentare il tutto. Il tavolo tecnico ha previsto la somministrazione di un questionario telefonico (triage) prima che il paziente entri in studio, allo scopo di valutare se si ricade in quella casistica di sintomatologia che arrega un rischio. Al momento dell'arrivo è necessario sottoporre un modulo di consenso informato che precisi quanto, nonostante il particolare controllo, sia impossibile garantire una situazione di rischio zero. L'informazione deve essere bilaterale perché è noto come alcune condizioni siano predisposte ad una vulnerabilità maggiore al contagio da coronavirus.

R.C.

Estratto del webinar Infodent: "Compliance per gli studi odontoiatrici"

Software Gestionali disegnati sulle tue esigenze



Software Gestionali
Semplificano ed Ottimizzano il tuo lavoro quotidiano



Servizi Web & Grafici
Realizzazione Siti Web, Social Media Managing, Brand Identity, Logo Design



Assistenza Gratuita
il Team Caes ti assiste in tempo reale, per problemi tecnici e supporto all'utilizzo

ioPrenoto

Sistema di prenotazione online degli appuntamenti

a disposizione dei tuoi pazienti

ioPrenoto si connette al tuo google Calendar

verifica la disponibilità sulla base degli orari liberi

www.ioprenoto.cloud

L'IMPATTO DEL COVID-19 SUI MERCATI

***Pietro
Andrea
Cioffi**

**Emanuele
Ranzani**

***Esperto
di gestioni
patrimoniali**



Laureato in Ingegneria biomedica al politecnico di Milano nel 1980; Ricercatore presso il Centro di Bioingegneria di Milano dal 1980 al 1982; Fondatore nel 1982, poi presidente e AD della TC sistema poi quotata in borsa nel 2000; Dal 1998 al 2004 Professore incaricato presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano per il Corso di Strategia e Politica Aziendale; 2003 Professore incaricato per il corso di specializzazione : "gestione d'impresa e nuove tecnologie" presso ISTUD (istituto per gli studi direzionali - Milano); 2002 Docente all'Executive Master "Learning, Leadership & Change" - corso di General Management presso la libera Università di Castellanza (MI); dal 2004 al 2016 direttore e consulente alla clientela c/o la Julius Baer di Lugano; Dal 2016 Senior private Banker in Swan Asset Management; Dal 2016 presidente e business developer di Teethan Spa; Dal 2017 nel board di BTS Spa; Dal 2002 al 2006 Presidente del golf di Carimate.

Negli ultimi mesi il mondo è radicalmente cambiato. Proprio come il periodo post crisi finanziaria del 2008, che era decisamente diverso da quello precedente, così anche il periodo post Covid-19 sarà sicuramente diverso da tutto ciò che l'ha preceduto. Come tutti ben sappiamo, dal 19 febbraio al 23 marzo, i mercati sono letteralmente precipitati, perdendo mediamente il 35% e i motivi per cui questo stava accadendo erano abbastanza chiari e comprensibili da diverso tempo:

1. I mercati stavano salendo da oltre 130 mesi quando normalmente un ciclo economico espansivo difficilmente supera i 100 mesi;
2. I mercati erano cresciuti negli ultimi 18/24 mesi in modo non fisiologico (le valutazioni non rispecchiavano in modo ragionevole i valori intrinseci dei bilanci e degli utili societari);
3. C'erano da mesi i segni di una probabile imminente fase recessiva e quindi di un conseguente calo delle quotazioni;
5. Il mercato era invaso da un mondo di obbligazioni di qualità scadente che al primo scossone si sarebbero trasformate in carta straccia;
6. Abbiamo assistito a continue immissioni di liquidità nel sistema che andavano ad alimentare acquisti di azioni proprie da parte di un manipolo di dirigenti interessati solo ai propri bonus e non alla crescita reale delle loro aziende.

La crisi nei mercati avrebbe potuto inescarsarsi per uno dei motivi che ho appena citato. E invece no; la crisi è stata innescata dal Covid-19: un microrganismo invisibile che ha inceppato in pochissimo tempo la macchina economica a livello globale. È un evento che ha bloccato tutto il mondo produttivo (a cominciare dalla Cina che è la fabbrica del mondo) per poi arrivare in Europa e finire in America. E i primi segni di questa pandemia finanziaria non sono tardati ad arrivare: disoccupazione a livelli mai visti se non nella grande depressione del '29; indici manifatturieri precipitati; indici dei consumi ai minimi; indice dei costruttori di case a livelli bassissimi (mai raggiunti neanche nella grande crisi finanziaria del 2008); Banche Centrali che hanno dovuto intervenire con iniezioni di liquidità per triloni di moneta come mai avevano fatto. Se una persona normale, all'inizio di aprile, avesse letto le cronache del mondo reale degli ultimi mesi probabilmente ci avrebbe pronosticato un futuro recessivo dai 12 ai 18/24 mesi e avrebbe avuto sufficienti argomenti per suggerirvi, se foste un investitore, estrema prudenza.

E invece cos'è successo?

Che i mercati nel mese di aprile sono risaliti (più o meno del 30%) come se ci fossero evidenti motivi e sufficienti ragioni per ritenere che tutto quello di cui abbiamo discusso in precedenza non fosse vero, mettendo a segno il miglior

mese di aprile dal 1974 e uno dei migliori mesi di aprile della storia. I mercati salgono ed anche con velocità sostenuta.

Chi si deve ringraziare per questa veloce risalita?

La FED ovviamente, che ha inondato il mercato con un torrente di liquidità. Dopo la grande crisi finanziaria del 2008 la FED lanciò, nel periodo 2009-2014, tre programmi di Quantitative Easing per un valore globale di circa 2,5 trilioni di dollari. Nelle ultime settimane la FED ha già immesso sul mercato circa 2,5 trilioni di dollari. Si tratta di 2,5 trilioni di dollari in circa 6 anni contro la stessa quantità di moneta in circa 6 settimane. Senza considerare che è probabile che la FED continuerà ancora a iniettare dollari sul mercato; si ritiene che a breve ne verserà almeno un altro trilione. Di fatto stiamo assistendo ad un mercato in pieno rally espansivo che non è guidato dall'ottimismo sulle prospettive economiche ma solo dalle politiche monetarie. In questa fase bisogna rimanere freddi e lucidi, non farsi prendere dall'ansia, non farsi tentare da operazioni avventate e non ragionate. Io suggerisco di guardare con un certo distacco a quello che succede nel brevissimo tempo. In questo momento bisogna avere un orizzonte temporale più lungo e prendere decisioni sulla base di scenari proiettati fra molte settimane, se non addirittura mesi. Per questa ragione credo che sia fondamentale distinguere il comportamen-



Vuoi ricevere una newsletter con ulteriori approfondimenti? Contatta l'autore pietroandrea@mac.com

to dell'investitore dal comportamento dello speculatore. In questi momenti di forte turbolenza chi non è un professionista del settore corre il rischio di confondere i due profili. Il desiderio dell'investitore è di attraversare queste turbo-

lenze con serenità, lo speculatore, invece, vorrebbe utilizzare queste turbolenze per trarne un profitto immediato. Ma non è facile trarre profitto nei momenti di forte turbolenza dei mercati. I cambiamenti oggi sono diventati così repen-

tini, che indovinare le variazioni di trend di giorno in giorno, riuscendo ad essere tempestivi e veloci, (e perché no, anche un pò fortunati), è un pò come sfidare la fortuna al casinò.

Pietro Andrea Cioffi [in](#)



Il disinfettante di alto livello per superfici, ambienti, indumenti, calzature più sicuro, efficace, inodore e non irritante.

Rely+On™ Virkon™ è certificato* efficace per la completa inattivazione di Coronavirus.

*Da test specifico su ceppi Coronavirus, da EPA (Environmental Protection Agency) negli USA, conforme alla circolare 5443 del Ministero della Salute.



doctor
Williams



www.doctorwilliams.it/coronavirus

I SOCIAL NETWORK AI TEMPI DEL COVID-19

5 CONSIGLI PER GESTIRE AL MEGLIO LA PAGINA FACEBOOK DELLO STUDIO

L'emergenza covid-19 ha stravolto la quotidianità di ciascuno ed ha bloccato il paese per mesi. Inevitabilmente gli studi odontoiatrici hanno subito una battuta d'arresto dovendo sospendere la propria attività e limitandosi all'esclusiva gestione delle urgenze.

Ripartire può risultare più difficile del previsto. Il virus è ancora in circolo e il timore del contagio alberga nell'animo di molti. I pazienti dello studio potrebbero essere intimoriti all'idea di doversi sottoporre ad una seduta odontoiatrica e per questo propensi a procrastinare.

In questa delicata fase, i social network si rivelano un valido alleato per mantenere un contatto virtuale con i pazienti e soprattutto per veicolare messaggi di consapevolezza ma anche di tranquillità, fiducia e osservanza delle regole all'interno dello studio.



Ecco 5 consigli per gestire al meglio la pagina Facebook dello studio:

1 Non trascurare i tuoi follower
Il nuovo assetto organizzativo richiede molto tempo, ma non tralasciare la pagina Facebook dello studio. È l'unico mezzo che ti permette di comunicare con tutti i tuoi pazienti, e non solo! Per questo è consigliabile pianificare una serie di post da pubblicare per mantenere viva l'attenzione sui tuoi contenuti e non penalizzare l'attività e la "reputazione" social che hai ottenuto nel tempo.

2 Tratta l'argomento Covid-19
Il tema di principale interesse, al momento, è certamente il virus. Dedica il giusto spazio a contenuti che dettagliano le nuove misure adottate all'interno dello studio. Il timore dei pazienti può essere superato solo attraverso l'informazione: un paziente consapevole, non avrà paura di presentarsi alla visita perché conosce la procedura di sanificazione effettuata prima del suo arrivo ed è preparato alla situazione che lo accoglierà. Molte Società Scientifiche offrono locandine, poster e materiale scaricabile da postare sui social e mettere a disposizione del paziente.

3 Avvia delle sponsorizzazioni
Se non hai mai pensato di sponsorizzare un post sulla tua pagina, è arrivato il momento di farlo! Investire un piccolo budget (bastano anche 2 euro) consentirà al tuo contenuto di essere divulgato efficacemente e raggiungerà una copertura di utenti molto più alta del solito. Se invece hai già sperimentato l'utilità delle sponsorizzazioni, questa è una buona occasione per incrementarne la frequenza.

4 Genera engagement
Il principale scopo dei social è stimolare le interazioni. Quando i pazienti, fidelizzati e non, commentano un tuo post, abbi cura di rispondere sempre per valorizzare il gesto e creare interazione virtuale. Per favorire la discorsivizzazione intorno ai tuoi contenuti, è possibile strutturare un copy (didascalia del post) ad hoc: puoi porgere una domanda o chiedere un parere.

5 Richiedi un feedback
Le recensioni dei pazienti che si sottopongono ad una seduta, sono il tuo miglior biglietto da visita. Chiedi loro di lasciare una recensione sulla tua pagina in modo da offrire un servizio anche a chi sta valutando di contattarti per una visita. Ricercare opinioni in merito a prestazioni mediche è una pratica sempre più frequente sul web. La comunicazione è alla base del rapporto tra odontoiatra e paziente, per questo è fondamentale che risulti efficace. In momenti delicati come questo, non è semplice calibrare i messaggi da veicolare, ma seguire i consigli degli "esperti di settore" può fare la differenza.

"Indicazioni operative per l'attività odontoiatrica durante la fase 2 della pandemia COVID-19"

IN SINTESI

In queste pagine riportiamo il Vademecum realizzato dalla Commissione Albo Odontoiatri Nazionale nel quale sono sintetizzate, al fine di agevolare la consultazione, le "Indicazioni operative per l'attività odontoiatrica" emanate dal Tavolo tecnico di odontoiatria, insediato su proposta del viceministro Pierpaolo Sileri per la ripartenza in sicurezza dell'attività odontoiatrica (**per approfondimenti consultare il documento integrale sul sito del Ministero della Salute**).

Quelle descritte, sono procedure cliniche di riferimento riguardanti gli standard minimi di sicurezza che gli studi odontoiatrici devono adottare al fine di ridurre al minimo il rischio di trasmissione di infezione in ambito odontoiatrico, poiché ogni paziente va considerato come potenzialmente contagioso.

Naturalmente, conoscendo ancora poco il virus, progressivamente la ricerca porterà nuovi contributi e questi standard potranno essere modificati ed implementati. A questo proposito Infodent, **consiglia di consultare le direttive cliniche impartite dal Ministero**.

1

TRIAGE TELEFONICO

- Se l'esito del triage telefonico è negativo, il paziente potrà accedere alle cure odontoiatriche.
- Utile informare il paziente sulle novità che lo attendono in studio, invitandolo a presentarsi possibilmente senza accompagnatore e indossando la propria mascherina all'arrivo.
- Durante il triage telefonico si dirà al soggetto di non presentarsi all'appuntamento, opportunamente richiamando lo studio, laddove si presentino i sintomi riferibili a Covid-19, ovvero il soggetto sia stato a contatto stretto con soggetti sospetti/confermati Covid-19.
- Il doppio triage è fondamentale per aumentare il coinvolgimento del paziente, verificare quanto dichiarato al telefono e ridurre i rischi correlati al periodo di latenza ed a possibili contatti con soggetti positivi.



TRIAGE IN-OFFICE

- È necessario far firmare al paziente un modulo di autocertificazione (allegato al documento integrale sul sito del Ministero della Salute) da integrare con rilievi clinici e raccolte anamnestiche standard.



2

INFORMAZIONE E CONSENSO

- È necessario informare ed ottenere il consenso dal paziente in modo specifico anche relativamente al rischio da Covid-19 attraverso la compilazione del Modulo di Informazione e consenso per trattamenti odontoiatrici in corso di pandemia Covid-19 invitandolo a presentarsi possibilmente senza accompagnatore e indossando la propria mascherina all'arrivo.



3

ACCETTAZIONE

1. Rilevamento della temperatura con termoscanner o termometro contactless.
2. All'arrivo nello studio il paziente viene accolto da personale protetto e invitato a depositare tutti i suoi effetti personali prima di entrare nelle sale operative.
3. Il paziente verrà invitato quindi a lavarsi le mani, o alla disinfezione delle stesse con soluzione idroalcolica in gel o liquida. Utile pertanto predisporre un cartello sul corretto lavaggio/disinfezione delle mani.
4. Il paziente deve indossare la mascherina fino all'inizio della fase operativa.
5. Compilazione e sottoscrizione questionario COVID.
6. Ridurre, per quanto possibile, l'ingresso ad accompagnatori che, ove presenti, devono essere anch'essi sottoposti a triage.



4

PROTEZIONE OPERATORE

→VIE RESPIRATORIE

FFP Filtranti Facciali di Protezione (Certificati UNI EN 149)

FFP2 capacità filtrante 94%
FFP3 capacità filtrante 99%

- In aree operative per gli operatori è raccomandato l'utilizzo di filtranti facciali con almeno il 94% di capacità filtrante. Questi possono essere utilizzati al massimo per sei ore consecutive, se non usurati e contaminati.
- Sono raccomandati filtranti facciali senza valvola che richiedono specifica informazione e formazione.
- Attualmente non vi sono evidenze scientifiche che dimostrino l'efficacia della sanitizzazione/sterilizzazione dei FFP nel mantenere la capacità di filtrazione originaria.

FFP2



FFP3



Mascherine chirurgiche (UNI EN 14683)

Mascherine chirurgiche IIR

Andrebbero sostituite ogni 2-3 ore perchè inumidendosi perdono efficacia.

Le mascherine chirurgiche sono raccomandate nelle seguenti fasi:

- ricevimento in sala di attesa;
- nel disbrigo delle pratiche amministrative con il paziente;
- durante tutte le fasi di sanificazione/sanitizzazione ambientale;
- durante le fasi di decontaminazione, lavaggio e sterilizzazione dei dispositivi riutilizzabili;
- gestione dei rifiuti sanitari;
- tra operatori quando non è possibile mantenere la distanza di almeno un metro.



4

PROTEZIONE OPERATORE

→OCCHI

1. Occhiali a stanghette e a maschera (DPI II categoria)

Si utilizzano durante: visite su pazienti, manovre di pulizia ambientale, fasi di lavaggio e disinfezione delle attrezzature di lavoro o dei dispositivi riutilizzabili, fasi amministrative quando non è possibile mantenere la distanza di un metro tra gli operatori.

2. Schermi facciali e visiera (DPI III categoria)

Gli schermi facciali, o visiera, ogni qualvolta sia prevedibile la produzione di aerosol.

L'operatore deve sanificare occhiali e visiere con una soluzione alcolica con concentrazione e tempo adeguati (ad es. al 70% per 1 min.) tra un paziente e l'altro.



→CORPO

Alternative praticabili:

- **Camice monouso idrorepellente da associare a cuffia/cappello monouso.**
- **Tuta completa idrorepellente monouso.**
- **Tute o camici in TTR che consentono il riutilizzo (UNI EN 13795).**

Si deve verificare che il TNT con cui spesso sono realizzati camici e tute monouso siano prodotti con caratteristiche in grado di assicurare filtraggio e idrorepellenza adeguati. In alternativa si raccomanda di utilizzare camici e tute certificati come DPI di III categoria secondo la norma UNI EN 14126.

Il Dispositivo (Tuta/Camice) dovrà essere sostituito al termine di ogni attività con ogni singolo paziente. Le calzature devono essere lavabili e sottoposte a disinfezione alla fine della sessione/giornata di lavoro.

Laddove siano disponibili calzature non lavabili si raccomanda l'uso dei calzari. È consigliabile l'utilizzo di manicotti monouso impermeabili, associandoli alla protezione delle altre superfici corporee (grembiuli monouso), al fine di diminuire la frequenza di turnover del camice.



→MANI

Utilizzo dei guanti monouso: si raccomanda di toglierli e lavarsi le mani ad ogni fine procedura (consultare l'allegato per la corretta detersione delle mani al documento integrale sul sito del Ministero della Salute).



4

PROTEZIONE OPERATORE

→ SPAZI DEPUTATI ALLA SEGRETERIA E ALLA RICEZIONE DEI PAZIENTI

Per il personale adibito a tale attività si dovrà prevedere l'uso di mascherine chirurgiche e di guanti monouso che saranno indossati per l'intero turno di lavoro.



→ PROCEDURA DI VESTIZIONE/SVESTIZIONE

Per quanto concerne la procedura del lavaggio delle mani, la procedura della vestizione e della svestizione si raccomanda una opportuna formazione ed informazione di tutti gli operatori presenti all'interno dello studio. Per l'apprendimento della procedura si rimanda al video a cura dell'Istituto Superiore di Sanità (ISS) e Istituto Nazionale per le Malattie Infettive L. Spallanzani, in collaborazione con OMS, disponibile al link:



www.epicentro.iss.it/coronavirus/sars-cov-2-ipc-video-vestizione-svestizione

5

PROTOCOLLI OPERATIVI

- Prima che il paziente entri predisporre tutto il necessario lasciando meno oggetti possibile sulle superfici; lasciare coperti gli strumenti fino all'inizio della prestazione.
- Far accomodare il paziente posizionando l'apposita mantellina monouso idrorepellente.
- Far eseguire al paziente sciacquo con una soluzione all'1% di Perossido di idrogeno, o con Iodopovidone 0,2% per 30 sec, o con CPC (cetilpiridinio cloruro) allo 0,05-0,1% per un minuto e successivamente sciacquo con collutorio alla Clorexidina 0,2-0,3% per 1 minuto (effetto principalmente battericida).
- Se possibile fare espellere il collutorio nel bicchierino e non nella bacinella.
- Usare, nelle prestazioni che lo consentono, la diga di gomma.
- Utilizzare manipoli dotati di dispositivi anti-reflusso.
- Utilizzare doppio aspiratore o aspiratore chirurgico.
- Usare, quando possibile, manipoli a basso numero di giri.
- Prediligere procedure manuali quando possibile.



→ DIMISSIONE DEL PAZIENTE

- Al termine della procedura odontoiatrica invitare il paziente ad indossare la mascherina.
- Rimuovere la mantellina monouso non facendo cadere potenziali oggetti contaminati.
- Se dopo la procedura sono previsti atti burocratici, fornire dei guanti al paziente o fargli lavare le mani.

5

PROTOCOLLI OPERATIVI

→ RIORDINO DOPO PRESTAZIONE ODONTOIATRICA

- Procedere con detersione e disinfezione di tutte le superfici, utilizzando ipoclorito di sodio (0.1%-0,5%), etanolo (62-71%) o perossido di idrogeno (0.5%) e tutti i prodotti di dimostrata efficacia virucida secondo la norma ISO EN 14476.
- Si raccomanda di attuare la ventilazione naturale delle aree operative per almeno 10-15 minuti fra un paziente e l'altro.
- In caso di condizionatore si raccomanda la pulizia settimanale dei filtri degli impianti secondo le indicazioni del produttore. Laddove il sistema centralizzato preveda un ricambio di aria (Ventilazione Meccanica Controllata), si deve escludere completamente il ricircolo dell'aria ed effettuare periodicamente la manutenzione dei filtri.
- In assenza di ventilazione naturale è raccomandabile garantire una portata d'aria adeguata, in accordo con quanto descritto dalla norma tecnica UNI 10339.



Fonte: *Vademecum della Commissione Albo Odontoiatri Nazionale*
 Le presenti indicazioni sono da considerarsi solo un riepilogo delle indicazioni operative Ministeriali.
 Per chiarimenti e approfondimenti consultare sempre il documento integrale sul sito del Ministero della Salute:
www.salute.gov.it



COSMA SERVIZI MED

RIPARAZIONE E ASSISTENZA APPARECCHIATURE ODONTOIATRICHE E ODONTOTECNICHE

RAPIDITÀ
 delle riparazioni in
 24/48 ore lavorative.

COSTI CONTENUTI
 di riparazione ed assistenza.

GARANZIA
 sulle riparazioni.

PRENOTA
 con una semplice
 chiamata allo
099 9711068



Scan me

SPECIALIZZATI NELLA RIPARAZIONE DI TURBINE, CONTRANGOLI, MICROMOTORI E APPARECCHIATURE ODONTOIATRICHE E ODONTOTECNICHE DEI SEGUENTI MARCHI



Via Nicolò Fago, 5
 74024 MANDURIA (TA)
 Tel 099 971 10 68

www.cosmaservizi.com
info@cosmaservizi.com

In questo numero speciale Post Covid-19, vogliamo proporti alcuni spunti su prodotti e attrezzature per supportarti nella ripresa delle attività.

Ricominciare al massimo, ricominciare INSIEME



Vedise Hospital

ST-Radical solution

Arriva in Italia la soluzione che sanifica gli ambienti in cui vivi e lavori, agendo non solo sull'aria che respiri ma anche su tutte le superfici e gli arredi disgregando virus e batteri al 99,997%.

ST-Radical Solution è una tecnologia unica nel suo genere, brevettata e con Report Test (Microbac Laboratories, US) su Betacoronavirus (come MERS, SARS, Covid-19). A differenza degli altri sanificatori non filtra l'aria ma effettua una VOLATILIZZAZIONE DEI RADICALI, principio chimico-fisico basato sulla reazione di fotocatalisi di 5 metalli in contemporanea (TiO₂, Ag, Cu, Ni e Th).

Per maggiori informazioni sull'acquisto, il noleggio o per ricevere una consulenza gratuita e senza impegno contattaci sulla linea speciale dedicata dalle 8:00 alle 21:00 orario continuato.

Linea dedicata: T. +39 340 2859439
Email: m.brocchi@vedise.it

Normadent

Impianto 2P

La linea implantare 2P è realizzata in titanio grado 4 ed è progettata per offrire una grande stabilità primaria per risolvere casi di edentulie totali o singole sia in carico immediato sia differito, sia con tecnica sommersa sia transmucosa, anche in condizioni di scarsa disponibilità ossea. La superficie è ottenuta per sottrazione attraverso più cicli di acidificazione.

T. +39 0362 55 14 11
www.normadent.com
Email: info@normadent.com



Bermar servizi**Sanificazione con macchine a vapore professionali**

L'uso del vapore secco saturo con le macchine professionali proposte dalla Bermar si è rivelata una soluzione di successo in ambito sanitario, negli studi medici e dentistici, per sanificare, anche ad ogni paziente e in modo semplice, veloce e sicuro superfici, oggetti e strumenti. Per questa ed altre soluzioni contattaci allo:

T. 042.9700935
Bermarservizi.it

**Dental T****X-TOOLS by Helmut Zepf**

Studiate per la rimozione di radici e frammenti radicolari con estrema semplicità conservando pareti alveolari e i tessuti peri-radicolari e facilitando le estrazioni dentarie. Per la gamma completa di strumentario visita il nostro sito o contattaci telefonicamente. Dental T è distributore Helmut Zepf per l'Italia.

T. 348.6450383 - Alessandro Ceccarelli
www.dentalt.net
Email: info@dentalt.net

Bioteck**Activabone®**

Activabone® nasce da un connubio tecnologico unico. I sostituti ossei di origine equina ottenuti attraverso l'esclusivo processo enzimatico Zymo-Teck® sono ora associati a Exur®, l'innovativo hydrogel polimerico a viscosità modulata contenente Vitamina C. Le paste ossee della linea Activabone® sono pronte all'uso e favoriscono un rimodellamento totale e veloce in difetti di varia natura e dimensione.

T. 0444.289366
www.bioteck.com
www.activabone.com

Nuova A.S.A.V.**Sanificatore per ambienti DNA**

Apparecchio per la purificazione dell'aria, permette l'abbattimento della carica microbica presente nell'ambiente. Può essere utilizzato a tempo pieno ed in presenza degli operatori. L'aria convogliata al suo interno è irraggiata con raggi **UV-C OZONE FREE** che hanno la lunghezza d'onda necessaria per la distruzione del DNA di batteri, microrganismi e virus, come comprovato dalle prove di laboratorio. Adatto ad una stanza di circa 25/30 mq.

T. 0522.941362
www.nuova-asav.it
Email: info@nuova-asav.it





CERTEZZE SULLA TUTELA DELLA PROPRIA SALUTE.

Questo chiedono oggi i tuoi pazienti.

Malgrado i dentisti adottino le nuove linee guida del governo per garantire a tutti un'assistenza sicura, ci sono ancora pazienti disinformati che temono il contagio e, ora più che mai, cercano sul web le risposte alle loro numerose domande.

Il portale [Ilmiodentista.it](https://ilmiodentista.it), con 39.000 profili di studi dentistici, offre al professionista la possibilità di rassicurare i pazienti comunicando loro le modalità messe in atto per il rispetto delle nuove norme di sicurezza.

Il dentista può esporre, nella pagina dedicata al suo studio, le procedure adottate, l'utilizzo e la tipologia dei dispositivi di protezione e le soluzioni più innovative messe in campo per la sterilizzazione delle attrezzature e degli ambienti, informando correttamente e nel dettaglio il paziente sulla sicurezza all'interno della sua struttura odontoiatrica.

**Fornisci ai pazienti le informazioni corrette di cui hanno bisogno.
Chiama lo 0761.393.393 per aprire gratuitamente il
profilo del tuo studio o inserire nuove informazioni.**



ILMIODENTISTA.IT

Laboratori odontotecnici in vetrina

Infodent ha voluto costruire una vetrina destinata ai laboratori odontotecnici italiani in cui presentare la propria attività. Completa l'informazione la pagina digitale sul sito infodent.it a cui accedere grazie al QRCode e dove trovare informazioni aggiuntive come: brochure, photogallery, video e altro ancora.

> ORTHO REM



ORTHO REM LABORATORIO ORTODONTICO

Via Premuda, 38/1
42123 Reggio Emilia (RE)
Tel. & fax 0522 703182
orthoremsnc@libero.it
info@orthoremsnc.it
www.orthoremsnc.it

Visita la pagina Focus online
infodent.it/focus/orthorem



> Presentazione/Servizi

Laboratorio specializzato in dispositivi:

- anti russamento/apnee
- allineatori invisibili
- modelli digitali
- stampa 3D
- dispositivi ortodontici di ogni tipo e altro ancora.

Ogni fase produttiva viene eseguita da Tecnici Ortodontisti specializzati da oltre 20 anni.

> Informazioni online

	Brochure
	Photogallery
	Video
	Contatti Azienda

> Link interattivo



> MR DENTAL



LABORATORIO ORTODONTICO MRDENTAL DI MICHELE RUGERI

Via Regina Bianca 107/a
Catania
Tel. 095381581
www.mrdental.it

Visita la pagina Focus online
infodent.it/focus/mrdental



> Presentazione/Servizi

Riconosciuta come realtà siciliana nel comparto Tecnico Ortodontico. Riferimento per la produzione esclusiva di dispositivi ortodontici con comprovata qualità, riesce a garantire efficienza e puntualità. Opera per gli studi odontoiatrici sul territorio nazionale ed internazionale.

- Stampa 3D dentale
- Stampa 3D anatomica
- Ortodonzia Digitale

> Informazioni online

	Brochure
	Photogallery
	Contatti Azienda

> Link interattivo



BRIX3000®

BRIX3000 è un gel enzimatico indicato per il trattamento atraumatico della carie. Evita la contaminazione batterica rimuovendo e preservando i tessuti capaci di remineralizzazione, ha proprietà antibatteriche, antifungine e antinfiammatorie. In molti casi l'utilizzo della turbina genera la dispersione di batteri, particelle e virus, non solo sul dentista e sul paziente, ma anche nell'ambiente.



› SPECIALE "RESTART"

INIZIATIVA LANCIATA DA BPLUS IN PARTNERSHIP CON LE AZIENDE DEL DENTALE



› Presentazione

Sinergia tra le aziende del dentale per rispondere alla crisi causata dal COVID-19

Le eccellenze del settore dentale propongono i propri prodotti e servizi per ripartire, dopo la crisi Covid-19, insieme ai dentisti e agli odontotecnici italiani. Gli studi dentistici e i laboratori odontotecnici, attraverso la collaborazione con le migliori aziende, possono offrire ai propri pazienti e clienti i prodotti più all'avanguardia per rispondere con la qualità, l'innovazione e la tecnologia al danno economico causato dal lockdown. L'Italia è da sempre all'avanguardia nella ricerca e nello sviluppo dei prodotti dentali e la sinergia tra le aziende del settore permette agli studi e ai laboratori di avvalersi di partner affidabili per la cura dei pazienti.

Scopri online i dettagli delle aziende partner:

- **Beramar Servizi**
- **Bioteck**
- **Dental T**
- **Normadent**
- **Nuova A.S.A.V.**



› Approfondimenti Web

Per ulteriori info sull'iniziativa visita la pagina "*Focus-Restart*" su: <https://landing.dentalweb.it/restart> in cui potrai trovare:

-  **Brochure**
-  **Photogallery**
-  **Link e contatti Aziende**

› Link interattivo al minisito



FOTOGRAFA IL QR CODE E VAI AL MINISITO

Potrai accedere in tempo reale alla landing page on line dell'iniziativa "RESTART".

<https://landing.dentalweb.it/restart>

 **Caratteristiche dell'iniziativa**

L'iniziativa "RESTART" permette di trovare riunite, su un'unica pagina web, le aziende di settore con prodotti, servizi, novità e promozioni, al fine di affiancare al meglio i professionisti del dentale nella ripresa delle normali attività.

- **Minisito dedicato**
Sul minisito "RESTART", troverai le aziende che partecipano all'iniziativa. Potrai approfondire le informazioni sui diversi prodotti e servizi proposti e interagire con le aziende.
- **Focus online**
Il Focus online "RESTART", è una pagina del sito infodent.it, che integra le informazioni delle aziende attraverso la visualizzazione di brochure, schede tecniche ecc.

› Informazioni e iscrizioni

BPLUS Srl
Via Teverina 64D - Viterbo (VT)
T. 0761.3931
www.bplus.srl
contact@bplus.srl



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



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



DA PIÙ DI 10 ANNI L'ORTODONZIA DAL CUORE ITALIANO



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: INFODENT2020

SMILETECH[®] 3D
facile come un sorriso

SMILETECH è prodotto da  **ortodonticaitalia**

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

IL CONFRONTO MERCEOLOGICO DI QUESTO MESE

Allineatori Dentali

Lo sviluppo tecnologico e le sorprendenti innovazioni in campo ortodontico investono costantemente gli specialisti. Grazie alla continua ricerca, le case produttrici sviluppano allineatori sempre più performanti attraverso l'utilizzo di nuovi materiali, software dedicati e nuovi accessori utilizzati per un sempre miglior controllo del movimento dentale.

	Adelos allineatori	AirNivol	Allineatori Sequenziali Ortodontici
Produttore	Stone Dental snc di Achille & C.	AirNivol srl	Lineo-Miceriumlab
Materiale	PET-G, copoliestere	Poliuretano o PET-G	PET-G
Antiallergico	✓	✓	✓
Software 3d piano di trattamento	✓	✓	✓
Removibili	✓	✓	✓
Trattamento arcata singola	✓	✓	✓
Completamente invisibili	✓	✓	✓
Per quanto tempo vanno indossate le mascherine	24 ore escluso pasti	Come da prescrizione	20-22 ore su 24
Previsto utilizzo degli attachment	✓	✓	✓
La movimentazione dei denti prevede lo stripping	✓	✓	✓
Problematiche che si possono trattare con gli allineatori	Disallineamenti, affollamento, diastemi, II e III classe, open/deep bite, preprotetica kug	Diastemi, affollamenti, classi II e III, crossbite, morso coperto, morso aperto, ortodonzia preprotetica, ortodonzia prechirurgica	Risoluzione di malocclusioni semplici e complesse, estrattive e non
Analisi clinica criticità del trattamento	✓	✓	✓
Piano di protezione del trattamento	✗	✓	✓
Sono previsti report periodici di controllo	✓	✓	✓
Splintaggio finale	✓	✗	✗
Controllo spostamento denti e radici	✓	✓	✓
Tempo di esistenza sul mercato (anni)	6	10	3
L'applicazione degli allineatori per il tempo indicato può essere considerata risolutiva di qualsiasi tipo di malocclusione	✗ disordini occlusali, II e III classe dentale	✗ affollamento, diastemi, classi II e III, crossbite, morso coperto, morso aperto. Talvolta possono essere necessari ausiliari come i tad	✓
Casi in cui è sconsigliata terapia con allineatori	Gravi disordini occlusali previa analisi clinica/progettuale	Pazienti poco o non collaboranti	Grave morso profondo
Raccolta records in digitale mediante l'utilizzo di scanner intraorali	✓ formato STL e i più diffusi formati	✓ scansioni 3D si inviano tramite piattaforma AirNivol	✓ STL
Piattaforma su cui gira programma	Windows	Windows, MacOs, Browser Web	Tutti i dispositivi
Controindicazioni	Protesi fisse ed implantari su denti da trattare, serie patologie del parodonto	Nessuna, salvo verifica e approvazione del medico prescrivente	Pazienti non collaboranti
Elementi distintivi rispetto a quelli dei competitors	Produzione Italiana, fasi a step con dilazione dei pagamenti, rapporto diretto	Simulazione movimento radicolare, comfort allineatori, tool digitali per gestione/monitoraggio trattamenti	Progetto preliminare gratuito e assistenza clinica del caso a cura di ortodontista specialista
Anche per pazienti con dentatura mista	✓	✓	✓
Info azienda	Tel. 0385.52599 - 329.8623017 www.adelos.it www.stonedental.it	Tel. 050.754322 airnivol.com	Tel. 0185.79121 - 393.9099152 www.miceriumlab.it

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

Oggi la tecnologia 3D permette di programmare il percorso terapeutico che l'odontoiatra ha in mente, di poterlo visualizzare e di concretizzarlo come non era mai stato possibile prima. Per correggere una malocclusione dentale, un numero sempre maggiore di pazienti e odontoiatri sceglie gli allineatori rispetto ai più classici fili e brackets. Non è una sorpresa che quello degli

allineatori sia uno dei settori più in crescita della moderna odontoiatria. Il risultato sempre più predicibile e l'elevato ritorno dell'investimento, fanno sì che gli allineatori rappresentino un modo eccellente per incrementare le attività in studio offrendo un trattamento che sempre più spesso sono gli stessi pazienti a richiedere, soprattutto nelle fasce adulte.

Arc Angel

Network Gruppo Dextra
PET-G
✓
✓
✓
✓
✓
14 giorni e 22 ore/giorno
✓
✓
Affollamenti, rotazioni, diastemi, recidive post trattamento ortodontico, estrusioni/intrusioni
✓
✓
✓
✗
✓
9
✗ I classi con affollamento, lievi II classi, cross bite di livello medio, chiusura spazi, espansione arcate
II e III classi chirurgiche, importanti torque vestibolo-linguali, cross bite severi
✓
Windows, MacOs
II e III classi chirurgiche, importanti torque vestibolo-linguali, cross bite severi
Alte qualità progettuali e di materiali, massima personalizzazione, monitoraggio del caso, conferma del CheckAlign, piattaforma cloud proprietaria DextraLink
✓
Tel. 059.7111422 www.allineatoriarcangel.com

Dental Stealth®

Functional Research
PET-G
✓
✓
✓
✓
✓
15 giorni e 22 ore/giorno
✓
✓
Affollamenti, diastemi, deep e open bite, rotazioni, intrusioni, estrusioni
✓
✗
✓
✓
12
✗ I, II e III classi non chirurgiche
Gravi parodontiti
✓ STL, OBJ...
Windows
II e III classi chirurgiche, importanti torque vestibolo-linguali, cross bite severi
Estrema trasparenza, preventivo gratuito, attachments pronti da incollare, disinserimento snap
✓
Tel. 392.9574259 www.dentalstealth.com

Digital Smile

Aservice Technology
PET-G
✓
✓
✓
✓
✓
15 giorni per 22 ore/giorno
✓
✓
Affollamenti, rotazioni, intrusioni, estrusioni, diastemi, recidive ortodontiche
✓
✓
✓
✓
4
✗ I classi con affollamento, morso coperto, rotazioni eccessive, distalizzazioni eccessive
III classi, II e III classi chirurgiche, gravi problematiche scheletriche
✓ qualunque formato impronta digitale
✗
Malocclusioni severe
Set-up gratuito, nessuna certificazione obbligatoria per il clinico, condivisione clinico tecnico, valutazione trattamento step by step, produzione in sede, made in Italy
✓
Tel. 055.0137953 www.aservicetechnology.it

Instaligner®

CP Laboratorio Ortodontico Pisano
PET-G
✓
✓
✓
✓
✓
20 giorni ogni allineatore
✓
✓
Contrazioni sagittali e trasversali, affollamenti, leggeri open e deep
✓
✓
✓
✓
10
✓
II e III classi scheletriche, morsi aperti scheletrici
✓
Windows, MacOs
Problematiche scheletriche severe
Tempi di consegna, assistenza con tecnici e clinici specializzati, possibilità di dividere in step la realizzazione di allineatori, controllo accurato del singolo allineatore (non a campione)
✓
Tel. 081.5462107 - 334.5631707 www.ciropisano.com

➤ A CONFRONTO

ALLINEATORI DENTALI	Invisalign	Invisible	Lovely Smile
Produttore	Align Technology inc	Wilocs srl	Tecnica Ortodontica Lufrani
Materiale	SmartTrack, materiale medicale proprietario multistrato costituito da poliuretano e co-poliestere. Il materiale, a seguito del processo produttivo, non presenta tracce di isocianati	PET-G	Polycarbonato
Antiallergico	✗	✓	✓
Software 3d piano di trattamento	✓	✓	✓
Removibili	✓	✓	✓
Trattamento arcata singola	✓	✓	✓
Completamente invisibili	✗	✓	✓
Per quanto tempo vanno indossate le mascherine	22 ore al giorno	10/14 giorni	14 giorni
Previsto utilizzo degli attachment	Dipende dal piano di trattamento	✓	✓
La movimentazione dei denti prevede lo stripping	Dipende dalla condizione clinica del paziente e dal piano di trattamento elaborato dal medico	✓	✓
Problematiche che si possono trattare con gli allineatori	Allineamento dentale da primo premolare a primo premolare, affollamento, spaziatura, allineamenti anteriori preprotetici, trattamenti estetici	Affollamenti, rotazioni, intrusioni ed estrusioni, chiusura spazi, lievi distalizzazioni	Affollamenti e chiusura diastemi
Analisi clinica criticità del trattamento	✗	✓	✓
Piano di protezione del trattamento	✓	✓	✗
Sono previsti report periodici di controllo	✓	✓	✓
Splintaggio finale	✓	✗	✗
Controllo spostamento denti e radici	✓	✗	✓
Tempo di esistenza sul mercato (anni)	23	10	12
L'applicazione degli allineatori per il tempo indicato può essere considerata risolutiva di qualsiasi tipo di malocclusione	✓	✗ contrazione arcate, allineamento denti, chiusura spazi	✗ I e II classe
Casi in cui è sconsigliata terapia con allineatori	Non può risolvere problematiche scheletriche la cui risoluzione è da addebitarsi a dispositivi idonei e/o chirurgia	Cross bite scheletrici, casi estrattivi	III classi e dentatura mista
Raccolta records in digitale mediante l'utilizzo di scanner intraorali?	✓ scanner iTero proprietario perfettamente integrato con il sistema Invisalign	✓ possono essere spedite o caricate in formato STL sul portale INVISIBLE	✓ file STL e sistema 3Shape
Piattaforma su cui gira programma	Windows, entro fine 2020 Cloud based	Windows, MacOS	Windows
Controindicazioni	✗	Nessuna	Nessuna
Elementi distintivi rispetto a quelli dei competitors	SmartTrack, materiale multistrato proprietario ad alta elasticità, dalla forza delicata e costante che consente di ottimizzare il controllo del movimento dentale e l'aderenza degli aligner, SmartStage tecnologia volta a ottimizzare la progressione dei movimenti dentali per migliorarne la predicibilità (basato sui dati di più di 8 milioni di pazienti), SmartForce feature e attachment: applicano la forza in maniera ottimizzata per rendere i movimenti dentali più predicibili	Servizio di consulenza clinica e supporto tecnico dalle 8.30 alle 20	Progettati in laboratorio, ortodonzia, esistente da più di 45 anni
Anche per pazienti con dentatura mista	✗	✓	✗
Info azienda	Tel. 800 141729 www.invisalign.it www.invisalign.com	Tel. 06.52310442 digit.1 www.invisible.it	Tel. 06.87137439

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

Orthocaps TwinAlignerSystem®

Orthocaps GmbH
8 diversi materiali doppio strato o monostrato
✓
✓
✓
✓
✓
10 ore giorno+10 notte
✓
✗
Qualsiasi malocclusione col sistema preformato ibrido H.A.T. (Hybrid Aligner Treatment)
✓
✓
✓
✓
✓
14
✓
Nessuno
✓ qualsiasi scanner che consenta di salvare file STL aperti
Windows, MacOs
Pazienti non collaboranti o poco collaboranti
L'unico sistema con 2 allineatori differenti per il giorno e per la notte per combinare la massima estetica di giorno e la massima efficacia di notte
✓
Tel. 331.9056176 www.orthocaps.com www.orthocaps.it

Orthofan effect

Orthofan laboratorio ortodontico
Polietilene teraft glicole modificato
✓
✓
✓
✓
✓
10-15 giorni
✓
✓
I e II classi dentali, affollamenti, deep bite, alcune III classi
✓
✓
✓
✗
✓
15
✗ affollamenti, contrazioni
Open bite, cross bite, estrazioni posteriori
✓ un canale dedicato, gestisce il flusso digitale
Windows
Gravi problematiche scheletriche e dentali non possono essere trattate
Efficacia dettata da valido protocollo di set-up
✓
Tel. 0861.917421 www.orthofaneffect.it

SLX Aligner

HSO Henry Schein Orthodontics
✗
✓
✓
✓
✓
✓
7/14 giorni
✓
✓
I e II classe
✓
✓
✓
✗
✓
Nuovo
✗ I e II classe
✗
✓
DDX SLX
✗
Velocità del trattamento con utilizzo motion
✓
Tel. 02.99020274 targetortodonzia.com

Smart Evolution

Ortho Evolution srl
Policarbonato
✓
✓
✓
✓
✓
Ci sono varie tipologie di trattamento che consentono di variare tempi e intervalli
✓
✗
Qualunque tipo di disgnazia
✓
✓
✓
✓
✓
8
✓
Trattamenti chirurgici
✓
Windows
Nessuna
Innovazioni continue per migliorare prodotto e trattamento con brevetti esclusivi
✓
Tel. 0341.322000 www.smartevolution.it

> A CONFRONTO

ALLINEATORI DENTALI	Smile Align	Smile Clear	SmileLine Allineatori Invisibili
Produttore	Smilepharm Italia Srl	Orthodontics High Design	SmileLine Allineatori Invisibili
Materiale	Polimero Trasparente	PET-G	PET-G biocompatibile
Antiallergico	✓	✓	✓
Software 3d piano di trattamento	✓	✓	✓
Removibili	✓	✓	✓
Trattamento arcata singola	✓	✓	✓
Completamente invisibili	✗	✓	✓
Per quanto tempo vanno indossate le mascherine	14 giorni	20/22 giorni	10/15 giorni
Previsto utilizzo degli attachment	✓	✓	✓
La movimentazione dei denti prevede lo stripping	✓	✓	✓
Problematiche che ✓ possono trattare con gli allineatori	80 % dei casi per l'ortodontista, 50% casi per il dentista	Affollamenti, arcate spaziate, intrusioni, estrusioni	80% delle malocclusioni anche con l'ausilio di dispositivi ausiliari
Analisi clinica criticità del trattamento	✓	✓	✓
Piano di protezione del trattamento	✓	✓	✓
Sono previsti report periodici di controllo	✓	✓	✓
Splintaggio finale	✓/✗	✓	✓
Controllo spostamento denti e radici	✓/✗	✓	✓
Tempo di esistenza sul mercato (anni)	5	10	11
L'applicazione degli allineatori per il tempo indicato può essere considerata risolutiva di qualsiasi tipo di malocclusione	✗ 80 % delle malocclusioni se fatto da un ortodontista, per i casi complessi e necessario conoscere i principi generali dell'ortodonzia	✓	✗ correzioni di malocclusioni di lieve e media difficoltà
Casi in cui è sconsigliata terapia con allineatori	Adulti - Adolescenti in dentatura definitiva	III classi	Pazienti poco collaborativi
Raccolta records in digitale mediante l'utilizzo di scanner intraorali?	✓ tutti tipi di file o impronte in silicone	✓	✓ STL e DICOM
Piattaforma su cui gira programma	Windows	Windows, MacOs	Windows, MacOs
Controindicazioni	Casi estrattivi con spazi importanti da chiudere	✗	Malocclusioni molto severe e mancanza di collaborazione
Elementi distintivi rispetto a quelli dei competitors	Differenza nell'approccio terapeutico e assistenza online fatta da ortodontisti	Resilienza, trasparenza, bio-compatibilità	Ritiro delle impronte gratuito in tutta Italia, set up gratuito, protocollo clinico e attachment validato, divisione del caso in più step, assistenza pre e post consegna
Anche per pazienti con dentatura mista	✓	✓	✓
Info azienda	Tel. 06.91502825 smileengineering.com	Tel. 051.6231626 www.orthodonticshd.com	Tel. 080.4713060/328.9175538 www.smileallineatori.it

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

Smiletech

Ortodontica Italia srl
Polietilene / Poliuretano
✓
✓
✓
✓
✓
22 ore al giorno
✓
✓
Malocclusione di I, II e III classe, morso aperto o profondo se non severi, chiusura diastemi
✓
✗
✓
✗
✗
11
✗ in alcuni casi è consigliabile associarlo ad altre tecniche
Casi che richiedono un lungo periodo, che può comportare perdita di collaborazione
✓ nell'area riservata è presente un canale dedicato per l'invio di files
Windows, MacOS
In alcuni soggetti con disfunzione ATM, l'applicazione degli allineatori potrebbe peggiorare il quadro clinico
Preventivi personalizzati, assistenza di un tecnico ortodontico, software performante
✓
Tel. 06.5750327 www.smiletech.info

TETRAalign

Tetra srl
PET-G e altri
✓
✓
✓
✓
✓
16-18 ore al giorno per 9-14 giorni
✗
✗
Tutte le malocclusioni
✓
✓
✓
✗
✓
2
✓
Nessuno
✓
Windows
Nessuna
No estrazione premolari, analisi, terapia, setup eseguiti e firmati da un clinico
✓
Tel. 02.97107535 www.tetra.srl

AVVERTENZE IMPORTANTI
PER IL LETTORE RIGUARDO
AI CONFRONTI DELLE
PAGINE PRECEDENTI

L'assenza di alcuni prodotti all'interno del Confronto è dovuta alla mancata comunicazione dei dati da parte delle case Produttrici/ Importatrici oppure perché la redazione non ha avuto notizia della presenza sul mercato italiano dei prodotti di determinate aziende. I dati e le informazioni presenti in questa sezione e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributrici dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. Le responsabilità fanno a capo alle aziende che appaiono nella voce "Info azienda". In particolare Infodent si dichiara esente da ogni responsabilità relativa ai prezzi comunicati dalle aziende nella scheda fornita e dalla eventuale esclusiva che dovesse avere un'azienda nel poter importare o commercializzare il prodotto, non potendo verificare se esiste per ogni prodotto un prezzo imposto dalla casa madre o un'esclusiva nella distribuzione. Le aziende che forniscono i dati tecnici pur non avendone la legittimità si assumono ogni responsabilità direttamente nei confronti di un'azienda terza che si senta lesa o riceva danni da tale pratica. Eventuali rimostranze in merito dovranno essere rivolte DIRETTAMENTE all'azienda responsabile di aver fornito i dati, mandando solo per conoscenza ad Infodent eventuali comunicazioni. Gli eventuali errori materiali o di trascrizione commessi dalla redazione dovranno essere comunicati all'indirizzo info@infodent.it e saranno divulgati sui numeri successivi come Errata Corrige. Se gli errori di comunicazione fanno capo alla azienda, la redazione, valutando il caso specifico, deciderà se procedere alla pubblicazione della errata corrige. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

CONFRONTI
MERCEOLOGICI
ONLINE

Visita la sezione
"Confronti" sul
sito infodent.it e
guarda il calendario
delle comparazioni
merceologiche
previsto per il 2020,
oppure consulta i
precedenti
confronti pubblicati.



infodent.it/confronti

Allineatori invisibili con 3Shape Clear Aligner Studio



Gli allineatori invisibili rappresentano uno dei settori in più rapida crescita nell'ambito dell'odontoiatria. 3Shape Clear Aligner Studio consente di progettare e di produrre allineatori invisibili in-house, o tramite partner di produzione 3Shape, offrendo il pieno controllo sul flusso di lavoro.

Cosa potrete ottenere:

- **Un solo flusso di lavoro integrato**

Scansionate, progettate e preparate in modo facile i file per la produzione utilizzando un solo flusso di lavoro integrato. Lavorate in modo agevole con scansioni intraorali e scansioni di laboratorio e intraorali ed avva-

letevi della barra del flusso di lavoro guidata.

- **Set-up e sequenza delle mascherine migliorati**

Ottenete un maggior controllo sui movimenti dei denti ed una visualizzazione migliorata con funzionalità avanzate di progettazione del setup e delle mascherine, come limitazioni

dei movimenti (specifici per ogni dente) per allineatore, regolazioni della cronologia e della traiettoria del trattamento.

- **Funzioni automatizzate**

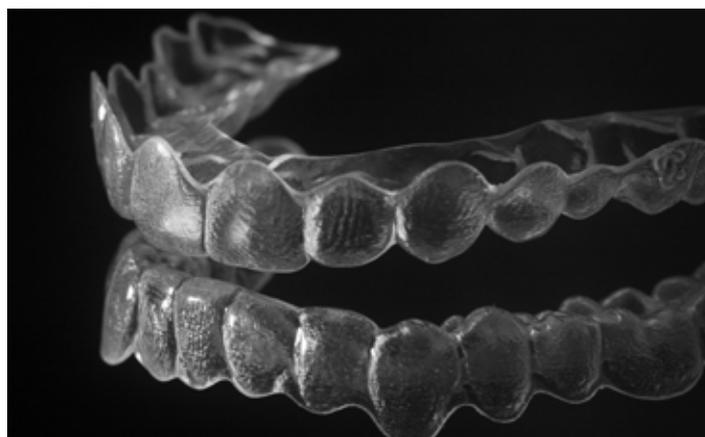
Risparmiate tempo ed aumentate l'efficienza con nuove funzionalità, come il posizionamento automatico ed il dimensionamento degli attacchi, l'aggiunta dei tag ID, numero di allineatori e report generati. La scelta di un sistema aperto è uno dei modi migliori per garantire l'accesso alle più recenti tecnologie e materiali, così come le ultime opzioni in termini di prezzo e partnership. Con i prodotti 3Shape è possibile connettersi direttamente con i vostri partner preferiti.

➕ **PER INFORMAZIONI**

3Shape
T. 02.8900685
italy@3shape.com

InVisible

InVisible è il brand di allineatori dentali di Wilocs srl, pensato per soddisfare le diverse esigenze del Paziente e del Clinico. InVisible è 100% Made in Italy ed è prodotto completamente nella nostra sede di Roma, dove il nostro team, composto da tecnici e clinici specializzati, dal 2010 ha trattato, in Italia ed in Europa, oltre 16.500 casi e prodotto 300.000 allineatori. Molteplici saranno i vantaggi del clinico che deciderà di lavorare con InVisible. Innanzitutto potrà avere a completa disposizione un supporto specialistico tecnico e clinico, completamente gratuito, che lo assiste in tutte le fasi del processo, partendo dalla valutazione di fattibilità del caso (con appena 3 foto), passando per la pianificazione del trattamento che potrà essere visualizzata in 3D sul "Portale InVisible", grazie ad un account personale



dedicato, fino ad arrivare al monitoraggio del caso durante tutto il periodo di trattamento. La gamma InVisible si compone dei prodotti Light, Plus e Full, progettati per casi con gradi crescenti di affollamento.

Ciascun prodotto viene fornito di:

- un periodo di garanzia (12,18 e 24 mesi rispettivamente), entro il quale è possibile richiedere gratuitamente la

rifinitura del caso;

- mascherine di contenzione;
- Outie Tools per facilitarne il disinserimento;
- un kit di sbiancamento domiciliare, con le relative mascherine personalizzate, previo invio delle impronte di fine trattamento.

Completa la gamma il Beauty100, pensato per rinnovare le piccole imperfezioni de sorriso in

appena 100 giorni. La confezione già include il kit di sbiancamento. InVisible si contraddistingue, inoltre, per le accurate rifiniture, l'elevata trasparenza, elasticità e resistenza dei materiali, oltre ad un innovativo processo di lavorazione. Il tutto viene fornito con una raffinata confezione per il Paziente ed un funzionale box per la gestione e l'archiviazione del caso. Infine, il prezzo, estremamente vantaggioso che rende InVisible un prodotto fortemente competitivo. Per informazioni contatta il tuo agente Wilocs.

➕ **PER INFORMAZIONI**

Wilocs srl
Via Charles Lenormant 154
00119 Roma
Tel. 06.52310442 **Digitare 1**
invisible@wilocs.it
info@wilocs.it
www.invisible.it

IDI EVOLUTION INVESTE NEGLI STUDI ITALIANI



**RIPARTI SUBITO INSIEME
A NOI IN SICUREZZA**

**Ricevi oggi, gratis, Trios 3 Basic
con 4 anni di licenza**

In più, sempre in omaggio:

- + 1 pc HP Z-Book
- + 6 mesi di Real Guide 5.0 Pro
- + 1 Kit chirurgico a scelta
- + 10 impianti
- + 10 monconi
- + 10 corone in zirconia finite*
- + 2 dime chirurgiche
- + ALFRED cartella clinica evoluta

**SENZA NESSUNA SPESA
INIZI A PAGARE NEL 2021**

**Paghi solo 56 impianti all'anno
per 5 anni, da Gennaio 2021**

L'offerta "IDI investe negli studi italiani"
è valida fino al 31/08/20
e su una quantità limitata di scanner.

* Glasate e certificate dal laboratorio
odontotecnico partner

Per informazioni e dettagli
+39 039 69 08 176 - info@idievolution.it

IDI EVOLUTION®

Evolvere insieme.

Chirurgia Guidata

I vantaggi della chirurgia implantare guidata sembrano essere davvero tanti. Il chirurgo può pianificare in 3D, all'interno di un software dedicato, l'inserimento degli impianti. Questo passaggio permette di studiare nel dettaglio l'anatomia residua, nei termini di altezza, spessore e densità ossea, e valutare con attenzione quale sia la miglior posizione, inclinazione e profondità per l'impianto. Ciò riduce i rischi legati all'intervento e permette di inserire gli impianti in sicurezza, evitando strutture

	2 Double Guide - Black Box	3 Diagnosys	3DIEMME RealGUIDE
Produttore	IDI Evolution srl	3Diemme	3DIEMME Srl
Fornitore dati tecnici	✘	Dental Tech	✘
PROTOCOLLO RADIOLOGICO			
Possibilità di realizzare modello in prototipazione rapida/Fresatura CNC	✓	✓	✓
Esistenza di un protocollo di costruzione della guida radiologica	✓	✓	✓
Gestione di protocolli a doppia scansione CBCT	✓	✓	✓
Gestione Protocolli	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, pro-tesi preconfezionata in fase chirurgica, appoggio osseo, post-estrattivo, rigenerazione ossea, workflow digitale completo integrato
SOFTWARE			
Software	Real Guide	3 Diagnosys	RealGUIDE suite
Gestione dati CLOUD sicura	✓	✓	✓
Multiutente	✓	✓	✓
Visualizzazione/progettazione mobile	✓	✓	✓
Tipi di file che importa	STL, Dicom, zip, immagini 2D, documenti	STL, Dicom	Dicom, STL, OBJ, PLY
Visualizzazioni	3D, cross, tangent, axial, CPR	2D e 3D	MPR, CPR, 3D
Possibilità di tracciare	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
N. di casi implantari nella libreria	✘	✘	150
Possibilità di importare impianti e abutment in formato STL	✓	✓	✓
Presenza di alert per le criticità	✓	✓	✓
Possibilità di calcolare densitometria attorno all'impianto	✓	✓	✓
Visualizzazione modello 3d in modalità mesh e modalità volumetrica	✓	✓	✓
Segmentazione modello 3D	✓	✓	✓
Importazione/esportazione file STL da sistemi Cad/Cam Dentale	✓ STL generici	✓	✓ da qualsiasi software aperto di modellazione protesica. Modulo CAD proprietario integrato (RealGUIDE CAD)
Possibilità di invio caso a sistemi robotizzati di preparazione CD-ROM	✓	✓	✓
GUIDE STATICHE			
Realizzazione guide tramite stampanti 3d	✓	✓	✓
Guida chirurgica senza guida radiologica	✓	✓	✓
Tipi di boccia presenti	2 implantari, 1 per pins	1	Tutte le bocche sul mercato e personalizzate
Bloccaggio guida chirurgica per casi di edentulia totale o parziale	✓	✓	✓
Info azienda	www.idievolution.it	Tel. 02.96720174 www.3diemme.it www.dentaltechitalia.com	www.3diemme.it

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

anatomiche inviolabili come nervo alveolare inferiore e seno mascellare; al tempo stesso, il rischio di perforare le corticali ossee è notevolmente ridotto, così come quello di un inserimento troppo vestibolare, pericoloso per le possibili sequele estetiche. Naturalmente, la pianificazione 3D avviene non solo in relazione all'anatomia ossea residua, ma anche al profilo di emergenza protesico ideale, grazie all'importazione di una ceratura diagnostica virtuale all'interno del software. Questo approccio

“proteticamente guidato” è importante per garantire il successo del restauro nel tempo, attraverso una perfetta integrazione biologica e funzionale; ed è parimenti importante nel definire l'estetica. A questi vantaggi va ad aggiungersi la possibilità di inserire l'impianto senza sollevare un lembo chirurgico, attraverso metodo flapless, con ridotta invasività e minor disagio per il paziente; e naturalmente, la possibilità di procedere a carico immediato, attraverso minimi aggiustamenti.

B&B Dental chirurgia guidata

BNX3D Guide

Chirurgia guidata Dentaureum

coDiagnostiX™

B&B Dental	Ghimas spa	Dentaureum	Dental Wings
✗	✗	✗	CMF
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica
B&B Dental Guide System	BNX 3D Guide	Nemoscan (Nemotec)	
✓	✓	✓	✗
✓	✓	✓	✓
✓	✗	✓	✓
DCM e STL	Dicom, STL	STL, Dicom, jpg	Dicom, STL, OBJ, PLY
2D e 3D	2D e 3D	3D	MPR, CPR, 3D
Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
1	✗	Sistema aperto e implementabile	100+, tutte validate
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓ Exocad, 3shape, EGS	✓	✓	✓ da qualsiasi software aperto di modellazione protesica
✗	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
4.2-5.5 mm peek	✗	Sistema aperto	In generale è possibile importare tutti i tipi di boccola
✓	✓	✓	✓
Tel. 051.811375 www.bebdental.it	Tel. 051.575353 www.ghimas.com	www.dentaureum.it	www.codiaagnostix.com (Distributore Italiano Cmf Marelli srl Tel. 02.6182401 - www.cmf.it)

> A CONFRONTO

CHIRURGIA GUIDATA	Digital Guide	DIOnavi	Exoplan
Produttore	Aservice Technology	DIO Corporation	exocad GmbH
Fornitore dati tecnici	✘	Dental P	✘
PROTOCOLLO RADIOLOGICO			
Possibilità di realizzare modello in prototipazione rapida/Fresatura CNC	✓	✓	✓
Esistenza di un protocollo di costruzione della guida radiologica	✓	✓	✓
Gestione di protocolli a doppia scansione CBCT	✓	✘	✓
Gestione Protocolli	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, rialzo seno, postestrattivo, cresta sottile	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica
SOFTWARE			
Software	coDiagnostics, Simplant	3Shape Implant Studio	Exoplan, Guide Creator
Gestione dati CLOUD sicura	✓	✓	✓
Multiutente	✓	✘	✓
Visualizzazione/progettazione mobile	✓	✓	✓
Tipi di file che importa	DCM e STL	STL, Dicom, 3 OXZ	STL, PLY, OBJ, Dicom, DCM
Visualizzazioni	2D e 3D	2D e 3D	✘
Possibilità di tracciare	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
N. di casi implantari nella libreria	Multi simulazione	DIO UF (II) Narrow e Regular	Oltre 400
Possibilità di importare impianti e abutment in formato STL	✓	✓	✓
Presenza di alert per le criticità	✓	✓	✓
Possibilità di calcolare densitometria attorno all'impianto	✓	✓	✓
Visualizzazione modello 3d in modalità mesh e modalità volumetrica	✓	✓	✓
Segmentazione modello 3D	✓	✓	✓
Importazione/esportazione file STL da sistemi Cad/Cam Dentale	✓ per tutti i sistemi	✓	✓ guida chirurgica e posizioni implantari
Possibilità di invio caso a sistemi robotizzati di preparazione CD-ROM	✓	✘	✘
GUIDE STATICHE			
Realizzazione guide tramite stampanti 3D	✓	✓	✓
Guida chirurgica senza guida radiologica	✓	✓	✓
Tipi di boccia presenti	Multi marca	2 titanio	Quelle fornite dai produttori
Bloccaggio guida chirurgica per casi di edentulia totale o parziale	✓	✓	✓
Info azienda	www.aservicetechnology.it	Tel. 02.9189783 www.dentalp.eu	Tel: +49 61 51 / 629 48 90 www.exocad.com

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

Geardrive

Implant 3D

Isoguide

Modelguide

Geass srl	Media Lab S.p.A.	Isomed	Bionova
✗	✗	✗	FMD
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, workflow digitale, appoggio osseo	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, protocollo work flow digitale, appoggio osseo	Edentulia totale, protesi preconfezionata in fase chirurgica	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, workflow digitale, approccio osseo
Geass 3D by Medialab	Implant 3D	✗	Implant 3D
✗	✗	✓	✗
✓	✓	✗	✓
✗	✓	✓	✓
Dicom, STL	Dicom oltre 60 formati	Dicom, STL ed altro	Dicom oltre 60 formati
2D e 3D	2D e 3D	Come 3DM	2D e 3D
Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
150	100+	✗	150
✓	✓	✗	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✗	✓
✓ sistema aperto con qualsiasi CAD, stampante, scanner	✓ sistema aperto con qualsiasi CAD, stampante, scanner	✓ Exocad	✓ sistema aperto con qualsiasi cad, stampante, scanner
✗	✓	✗	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
Titanio 3 misure	In acciaio da 4,15 e 5,5 mm	H5 medium, large, dedicate Isomed	ø 4,15 mm e ø 5,5 mm
✓	✓	✓	✓
Tel. 0432.669191 www.geass.it	Tel. 0187.517775 www.mls.com	www.isomed.it	www.fmd-dental.com

> A CONFRONTO

CHIRURGIA GUIDATA	ModelGuide Easy Grip 3D	NobelGuide®	Simplant
Produttore	T.F.I. System srl	Nobel Biocare AB	Dentsply Sirona
Fornitore dati tecnici	✘	✘	✘
PROTOCOLLO RADIOLOGICO			
Possibilità di realizzare modello in prototipazione rapida/Fresatura CNC	✓	✘	✘
Esistenza di un protocollo di costruzione della guida radiologica	✓	✓	✓
Gestione di protocolli a doppia scansione CBCT	✓	✓	✓
Gestione Protocolli	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, work flow digitale, appoggio osseo	Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica, match DICOM+.STL scansione IOS o scansione da desktop	Edentulia totale e edentulia parziale
SOFTWARE			
Software	Easy Grip 3D	DTX Studio™ Implant	Simplant
Gestione dati CLOUD sicura	✘	✓	✘
Multiutente	✓	✓	✘
Visualizzazione/progettazione mobile	✓	✘	✓
Tipi di file che importa	Dicom oltre 60 formati	Dicom, STL, PLY	STL, Dicom
Visualizzazioni	2D e 3D	2D e 3D	2D e 3D
Possibilità di tracciare	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni	Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
N. di casi implantari nella libreria	150	✘	Oltre 10.000
Possibilità di importare impianti e abutment in formato STL	✓	✘	✘
Presenza di alert per le criticità	✓	✓	✓
Possibilità di calcolare densitometria attorno all'impianto	✓	✓	✓
Visualizzazione modello 3d in modalità mesh e modalità volumetrica	✓	✘	✓
Segmentazione modello 3D	✓	✓	✓
Importazione/esportazione file STL da sistemi Cad/Cam Dentale	✓ sistema aperto con qualsiasi CAD, stampante, scanner	✓ STL	✘
Possibilità di invio caso a sistemi robotizzati di preparazione CD-ROM	✓	✘	✘
GUIDE STATICHE			
Realizzazione guide tramite stampanti 3D	✓	✓	✓
Guida chirurgica senza guida radiologica	✓	✓	✓
Tipi di boccola presenti	In acciaio da 4,15 e 5,5 mm	Fully Guide, Pilot Drill	Personalizzate in base all'impianto
Bloccaggio guida chirurgica per casi di edentulia totale o parziale	✓	✓	✓
Info azienda	Tel. 06.45444930 www.tfisystem.it	Tel. 039.68361 www.nobelbiocare.com	www.dentsplysirona.com

Legenda: approfondimento focus prodotto non fornito SI NO

WhitekGuide

Whitek srl
✘
✓
✓
✓
Edentulia totale, carico immediato, protesi preconfezionata in fase chirurgica
Vector 3D
✘
✓
✓
Dicom 3.0
2D e 3D
Panoramica, canali mandibolari, eseguire misurazioni, simulare il rialzo del seno
Oltre 90
✓
✓
✓
✓
✓
✓
✓ 3 Shape, Exocad, Dental Wings
✓
✓
✓
Oltre 40 e personalizzabile
✓
Tel. 0371.1921040 whitek.it

AVVERTENZE IMPORTANTI
PER IL LETTORE RIGUARDO
AI CONFRONTI DELLE
PAGINE PRECEDENTI

L'assenza di alcuni prodotti all'interno del Confronto è dovuta alla mancata comunicazione dei dati da parte delle case Produttrici/ Importatrici oppure perché la redazione non ha avuto notizia della presenza sul mercato italiano dei prodotti di determinate aziende. I dati e le informazioni presenti in questa sezione e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributrici dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. Le responsabilità fanno a capo alle aziende che appaiono nella voce "Info azienda". In particolare Infodent si dichiara esente da ogni responsabilità relativa ai prezzi comunicati dalle aziende nella scheda fornita e dalla eventuale esclusiva che dovesse avere un'azienda nel poter importare o commercializzare il prodotto, non potendo verificare se esiste per ogni prodotto un prezzo imposto dalla casa madre o un'esclusiva nella distribuzione. Le aziende che forniscono i dati tecnici pur non avendone la legittimità si assumono ogni responsabilità direttamente nei confronti di un'azienda terza che si senta lesa o riceva danni da tale pratica. Eventuali rimostranze in merito dovranno essere rivolte DIRETTAMENTE all'azienda responsabile di aver fornito i dati, mandando solo per conoscenza ad Infodent eventuali comunicazioni. Gli eventuali errori materiali o di trascrizione commessi dalla redazione dovranno essere comunicati all'indirizzo info@infodent.it e saranno divulgati sui numeri successivi come Errata Corrigé. Se gli errori di comunicazione fanno capo alla azienda, la redazione, valutando il caso specifico, deciderà se procedere alla pubblicazione della errata corrigé. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

INFODENT[®]
 MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

FATTI FURBO!

Per i tuoi annunci economici
scegli infodent.it

Infodent.it è il più grande contenitore di annunci del dentale italiano sul web. Oltre 20.000 nuove inserzioni all'anno, ogni giorno annunci per chi cerca e offre lavoro, prodotti, attrezzature, attività e dalle aziende annunci di prodotti nuovi a prezzi vantaggiosi.

Inserisci ora il tuo annuncio!



infodent.it



IMPLANT 3D SOFTWARE: soluzione di chirurgia guidata

Scopri le nostre soluzioni complete per la **chirurgia guidata**, come il software di pianificazione implantare e software di progettazione di guide chirurgiche, **un sistema aperto con oltre 100 aziende implantari**.

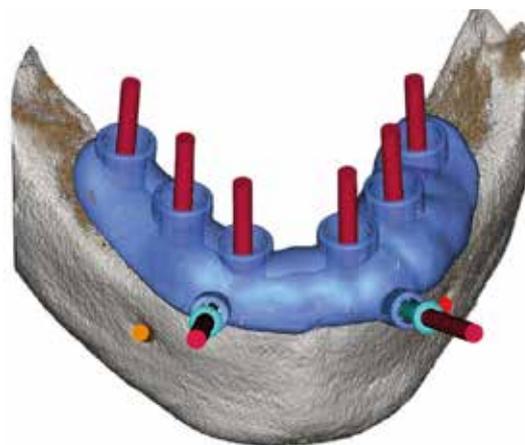
Implant 3D è un software che consente di eseguire la **simulazione implantare tridimensionale** direttamente sul proprio PC. **Simula il posizionamento di impianti** su modelli bidimensionali e tridimensionali, identifica il nervo mandibolare, traccia panoramiche e sezioni del modello osseo, visualizza il modello tridimensionale dell'osso con la possibilità di calcolare la densità ossea. Usando Implant 3D, il dentista può pianificare la chirurgia implantoprotesica in modo più **sicuro, efficiente e rapido**. Implant 3D è un **Sistema aperto con oltre 100 aziende implantari**. Implant 3D

consente di **progettare una guida chirurgica** per eseguire interventi implantoprotesici in chirurgia guidata. Con pochi click del mouse è possibile ottenere una guida chirurgica estremamente precisa e personalizzata, sia essa ad appoggio mucoso, appoggio dentale oppure ad appoggio osseo. Semplicemente selezionando il bordo della guida chirurgica e il tipo di boccole da utilizzare, **Implant 3D genera il file STL** pronto per essere **stampato con qualsiasi stampante 3D**.

Funzionalità avanzate consentono di creare fori di ispezione e aggiungere testo per identificare meglio il modello stampato. Implant 3D consente di esportare il **modello con il foro per gli analoghi** in base al sistema implantare utilizzato.

Nella nuova versione del software **Implant 3D 9.0** ci sono molte novità importanti:

Il flusso di lavoro digitale è com-



pletato con l'integrazione con uno dei CAD più importanti nel mercato dentale e sono presenti una nuova libreria di impianti zigomatici, l'integrazione con un software per lo Smile Design, il protocollo a Doppia Guida per impianti post estrattivi e un kit chirurgico guidato per il rialzo del seno. Media Lab S.p.A. è una società presente sul mercato da più di 25

anni e produce software per il settore medicale e per quello odontoiatrico.

+ PER INFORMAZIONI
Media Lab S.p.A.
Piazza IV Novembre 4,
20124 Milano (MI)
info@mlsw.com
www.implant3d.com

IMPLANT 3D Software per la pianificazione implantare e chirurgia guidata

- ◆ Sistema aperto
- ◆ 100+ case implantari
- ◆ Integrazione CAD
- ◆ 18.000+ casi implantari realizzati

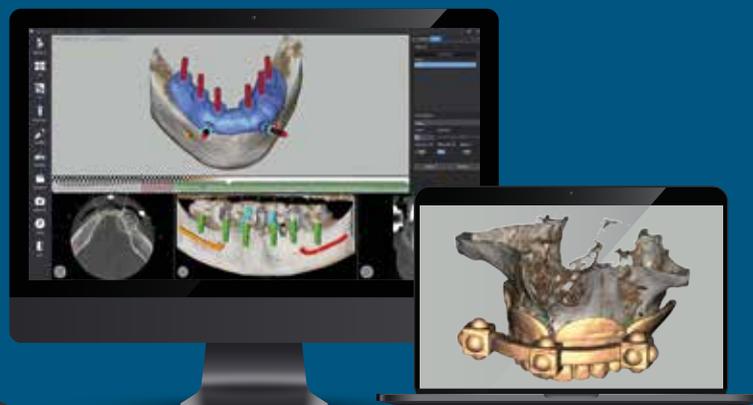


Media Lab S.p.A.

Telefono (+39) 01.87.51.77.75 r.a.
info@mlsw.com
www.mlsw.com

MLLAB
EURONEXT
ACCESS

IMPLANT 3D



1 **IL CASO CLINICO**
Il digitale nella diagnosi
e nella pianificazione del
trattamento Gnatologico

2 **DIGITAL@**
Approfondimento sulle
aziende HighTech del dentale.
In questo numero:
MODJAW

3 **L'OPINIONE**
Digital Jaw Motion
Tracking system:
un'opportunità per
Gnatologia e Protesi

#DigitalGnathology

Nuove tecnologie digitali in Gnatologia Clinica

Il Modjaw per lo studio della cinematica mandibolare



Prof.ssa Simona Tecco
DDS, MSc Ortho, PhD*

**Professore Associato presso l'Università Vita-Salute San Raffaele, Milano, titolare dell'insegnamento in Ortodonzia e Gnatologia. Consulente presso IRCCS Ospedale San Raffaele. Socio della Digital Dentistry Society (DDS). Autore di oltre 100 pubblicazioni su riviste indicizzate su banca dati Pubmed, inerenti per lo più argomenti di carattere gnatologico ed ortodontico, e con impact factor. Membro dell'Editorial Board di riviste autorevoli nel campo della gnatologia clinica, quali, per esempio, Journal of Electromyography and Kinesiology, Elsevier.*

Cari colleghi,

sono la Prof.ssa Simona Tecco, Professore di Ortodonzia e Gnatologia presso l'Università Vita-Salute San Raffaele, Milano. Sin dal 2001 mi occupo di gnatologia clinica, e come responsabile di un gruppo di ricerca sono impegnata nello studio delle applicazioni delle nuove tecnologie in questo campo. Su DentalTech, la rubrica di Infodent curata dall'amico e collega Dr. Francesco Mangano, parliamo oggi di #DigitalGnathology, ed in particolare dello strumento ModJaw, un dispositivo avanzato che potremmo definire contemporaneamente strumento per l'analisi digitale dell'occlusione e della cinematica mandibolare, che consente di registrare i reali movimenti mandibolari del paziente, e riprodurli in virtuale applicandoli ai modelli .STL delle arcate. Dopo aver importato nel software di ModJaw i file .STL delle scansioni delle arcate (se necessario anche associati alle ricostruzioni .STL delle strutture scheletriche ottenute dalla CBCT), si esegue un esame cinematico che sarà valutabile dal clinico sia in tempo reale che a posteriori, ed evidenzierà il tragitto dei condili e le relative corrispondenze dei contatti occlusali durante tutti i movimenti, sia a partire dalla posizione abituale, che da quella ipotizzata come terapeutica. La posizione terapeutica, verificata, potrà essere esportata in .STL e direttamente inviata al laboratorio, dove verrà disegnato il bite, che, subito dopo, potrà essere stampato in 3D, e consegnato al paziente anche in giornata (lo stesso flusso full-digital può essere applicato al planning delle successive riabilitazioni protesiche provvisorie e/o definitive o persino ortodontiche). Presso l'U.O. Odontoiatria dell' IRCCS Ospedale San Raffaele di Milano (Direttore Prof. E.F. Gherlone), utilizziamo questo approccio in casi appropriatamente selezionati. In questo numero di DentalTech ci concentriamo su ModJaw, con l'aiuto di un caro amico e collaboratore che opera insieme a noi su questo dispositivo: il Dr. Alessandro Nota, consulente sempre presso l'Ospedale San Raffaele, Buona lettura!

Il digitale nella diagnosi e nella pianificazione del trattamento Gnatologico

Workflow full-digital per la progettazione e la realizzazione di un dispositivo gnatologico in un paziente con disordine temporomandibolare cronico



Prof.ssa Simona Tecco, DDS, MSc Ortho, PhD**
Dr. Alessandro Nota, DDS, PhD**



* Professore Associato presso l'Università Vita-Salute San Raffaele, Milano, titolare dell'insegnamento in Ortodonzia e Gnatologia. Consulente presso IRCCS Ospedale San Raffaele. Socio della Digital Dentistry Society (DDS). Autore di oltre 100 pubblicazioni su riviste indicizzate su banca dati Pubmed, inerenti per lo più argomenti di carattere gnatologico ed ortodontico, e con impact factor. Membro dell'Editorial Board di riviste autorevoli nel campo della gnatologia clinica, quali, per esempio, Journal of Electromyography and Kinesiology, Elsevier.

** Professore a contratto presso l'Università Vita-Salute San Raffaele e consulente presso IRCCS Ospedale San Raffaele. Socio della Digital Dentistry Society (DDS). Dottore di ricerca in Materials and Technologies for Dentistry presso l'Università di Roma Tor Vergata. Abilitazione Scientifica Nazionale (ASN 2018 - 06/F1) come Professore Associato. Autore di oltre 40 pubblicazioni su riviste indicizzate su banca dati Pubmed, inerenti per lo più argomenti di carattere gnatologico ed ortodontico, e con impact factor.

Da sempre la gnatologia clinica punta ad offrire al paziente soluzioni "personalizzate", mirando ad individuare, per ciascun paziente, la posizione mandibolare giusta, da un punto di vista neuro-muscolare, da raggiungere attraverso un riposizionamento, guidato o spontaneo, mediante metodiche standardizzate. Se pensiamo ad esempio ai test clinici, oppure alla visualizzazione dell'anatomia articolare mediante Risonanza Magnetica, di centrale importanza risulta individuare una corretta posizione del condilo nella fossa, associata ad un rapporto oclusale stabile in statica, ma non si può prescindere dal ricercare anche dei congrui parametri in dinamica (Kim et al. 2019; Kühnöl et al. 2019; Hugger et al. 2020). Bite in vari materiali (morbidi o rigidi) vengono quindi progettati dallo gnatologo sulla base di un equilibrio ottimale del sistema ocluso-articolare che si adatta alla funzione muscolare (e quindi alla dinamica) del paziente. Ebbene, in questo contesto, il dispositivo ModJaw consente la visualizzazione in 3D della cinematica mandibolare del paziente, sui modelli .STL delle arcate, potenziando l'accuratezza della diagnosi e rendendo la progettazione del bite idealmente customizzata anche sotto l'aspetto funzionale. Questa soluzione è disponibile grazie allo sviluppo di due importanti settori della ricerca tecnologica: quello legato alla registrazione dei movimenti mediante una sofisticata telecamera basata sulla stereofotogrammetria 3D (Fig. 1), e quello

appunto della visualizzazione dei modelli digitali delle arcate dentarie, che, nella nuova versione 4.0 di ModJaw, possono essere matchati con la Cone Beam Computed Tomography (CBCT) del massiccio facciale del paziente, integrando, nella già presente valutazione cinematica, anche la visualizzazione delle articolazioni Temporomandibolari (ATM), incrementando la precisione e predicibilità del risultato nei casi più complessi (Fig. 2).

L'impiego di ModJaw consente di integrare le procedure diagnostiche e semplificare quelle cliniche, attraverso una valutazione della cinematica mandibolare preliminare e contestuale alla progettazione tridimensionale del dispositivo, riducendo pertanto il rischio di complicanze e di fasi successive di modifica del dispositivo, poiché al laboratorio non verrà inviata una "cera di costruzione", ma un file .STL delle arcate in posizione terapeutica con annessi i tragitti cinematici dei condili già verificati dal clinico a partire da quella posizione. Non si potrà mai prescindere, ovviamente, da una preliminare, adeguata ed attenta, valutazione clinica gnatologica (soprattutto con riguardo all'acquisizione dell'anamnesi, ed alla palpazione dei muscoli e delle ATM), e da una corretta interpretazione del quadro dei segni e dei sintomi di Disordine Temporomandibolare (DTM). Nel caso che qui si presenta, grazie all'utilizzo di ModJaw, è stato possibile pianificare la preparazione di un bite a par-

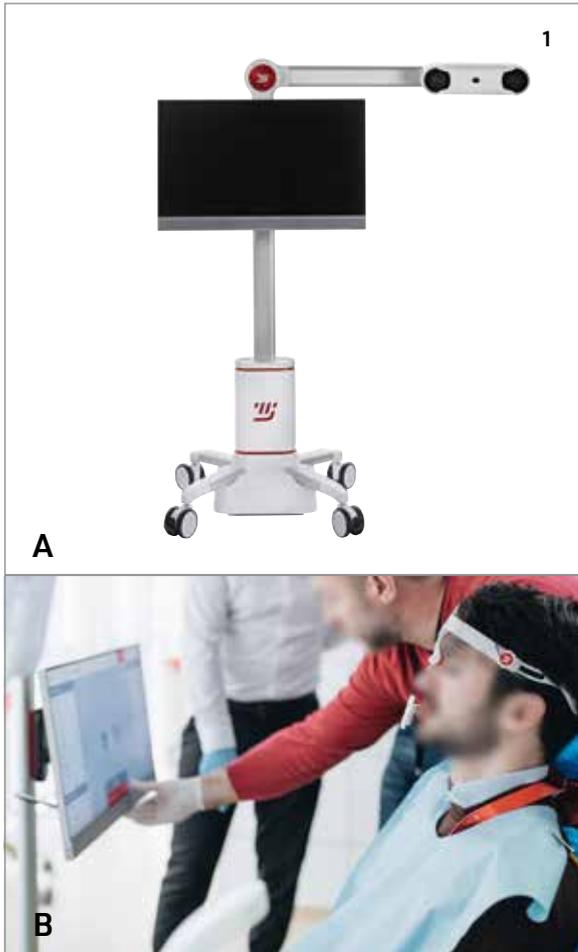


Fig. 1. (a) Il dispositivo ModJaw; (b) preparazione del paziente per l'esame con ModJaw



Fig. 2. Il software durante l'analisi della cinematica mandibolare integrata con le ricostruzioni 3D della CBCT

rizzata nel file .STL - sempre che non si rendano necessarie variazioni della stessa comunque effettuabili mediante il medesimo procedimento - ed alla integrazione con software di progettazione protesica (i.e. Exocad). In questo caso clinico, la paziente, una donna di 45 anni, risultava affetta, sulla base dei DC/TMD da disordine Temporomandibolare (Schiffman et al. 2014). All'anamnesi, con la compilazione di questionari validati (Monticone et al. 2019), la paziente riferiva di essere consapevole di soffrire da anni di parafunzione diurna, che si manifestava soprattutto durante i momenti di concentrazione e di lavoro intellettuale, associata a cefalea nella zona delle tempie, a dolenzia dei muscoli masseteri e, episodicamente, ad un gonfiore bilaterale delle zone delle tempie. Riferiva inoltre nel corso degli anni, una modifica dell'occlusione dentale, con, in particolare, la perdita della possibilità di portare a contatto gli incisivi superiori con gli inferiori (openbite anteriore). Dopo l'esame gnatologico, alla paziente veniva diagnosticato dolore miofasciale dei muscoli masseteri con cefalea associata, ed incoordinazione condilo-disciale senza riduzione, con tragitto di apertura solo lievemente ridotto, alle ATM di destra e di sinistra. All'esame clinico intraorale, associato all'analisi tridimensionale delle scansioni intra-orali delle arcate dentarie, si notava l'alterazione del tavolo occlusale, con numerose faccette d'usura, denti posteriori completamente abrasivi, con scopertura della dentina (Fig. 3 a-b).

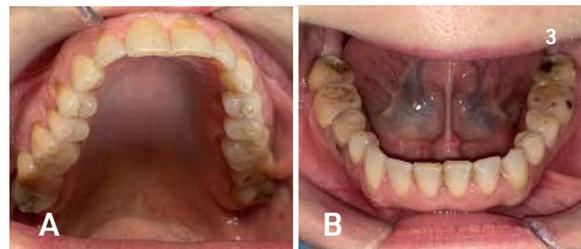


Fig. 3. Foto intraorali occlusali (a) arcata superiore; (b) arcata inferiore

Veniva prescritta un'indagine CBCT delle ATM che non evidenziava gravi segni di coinvolgimento morfologico condilare conseguente all'infiammazione cronica (Tecco et al. 2010); si notava però una lieve riduzione dello spazio intra-articolare (Fig. 4 a-b).

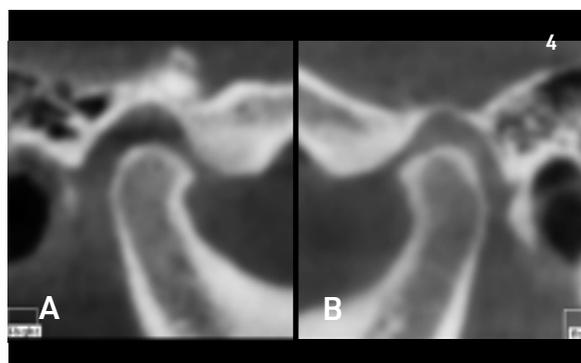


Fig.4. CBCT delle ATM di destra (a) e di sinistra (b)

tire da un modello .STL, con un flusso di lavoro full-digital. La possibilità di registrare e valutare virtualmente l'esame cinematico ed inviare immediatamente il file .STL della posizione terapeutica al laboratorio, permette di disegnare e stampare un bite customizzato sulla specifica esigenza della fisiologia masticatoria del paziente, consegnabile ad alcuni pazienti anche nella stessa giornata della prima visita. È infatti anche possibile la stampa del dispositivo direttamente in studio odontoiatrico. Non sorprende affatto come questa applicazione, quindi, possa essere utilizzata anche per la progettazione delle riabilitazioni protesiche successive al trattamento gnatologico con bite o altresì, per la pianificazione digitale di una finalizzazione ortodontica mediante setup 3D, grazie al fatto che la posizione terapeutica rimane memo-

I rapporti occlusali mostravano: overjet aumentato, overbite ridotto (openbite), diametro dell'arcata superiore ridotto, crossbite posteriore bilaterale, linea interincisiva inferiore

deviata a destra rispetto alla superiore, seconda classe canina e molare, a destra ed a sinistra (Fig. 5 a-b-c).

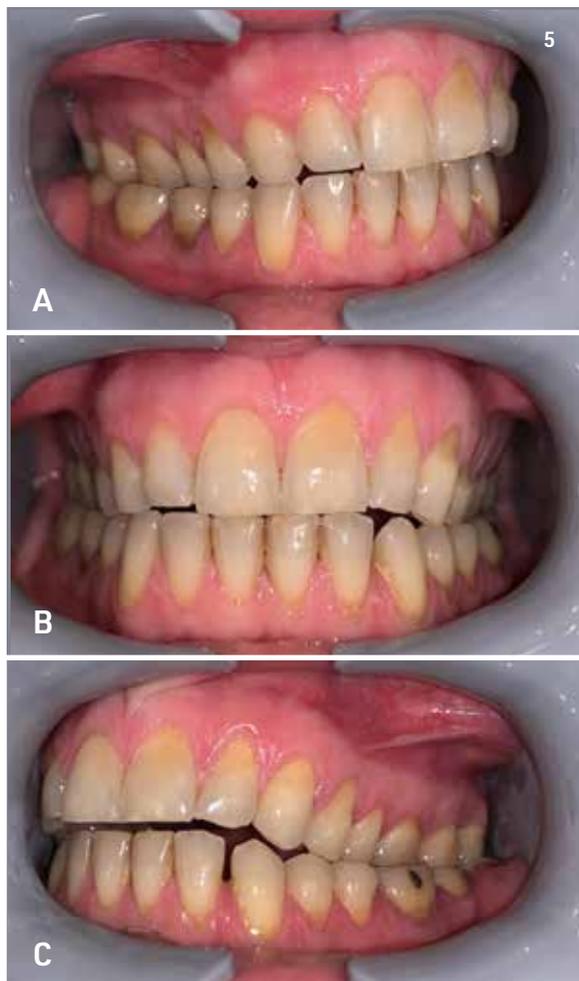


Fig. 5. Foto intraorali frontale (b) e laterali (a,c) della paziente

Alla paziente veniva dunque eseguito l'esame della cinematica mandibolare ed occlusale. Dopo aver importato i file .STL delle arcate (Fig. 6 a-b) nel software ModJaw, aver posizionato il caschetto e la forchetta dentale (monopaziente) alla paziente ed aver fissato i punti di riferimento dei condili mandibolari attraverso la palpazione del loro polo laterale, alla paziente veniva richiesto di svolgere, a partire dalla propria occlusione abituale, alcuni movimenti mandibolari tra cui apertura, protrusione e lateralità destra e sinistra. L'esame evidenziava il totale appiattimento della guida incisiva

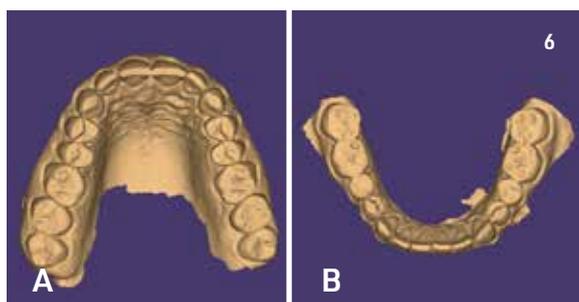


Fig.6. Scansioni STL delle arcate della paziente (a) maxilla, (b) mandibola

con contatti interocclusali presenti sui molari, soprattutto a destra, durante il tragitto di protrusione (Fig. 7 a). I tragitti di lateralità evidenziavano la totale assenza delle guide



Fig. 7a. Valutazione dei contatti occlusali e del tragitto condilare durante il movimento di protrusione

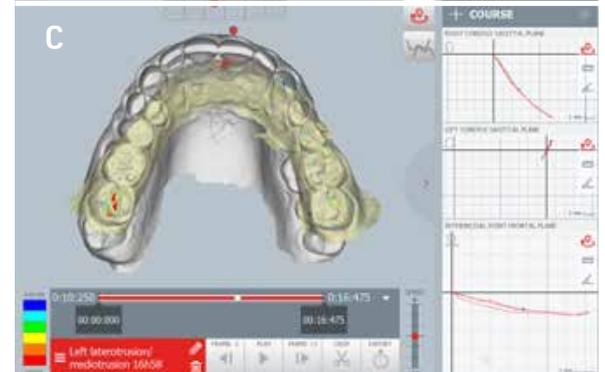
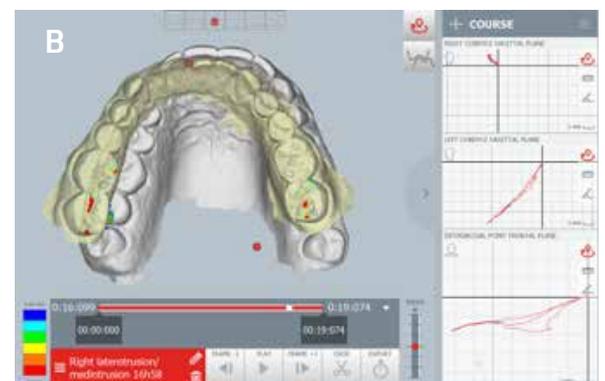


Fig. 7b-c. Valutazione dei contatti occlusali e del tragitto condilare durante il movimento di lateralità destra e sinistra



Fig. 7d. Valutazione della cinematica di apertura e chiusura mandibolare

canine, con contatti presenti a livello dei molari. (Fig. 7 b-c) Si notava anche una deviazione (non corretta) verso destra durante il movimento di apertura (7 d). In generale, i contatti occlusali sia in statica che in dinamica si presentavano prevalentemente nei settori posteriori. (Fig. 7a-b-c-d) Il paziente affetto da DTM cronico si presenta spesso con alterazione del tavolato occlusale; in particolare possono essere presenti faccette d'usura ed alterazione della guida incisiva e delle guide canine (López-Cedrún et al. 2017), come nel caso in questione. Il piano di trattamento, in questo caso, prevedeva dunque una prima fase caratterizzata da un trattamento gnatologico con bite di riposizionamento mandibolare al fine di stabilire una nuova dimensione verticale, ed inoltre counselling e monitoraggio digitale della parafunzione (Osiewicz et al. 2019). Il dispositivo gnatologico (De la Torre Canales et al. 2017; Tecco et al. 2008), veniva prescritto per almeno 6 mesi, prima di iniziare la successiva fase riabilitativa (fase di finalizzazione protesica e/o conservativa e ortodontica). Considerato lo stile di vita della paziente, e la necessità di mantenere la posizione terapeutica durante il giorno, si decideva di optare per un protocollo che prevedesse la realizzazione di uno splint posizionato sull'arcata inferiore, realizzato a partire dalla posizione terapeutica, da usare durante le ore notturne, ed in quelle diurne (Tecco et al. 2006).

In questo caso clinico, l'osservazione, all'esame cinematico con ModJaw, dei tragitti di escursione dei condili e dei contatti occlusali consentivano di ipotizzare un riposizionamento terapeutico con ricentrimento delle linee mediane e lieve avanzamento mandibolare. Tale potenziale posizione terapeutica, veniva quindi valutata virtualmente in funzione di tutti gli aspetti statici e dinamici dell'occlusione e dell'articolazione. In particolare, l'esame cinematico, applicato virtualmente alla posizione terapeutica, evidenziava dei tragitti più vicini ad un rapporto di simmetria dei due condili mandibolari, e parametri discretamente corretti ed accettabili, con riguardo ai principali movimenti mandibolari (ampiezza adeguata ed assenza di deviazioni). Pertanto la posizione terapeutica veniva confermata, ed il file .STL veniva esportato ed inviato in laboratorio completo di tutti i dati sulla cinematica. (Fig. 8)

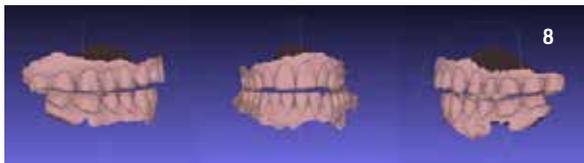


Fig.8. Posizione Terapeutica esportata in file .STL

Sino ad oggi, la posizione terapeutica poteva essere "registrata" attraverso una "cera" e, nella migliore delle ipotesi, il paziente veniva successivamente inviato ad eseguire una Risonanza Magnetica (RM) delle ATM a bocca chiusa, a bocca aperta e con lo splint in cera, per verificare le posizioni (statiche) dei due condili. La progettazione del dispositivo poteva dunque avvenire solo dopo che il paziente tornava in studio con l'indagine eseguita, e/o, comunque, limitatamente a quanto ottenibile da una "cera di posizione". Inoltre, la "cera di posizione" permetteva una reale verifica dei rapporti occlusali (e articolari, ma solo se associata ad esami radiografici e/o RM) in chiave statica, ma non in dinamica. Anche nel caso dell'uso di metodiche strumentali (uso dell'assiografo, uso del kinesiografo, etc), la posizione terapeutica risultava

comunque sempre memorizzata attraverso una "cera di posizione" oppure una resina, potenzialmente soggette a deterioramento durante le diverse fasi di lavorazione e conservazione, anche in laboratorio. In sintesi, non era possibile testare la posizione individuata in un sistema virtuale che utilizzasse la reale cinematica mandibolare del paziente. Nel caso qui descritto, dopo l'invio dell'.STL della posizione terapeutica al laboratorio, si procedeva a disegnare digitalmente il dispositivo prescritto per l'arcata inferiore (del tipo M.O.R.A., mandibular orthopaedic repositioning appliance) con lieve indentatura, appoggiato nelle zone premolari e molari inferiori, con al centro un raccordo, tra la parte destra e la parte sinistra dello splint, posizionato lingualmente ai canini ed agli incisivi inferiori (Fig. 9, 10) (Tecco et al. 2006).



Fig. 9. Dispositivo (M.O.R.A.) disegnato sull'arcata inferiore a partire dalla posizione terapeutica

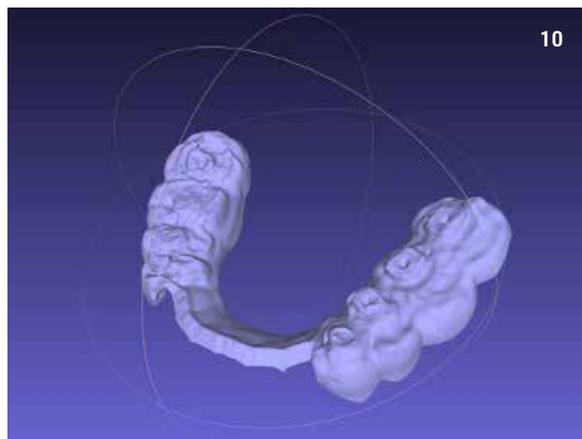


Fig. 10. Immagine del file .STL del dispositivo progettato per l'arcata inferiore

In questo caso, la paziente riceveva il dispositivo in consegna dopo pochi giorni dalla prima visita, in quanto tutte le informazioni necessarie per la stampa erano state inviate al laboratorio il giorno stesso della visita. Ma idealmente, questo flusso di lavoro full-digital consente di consegnare al paziente un bite gnatologico il giorno stesso della visita e, potenzialmente, potrebbe essere lo stesso clinico a disegnare il dispositivo e stamparlo direttamente in studio con stampante in 3D, il che potrebbe ridurre ancora le tempistiche di lavoro. Se il clinico non è pratico di modellazione digitale, il file .STL creato dal tecnico potrebbe essere reinviato al clinico in giornata e stampato in studio. Inoltre il clinico può, se necessario, integrare il file .STL del dispositivo all'interno di ModJaw per testare ulteriormente in dinamica il suo rapporto con la cinematica del paziente. In questo caso specifico, il dispositivo è stato disegnato in un laboratorio specializzato (Laboratorio odontotecnico Valter Firmo), e stampato nello stesso laboratorio. In Laboratorio, dopo la ricezione del file .STL inviato con Wetransfer, è stata eseguita la verifica della chiusura delle Mesh, con MeshMixer. Successivamente, il caso è stato caricato in Maestro 3D

Dental Studio. L'elaborazione ed il disegno del dispositivo sono stati eseguiti con software professionale CAD. Il bite è stato stampato con stampante FDM (elettronica MKS all in one board con Firmware dedicato Marlinkimbra, Prometeo 2, 3D MakerLab). Alla consegna, il dispositivo presentava un fitting ottimale, ed era preciso nei contatti occlusali. Non c'è stato bisogno di alcun ritocco alla poltrona. Alla paziente è stato chiesto di indossare il dispositivo di notte e di giorno, tranne durante i pasti, per un periodo di almeno 4 mesi, dopo il quale si è proceduto, grazie al miglioramento della sintomatologia, a consigliare la riduzione delle ore diurne, lentamente e progressivamente, fino ad indossare il dispositivo nelle ore diurne solo al bisogno. Attualmente la paziente, indossa generalmente il dispositivo solo nelle ore notturne e prosegue con il monitoraggio della parafunzione. Quando indicata, nelle riabilitazioni più complesse, la CBCT in occlusione abituale viene caricata preliminarmente nel software ModJaw, permettendo di stabilire la posizione terapeutica con l'analisi cinematica di ModJaw applicata all'integrazione tra gli .STL delle arcate e le immagini della CBCT, consentendo quindi un'accurata identificazione dei rapporti articolari ed occlusali in statica e dinamica anche

in tempo reale. L'esame viene eseguito previo posizionamento sull'arcata inferiore di una particolare forchetta di plastica monopaziente, adattata alla superficie vestibolare dei denti mediante una resina fotopolimerizzabile. Pertanto è possibile ripetere nel tempo l'esame, in modo standardizzato, anche in quei casi clinici che, durante la riabilitazione, subiscono modifiche del tavolo occlusale. Lo gnatologo può ripetere l'esame con ModJaw tutte le volte che desidera, con un'adeguata ripetibilità, trattandosi di un esame per niente invasivo, diversamente dagli esami radiografici, e non fastidioso. Inoltre, la cinematica mandibolare e la posizione terapeutica rimangono memorizzate nel software, e pertanto vengono conservate, diversamente da quanto avveniva prima quando la distruzione/deterioramento della cera di posizione e dei modelli, e/o l'abrasione del bite o del provvisorio/mockup potevano portare alla "perdita" delle informazioni, pur all'inizio precise. In qualsiasi momento sarà possibile prelevare nuovamente le informazioni e, se del caso, disegnare/stampare nuovi dispositivi, nel rispetto delle informazioni già precedentemente individuate. Questo facilita lo scambio di informazioni tra gnatologo e altri specialisti (protesista, ortodontista).

BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

De la Torre Canales G, Manfredini D, Grillo CM, Guarda-Nardini L, Machado Gonçalves L, Rizzatti Barbosa CM. Therapeutic effectiveness of a combined counseling plus stabilization appliance treatment for myofascial pain of the jaw muscles: A pilot study. *Cranio*. 2017; 35:180-186.

Hugger A, Hugger S, Ruge S, John D, Kordaß B. The rotation vs translation behavior during habitual opening and closing movements of the mandible and the relationship to movement paths of condylar points. *Int J Comput Dent*. 2020; 23:17-26.

Kim JE, Park JH, Moon HS, Shim JS. Complete assessment of occlusal dynamics and establishment of a digital workflow by using target tracking with a three-dimensional facial scanner [published correction appears in *J Prosthodont Res*. 2019 Jul;63(3):387]. *J Prosthodont Res*. 2019; 63: 120-124.

Kühnöl C, Kordaß B. Digital

workflow for TMD diagnostics and bite alteration: description of a case treated using Sicat Function. *Int J Comput Dent*. 2019; 22: 283-292.

López-Cedrún J, Santana-Mora U, Pombo M, et al. Jaw biodynamic data for 24 patients with chronic unilateral temporomandibular disorder. *Sci Data*. 2017; 4: 170168. Published 2017 Nov 7.

Monticone M, Rocca B, Abelli P, Tecco S, Geri T, Gherlone EF, Luzzi D, Testa M. Cross-cultural adaptation, reliability and validity of the Italian version of the craniofacial pain and disability inventory in patients with chronic temporomandibular joint disorders. *BMC Oral Health*. 2019; 19: 244.

Osiewicz MA, Lobbezoo F, Bracci A, Ahlberg J, Pytko-Polończyk J, Manfredini D. Ecological Momentary Assessment and Intervention Principles for the Study of Awake Bruxism Behaviors, Part 2: Development of a Smartphone

Application for a Multicenter Investigation and Chronological Translation for the Polish Version. *Front Neurol*. 2019 Mar 5;10: 170.

Schiffman E, Ohrbach R, Truelove E, Look J, Anderson G, Goulet JP, List T, Svensson P, Gonzalez Y, Lobbezoo F, Michelotti A, Brooks SL, Ceusters W, Drangsholt M, Ettlin D, Gaul C, Goldberg LJ, Haythornthwaite JA, Hollender L, Jensen R, John MT, De Laat A, de Leeuw R, Maixner W, van der Meulen M, Murray GM, Nixdorf DR, Palla S, Petersson A, Pionchon P, Smith B, Visscher CM, Zakrzewska J, Dworkin SF; International RDC/TMD Consortium Network, International association for Dental Research; Orofacial Pain Special Interest Group, International Association for the Study of Pain. Diagnostic Criteria for Temporomandibular Disorders (DC/TMD) for Clinical and Research Applications: recommendations of the International RDC/TMD Consortium Network and Orofacial Pain Special Interest Group. *J Oral*

Facial Pain Headache. 2014; 28: 6-27.

Tecco S, Caputi S, Tetè S, Orsini G, Festa F. Intra-articular and muscle symptoms and subjective relief during TMJ internal derangement treatment with maxillary anterior repositioning splint or SVED and MORA splints: A comparison with untreated control subjects. *Cranio*. 2006; 24: 119-129.

Tecco S, Saccucci M, Nucera R, Polimeni A, Pagnoni M, Cordasco G, Festa F, Iannetti G. Condylar volume and surface in Caucasian young adult subjects. *BMC Med Imaging*. 2010; 10: 28.

Tecco S, Tetè S, D'Attilio M, Perillo L, Festa F. Surface electromyographic patterns of masticatory, neck, and trunk muscles in temporomandibular joint dysfunction patients undergoing anterior repositioning splint therapy. *Eur J Orthod*. 2008; 30: 592-597.

DIGITAL@MODJAW



Antoine Rodrigue, Eng*

**Imprenditore e visionario, co-fondatore di MODJAW (Digital Jaw Motion Tracking system).
SENAME; Dental XP Expert.*

In questa nuova sezione della rubrica Dentaltech, nella quale presentiamo innovativi prodotti digital, Antoine Rodrigue, imprenditore visionario e co-fondatore di MODJAW, ci parla di MODJAW TECH IN MOTION.

L'analisi del vero movimento della mandibola del paziente in 3D offre una visione e una comprensione senza precedenti della salute del paziente nella fase diagnostica; tale informazione consente la progettazione di bites o placche terapeutiche, ma rappresenta anche l'anello chiave mancante, che consente la fabbricazione di restauri protesici realmente funzionali ed individualizzati. MODJAW TECH IN MOTION (Fig. 1) arricchisce il mondo dell'odontoiatria digitale con il primo sistema che cattura il movimento mandibolare e l'occlusione dinamica in tempo reale 4D, senza raggi X.

Una soluzione semplice per entrare nel mondo dell'odontoiatria 3D dinamica o 4D Dentistry. MODJAW è uno strumento essenziale per la diagnosi di disturbi temporomandibolari ma anche per la predicibilità dei restauri protesici nel lungo periodo. L'odontoiatria digitale integra dati statici e dinamici. Con MODJAW, lo studio dentistico entra nella nuova dimensione dell'odontoiatria 4D. La soluzione è progettata per offrirti in pochi minuti una visione completa in 3D dinamico (4D) dei tuoi pazienti, consentendo una diagnosi approfondita e cure dentistiche totalmente personalizzate, da semplici trattamenti alle riabilitazioni protesiche complete. MODJAW permette di virtualizzare il paziente in una sola seduta. Che il lavoro implichi lo studio di un disordine articolare, la preparazione di placche terapeutiche o bites, l'aumento della dimensione verticale di occlusione, trattamenti ortodontici o protesici, riabilitazioni parziali o complete della bocca, tutto si adatta alla perfezione grazie a MODJAW TECH IN MOTION. MODJAW è infatti in grado di comunicare con i principali software di CAD, e quindi con il laboratorio odontotecnico. È inoltre un potente strumento di marketing con il paziente.

I principali vantaggi di MODJAW sono:

- potenziamento delle capacità diagnostiche e dei piani di trattamento con informazioni avanzate sui pazienti;
- risparmio di tempo grazie alla potenza di un articolatore virtuale all-in-one specifico per il paziente, arco facciale digitale e axiografo;
- funzionalizzazione ed individualizzazione dei restauri protesici attraverso l'integrazione di dati dinamici del movimento mandibolare all'interno di software CAD di modellazione;
- ridotto tempo alla poltrona;
- miglior comprensione dei piani di trattamento da parte dei pazienti;
- raccolta di tutti i modelli, della cinematica e diagnostica in modo digitale.



Fig. 1. L'apparecchiatura MODJAW.

Con MODJAW, in 3 semplici passaggi si ottiene la cura dentale completamente personalizzata:

1. Registrazione in diretta dei movimenti mandibolari del paziente

MODJAW è una risposta digitale semplice e veloce che cattura il movimento della mandibola e lo trasferisce sui modelli 3D catturati con scanner intraorale o da laboratorio. Il tutto rapidamente ed alla poltrona (Fig. 2).

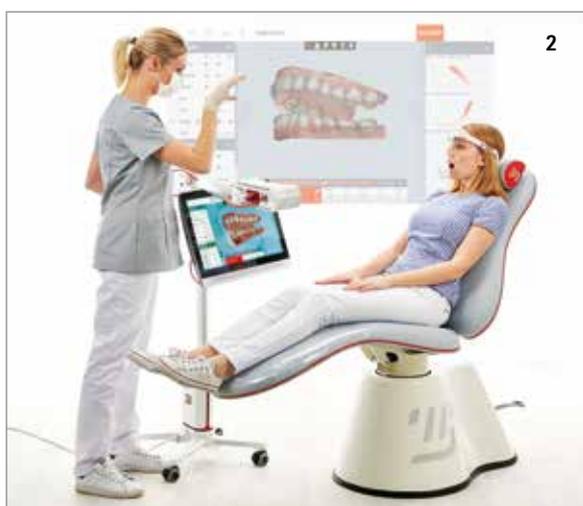


Fig. 2. L'acquisizione dei dati relativi al movimento mandibolare con MODJAW.



Fig. 3. L'analisi dei dati per il potenziamento della diagnosi.

2. Replay dei movimenti per una diagnosi esaustiva

MODJAW potenzia la capacità diagnostica con una visualizzazione unica. È possibile impiegare MODJAW come base per la virtualizzazione del paziente, combinando 3D, dati 4D e persino CBCT e Facescan. È possibile riprodurre i records ed usare le molteplici funzionalità del software per ottenere un livello completamente nuovo di informazioni dinamiche (dati 4D) (Fig. 3), tra cui:

- piano oclusale;
- mappatura dinamica dei contatti dei denti;
- FGS (superficie generata funzionalmente), l'involucro della funzione;
- calcolo automatizzato delle determinanti posteriori (angolo di Bennett, pendenze condilari, curva di Spee);
- localizzazione automatica dell'asse cerniera;
- cambio di inter-maxillary relation (IMR).

3. Condivisione dei risultati con il laboratorio, per terapie gnatologiche e protesiche personalizzate, e motivazione del paziente

MODJAW permette di condividere tutti i dati con il laboratorio odontotecnico, in modo che il design si basi sul movimento reale del paziente. Il paziente è il miglior articolatore! Tali informazioni permettono all'odontotecnico di modellare protesi e apparecchi realmente funzionali e individualizzati (Fig. 4). Il paziente è coinvolto e motivato, con un minor numero di visite ed una maggiore efficienza.

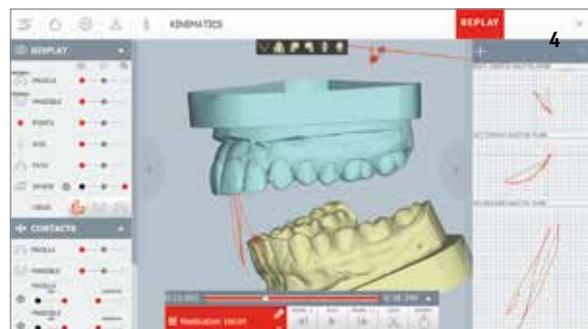


Fig. 4. L'integrazione dei dati e la virtualizzazione del paziente sono utili alla progettazione protesica 3D in CAD dedicati.

MODJAW TECH IN MOTION è disponibile anche in Italia. Per contatti scrivi a info@modjaw.com oppure visita il sito www.modjaw.com



Disponibile da oggi anche il nuovissimo sistema di riprese

Scopri come fare per provarlo nel tuo studio. Contattaci

LABOMED LTS L'unico a fornire dotazione di serie completa

Via Livia Drusilla 12, Roma T. 06.768472 F. 06.76984002 www.lts-srl.com - info@lts-srl.com



Digital Jaw Motion Tracking system: un'opportunità per Gnatologia e Protesi

DentalTech intervista il Dr. Maxime Jaisson e l'Ing. Antoine Rodrigue, ideatori del Digital Jaw Motion Tracking system (MODJAW TECH IN MOTION).



Dr. Maxime Jaisson, DDS, MSc, PHD*
Antoine Rodrigue, Eng**

** Odontoiatra libero professionista nelle Alpi Francesi, si è laureato presso l'Università di Reims (2006) dove ha conseguito un dottorato di ricerca in biomeccanica (2012). Esperto di gnatologia ed occlusione digitale, ha fondato con Antoine Rodrigue la compagnia MODJAW (Digital Jaw Motion Tracking system). È presidente dell'Associazione Scientifica ARIA CAD CAM, nonché relatore in diverse università e in numerosi congressi e conferenze in tutto il mondo.*

*** Imprenditore e visionario, co-fondatore di MODJAW (Digital Jaw Motion Tracking system).*

Quali sono le principali applicazioni cliniche di Modjaw?

Le applicazioni sono vaste e molteplici. Ma soprattutto il punto di forza di MODJAW TECH IN MOTION risiede nel modo in cui combina dati statici e dinamici reali del paziente per scopi diagnostici e terapeutici. Innanzitutto, MODJAW aiuta a elaborare una valutazione chiara e precisa del paziente in fase di diagnosi. La registrazione dei movimenti in 3D in tempo reale offre una visione ampia e obiettiva del paziente e dei suoi problemi, indipendentemente dal fatto che egli sia in grado di descriverli o meno. Quindi, in pochi minuti, si ottengono tutti i parametri statici e dinamici (mappatura dinamica dei contatti, piano oclusale, pendenza condilare, angoli di Bennett, piano assio-orbitale ecc.) e si è in grado di rilevare precontatti, contatti occlusali deflettivi, comprendere la guida, l'usura dei denti, una eventuale malocclusione o disturbi dell'ATM. Quindi, MODJAW, e più precisamente l'insieme dei dati che ne derivano, viene utilizzato nella fase terapeutica al fine di personalizzare totalmente le cure dentistiche: da casi semplici a complessi e in tutte le specialità, dall'odontoiatria adesiva alla gnatologia, dalla protesi fissa a quella rimovibile, dall'implantologia all'ortodonzia. A titolo illustrativo, una delle caratteristiche di punta è quella di poter scegliere una nuova dimensione verticale dai record e applicare la

cinematica precedentemente registrata ad essa, in pochi clic. Ciò è particolarmente utile in situazioni di erosione, nelle quali è necessario spazio per i restauri.

Quali sono i vantaggi dell'utilizzo di MODJAW per la diagnosi di disturbi temporomandibolari?

Il vantaggio principale di MODJAW è che combina la visualizzazione dinamica degli spostamenti di modelli 3D (4D) con un'analisi grafica di punti caratteristici come il punto inter-incisale o i condili (come potrebbe fare un assiografo). I modelli 3D iniziali possono provenire da diverse fonti: scansione di laboratorio, impronta ottica ed essere abbinati direttamente a CBCT nel software. Nel caso di disturbi temporomandibolari, una volta completata la valutazione clinica, i dati registrati aiuteranno nella diagnosi differenziale dei disordini muscolari e articolari. L'attenzione può anche essere posta sulla cinematica dell'ATM per qualificarne lo spostamento (piano curvilineo) o calcolare l'ampiezza. In caso di incoordinazione condilo-discale, è possibile visualizzare il clic del condilo. Soprattutto, MODJAW può confrontare queste osservazioni con la valutazione della qualità dell'occlusione e fornire risposte a tali domande: questa occlusione guida armoniosamente il ritorno all'inter-maxillary relation (IMR)? Ci sono contatti interferenti che deviano la mandibola? La presenza di

precontatti in relazione centrica? Beneficiare di dati oggettivi sui pazienti in modo rapido, non solo svilupperà la nostra esperienza in questo campo, ma ci consentirà anche di prendere decisioni veramente informate. Il più delle volte, il rilevamento di disordini temporomandibolari può portare alla prescrizione di placche o bites stampati o fresati in 3D. Grazie a MODJAW, la posizione mandibolare terapeutica può essere definita in modo molto preciso ed esportata direttamente in laboratorio, evitando la preparazione talvolta complessa e dispendiosa delle cere per l'occlusione.

MODJAW è utile anche per la pianificazione di riabilitazioni protesiche complesse, come protesi fisse supportate da impianti?

Potremmo rispondere in questo modo: perché è così importante considerare l'occlusione in riabilitazioni complesse?

Innanzitutto, dal punto di vista estetico, trovare il giusto orientamento del piano di occlusione avrà un impatto sul risultato bilanciando la protesi all'interno del viso del paziente. A proposito, si noti che per i parametri estetici, MODJAW integra anche tutti i dati derivanti da scanner facciali. Quindi, da un punto di vista "meccanico", il buon equilibrio della nostra protesi in statica e in dinamica avrà un ruolo centrale nel distribuire armoniosamente i contatti occlusali, con beneficio per gli impianti. Questa è la garanzia di longevità: l'occlusione preserva la protesi e la protesi preserva gli impianti. Ciò è ancora più importante con le protesi fisse supportate da impianti, poiché non esiste più propriocezione. Al primo posto, la memoria muscolare guiderà la mandibola. Ad esempio, in caso di post-estrattivi a carico immediato, la transizione deve essere regolare. Se l'impatto sullo schema funzionale è drastico, potrebbero esserci delle conseguenze sull'accettazione e sul comfort percepito. Il punto di partenza è se il paziente è funzionale o meno.

- Se la funzione del paziente è sana, MODJAW fornirà la registrazione dell'occlusione funzionale da trasferire direttamente ai restauri futuri. Non è più necessario l'articolatore, il paziente diventa l'articolatore!
- Se il paziente è disfunzionale (necessita di correzione nella dinamica mandibolare e/o modifica della posizione mandibolare), MODJAW fornirà i parametri specifici / propri del paziente (angolo del Bennet, forme e inclinazioni dei condili) utili per programmare l'articolatore virtuale di qualsiasi software CAD, per trattamenti davvero personalizzati. Quindi, quando si passa al definitivo, si sarà in grado di ottimizzare l'anatomia dentale dei provvisori (dopo che il paziente è stato rieducato, in tal caso) replicando gli schemi funzionali consolidati.

Qual è il livello di integrazione di MODJAW con i software di progettazione protesica assistita da computer (CAD) più comunemente usati? È compatibile con Exocad e 3-Shape?

MODJAW è un sistema aperto ed è stato progettato per rendere i dati accessibili a tutti gli odontotecnici. Tuttavia, per rispondere pienamente a questa domanda, dobbiamo

differenziare i dati statici (tutti i parametri del paziente) dai dati dinamici (il movimento mandibolare). Tutti i dati statici sono disponibili in formato STL, quindi compatibili con qualsiasi software CAD: qualsiasi cosa, piani, asse cerniera, condili ecc è trasferibile direttamente. I dati dinamici, invece, e cioè i movimenti del paziente, sono direttamente esportabili in diversi modi. Per il software 3Shape, per ora, MODJAW consente di generare un envelope della funzione del paziente durante il movimento selezionato (FGS: Functionally Generated Surface). È possibile importare questo file STL nel software 3Shape, rimuovere le interferenze e bilanciare automaticamente i contatti. Per il software Exocad è possibile esportare i file XML. Ciò permette di riprodurre automaticamente tutti i movimenti, e questa è la versione più integrata finora, che consente di progettare in dinamica e controllare meglio la morfologia dentale. Lavoriamo continuamente per integrarci meglio con altri software CAD e speriamo che il record di movimento in formato XML di MODJAW sia presto disponibile in altri software, incluso 3Shape.

MODJAW è la soluzione definitiva per ottenere l'articolatore virtuale individuale?

MODJAW è molto più che un semplice articolatore virtuale individuale. Lo vediamo più come una piattaforma rivoluzionaria che consente di aggregare tutti i dati dei pazienti: modelli 3D, movimento 4D, CBCT e scansione del viso: crea il "clone" digitale o una replica virtuale esatta dei tuoi pazienti, se preferisci. Tutto ciò all'interno dello stesso software! Inoltre, ciò che è davvero unico è che il software permette di combinare i dati in diretta mentre il paziente è alla poltrona. Questa è la chiave per ricontrollare la precisione e la qualità dei records effettivi. Inoltre, consente di guidare la valutazione verso un movimento specifico del paziente in quanto siamo in grado di individuare disfunzioni (come ad esempio precontatti) e decidere di concentrarci su di esse. La visualizzazione immediata in movimento è anche uno strumento di comunicazione altamente coinvolgente con il paziente stesso. Essere in grado di trasferire tutte le informazioni in pochi clic al laboratorio, per progettare in base al movimento reale, è ovviamente un enorme vantaggio. Anche alcuni altri dispositivi iniziano a farlo, ma MODJAW ha fatto un ulteriore passo avanti nell'aggiungere alcune funzionalità esclusive come il cambio di IMR. Ciò rende un aumento di dimensione verticale di occlusione più facile da gestire. Il paziente è il grande vincitore, poiché riceve cure dentistiche personalizzate trascorrendo poco tempo alla poltrona. L'attuale crisi determinata da Covid-19 ci sta insegnando una cosa: dobbiamo ridurre drasticamente il numero di visite in clinica per paziente. Ciò significa che per essere efficienti, dobbiamo impegnarci per ottenere tutti i dati alla prima visita, incluso il movimento della mandibola. Quindi, qualunque sia il trattamento, sei pronto a massimizzare il lavoro svolto senza troppe visite e con un risultato predicibile. Alla fine, sai dove sei, dove andare e come arrivarci. Questo è l'anello mancante nei flussi di lavoro di oggi per acquisire sicurezza, semplicità e, allo stesso tempo, aumentare sia l'efficienza che il benessere del paziente.

Digital Dentistry Society Consensus Conference Terza Edizione



2-3 Ottobre 2020

Serralunga D'Alba (IT)

Obiettivo della Consensus Conference è definire lo **"Stato dell'Arte della Tecnologia Digitale nella pratica dentale quotidiana"**.

Programma

GIOVEDÌ 1 OTTOBRE 2020

Accoglienza dei partecipanti all'Hotel Boscareto, Serralunga d'Alba

VENERDÌ 2 OTTOBRE 2020

8:45-9:00 **Introduzione alla Consensus Conference**
Carlo Mangano, Presidente della Digital Dentistry Society

9:00-10:00 **Accuratezza nella cone beam computed tomography (CBCT)**
Reinhilde Jacobs (University of Leuven, Belgio)
Tavola Rotonda: Scott Ganz (USA), Thomas Fortin (Francia), Fabrizia Luongo (Italia)

10:00-11:00 **Accuratezza degli scanner intraorali (IOS)**
Janos Vag (Semmelweis University, Ungheria)
Tavola Rotonda: Vygandas Rutkunas (Lituania), Mario Imburgia (Italia), Mahmoud Ezzat (Egitto), Walter Renne (USA)

11:00-12:00 **Accuratezza di fresatori e stampanti 3D**
Francesco Mangano (Sechenov First State Medical University of Moscow, Russia)
Tavola Rotonda: Piotr Nagadowsky (Polonia), Carlo Mangano (Italia), Jaafar Mouhyi (Marocco)

12:00-14:00 **Pausa Pranzo**

14:00-15:00 **Precisione marginale dei restauri CAD/CAM: corone singole, protesi parziali, arcate complete**
Marco Ferrari (Università di Siena, Italia)
Tavola Rotonda: Fernando Zarone (Italia), Julian Caplan (UK), Uli Hauschild (Germania), Eitan Mijiritsky (Israele)

15:00-16:00 **Occlusione digitale**
Robert Kerstein (New York, USA)
Tavola Rotonda: Henriette Lerner (Germania), Miguel Stanley (Portogallo), Jameel Gardee (UK), Maxim Jaisson (Francia)

16:00-17:00 **Navigazione dinamica in implantologia**
Luigi Stefanelli (Università La Sapienza, Roma, Italia)
Tavola Rotonda: Gerardo Pellegrino (Italia), Jerome Lipowicz (Francia), Giuseppe Luongo (Italia)

17:00-18:00 **Tecnologie digitali nella chirurgia maxillo-facciale**
Devorah Schwartz-Arad (Tel Aviv, Israele)
Tavola Rotonda: Ashraf Ayoub (Scozia), Claudio Marchetti (Italia), Pasquale Piombino (Italia), Katalyn Nagy (Ungheria)

20:00 **Cena di Gala**

SABATO 3 OTTOBRE 2020

9:00-10:00 **Tecnologie digitali in ortodonzia**
Giampietro Farronato (Università di Milano, Italia)
Tavola Rotonda: Matteo Beretta (Italia), Isabelle Savoye (Belgio), Flavia Preda (Belgio), Pablo Ramirez (Spagna), Jose Navarro (Spagna)

10:00-13:00 **Innovazione dai nostri partner**
Discorso dei partner

Location



Serralunga d'Alba è famosa per il Barolo e il Barbaresco, formaggi e tartufi, in particolare il tartufo bianco d'Alba. Grazie ai suoi paesaggi meravigliosi, una parte delle Langhe appartiene ora al patrimonio mondiale dell'UNESCO: un'eccezionale testimonianza vivente delle tradizioni vitivinicole che derivano da una lunga storia.



IN COPERTINA

RealGUIDE® 5.0 CAD



La **PIANIFICAZIONE**
è la chiave del
tuo **SUCCESSO!**

3DIEMME® completa la Suite RealGUIDE® con il nuovo modulo **CAD** di progettazione protesica, rivolto ai laboratori odontotecnici. Il nuovo modulo **CAD** integrato, disponibile anche come prodotto stand-alone, comprende tutte le funzionalità relative alla pianificazione protesica, permettendo all'utilizzatore di usufruire di strumenti innovativi e delle più moderne soluzioni digitali per la progettazione e la realizzazione di restauri protesici personalizzati come corone, ponti e barre, sia per protesi cementata che avvitata. Grazie alle librerie delle componenti protesiche di tutte le maggiori aziende implantari incluse nel software RealGUIDE® CAD e ad un flusso di lavoro semplice ed intuitivo, è possibile progettare in pochi passaggi sia restauri protesici definitivi, che protesi provvisorie a carico immediato ed esportare i file in formato STL, con orientamento per la gestione diretta nei programmi CAM e la produzione dei restauri protesici personalizzati.

MyBestPatient.com

3DIEMME® inoltre, da sempre attenta alle esigenze di mercato, sta sviluppando un innovativo strumento digitale rivolto a tutti gli odontoiatri, per la gestione dei propri pazienti **in totale sicurezza**. Grazie a questo strumento, sarà possibile comunicare a distanza con i propri pazienti per tutte le fasi che precedono l'intervento chirurgico, riducendo in maniera significativa le sedute ed ottimizzando le tempistiche ed i costi di gestione e sanificazione dello studio dentistico.

3DIEMME srl

Via Delle Baraggette, 10 | 22060 Figino Serenza (CO)
Tel. 031.7073353 | info@3diemme.it | www.3diemme.it

Vi presentiamo XO FLEX 2020 EDITION

Siamo lieti di presentare la 2020 edition di XO FLEX

In sintonia con il memorabile concetto di riunito Flex, vi presentiamo XO FLEX, un riunito nato da oltre 65 anni di esperienza, continuo sviluppo e miglioramento del prodotto e costante attenzione ai dettagli. Un riunito che offre una totale flessibilità durante lo svolgimento di trattamenti odontoiatrici di alta qualità. XO ti aiuta a realizzare trattamenti odontoiatrici perfetti, permettendoti di fare pieno uso della tua abilità ed esperienza. Le soluzioni XO ti permettono di rimanere concentrato sull'area di lavoro nella cavità orale, migliorare la gestione della qualità del tratamen-



to e scegliere le tue impostazioni personalizzate. Il riunito XO FLEX sarà aggiornato con il nuovo supporto per l'aspirazione XO Ambi-

dex e un poggiatesta più semplice da maneggiare.

Il nuovo supporto per l'aspirazione XO Ambidex per operatori destrorsi e mancini.

Il nuovo supporto per il tubo di aspirazione XO Ambidex si trova sotto lo schienale della poltrona paziente e può essere usato sia da operatori destrorsi sia da mancini. Si tratta di una soluzione molto versatile che permette anche di eseguire trattamenti a quattro o a due mani.

XO Care

www.xo-care.com

Planmeca FIT® - soluzioni CAD/CAM aperte per le cliniche dentali



La soluzione **Planmeca FIT®** offre ai dentisti un workflow digitale completamente integrato in tre semplici passi - scansione intraorale ultraveloce, design 3D sofisticato e fresaggio chairside di alta precisione. Il tutto è integrato con armonia nel software **Planmeca Romexis®**, così da rendere tutti i dati del paziente, sia 2D che 3D, accessibili dalla stessa interfaccia utente. Un'unica suite software viene utilizzata sia per l'imaging che per il CAD/CAM.

Un workflow integrato per i dentisti.

Planmeca Emerald™, top di gamma dei nostri scanner 3D, è parte integrante del sistema chairside CAD/CAM **Planmeca FIT®**. Offre un workflow estremamente veloce e agile per la realizzazione di protesi di alta qualità. Lo scanner compatto, ultraveloce ed estremamente leggero rende l'imaging intraorale semplice per il dentista ed estremamente confortevole per il paziente. Con il sistema antifog attivo sulla punta dello scanner la visione è sempre chiara. È un dispositivo plug-and-play semplice e diretto, facile da condividere tra i vari operatori dello studio. Può anche essere integrata nei riuniti Planmeca e controllata dal suo pedale. Planmeca offre inoltre ai dentisti una nuova suite di software CAD, completamente aperta, che rende particolarmente accessibile la progetta-

zione 3D. **Planmeca PlanCAD™ Easy** è integrato nel software **Planmeca Romexis®** ed è lo strumento perfetto per l'elaborazione di elementi protesici che vanno dagli intarsi singoli ai ponti per l'arcata completa ed agli abutment. Il progetto realizzato può essere poi inviato al **Planmeca PlanMill™ 30 S**, fresatore da studio ad alta precisione, o al **Planmeca PlanMill™ 40 S**, l'unità di fresaggio precisa e veloce per gli utilizzatori più esigenti. A completamento della gamma di soluzioni CAD/CAM, **Planmeca**, da sempre protagonista nella ricerca e nello sviluppo di tecnologie d'avanguardia, ha recentemente presentato l'innovativa stampante 3D **Creo™ C5**, il nuovo gold-standard tra le stampanti 3D per uso odontoiatrico. L'elevata accuratezza nella stampa dei dettagli, unita alla sua costruzione compatta e robusta, permette la realizzazione di modelli da studio, modelli ortodontici, dime chirurgiche, con tempi ridotti e costi predicibili. Grazie a queste caratteristiche, **Planmeca FIT®** è la soluzione ideale in ambito chairside.

La rivoluzione digitale è appena iniziata.

Dental Network srl con socio unico
 Agenzia esclusiva Planmeca per l'Italia
 Viale del Lavoro, 38 - 36100 Vicenza
 Tel. 0444.963200 - Fax 0444.568586
 info@dentalnetwork.it
 www.planmeca.com/it

BRAVIA® XL

special edition

ADESSO ANCORA PIÙ PERFORMANTE!



TKD

Via del Pescinale, 77 - 50041 Calenzano (FI) - ITALY
 info@teknedental.com www.teknedental.com

CE
0051

50
1969 - 2019

CSQ
MED
UNICENTRO SPA

"Restiamo uniti". CADdent insieme ai laboratori odontotecnici per la ripresa economica

"Che si tratti di un laboratorio individuale, una società o anche di una ditta concorrente - noi restiamo uniti!" afferma la squadra CADdent Srl di Bolzano. E a questo seguono i fatti, perché le azioni contano più delle parole! "Stiamo vivendo una situazione eccezionale senza precedenti, che ha colpito tantissimi paesi, a livello sanitario, sociale ed economico. Sono mesi di sacrifici e privazioni, nei quali abbiamo dovuto rinunciare a tanto, soprattutto agli affetti più cari. In questo momento molti stanno affrontando nel nostro paese sfide enormi, a cui non erano sicuramente preparati. Nonostante le difficoltà, alcuni risultati positivi sono per fortuna già visibili. La salute è senza dubbio una priorità assoluta, ma dobbiamo anche pensare a nuove formule econo-



miche che ci permettano di ripartire e di tornare ai ritmi lavorativi del passato nel più breve tempo possibile. Ciò richiede solidarietà e supporto reciproco tra tutti i soggetti economici". Questo dichiarano i dirigenti del centro di laser e fresaggio CADdent Srl, sempre fedeli al principio guida

della ditta "da tecnico a tecnico", cercando di creare insieme un'intesa. L'azienda vuole quindi proporre ai propri clienti, e a tutti gli altri laboratori che ne avessero bisogno, diverse soluzioni su misura per mantenere la propria liquidità, offrendo:

- termini di pagamento estesi



- rate mensili flessibili
- sconti speciali personalizzati
- condizioni di acquisto favorevoli per alcuni materiali.

Per maggiori informazioni potete contattare i nostri uffici e richiedere una consulenza diretta con i nostri dipendenti.

CADdent Srl
Via Leonardo da Vinci 12
39100 - Bolzano BZ
Tel. 0471.1660026
info@caddent.it
www.caddent.it

DA
TECNICO A
TECNICO



CADdent®

Restiamo uniti

Le azioni valgono più delle parole!

Affrontare la Fase 2: AirNivol pianifica un supporto concreto per medici e pazienti



L'emergenza COVID-19 ha reso indispensabile stabilire nuove linee guida e nuove pratiche per la gestione dei trattamenti ortodontici per dare supporto a medici e pazienti, nel pieno rispetto delle norme di sicurezza dettate dal Ministero della Salute. Durante l'emergenza COVID-19 AirNivol, azienda italiana leader

nel settore degli allineatori invisibili, non ha mancato di offrire costante sostegno e collaborazione ai suoi medici. Fin da subito ha garantito **un'assistenza straordinaria per la gestione dei trattamenti**, offrendo un servizio di consegna degli allineatori direttamente presso il domicilio dei pazienti.

Per offrire ulteriore supporto ai medici ed aiutarli nell'organizzazione delle visite dei pazienti durante questo periodo, AirNivol ha disposto alcune **nuove metodiche per la gestione dei trattamenti ortodontici**. Una gestione razionale degli attacchi permetterà di limitare la produzione di aerosol durante le sedute di controllo e ridurre possibili rischi di contagio del virus al personale e agli altri soggetti presenti nello studio dentistico. Per assicurare un'esperienza positiva anche ai pazienti in terapia con gli allineatori, AirNivol sta lanciando la nuova **app MyAirNivol**, uno strumento digitale che permetterà una migliore gestione del trattamento ortodontico anche in remoto. Utilizzando regolarmente la app, il paziente avrà la possibilità di tener sotto controllo il trattamento in corso, grazie a costanti notifiche atte a ricordare l'utilizzo adeguato degli allinea-

tori e le date dei cambi mascherina. Inoltre questo strumento darà la possibilità di visualizzare la durata complessiva del trattamento, integrare gli scatti fotografici dei cambi mascherina alla timeline della terapia e condividere i risultati ottenuti con gli amici sui canali social. Non mancherà un contatto diretto con il medico curante per una consulenza telefonica diretta, per risolvere le eventuali situazioni problematiche che dovessero sopraggiungere.

AIRNIVOL srl
Via Giuntini 25
56023 Navacchio
Tel. 050.754322
Fax 050.754320
info@nivol.com
www.airnivol.com

Progettazione, innovazione, qualità - Laboratorio Odontotecnico Pedetta

Il laboratorio odontotecnico Pedetta è in costante aggiornamento sulle tecniche e tecnologie di produzione per migliorare e perfezionare la qualità dei propri prodotti di elevata affidabilità. Il bagaglio culturale ricco di conoscenze odontotecniche e di esperienze maturate in anni di ricerca e produzione, ha portato ad una selezione naturale nelle scelte dei materiali e sistemi di lavorazione, creando un patrimonio difficilmente eguagliabile. La nostra aspirazione e il traguardo verso il quale lavoriamo ogni giorno è arrivare ad offrire ad ogni cliente un prodotto a misura delle proprie esigenze. E come sempre al primo posto è mantenere la soddisfazione dei professionisti che lavorano con noi in tutta Italia. Oltre all'estetica, faccette dentali o Additional veneers o protesi dentali su

impianti, il nostro laboratorio è specializzato nella progettazione e realizzazione di protesi dentali di tipo fisso a carico immediato, con l'utilizzo della chirurgia guidata avvalendosi di tecnologia cad-cam e stampante 3D. Abbiamo investito nella chirurgia protesicamente guidata, in quanto siamo consapevoli dei vantaggi che questa offre; una progettazione e pianificazione 3D dell'inserimento degli impianti dentali in funzione della riabilitazione protesica, l'effettiva riduzione dei costi e dei tempi alla poltrona, con un protocollo di lavoro Laboratorio Pedetta ripetibile, semplificato e completo per la riabilitazione protesica, precostruita mini invasiva a carico immediato in chirurgia guidata e benefici post intervento per il paziente. Ogni prodotto del nostro labo-



ratorio è il risultato di un lavoro che segue protocolli operativi testati con l'esperienza, e se aggiungiamo a questo la competenza tecnica e la buona qualità dei materiali, non possiamo che soddisfare le richieste cliniche ed

estetiche dei nostri clienti.

Laboratorio Odontotecnico Pedetta
www.pedetta.com

Disinfezione contro Coronavirus: la scelta più efficace e green



Principio attivo	Alcool (CAS 64-17-5 e 67-63-0)	Ipoclorito di sodio (CAS 7681-52-9)	Perossido di idrogeno (CAS 7722-84-1)	Rely-On™ Virkon™ soluzione 1%
Etichetta pericolosità				Nessuna
Odore	Odore caratteristico pungente, al gusto leggermente dolce e bruciante	Caratteristico e forte	Caratteristico odore pungente	Leggero di limone
Forma fisica	Liquido	Liquido	Liquido	Liquido
% di efficacia secondo circolare 5443 del Min. Salute	70%	0,1%-0,5%	0,5%	0,105%
Compositi volatili dannosi per atmosfera indoor (VOC)	Si	Si	Si	No
Sottoprodotti potenzialmente nocivi	Vapori inebrianti	Triometani	Nessuno	Nessuno
Infiammabile	21°C al 70%	No	Comburente	No

Doctor Williams, business unit di Arco specializzata nei prodotti per la disinfezione di alto livello, è distributore ufficiale per l'Italia di Lanxess, multinazionale tedesca della chimica, del più evoluto **disinfettante per superfici, ambienti, indumenti certificato contro Coronavirus.**

Rely+On™ Virkon™, inserito dall'Environmental Protection Agency degli Stati Uniti nella lista dei **preparati specifici contro Covid 19** e supportato da test di laboratori indipendenti (www.doctorwilliams.it/coronavirus), è Presidio medico chirurgico **virucida** ed è conforme alle indi-

cazioni del Ministero della Salute italiano (circolare 5443 del 22/02/2020).

Rely+On™ Virkon™ può essere utilizzato su tutte le superfici e i materiali, con qualsiasi tecnica:

- con flacone e spruzzino ufficiali per riunito, banco reception, sala d'attesa, maniglie, servizi igienici
- con straccio e secchio per pavimenti e pareti
- con nebulizzatori ambientali per sale d'attesa, reception, ingressi, ecc.

Alla concentrazione dell'1% in 10 minuti di contatto è in grado di provocare la **distruzione fisica di**

Coronavirus umano e di 500 ceppi testati di microrganismi patogeni grazie all'azione combinata dell'ossigeno attivo e del cloro (0,105%) generati dal prodotto. Rispetto ad altri disinfettanti a base di cloro, alcool o perossido di idrogeno, **Rely+On™ Virkon™ in soluzione 1% con acqua** offre una serie di vantaggi:

- NON genera vapori tossici o pericolosi
- NON diffonde odori pungenti e sgradevoli
- NON rilascia residui nocivi per le persone
- NON danneggia i più diffusi materiali

- NON occupa spazio in magazzino (1 barattolo da 1 kg = 100 l di soluzione disinfettante).

È la scelta più sicura e green tra i disinfettanti anti Covid 19.

Utilizzare **Rely+On™ Virkon™** per la routine quotidiana significa optare per **la soluzione più sostenibile** per garantire la massima sicurezza ai collaboratori dello studio ed ai pazienti.

Doctor Williams | brand di Arco srl
www.doctorwilliams.it

 **inwisible**
Allineatori Dentali

bello e... inwisible

 **Wiloor**
Innovazione e Qualità dal 1957

Via Charles Lenormant 154 - 00119 Roma
Tel. 06 52310442 - Fax 06 52171843
inwisible@wilocs.it - www.inwisible.it



Oltre il Coronavirus: nuovi rapporti e strategie tra odontoiatra e odontotecnico



S.d.t. Stefano Della Vecchia
Specializzato in Tecnica
Ortodontica di Laboratorio
presso l'Università dell'Aquila

Di momenti difficili, nel corso della vita privata o professionale, capita di averne sempre. Quello che stiamo vivendo va sicuramente al di là della più pessimistica delle aspettative. Terminerà, ci auguriamo presto, ma tante cose temo non saranno più come prima. Cosa potrebbe cambiare nel settore dentale?

Il paziente, prima di tutto, esaminerà con estrema attenzione le precauzioni igieniche che lo studio avrà adottato per garantire la sua sicurezza – partendo dall'accoglienza per terminare alla visita vera e propria. Per questo avranno forse maggior successo i dentisti che saranno in grado di trasmettere tanto garanzia delle proprie qualità professionali, quanto fiducia sotto il profilo della prevenzione.

In questo senso, c'è la possibilità che tali studi possano tornare a riprendersi una scena che fino a oggi rimane dominata dai grandi centri di "business" odontoiatrico. D'altra parte, le prestazioni professionali saranno sicuramente rallentate, con la possibilità di dedicare più tempo ai protocolli operativi, compresi quelli mirati a ridurre gli step nelle fasi lavorative, anche di laboratorio. A mio modo di vedere, l'odontoiatra che sarà capace di prendere i giusti provvedimenti, e soprattutto di comunicarli nella forma corretta, potrà ambire a nuovi e più soddisfacenti risultati, valorizzando il paziente fino a porlo davvero al centro del palcoscenico odontoiatrico. Per quanto riguarda il laboratorio odontotecnico, e in particolare quello specializzato in ortodonzia, le sue attività continueranno all'incirca allo stesso modo, senza ovviamente prescindere dalle necessarie misure a protezione del proprio organico lavorativo e da una attenta disinfezione del pacchetto e delle impronte – procedura che del resto già prima di questa emergenza veniva espletata con scrupolo nei confronti di altri patogeni. Una particolare cura potrebbe essere applicata nel packaging, dove nuove misure di igienizzazione del dispositivo, unitamente a

un sigillatura termoplastica della scatola di consegna, potrebbero trasmettere maggiore serenità e affidabilità nel cliente odontoiatra e di conseguenza nel suo paziente, **a testimonianza sia della qualità e della cura nell'innovazione tecnologica, sia dello scrupolo e dell'affidabilità nella sicurezza clinica – alti standard qualitativi che non debbono incidere sul prezzo finale del prodotto.** L'aspetto che più di tutti potrebbe presentare delle criticità è invece quello legato alla regolarità dei pagamenti. L'avverarsi di questa previsione, nonché della sua effettiva incidenza, dipenderà senza dubbio dalle condizioni economiche del Paese nei prossimi mesi, e dalle relative misure che saranno adottate dalle istituzioni. Sicuramente si tratta di un rischio concreto di cui tutto il comparto deve tenere conto. È un problema con una duplice dimensione temporale, passata e futura. Guardando al futuro, potremmo tutti cogliere questa occasione per inaugurare un cambio di paradigma nel rapporto tra odontoiatra e fornitore odontotecnico, non raramente caratterizzato in passato da incomprensioni, equivoci, prevaricazioni e, in alcuni casi, reciproche mancanze di rispetto. Esagerazioni? Ne dubito. Il momento è favorevole per creare una nuo-

va impostazione, da cui partire per costruire una collaborazione armoniosa, tenendo presente che l'armonia è ciò che regola l'equilibrio. Facendo riferimento al passato, prendo spunto dalle parole del dr. Fausto Fiorile, presidente AIO, scritte in una lettera aperta indirizzata ai Soci, in cui li esorta a onorare gli impegni economici assunti nei confronti dei laboratori e dei fornitori nei mesi precedenti all'emergenza, invocando comportamenti corretti ed etici sia sul piano professionale che umano. Perché, sempre citando il dr. Fiorile, dietro ad ogni laboratorio o fornitore di materiali ci sono lavoratori: donne, uomini, famiglie. Non si tratta di una mera questione di denaro (che spesso può rappresentare la necessità), ma di un'attestazione di rispetto e stima reciproca che, come comparto odontotecnico, desideriamo nel nostro profondo. Mi sento pertanto di ringraziare pubblicamente il dr. Fiorile poiché un tale punto di vista, un tale richiamo all'unità, come settore e come Paese, rappresenta la testimonianza di una sensibilità e di una larghezza di vedute che possono e devono guidare la nostra ripartenza.

Orthosystem Roma
www.orthosystemroma.com

PROGETTAZIONE
CHIAVI IN MANO

PASSIONE

INNOVAZIONE

CURA DEL CLIENTE

PERSONALIZZAZIONE

AFFIDABILITÀ

LONGEVITÀ
PRODUTTIVA

COPEGA

www.copega.it
info@copega.it

PRODUTTORI DI RIUNITI DENTALI DAL 1967

f i

IDI EVOLUTION, ripartire in sicurezza digitalizzando tutto il workflow operativo e la comunicazione con il paziente

L'azienda hi-tech sostiene la ripartenza degli studi dentistici e fornisce subito e senza spesa la sua tecnologia innovativa e i suoi prodotti di alta qualità

Intranet of people: questo il termine che sta segnando la Fase 2 e il Post Covid-19 e IDI EVOLUTION vuole ripartire proprio mettendo al centro del lavoro le persone. L'azienda ha fatto dell'hi-tech e della vocazione disruptive la sua cifra, con risultati tangibili come 11 milioni di fatturato, raddoppiato negli ultimi 5 anni.

Il focus è sulla qualità dei prodotti e sull'inimitabile programma di assistenza virtuale, garantito dall'elevata competenza dei suoi team specializzati.

Ha deciso di investire nel rilancio degli studi dentistici del nostro Paese, aiutando i 35mila professionisti italiani con una proposta

concreta. L'eccezionale offerta commerciale idi investe negli studi italiani prevede un pacchetto ad hoc che comprende:

- **impronta digitale**
- **pc**
- **chirurgia guidata**
- **impianti**
- **protesi personalizzate**

Dispositivi tecnologici e prodotti per ripartire in sicurezza chirurgica e protesica grazie ad un accordo privilegiato.

Si somma anche l'attivazione di Alfred, la piattaforma di programmazione, archiviazione e condivisione dei dati relativi all'intero percorso peri-operatorio e implanto-protesico digitalizzato.



Una nuova sfida che conferma l'attenzione verso la clientela che segue l'importante ciclo di webinar, che ha interessato oltre 8000 partecipanti nella fase di immediata reazione al lockdown.

Idi Evolution
Tel. 039.6908176
info@idievolution.it
www.idievolution.it

La scelta del vapore saturo per sanificare

Con vapore saturo (secco) si definisce quel vapore in cui non sono presenti (o lo sono in minima quantità) micro-gocce d'acqua. **È generato all'interno di una caldaia che sottoposta a pressione di 6/8 Bar. A queste pressioni la temperatura del vapore è di circa 160/180°C.**

Questo tipo di vapore ha un forte potere sanificante ed un'otti-

ma capacità igienizzante. Alcuni modelli, grazie alla funzione idrogetto combinata con liquidi, consentono una pulizia ancora più versatile e completa. La nostra gamma professionale vi permetterà di pulire a fondo e sanificare qualsiasi luogo, le aree e gli ambiti di utilizzo sono molteplici. La nostra gamma è composta da sei modelli che si differenziano



per dimensioni e potenza. Per visualizzare la gamma completa ed il nostro catalogo vi invitiamo a

visitare il sito:
www.sanificazioneavapore.com.

OMEC SNC
Via dell'Artigianato 3/5/7
20835 Muggiò (MB)
Tel. 039.793740 - Fax 039.2780689
export@omec-snc.com
www.sanificazioneavapore.com



Nuovi Kit chirurgia guidata

Richiedi informazione a Dental Pr Adin V. Carpineto,9 Baronissi e-mail Info@dentalpradin.com tel.089954103

Brix3000. Nuova tecnologia enzimatica per la rimozione atraumatica delle carie

Un Dispositivo medico brevettato e al 100% atossico

L'apparizione del COVID-19 e la sua progressiva diffusione hanno influenzato la scena internazionale ed è diventata il tema numero uno. In questo scenario di "emergenza globale" il tema della biosicurezza è diventato prioritario, quindi un'applicazione adeguata e attenta dei protocolli svolge un ruolo fondamentale anche nel settore odontoiatrico, uno dei più a rischio di contagio a causa degli innumerevoli aerosol, che risultano essere la principale via di trasmissione del Coronavirus. Le carie sono uno dei problemi di salute orale più frequenti tra la popolazione e uno dei trattamenti più comuni nella quotidianità di una clinica dentale.

Brix3000 nasce per facilitare

questo lavoro. L'innovativo gel per la rimozione atraumatica della carie è ampiamente utilizzato nella tecnica ART, riducendo l'applicazione della turbina e della fresa, si rivela essere il prodotto ideale per trattamenti veloci, indolori e minimamente invasivi, e, ai tempi della pandemia, un valido alleato per evitare la generazione di aerosol che disperdono virus, batteri e particelle nell'ambiente, limitando la contaminazione crociata nelle cliniche dentali tra paziente e dentista.

BRIX 3000 è un gel innocuo e atossico al 100 %, a base completamente naturale (il principio attivo è l'enzima della papaina); ciò significa che non genera alcun tipo di reazione nei tessuti sani



(lingua, gengive, dentina sana, pelle, occhi e nemmeno se ingerito). Si tratta di un gel ad azione selettiva, cioè agisce solo su tessuto necrotico e perde la sua capacità enzimatica a contatto con tessuti sani. **Brix3000** è unico al mondo: un dispositivo medico per la rimozione di carie con trattamenti minimamente invasivi e

allo stesso tempo antibatterico, antisettico e antinfiammatorio.

1Flex Technology srl
Via della Dogana, 30
Frosinone
Tel. 0775.202311
info@1flex.it

Un professionista della fotografia al servizio dell'Odontoiatria

Intervista a Piero Principi

Buongiorno Piero, sappiamo che tu sei un fotografo professionista ma da circa un anno ti dedichi alla fotografia odontoiatrica, come è iniziato il tutto?

Un anno fa circa, una mia amica odontoiatra mi chiama per una consulenza fotografica, sapendo che io ho sempre avuto un approccio molto tecnico alla fotografia. Da lì ho scoperto tutte le lacune di questo settore.

Cosa intendi per "approccio tecnico alla fotografia"?

Quasi tutti i miei colleghi hanno un approccio artistico alla fotografia. Non studiano le leggi dell'ottica, dell'illuminotecnica e fanno spesso scelte sbagliate da un punto di vista prettamente tecnico.

Cosa ritieni sia sbagliato in tutto ciò che è stato fatto fino ad oggi



nella fotografia odontoiatrica?

Nei miei contatti ho notato che tutti utilizzano diaframmi molto chiusi (22-32) per avere più profondità di campo, ma questo comporta un calo della nitidezza. Per supe-



rare questo ostacolo, sono partito dalla formula matematica che ci permette di calcolarla e ho effettuato le scelte corrette.

È questo il motivo per cui ho selezionato una categoria di fotocamere che mi consente di avere una buona PdC senza dover chiudere il diaframma.

E secondo te perché non ci ha mai pensato nessuno prima?

Perché fino ad oggi, chi si è occupato di fotografia in questo settore, sono stati dei medici appas-

sionati che, per quanto bravi, non possono avere competenze approfondite di un'altra professione. Anche io se tenessi delle lezioni sulle carie, penso che direi molte sciocchezze.

Quindi lei si propone per tenere corsi di fotografia odontoiatrica?

No. La macrofotografia è una materia molto complessa e ci vorrebbero troppe ore di corso. Inoltre, non si può pensare di imparare una professione in uno o due giorni. Ho pensato quindi che la cosa migliore sia quella di scegliere la miglior fotocamera, fare i settaggi nel mio studio con strumenti scientifici ed offrire un sistema molto semplice da usare ma con risultati eccellenti per tutti.

www.pieroprincipi.com

► AGENDA CONGRESSI

I CORSI E CONGRESSI RIPORTATI IN QUESTA SEZIONE POTREBBERO SUBIRE ANNULLAMENTI E VARIAZIONI. SE INTERESSATI A PARTECIPARE, SI PREGA DI CONTATTARE PRELIMINARMENTE LE SEGRETERIE ORGANIZZATIVE.

Congressi e Fiere in Italia

OTTOBRE

01-04 Roma, RM
SIRM 2020 - The 49th National Congress - Italian Society of Medical Radiology
segreteria@sirm.org

02-03 Firenze, FI
Congresso IAED
pia@lartevento.it

02-03 Torino, TO
IADDM ANNUAL MEETING
www.mectron.it
mectron@mectron.com

15-17 Caserta, CE
Colloquium Dental 2020
Teamwork media
redazione@teamwork-media.com
www.teamwork-media.com

15-17 Milano, MI
4° Congresso IAO
lartevento srl
iaosegreteria@lartevento.it

16-17 Roma, RM
Congresso Nazionale UNID
Provider ECM B.E. Beta Eventi S.r.l.
Via Bruno Buozzi, 3
60131 Ancona
Tel. 071.2076468

Fax 071.2072658
Cell. 334.5322445
Email: info@betaeventi.it
Provider Standard ID 687

17 Piacenza, PC
Convegno regionale SIOH
Emilia Romagna
www.sioh.it

22-24 Riva del Garda, TN
29° Congresso Nazionale AIO
**AIO ACADEMY 2020: l'Ec-
cellenza nella Formazione
odontoiatrica**
segreteria.congressonazionale@aio.it
www.aio.it

Consulta online sul
nostro sito tutti i corsi
e congressi del 2020



Vai su
infodent.it/eventi

Congressi e Fiere all'estero

OTTOBRE

01-02 Orlando, Stati Uniti
Dental 2020 - 4th International Conference On Dentistry
Website: www.madridge.com
Email: contact@madridge.com
dental@madridge.com

01-03 Sofia, Bulgaria
Sofia Dental Meeting 2020
13th International Forum on Dental Medicine
sofiadentalmeeting@gmail.com
sofiadentalmeeting@dir.bg
office@sdm.bg

08-10 Berlino, Germania
EAO 2020
29th Annual European Association of Osseointegration Congress
eaocongress@clq-group.com
Website: www.eao.org

08-10 Bruxelles, Belgio
Dentalia Expo 2020
Email: hello@dentaliaexpo.be
Website: www.dentaliaexpo.be

08-10 Bruxelles, Belgio
Dentex 2020 - International Dental Equipment Exhibition
Email: info@dentex.be

08-10 Sídney, Australia
ICOI World Congress 2020 - 38th International Congress of Oral Implantologists
Website: www.icoi.org

08-11 Singapore
DAMA 2020 - Dental Aesthetics Meeting in Asia
Phone: +65 6500 6700
Fax: +65 6296 2771

09-10 Londra, Regno Unito
BDIA Dental Showcase London 2020

Email: rhianna.price@markallengroup.com

16-17 Stoccarda, Germania
ID Infotage Dental Stuttgart 2020 - Fach Dental Südwest
Phone: +49 221/240 86 71
Fax: +49 221/240 86 70

22-24 Algeri, Algeria
Dentalgiers 2020
International Exhibition of Dental Technologies and Equipments
Email: salam@dentalgiers.com

22-24 Chicago, Stati Uniti
AMED 2020 19th Annual Meeting & Scientific Session of the Academy of Microscope Enhanced Dentistry
Phone: +1 813 444 1011

22-25 Calgary, Canada
PCSO 2020

Annual Session
84th Pacific Coast Society of Orthodontists Annual Meeting
Website: www.pcsortho.org

23-25 Singapore
ACOMS Taipei 2020
14th Asian Congress on Oral & Maxillofacial Surgery
Email: acoms2020@sda.org.sg

28-30 Lviv, Ucraina
Dental Ukraine 2020
The 18th International Dental Exhibition
Email: exhib@galexpo.lviv.ua
Website: www.galexpo.lviv.ua

28-31 Shanghai, Cina
DenTech China 2020
The 24th International Exhibition and Symposium on Dental Equipment Technology and Products
Email: sandra.shen@ubm.com

Biscecco

**CENTRO DI ASSISTENZA TECNICA
AUTOCLAVI**

MELAG **Euronda** **TAPRO**
NSK **TECNO-GAZ Group** **Newmed** **COMINOX** **dentalx**

Biscecco Bisecco Srl - Este (Padova) Tel. 0429 670776 www.biscecco.net

DENTISTI

OTTOBRE

CERAMICA

Data: 02-03
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
MONOLITHIC 3 STEP
Miceli G.P.

CONSERVATIVA

Data: 01
Brescia, BS
www.siced.info
AFG ANNUAL COURSE:
Modellazione e anatomia dentale
Battistelli A.

Data: 09-10
Casalecchio di Reno, BO
ICDE Tel. 051.6113581
Integral Fashion
Narducci F., Narducci G.

DIGITALE

Data: 01-03
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Le grandi riabilitazioni in zirconia
Zilio A., Zilio A.

Data: 28
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Digital Denture Day Workflow In-house e Outsourcing
Nanni M.

Data: 30-31
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Realizziamo insieme la TUA prima DIGITAL DENTURE!
Nadalini D.

ENDODONZIA

Data: 02-03
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Preparazione e ottu-

razione canalare. Corso teorico pratico
Cantatore G.
36 Crediti ECM

Data: 02-03
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Endodonzia dalla A alla Z. Corso teorico pratico in 2 moduli
Cantatore G.
54 Crediti ECM

Data: 03
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Touch the future in endo. Corso teorico-pratico
Pasqualini D.
10 Crediti ECM

GESTIONE

Data: 09
Bologna, BO
www2.dentalclub.it
Montaggio MAJOR PLUS WFA

GNATOLOGIA

Data: 02-03
Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
R.N.O. DI PEDRO PLANAS Riprogrammazione morfo-funzionale del rapporto statico-dinamico dei mascellari tra occlusione e atm dalla riprogrammazione intercettiva alla riabilitazione protesica. Corso teorico - pratico
Confaloni A.
40 Crediti ECM

Data: 23-24
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Gnatologia clinica. Corso teorico pratico
Prati S.
20 Crediti ECM

IMPLANTOLOGIA

Data: 23-24
Potenza, PZ
Sweden & Martina
www.sweden-martina.com
B.O.P.T. - biologically oriented preparation technique
Loi I.

Data: 26
Sesto Fiorentino, FI
www.leone.it
Giornate di chirurgia dal vivo per odontoiatri e protesi su impianti per odontotecnici
Targetti L., Pisa M.

PARODONTOLOGIA

Data: 16-17
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Ruolo dell'airpolishing nella terapia non chirurgica: rimozione guidata del biofilm. Dalla prevenzione primaria alla terapia attiva, raccomandazioni cliniche e protocolli operativi. Live session su pazienti
Mensi M.
18 Crediti ECM

Data: 30-31
Ancona
segreteria@dentalcampus.it
Evoluzione della terapia del paziente parodontale: sfide e traguardi. Corso teorico pratico
Capri D.
82 Crediti ECM

Data: 30-31
Ancona
segreteria@dentalcampus.it
Chirurgia resettiva - approccio classico rivisitato alla luce delle attuali conoscenze. Corso teorico pratico
Capri D.
18 Crediti ECM

PEDODONZIA

Data: 09-10
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Corso di approfondimento teorico-pratico di odontoiatria pediatrica - come intercettare e curare ogni problema della primissima infanzia per garantire una crescita equilibrata
Birardi V.
54 Crediti ECM

Data: 09-10
Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it
Come instaurare una buona relazione di cura nelle diverse fasi della vita da un corretto approccio psicologico ad un uso responsabile della sedazione con protossido d'azoto. Un modus operandi utile per bambini e adulti!
Birardi V.
18 Crediti ECM

PROTESI

Data: 02-03
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Applicazione clinica delle preparazioni verticali nella moderna odontoiatria
Scutellà F.
18 Crediti ECM

Data: 16-17
Tivoli, RM
Tel. 0774.379166
339.5419371
info@afgtlab.it
www.afgtlab.it
A.F.G.-Anatomic Functional Geometry-Corso Base di Modellazione Naturale in cera con la tecnica AFG-The original
Cecere A.

Data: 22-25
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Trattiamo insieme il nostro paziente edentulo: la protesi totale oggi
Casucci A., Ielasi A.

Data: 30
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Corso modulare intensivo di protesi fissa: dalla protesi adesiva alla protesi tradizionale e implantare
Monaco C.
18 Crediti ECM

Data: 30-31
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Faccette e maryland bridges
Monaco C.
18 Crediti ECM

ROMADENT 2C
DIVISIONE PRODOTTI DENTALI

Via Alfredo Nobel, 24 - 00146 Roma - www.romadent2c.it



+39 06 5576 993



+39 349 116 8463



info@romadent2c.it

Capital Quality

ODONTOTECNICI

OTTOBRE

CERAMICA

Data: 02-03
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
MONOLITHIC 3 STEP
Miceli G.P.

CHIRURGIA

Data: 02-03
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Applicazione clinica delle preparazioni verticali nella moderna odontoiatria
Scutellà F.
18 Crediti ECM

CONSERVATIVA

Data: 01
Brescia, BS
www.siced.info
AFG ANNUAL COURSE: Modellazione e anatomia dentale
Battistelli A.

Data: 09-10
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
Integral Fashion
Narducci F., Narducci G.

DIGITALE

Data: 01-03
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
Le grandi riabilitazioni in zirconia
Zilio A., Zilio A.

Data: 28
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
Digital Denture Day Workflow In-house e Outsourcing
Nanni M.

Data: 30-31
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
Realizziamo insieme la TUA prima DIGITAL DENTURE!
Nadalini D.

GESTIONE

Data: 09
Bologna, BO
www2.dentalclub.it
Montaggio MAJOR PLUS WFA

GNATOLOGIA

Data: 23-24
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Gnatologia clinica corso teorico pratico
Prati S.
20 Crediti ECM

IMPLANTOLOGIA

Data: 23-24
Potenza, PZ
Sweden & Martina
www.sweden-martina.com
B.O.P.T. - Biologically Oriented Preparation technique
Loi I.

Data: 26
Sesto Fiorentino, FI
www.leone.it
Giornate di chirurgia dal vivo per odontoiatri e protesi su impianti per odontotecnici
Targetti L., Pisa M.

MANAGEMENT

Data: 22
Limena, PD
www2.dentalclub.it
La gestione economico finanziaria del laboratorio od.co

PROTESI

Data: 15-17
Pesaro, PU
Fradeani Education
Tel. 0721.64359
info@fradeanieducation.com
com.fradeanieducation.com

Corso di protesi fissa in 3 moduli per odontotecnici
Barducci G.

Data: 16-17
Tivoli, RM
Tel. 0774.379166/339.5419371
info@afgtlab.it
www.afgtlab.it
A.F.G.-Anatomic Functional Geometry-Corso Base di Modellazione Naturale in cera con la tecnica AFG-The original
Cecere A.

Data: 22-25
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
Trattiamo insieme il nostro paziente edentolo: la protesi totale oggi
Casucci A., Ielasi A.

Data: 30
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Corso modulare intensivo di protesi fissa: dalla protesi adesiva alla protesi tradizionale e implantare
Monaco C.
18 Crediti ECM

Data: 30-31
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Faccette e maryland bridges
Monaco C.
18 Crediti ECM

IGIENISTI DENTALI

OTTOBRE

COMUNICAZIONE

Data: 10
Fermo, FM
sponsoraidi@oic.it
Le vie di comunicazione in uno studio odontoiatrico

CONSERVATIVA

Data: 30-31
Casalecchio di Reno, BO
ICDE - Tel. 051.6113581
P revenzione e terapia non invasiva di carie e DDE: dall'evidence-based dentistry alla personalizzazione della terapia
Cagetti M.G., Bontà G.

DISINFEZIONE

Data: 16
Limena, PD
www2.dentalclub.it
Disinfezione e sterilizzazione per il team odontoiatrico

GESTIONE

Data: 24
Torino, TO
sponsoraidi@oic.it
Corso di strumentazione avanzata

IGIENE

Data: 03
Roma, RM
sponsoraidi@oic.it
Corso Teorico-Pratico per studenti e neo-laureati

ORTODONZIA

Data: 29-31
San Benedetto del Tronto, AP
www.iapnor.org
E.Li.Ba.® quale dispositivo terapeutico in odontoiatria neuromiofasciale
18 Crediti ECM.

Data: 16-17
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Ruolo dell'airpolishing nella terapia non chirurgica: rimozione guidata del biofilm. dalla prevenzione primaria alla terapia attiva, raccomandazioni cliniche e protocolli operativi
Mensi M.
18 Crediti ECM.

LAVORO FLESSIBILE

Con XO Flex 2020 decidi se vuoi lavorare SOLO o DUO.

Contattate il vostro XO PARTNER e conoscere meglio la nostra offerta attraente.

xo-care.com/xo-partners



SEMINA ORA PER LA TUA RINASCITA

INVESTI NEL TUO FUTURO, RAGGIUNGI MIGLIAIA DI CLIENTI
GRAZIE ALLA PUBBLICITÀ SULLA STAMPA TECNICA SPECIALIZZATA



TAX credit
50%

INVESTIRE IN PUBBLICITÀ SULLE TESTATE TECNICHE E SPECIALIZZATE, CARTACEE E DIGITALI, TI DÀ DIRITTO A UN CREDITO D'IMPOSTA DEL 50% SUI COSTI SOSTENUTI*.

Investendo sulle testate tecniche, professionali e specializzate potrai godere di un credito d'imposta del 50% sul valore totale degli investimenti: approfittane adesso, l'agevolazione è limitata al 2020!

Per maggiori informazioni: anes@anes.it

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA



ACCADEMIA
ITALIANA DI
ODONTOIATRIA
PROTESICA



20

LA PROTESI STA CAMBIANDO,
CAMBIA CON **AIOP**

20

SAVETHEDATE

19 NOVEMBRE
CORSO
PRECONGRESSUALE

BOLOGNA **20**
36° CONGRESSO
INTERNAZIONALE **20**

39° CONGRESSO INTERNAZIONALE
**TUTTO QUELLO CHE
SERVE AL PROTESISTA** *(prima della protes)*

LA TERAPIA INTERDISCIPLINARE NELL'EPOCA DIGITALE

BOLOGNA, 20-21 Novembre 2020

www.aiop.com

SEGRETERIA SCIENTIFICA
AIOP
Piazza di Porta Mascarella, 7
40126 BOLOGNA
aiop@aiop.com

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



AIM Group International - Milan Office
Via G. Ripamonti, 129 - 20141 MILAN, Italy
Ph. +39 02 56601.1 - Fax. +39 02 70048578
aiop@aimgroup.eu