

# today

Supplemento n. 2 di **Dental Tribune Italian Edition** anno XIII n. 5 • Anno XIII n. 1



 Vieni a trovarci al  
**PADIGLIONE A3**  
 Corsia 1 - Stand 7



**sisma**

Expodental Meeting: pad. A2, stand 1  
 EXP03D: pad. C3  
[www.sisma.com](http://www.sisma.com)



**mysint100 Dual Laser**  
 Stampante laser 3D a polvere metallica



**myrev140**  
 Stampante 3D SLA professionale

## Roberto Rosso (Key-Stone) sul digitale nel dentale e sul... cambio di paradigma



■ Nella giornata di giovedì 18 maggio (e nell'ambito del programma scientifico preliminare), una presentazione di alto respiro è costituita dall'intervento (a partire dalle 14.30) di Roberto Rosso di Key-Stone, figura di analista molto ascoltata – e non solo dalle aziende UNIDI che a lui commissionano ogni anno un apprezzato studio statistico.

Rosso si sofferma su «l'avvento del digitale nel dentale e il cambio di paradigma», enunciazione che apparirebbe criptica se non fosse meglio definita dal sottotitolo del suo intervento, che dice trattarsi di una «ricerca quali-quantitativa sulla domanda e offerta di tecnologia digitale nel settore dentale». Della durata prevista di un'ora e mezzo, l'intervento di Rosso merita qualche domanda chiarificatrice in anteprima.

» pagina 2

## EMS fa sorridere dentisti e pazienti

**Intervista con Paolo Zanetti, general manager, e Etienne Lebreton, responsabile marketing**



■ La società svizzera EMS (Electro Medical Systems) è riconosciuta come leader innovatore nel mercato mondiale per la profilassi dentale, grazie a tecnologie quali AIR-FLOW e PIEZON, dimostrando il suo impegno per la qualità. Dental Tribune International ha raggiunto Paolo Zanetti, general manager, e Etienne Lebreton, responsabile marketing di EMS per discutere alcuni dei più recenti sviluppi della società presentati durante IDS 2017.

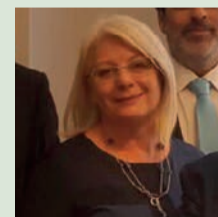
**DTI: I visitatori di IDS hanno potuto assistere a una vera e propria svolta nella gestione del biofilm presso il vostro stand: la terapia GBT (Guided Biofilm Therapy). Potrebbe raccontarci qualcosa in più?**

**Zanetti:** Per essere in grado di rimuovere il biofilm, abbiamo bisogno di guidarlo o di vederlo. La terapia GBT fornisce ai medici le capacità, la motivazione, le istruzioni e i prodotti per fare proprio questo. La terapia diventa più prevedibile e aumenta la motivazione per i controlli dal dentista e per l'igiene dentale. Migliora, insomma, la compliance del paziente.

» pagina 5

## La presidente UNIDI: «A Expodental Meeting la miglior selezione, in qualità, di quanto propone il mercato globale»

■ In vista di Expodental Meeting, la "tre giorni" tutta dedicata all'odontoiatria nei suoi multiformi aspetti, Dental Tribune ha chiesto a Gianna M. Torris Pamich, presidente dell'UNIDI organizzatrice, una sintesi e qualche impressione sull'"evento" dentale italiano di eccellenza.



» pagina 2



Stand n. 200  
Padiglione A1

- ▶ Prestazioni elevate e costanti a tutte le condizioni.
- ▶ Nuova pratica POMPA PERISTALTICA: cambio tubo rapido.
- ▶ Tastiera touch e ampio display.



IMPLANTOLOGY - SURGERY MOTORS

- + PRESTAZIONI
- + PRATICITA'
- + AFFIDABILITA'

LED  
high luminosity light





**MARIOTTI & C. SRL**  
 Via Seganti 73 - 47121 Forlì  
 ITALY  
 Tel. +39 0543 474105  
 Fax +39 0543 781811  
 info@mariotti-italy.com  
 www.mariotti-italy.com

The High Quality Made in Italy






Reg. n. 3443  
 UNI EN ISO 9001:2008  
 UNI EN ISO 13485:2012

# La presidente UNIDI: «A Expodental Meeting la miglior selezione, in qualità, di quanto propone il mercato globale»

« pagina 1

## Quali sono le novità assolute di questo Expodental Meeting?

La grande novità è EXPO3D, un intero padiglione dedicato al digitale: si tratta di un format completamente nuovo, pensato per aiutare il professionista a farsi una visione completa e attuale sul digital workflow, affiancando merceologia e cultura: l'obiettivo è favorire la crescita professionale promuovendo una maggiore digitalizzazione dello studio e del laboratorio, attraverso la formazione offerta dai massimi esperti accademici, professionali e aziendali del settore.

In apertura dei lavori avremo la presentazione di un'analisi dettagliata dello stato del mercato digitale offerta dalla Key-Stone; successivamente, nelle sale congressuali si svolgerà un intenso programma scientifico per fare formazione sul tema, in collaborazione con i principali esperti accademici e con le associazioni del settore: Digital Dentistry Society, Rochester University, il Digital Group del San Raffaele, AIOP, ANDI, AIO, ANTLO, a cui si affiancheranno moltissimi workshop.

Il format decisamente diverso sarà costituito dalla vetrina in cui le aziende metteranno a disposizione di EXPO3D le proprie tecnologie digitali, suddivise in tre macro-aree: dai macchinari per l'acquisizione dell'immagine ai software di modellazione CAD, fino ai dispositivi per la realizzazione dei manufatti con tecnologia additiva, passando per i materiali. Tutto questo consentirà ai visitatori di ottenere, nell'arco delle tre giornate, una solida e valida informazione su come migliorare ed aggiornare i propri processi.

Ovviamente, non abbiamo trascurato neanche la formazione classica, a cui saranno dedicati moltissimi incontri all'interno degli altri padiglioni, mentre un'altra novità è l'introduzione di un progetto specifico dedicato al sociale. Partendo da questa edizione, ogni anno UNIDI farà

un focus su un'associazione specifica, coinvolgendo gli espositori, che avranno la possibilità di donare uno o più prodotti/articoli al termine della manifestazione. Quest'anno ospiteremo ANDI Onlus, Emergency, Smile Mission, Overland, la Fondazione Francesca Rava, SIOH, e il focus 2017 sarà dedicato a San Patrignano.

## Cosa si aspetta lei da questa edizione?

Il settore si sta evolvendo, e anche la nostra Associazione: ci aspettiamo che Expodental Meeting continui ad essere lo specchio di questo cambiamento. L'anno scorso è stato un successo. Abbiamo avuto modo di vedere l'interesse dei visitatori per la manifestazione e per gli eventi scientifici e culturali, oltre alla soddisfazione delle aziende. Da lì in poi abbiamo lavorato nell'ottica di migliorare e far crescere la manifestazione, puntando sull'innovazione.

Per il lungo termine, l'obiettivo è di far sì che Rimini, a maggio, diventi il polo del dentale: è in questo senso che si stanno rivolgendo i nostri sforzi per coinvolgere le associazioni scientifiche e sociali del settore. Non si tratta solo di allargare la forbice di eventi che si svolgeranno a Rimini nella settimana di Expodental o di riunire i principali stakeholders del settore in modo da creare un polo decisionale, ma di fare sistema e creare un momento di incontro e aggregazione per tutti.

## Ritiene che Expodental Meeting possa a buon titolo considerarsi l'erede italiana di IDS?

Considerando l'alto grado di eccellenza di tutto il comparto dentale italiano, che lo pone tra i primi al mondo, non è nostra aspirazione diventare un contenitore massivo come IDS, bensì offrire la giusta



vetrina dei prodotti e delle soluzioni adatti al nostro mercato.

A tal proposito, abbiamo pensato e realizzato un evento di grande interesse per il giovedì, "Colonia parla italiano", in cui Maurizio Quaranta e Renzo Revello illustreranno agli operatori le principali novità del settore presentate a Colonia nonché i trend che si prevedono per un immediato futuro. Ma il tutto focalizzato sulle reali esigenze del nostro operatore italiano.

Di certo possiamo dire che, anche se non raggiungeremo mai le dimensioni e il numero di visitatori di IDS, siamo e saremo sempre più in grado di offrire – e non solo ai visitatori italiani – la migliore selezione, in termini qualitativi, di quanto viene proposto nel mercato globale.

Dental Tribune Italia



« pagina 1

## Si tratta forse di una ricostruzione storica dell'avvento digitale nell'odontoiatria?

Parzialmente. Si tratta di una ricostruzione storica, ma in chiave prospettica. Mi spiego: osservare l'evoluzione dell'avvento del digitale, comparandola soprattutto con quanto sta accadendo in altri Paesi "odontoiatricamente" a noi vicini, ci consente di ipotizzare in modo piuttosto verosimile quanto potrà avvenire nel futuro prossimo, sempre più attuale, poiché il tasso di crescita del flusso digitale ha dimensioni incredibili, una progressione di tipo geometrico. E la grandissima crescita di quest'ultimo anno – favorita anche dagli incentivi fiscali in atto – non è che un preludio di un mutamento radicale nel modo di fare protesi nel nostro Paese. Un cambiamento senza ritorno, che obbliga la professione odontoiatrica ad adattarsi a nuove metodiche di lavoro, a nuovo modo di pensare l'odontoiatria e le relazioni con pazienti e fornitori. Non senza qualche frustrazione da parte di chi lo vive in modo passivo, senza passare attraverso l'accettazione delle nuove tecnologie per entrare in un percorso di sviluppo professionale e personale che mette in discussione antichi paradigmi.

A proposito di paradigmi, cosa significa quel "cambio di paradigma" di cui si accenna nel titolo?

# Roberto Rosso (Key-Stone) sul digitale nel dentale e sul... cambio di paradigma

Mi riferisco a un "modello di riferimento", inteso soprattutto come un ruolo ben delimitato e preciso degli attori della filiera. Ebbene, non è già più così. L'odontotecnico si trasforma da ottimo "artigiano della biomeccanica" – competenza che non può assolutamente lasciare – a tecnico evoluto e in costante aggiornamento dell'ambito digitale, spesso con il mouse al posto della spatola, rischiando di dover mettere in archivio anni e anni di expertise con quei materiali e quelle metodiche che presto potrebbero essere in disuso. Con un profilo formativo, a iniziare dal percorso scolastico, assolutamente non più adatto al ruolo attuale e alla necessità di interloquire a pari livello con clienti e fornitori, con un grave rischio di delegittimazione del proprio riconoscimento sociale.

Altri soggetti della filiera odontotecnica, a monte e a valle, come i fabbricanti e i suoi stessi clienti dentisti, entrano direttamente nel processo produttivo, con non pochi rischi di conflittualità e confusione di ruolo, nonché con l'assoluta necessità strategica di effettuare investimenti che non sono alla portata del modello di business tipico del piccolo laboratorio artigianale che caratterizza il nostro settore odontotecnico. D'altro canto, i fabbricanti, che per decenni si sono occupati di produrre e distribuire materiali, entrano in modo dirompente nel mondo dei servizi, producendo manufatti protesici e ortodontici in luogo del laboratorio. E quello che all'inizio sembrava un allargamento della propria proposta di valore, ora sta diventando "core business", anzi lo è già diventato per primari operatori internazionali attraverso mirate acquisizioni nell'ambito tecnologico. Forse solo per lo studio dentistico, il modello di riferimento cambia più lentamente, ma le nostre ricerche dimostrano che è proprio il comparto in cui una parte degli operatori sono più a disagio, per l'indubbia difficoltà nell'affron-

tare una curva di apprendimento che non si presenta priva di ostacoli e incognite.

## Limitandosi al rapporto domanda/offerta, si può affermare che è più vivace in ambito odontostomatologico rispetto ad altri della medicina, date le caratteristiche proprie della professione odontoiatrica?

Non conosco in modo così approfondito altri ambiti della medicina, che senza dubbio è in costante evoluzione secondo una traiettoria di crescita e rinnovamento continuo. I grandi investimenti, inoltre, spettano agli enti e non a micro imprese come quelle di dentisti e odontotecnici, per questo motivo quanto sta avvenendo nel dentale è originale e dirompente.

Nell'ipotesi, nemmeno troppo ottimistica, di circa 10.000 operatori (dentisti e odontotecnici) che investono mediamente tra i 20 mila e gli 80 mila euro in pochissimi anni, ci troviamo di fronte a valori impressionanti, di almeno mezzo miliardo di euro, che vanno a cambiare in modo sostanziale l'asset patrimoniale del settore. L'aggregato di tutti questi investimenti origina una "macchina produttiva" che deve funzionare, impieghi che devono assolutamente poter contare su un ritorno dell'investimento. In parte si genererà dall'indubbio vantaggio competitivo dei più virtuosi ma, dall'altro, deve poter contare sull'evoluzione della domanda, in un settore in cui i prezzi medi delle prestazioni non stanno certamente aumentando.

## Tale situazione non rischia di creare una certa inquietudine tra i dentisti e gli odontotecnici?

Certamente sì. Il disagio è spesso latente, ma la nostra ultima ricerca, presentata in Expo3D, evidenzia una grande necessità

da parte degli operatori di essere supportati, e non solo in ambito tecnico. Il primo risultato sorprendente di questo importante studio di mercato – effettuato su un campione rappresentativo di oltre 500 dentisti – dice che tra coloro che hanno già acquistato uno scanner intraorale o un fresatore chairside, circa il 70% ha affrontato la spesa "di pancia", ovvero ritenendo che fosse la cosa giusta da farsi, ma senza entrare in calcoli di possibile ritorno dell'investimento, di fatto senza un businessplan. Tutto ciò è abbastanza normale, poiché i primi a investire sono di fatto dei "pionieri" e, normalmente, possono anche permettersi un rischio economico comunque sostenibile.

Ma man mano che il mercato vede affacciarsi operatori più cauti e riflessivi (ed è un percorso fisiologico), cresce una certa inquietudine sull'onere che può comportare l'entrata nel mondo del digitale, un peso che non riguarda solo il costo delle tecnologie, ma anche la gestione della curva di apprendimento, il rischio di insuccessi dovuti alla scarsa dimestichezza con le tecnologie, la preoccupazione per il possibile ridursi della predicibilità del proprio lavoro.

Dalla ricerca, prima qualitativa attraverso un approfondito approccio psicologico, poi quantitativa con una valenza più statistica, emerge la necessità che il sistema nel suo complesso supporti il cambiamento attraverso una maggior vicinanza dei fornitori, che non possono assentarsi dopo la vendita, degli odontotecnici, che devono poter supportare i propri clienti dentisti e dei consulenti che dovrebbero aiutare il professionista nel pianificare le corrette strategie conseguenti all'investimento, in una logica di maggior efficacia commerciale e miglior controllo della gestione.

m. boc

**today**

Editorial/  
Administrative  
Office  
Dental Tribune  
International GmbH  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Germany  
Phone  
+49 341 48474-302  
Fax  
+49 341 48474-173  
Internet  
www.dental-tribune.com

Publisher  
Director of Finance  
and Controlling  
Managing Editor  
Product Manager  
Production Executive  
Advertising Disposition  
Torsten R. Oemus  
Dan Wunderlich  
Daniel Zimmermann  
Claudia Salwiczek-Majonek  
Gernot Meyer  
Marius Mezger

Supplemento n. 2 di  
DENTAL TRIBUNE Italian Edition anno XIII n. 5  
Anno XIII n. 1 - Maggio 2017

Direttore responsabile:  
Massimo Boccaletti

Redazione italiana:  
Tuoer Servizi Srl  
[redazione@tuoerservizi.it]  
Ha collaborato:  
Rottermaier - Servizi Letterari (TO)

Stampa:  
Del Gallo Editori DGE Green Printing srl  
Via Tornitori 7 - 06049 Spoleto (PG) - IT

Pubblicità:  
Tuoer Servizi Srl  
[segreteria@tuoerservizi.it]  
Alessia Murari  
[alessia.murari@tuoerservizi.it]  
Stefania Dibitonto  
[s.dibitonto@dental-tribune.com]

Il magazine e tutti gli articoli e le illustrazioni sono protetti da copyright. Qualsiasi utilizzo senza previo consenso del curatore o dell'editore è inammissibile e passibile di azione penale. Nessuna responsabilità deve essere assunta per le informazioni pubblicate su associazioni, aziende e mercati commerciali. Termini e condizioni generali si applicano, foro competente è Lipsia, Germania.

**dti** Dental  
Tribune  
International

## Expodental come IDS Colonia? A Rimini voglia di un nuovo meeting sull'onda del cambiamento

■ Durante il programma scientifico preliminare che apre Expodental Meeting la mattina di giovedì 18, ore 10.30, è in programma l'intervento di Maurizio Quaranta – vicepresidente ADDE e consigliere ANCAD – al quale chiediamo di spiegare innanzitutto cosa intende dire con “Colonia parla italiano”, il titolo del suo intervento.

IDS di Colonia è una fiera che, grazie alla sua biennialità, punta tutto su innovazione, internazionalizzazione e investimenti. Da anni viene usata dagli espositori come vetrina per la presentazione in anteprima delle novità per il mercato. Più che una classica manifestazione per odontoiatri e odontotecnici, per noi italiani è una fiera per operatori che analizzano le tendenze del mercato, toccando con mano il meglio della capacità produttiva internazionale per sottoporla a una inesorabile e arcigna cernita per il nostro mercato, perché non tutto si adatta alle sofisticate esigenze dei nostri odontoiatri e odontotecnici che sono, e restano, un'eccellenza a livello mondiale.

Ecco perché “Colonia parla italiano” all'Expodental Meeting, dove riceviamo e proponiamo queste tecnologie e prodotti con la migliore funzionalità per noi, ma soprattutto (e grazie) alla distribuzione, con funzioni di assistenza pre e post vendita. Funzioni che fanno la differenza tra la miriade di prodotti validi.

**Pur ammettendo la valenza di Expodental Meeting nello scenario italiano e internazionale, non le sembra eccessivo il paragone tra Rimini a Colonia?**

Non mi sogno minimamente di paragonarle perché, pur trattandosi sempre di fiere, sono due manifestazioni diverse per dimensione e per mercati di sbocco. Colonia è quanto sopra descritto, mentre Expodental Meeting rimane la più importante manifestazione fieristica per il secondo mercato in Europa, ossia l'Italia, con un occhio ai Paesi che ne fanno da corollario. Un mercato difficile da capire perché fatto di eccellenze per le eccellenze, che sembra aver imboccato la strada per innovare un sistema diventato esasperatamente competitivo.

**Continuando con l'analogia e consapevoli del fatto che alla rassegna tedesca lei è stato un buon osservatore nella sua veste ufficiale e professionale, dove trova le maggiori similitudini tra le due rassegne?**

Vedo un'analogia nelle sfide del mercato globale, anche se affrontate in maniera diversa, per diversa mentalità. In Germania, forti delle loro spalle grosse, affrontano queste sfide aggregandosi e collaborando al di là delle gelosie imprenditoriali e professionali. Grazie anche all'ottimismo ritrovato con il superammortamento e alle strategie aziendali o professionali contro la crisi, noi ci muoviamo invece con flessibilità, creatività e abnegazione, anche se poi continuiamo a privilegiare il “piccolo è bello” anche quando forse non è più sufficiente.

**Non osiamo dire il contrario ma, capovolgendo il concetto del titolo, che cosa invece Expodental Meeting potrebbe**

**trarre dall'esempio tedesco?**

Di errori, con le fiere in Italia, ne sono stati certamente commessi e abbiamo pagato. A Rimini vedo una voglia di un nuovo e diverso Expodental Meeting, che cavalchi l'onda del cambiamento. Di sicuro c'è che in Italia penalizza il mancato sostegno del sistema pubblico, che non vuole fare squadra, forse – e anche

molto semplicemente – perché ci vede come segmento di mercato di nicchia. Milano, per esempio (e parlo della mia città), non ha saputo fare per Expodental Meeting un decimo di quello che Colonia, da oltre un decennio, continua a fare per l'IDS.

Una cosa dovrebbe cercare di fare Expodental Meeting traendo esempio dai

tedeschi, ossia “copiare brutalmente” la loro attività lobbistica, per avere un minimo comun denominatore nei confronti di un comparto pubblico come il nostro, che non fa sistema né investe, per fare della nostra vetrina un'attrattiva internazionale per tutto il sistema Italia.

» pagina 4



**OT EQUATOR SmartBOX**

# be smart

**Il contenitore di cappette autoparallelizzante della linea Ot Equator**

**fulcro di rotazione**

**contenitore in titanio+TiN**

**meccanismo basculante**

**cappetta ritentiva**

**Inserzione atraumatica**

**Corregge disparallelismi fino a 50°**

**RHEIN83**

**RIMINI 18-19-20 MAGGIO 2017**  
stand n°197, padiglione A1

**EXPO DENTAL MEETING**

**EXPERIENCE**  
the dental future, now



■ **Stanley M. Bergman, CEO di Henry Schein, in una recente intervista a Dental Tribune International, ha detto che «il futuro è digitale» e che tutto ciò che può passare al digitale lo farà, sottolineando che «non si tratta di comprendere se, ma quando». Al dottor Giuseppe Luongo, presidente della Digital Dentistry Society (DDS), Dental Tribune ha chiesto se sia innanzitutto d'accordo con tali affermazioni.**

*Sono assolutamente d'accordo. In molte delle attività quotidiane direi che già il presente è "digitale". Noi della DDS ne siamo stati talmente convinti da aver sentito la necessità di fondare, qualche anno fa, una società scientifica che avesse come parte primaria della propria mission la corretta diffusione delle tecnologie digitali in odontoiatria.*

**A quando si può far risalire esattamente questa idea di avere una nuova società dedicata all'odontoiatria digitale?**

*Era il 2014, Zurigo. Al termine di uno dei tanti*

# Quale odontoiatria, quale futuro col digitale?

**Risponde Giuseppe Luongo, presidente DDS (Digital Dentistry Society)**

*meeting, discutevamo con altri amici su quale sarebbe stato, dopo l'implantologia, l'argomento che avrebbe tenuto banco nel prossimo decennio. Tutti concordavamo che le tecnologie digitali avrebbero costituito la migliore attrattiva, ma eravamo anche d'accordo che esistesse solo una modesta evidenza scientifica rispetto al fatto che il digitale fosse più affidabile delle procedure convenzionali. Da questa considerazione nacque l'idea di fondare la DDS. Pochi mesi dopo eravamo dal notaio e da quel momento c'è stata una continua adesione al progetto. A tre anni di distanza la DDS è presente in tutti i continenti, annovera tra i suoi soci attivi i migliori ricercatori e clinici internazionali della materia ed è diventata il punto di riferimento sull'argomento. Naturalmente siamo molto orgogliosi di questo risultato.*

**All'Expodental Meeting di Rimini sembra che il digitale la faccia proprio da padrone, dato il fitto e dedicato spazio che è riservato al tema. Una buona occasione, quindi, per fare il punto sul digitale, applicato ovviamente all'odontoiatria...**

*Va dato atto al Consiglio direttivo di Expodental Meeting di avere compreso con chiarezza quale sarà il trend del prossimo decennio in odontoiatria e di aver invitato la Digital Dentistry Society a curare la parte scientifica della manifestazione. Abbiamo costruito uno specifico format per l'evento, in cui le relazioni, tenute dai maggiori esperti del settore, saranno brevi e concise e si svolgeranno all'interno di un'area espositiva interamente dedicata al dentale. A ciascun gruppo di relazioni seguiranno sessioni di hands on presso gli stand delle aziende. Questo consentirà ai partecipanti di ricevere le necessarie informazioni teoriche e, al tempo stesso, vedere in funzione i moderni dispositivi digitali, valutandone personalmente gli aspetti più strettamente tecnici.*

**La DDS sta elaborando un documento che si soffermerà sullo stato dell'arte**

**dell'odontoiatria digitale, valutato dal punto di vista strettamente scientifico. Ci può già accennare qualcosa?**

*Viste le premesse per cui è stata costituita, la Società ha prontamente messo in opera la realizzazione di un "consensus" per analizzare la letteratura scientifica esistente in termini di validazione dell'applicazione delle tecnologie digitali all'odontoiatria. All'evento – svoltosi a Milano lo scorso autunno e al quale è stato dato il nome di "D20" – sono stati invitati venti esperti internazionali, ripartiti in quattro sessioni. Ciascun gruppo ha approfondito un particolare settore del digitale: la radiologia digitale, l'impronta ottica, le applicazioni protesiche e quelle chirurgiche.*

**Dove e in quale significativa circostanza "digitale" questo documento vedrà finalmente la luce? Può anticiparne i contenuti?**

*Le analisi sono ormai ultimate e le prime bozze stanno vedendo alla luce in questi giorni. Contiamo di pubblicare i dati nei prossimi mesi e di presentare il risultati dell'intero progetto nel corso del prossimo Meeting internazionale DDS, in programma a Lione la prima settimana di ottobre di quest'anno.*

**Le chiedo se sia d'accordo anche su un'altra osservazione fatta da Bergman: «La sfida principale è aiutare i clienti a gestire il passaggio verso un'odontoiatria digitale». Perché i clienti di una multinazionale del dentale (quindi soprattutto gli odontoiatri) debbono essere aiutati? La tecnologia va forse troppo veloce per loro?**

*È indubbio che stiamo assistendo a una radicale trasformazione del nostro settore. Mutamento epocale che coinvolge il modo in cui facciamo le diagnosi e i piani di trattamento, in cui eseguiamo le terapie e comunichiamo con i diversi operatori e i pazienti stessi. Il processo interessa fondamentalmente due aspetti prati-*

*ci, che richiedono un'attenta analisi e capacità di discernimento: la corretta formazione che richiede un approccio completamente nuovo e la valutazione di quale investimento economico sia opportuno fare per portare il proprio studio al passo con i tempi. In entrambi questi aspetti l'odontoiatra va aiutato, e il compito deve essere naturalmente avviato dalle università e dalle scuole di formazione per odontotecnici. Un ruolo importante spetta anche alle società scientifiche, ciascuna per la propria parte di coinvolgimento nel flusso di lavoro digitale. Tuttavia, credo che in questo settore, più che in altri, una parte non meno rilevante debba competere alle industrie, che posseggono al proprio interno professionalità straordinarie che possono contribuire alla corretta divulgazione delle tecnologie digitali nella pratica clinica quotidiana.*

**In una recente intervista lei ha definito "strabilianti" i progressi apportati dal digitale in odontoiatria. Può spiegare il perché di tale etichetta, illustrando magari qualche caso concreto?**

*I progressi straordinari compiuti nel nostro settore dal momento dell'introduzione delle tecnologie digitali sono evidenti. Abbiamo oggi strumenti che ci permettono di ottenere con semplicità tutte le informazioni necessarie per diagnosticare, progettare ed eseguire terapie anche complesse in maniera più semplice, più riproducibile e, in molti casi, più economica. L'aspetto più concretamente percepibile è proprio quello della predicibilità dei trattamenti, il cui risultato finale può essere previsualizzato in maniera sempre più precisa. Oltre a consentire un'attenta analisi di ciascun percorso terapeutico, questo permette un più corretto rapporto con il paziente, al quale può essere illustrato con chiarezza il piano di trattamento e i risultati raggiungibili attraverso le diverse opzioni.*

**Grazie per l'intervista.**

Dental Tribune Italia

« pagina 3

*La seconda cosa è che dovremmo saper copiare dai tedeschi. Ma non lo deve fare Expodental Meeting, bensì lo stesso comparto dentale: basta disperdere energie, soldi e tempo con una miriade di fiere e fierucole che non producono alcun ritorno. Germania (ma anche Francia) docet.*

*La ricchezza di prodotti tradizionali e di tecnologia deve essere solamente all'Expodental Meeting, se, e in quanto, tale manifestazione soddisfa i trend di mercato. Perché solo in questi giorni di manifestazione si deve trovare il meglio della produzione italiana ed estera. Tutti dovrebbero impegnarsi nel portare prodotti innovativi, competenze, servizi customizzati, con vere offerte in grado di soddisfare ogni cliente in ogni segmento. A sostenere le aspettative non solo degli espositori ma di tutti, il resto verrebbe da sé, non solo dai numeri delle presenze.*

**Per sintetizzare, cosa intende sottolineare nel suo intervento?**

*Vorrei sottolineare proprio quest'ultimo passaggio, perché solo allora chiunque avrebbe il piacere di mettere in mostra qui, e non altrove, tutta l'innovazione, i nuovi materiali e tecnologie, ivi inclusi i software, perché nessuno potrà più evitare di percorrere a Expodental Meeting quei fatidici diecimila passi per volersi aggiornare sulla creatività e sulla capacità della produzione.*

*Voglio concludere con una previsione nei confronti di quei venditori che da tempo non pubblicizzano la fiera ai propri clienti per paura di perdere una vendita. Saranno loro stessi che vorranno aggiornarsi prima e meglio nella giornata dedicata all'operatore, proponendo visite guidate ai loro clienti, felici di poter esser a loro volta guidati in questi diecimila passi dalla creatività e capacità produttive.*

**Grazie per l'intervista.**

Dental Tribune Italia

## Unità per chirurgia piezoelettrica MiniUniko.PZ

L'équipe di progettazione Mariotti, in collaborazione con esperti del settore, presenta le unità per chirurgia piezoelettrica MiniUniko.PZ.

Erogazione della potenza ultrasonica in maniera ottimale grazie all'innovativo controllo dinamico della frequenza per garantire una corretta erogazione

di energia in ogni situazione. Frequenza di funzionamento 27 kHz ÷ 37 kHz a scansione automatica. Prestazioni ottimali e sicurezza operativa con regolazioni precise di potenza e vibrazione. Sistema di controllo dell'irrigazione tramite la rinnovata pratica pompa peristaltica. Utilizzo immediato e intuitivo tramite tastiera "touch" e ampio display. Manipolo piezoelettrico ergonomico e potente, privo di surriscaldamenti. Lunga durata delle parti da sterilizzare. Autoclavabili: manipolo con cavo e connettore.



**Per informazioni:**  
**Mariotti&C Srl**  
**micromotors manufacturer**  
**since 1973**  
**Via Seganti 73**  
**47121 - Forlì**  
**Tel.: +39.0543.474105**  
**Fax: +39.0543.781811**  
**info@mariotti-italy.com**  
**www.mariotti-italy.com**

# EMS fa sorridere dentisti e pazienti

**Intervista con Paolo Zanetti, general manager, e Etienne Lebreton, responsabile marketing**



Da sinistra a destra: Etienne Lebreton e Paolo Zanetti di EMS (Foto: ©Marc Chalupsky, DTI).

« pagina 1

La terapia GBT è basata su prove e su un processo chiaro composto da otto fasi: diagnosi, identificazione, motivazione, AIR-FLOW, PERIO-FLOW, PIEZON, controllo e richiamo. Questo approccio terapeutico è così importante per noi che abbiamo lanciato una nuova campagna promozionale con un nuovo slogan: "Make me smile" ["Fammi sorridere"]. Con la GBT ci proponiamo di mettere il paziente al centro della nostra missione: combattere il biofilm nel modo meno invasivo possibile e in conformità alle linee guida della Federazione europea di Parodontologia. Inoltre, oggi, siamo in grado di integrare la terapia GBT con perfette soluzioni da utilizzare a casa grazie alla nostra partnership con Philips. La gamma di profilassi domiciliare Philips – che comprende Sonicare – offre ulteriori vantaggi per i nostri pazienti. Si consiglia la terapia GBT per ogni tipo di trattamento sui tessuti duri, molli e sugli impianti.

**Come riuscirà EMS a convincere dentisti e pazienti che questo tipo di terapia può realmente prevenire con efficacia la formazione di carie e aiutare a mantenere una buona salute parodontale?**

**Zanetti:** Un piano di formazione sarà il nostro punto di forza per il raggiungimento di questo obiettivo. Questo è il motivo per cui siamo così orgogliosi della SDA (Swiss Dental Academy), che è il canale attraverso cui stiamo formando gli utenti su come eseguire la terapia GBT nel modo corretto. Siamo inoltre onorati del sostegno ricevuto da parte di medici e istituzioni di prim'ordine.

**Che cosa si propone EMS con il nuovo AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER lanciato da poco durante IDS?**

**Zanetti:** L'AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER è quello che io chiamo "l'abilitazione per la terapia GBT". È la nostra ultima piattaforma che offre il meglio di ciò che le tecnologie AIR-FLOW e PIEZON possono offrire oggi. Questo prodotto è stato progettato, per quanto riguarda la componente AIR-FLOW ad esempio, per fornire uno spruzzo più mirato ed efficace, migliorando così le prestazioni e riducendo i consumi delle polveri. Un altro obiettivo chiave era quello di garantire maggior comfort sia per il dentista sia per il paziente: ciò è stato ottenuto attraverso un miglioramento dell'ergonomia e una maggiore facilità d'uso, grazie alle caratteristiche del pedale wireless e del getto d'acqua riscaldata per la componente PIEZON.

**Lebreton:** Anche il discorso relativo alla pulizia interna dell'apparecchiatura era per noi una preoccupazione importante. L'AIR-FLOW PROPHYLAXIS MASTER ha un detergente dedicato ed è l'unico dispositivo che effettui, dopo l'uso, una completa disinfezione dei condotti dell'acqua.

Grazie mille per l'intervista.

Marc Chalupsky, DTI

**EMS**  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

**GUIDED BIOFILM THERAPY**

**IL NUOVO PROTOCOLLO IN 8 PASSI**

**GUIDED BIOFILM THERAPY**

## 08 RICHIAMO

**UN PAZIENTE SANO È UN PAZIENTE FELICE**

- Programmare la frequenza dei richiami in relazione al livello di rischio
- Chiedere al paziente se ha gradito il trattamento

## 07 CONTROL

**FAI SORRIDERE IL TUO PAZIENTE**

- Fare un controllo finale del biofilm residuo
- Assicurarsi della completa rimozione del tartaro
- Fare un'accurata diagnosi cariologica ► Proteggere con il fluoro

## 06 PIEZON®

**RIMOZIONE DEL TARTARO RESIDUO**

- Usare la punta mini-invasiva PS Sopra e sotto-gengiva fino a 10mm
- Rimozione del tartaro con minicurette in tasche >10mm ► Usare la punta PI attorno ad impianti o restauri protesici

## 05 PERIOFLOW®

**RIMOZIONE DEL BIOFILM NELLE TASCHE >4MM FINO A 9MM**

- Usare la PLUS sia su denti che su impianti ► Rimozione del biofilm interdentale ► Usare il puntale Perioflow con marcatura di profondità

## 01 DIAGNOSI

**SONDAGGIO E SCREENING DI OGNI SINGOLO CASO**

- Denti sani, carie, gengiviti, parodontiti
- Impianti sani, mucositi, peri-impiantiti
- Iniziare con uno sciacquo con BacterX

## 02 RIVELATORE DI PLACCA

- Mostrare al paziente il biofilm colorato ► Il colore farà da guida per la rimozione del biofilm
- Una volta rimosso il biofilm il tartaro sarà più visibile

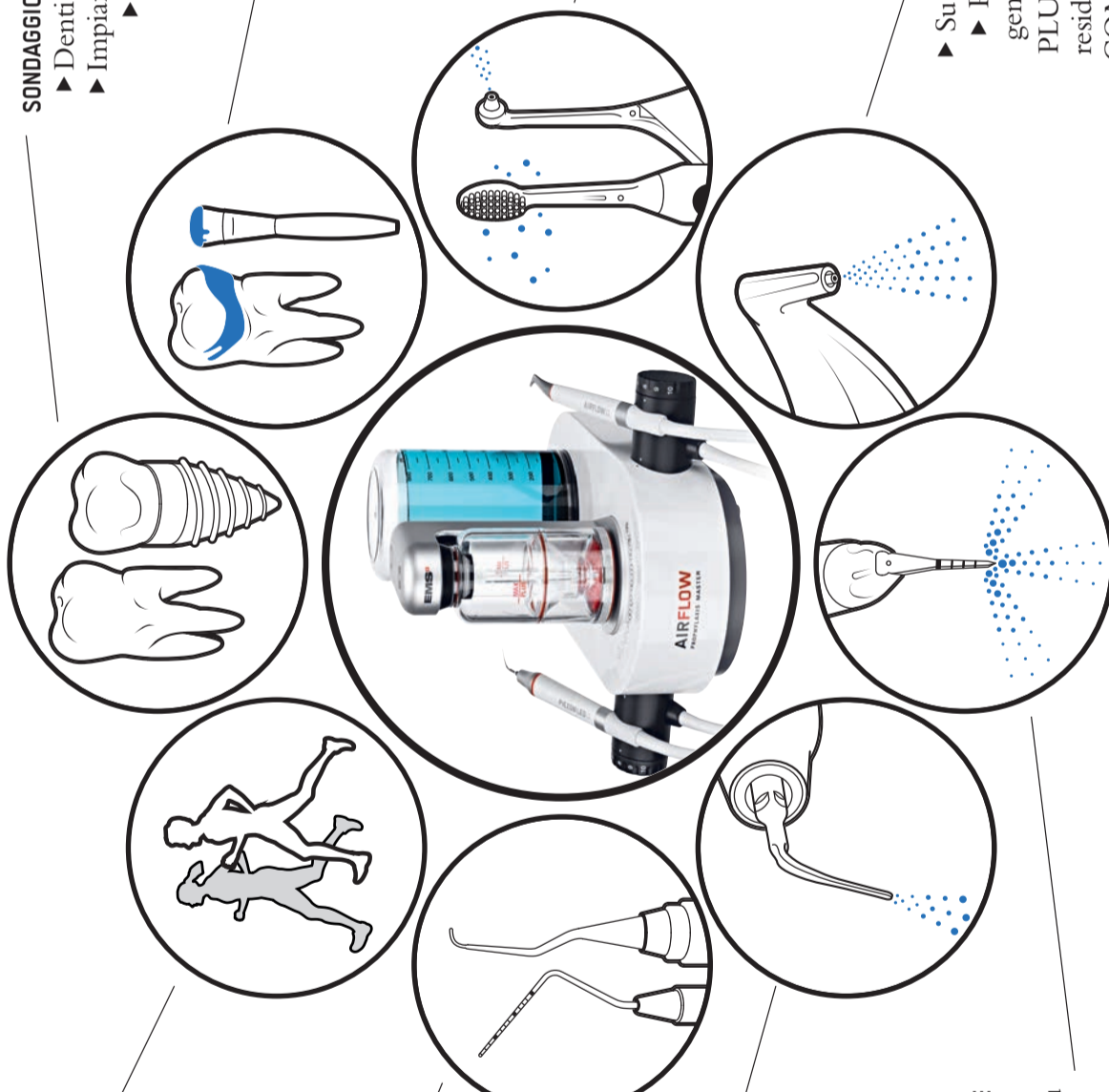
## 03 MOTIVAZIONE

- Enfatizzare il valore della prevenzione
- Istruire il paziente alle manovre di igiene orale domiciliare
- Raccomandare spazzolino Sonicare e scovolini o Airfloss Ultra

## 04 AIRFLOW®

**RIMOZIONE DI BIOFILM, MACCHIE E TARTARO NEOFORMATO**

- Su denti naturali, ricostruzioni e impianti
- Rimozione del biofilm sopra e sotto-gengiva fino a 4mm (solchi) con polvere PLUS 14 micron ► Rimozione di macchie residue sullo smalto con polvere CLASSIC COMFORT ► Rimozione del biofilm dalla gengiva, dal palato e dal dorso della lingua



## Scopri tutti gli eventi organizzati da Dentsply Sirona Italia in occasione di Expodental Meeting 2017

Il dottor Marco Martignoni e l'odontotecnico Lanfranco Santocchi analizzeranno il panorama che quotidianamente vedono evolvere nei propri studi o laboratori ed esamineranno come, da queste nuove interazioni, scaturiscano nuove opportunità per un'odontoiatria migliore, più sicura e più veloce, durante la loro relazione dal titolo: "Odontoiatra, odontotecnico e CAD/CAM. Professionalità e tecnologia al servizio del paziente".

Le tecniche digitali sono entrate concretamente in ogni campo dell'odontoiatria: diagnostica digitale, pianificazione, pre-visualizzazione, scansione, progettazione, prototipazione e fresatura sono termini ormai comuni alle diverse branche dell'odontoiatria e dell'odontotecnica, quali ortodonzia, endodonzia, conservativa, protesi e implantologia.

Non è più il caso di parlare di un futuro digitale da scoprire, bensì di un presente ben consolidato che stiamo esplorando giorno dopo giorno, per poterne capire e sfruttare appieno le potenzialità.

In quest'ottica non dobbiamo più pensare alla coppia medico-tecnico, ma è più opportuno parlare di un team composto da medico-tecnico e tecnologia. Alle insostituibili abilità che risiedono nelle mani del dentista e dell'odontotecnico, si sono affiancati infatti software e hardware dedicati.

Ognuno dei componenti di questo team ha le sue specifiche competenze, che si intrecciano con quelle degli altri membri della squadra, ampliando il ventaglio delle possibili soluzioni al servizio del paziente.

Soluzioni complete dove apparecchiature, materiali e protocolli si integrano per rispondere alle specifiche esigenze di ogni singolo paziente, in termini di qualità, funzionalità, estetica, costi e durata del piano di trattamento.

La relazione si terrà venerdì 19 maggio presso la Sala Leonardo del Grand Hotel di Rimini – Parco Federico Fellini.

L'evento è a numero chiuso con partecipazione gratuita; l'iscrizione è obbligatoria ed è riservata ai primi 100 odontoiatri

e 100 odontotecnici che si registreranno e confermeranno la loro partecipazione allo stand Dentsply Sirona, Padiglione A1 – Stand 160.

Sempre presso il Centro congressi del Grand Hotel di Rimini, avrà luogo un'altra relazione organizzata da Dentsply Sirona dal titolo: "Aggiornamenti e novità 2017 per il tuo sistema CEREC". L'evento è riservato esclusivamente ai possessori del sistema CEREC, ai quali Dentsply Sirona intende dedicare un momento di approfondimento sulle novità del mondo CEREC affinché possano trarre il massimo vantaggio dai recenti aggiornamenti e dalle novità del 2017. Relatori di questa sessione saranno il dott. Alessandro Preti e il dott. Mauro Fazioni.

Le relazioni si terranno dalle ore 18.00 alle ore 20.00. Seguirà una cena di gala riservata a tutti i partecipanti.

**Per informazioni: [italia.academy@dentsplysirona.com](mailto:italia.academy@dentsplysirona.com) - Tel.: 045.82 81 803**

## Occhio al superammortamento al 250% e al "fai da te" dei professionisti

**Timeo Danaos et dona ferentes. Quando fuori della città di Troia i Greci lasciarono il cavallo di legno ideato dal furbo Ulisse, Laocoonte, uno dei troiani assediati, ammonì: «Temo i Greci anche quando fanno doni». Purtroppo aveva visto giusto, ma nessuno ci credette e Troia fece la fine che fece.**

■ Rifacendosi alla classica frase, Maurizio Quaranta – consigliere ANCAD e vicepresidente ADDE – mette in guardia dal "regalo" che il Fisco farebbe con un ammortamento "super super" portato al 250 per cento: «Onestamente – dice Quaranta – quel "Danaos" non può esser riferito né alla distribuzione seria né alla produzione affidabile che, da anni, stabilmente operano nel nostro Paese. Deve invece servire per mettere tutti in guardia verso quella parte "creativa" del dentale, che vede ovunque l'iperammortamento al 250%».

Secondo lui si tratta di una pericolosa interpretazione personale ed estensiva della legge, in un anno in cui, oltretutto, si è pur sempre in presenza di un ammortamento al 140% che, come sembra ormai chiaro a tutti, proseguirà imperterrita a produrre i

suoi effetti su tutti gli investimenti in nuove attrezzature acquistate durante tutto il 2017. «Quello al 250% di nuova introduzione nel 2017 – sottolinea – ha finalmente visto emanate le norme applicative nello scorso mese di marzo (allegato A all'Appendice della Circolare del 30.03.2017), quindi non ci possono più esser dubbi interpretativi: tutti possono ora esserne finalmente edotti e in modo esaustivo.»

Detto per sommi capi, questo tipo di iperammortamento nasce con la Legge di Bilancio 2017 per l'industria 4.0 escludendo (anche se dispiace!) il libero professionista, comunque operi, fosse anche in forma societaria e anche se qualcuno ritiene che ci sia uno spiraglio per gli studi odontoiatrici organizzati come Srl. Ammesso e non concesso che dovesse esserci veramente tale spiraglio per quelli



organizzati come Srl, personalmente sostengo che sarebbe evidente un trattamento iniquo tra società e liberi professionisti, per cui le associazioni dovrebbero fare un bel ricorso per incostituzionalità.

Tornando ai chiarimenti avuti da queste circolari, confermo che è stato invece definito che l'odontotecnico, indipendentemente dal fatto che sia organizzato individualmente o come società, può avvalersi di questa agevolazione e che sono stati ben definiti i livelli dei beni in questione, ossia

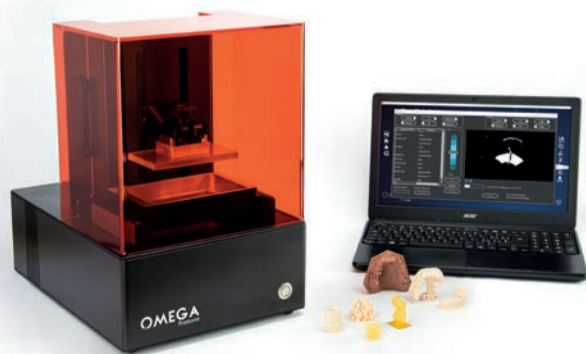
l'indispensabile interfaccia IT, la sua integrabilità nel percorso aziendale, così come è stato chiarito che l'interconnessione è in capo a chi acquista, mentre la certificazione è solidamente in capo a chi produce o vende.

«Chi vende – puntualizza Quaranta – deve quindi fornire queste informazioni all'odontoiatra e all'odontotecnico in modo chiaro e inequivocabile perché i guai per chi detrae indebitamente l'iperammortamento al 250% sono imputabili a chi acquista. Egli non potrà pertanto invocare la buo-

na fede, dal momento che ignoranza legis non excusat, tanto per usare un latinorum che stavolta tutti capiscono. Ecco perché – conclude – esiste uno spartiacque tra produzione e distribuzione seria, da una parte, e mestatori che anche dinanzi a evidenti limiti di legge pescano nel torbido, includendo di tutto nell'iperammortamento al 250%. Ed ecco perché io dico che *timeo Danaos et dona ferentes.*»

**Dental Tribune Italia**

## Il mondo digitale ha dato un forte impulso all'affermazione della tecnologia additiva delle stampanti 3D



La ricerca e lo sviluppo della tecnologia additiva ha come obiettivo la riproduzione, da file .STL, di un oggetto a geometria complessa con caratteristiche di fedeltà pari all'originale del file rilevato. Di conseguenza abbiamo necessità di una macchina capace di ottenere modelli di elevata precisione capace di riprodurre i dettagli in modo rapido e con superfici levigate e compatte. L'attrezzatura diventa indispensabile se segue anche altre priorità, come la duttilità dei materiali usati, l'economicità e la intuitività sull'uso.

Omega Print One segue tutte queste caratteristiche: precisa, veloce, dettaglio delle superfici, duttile e anche compatta, bella da vedere e con dimensioni contenute, silenziosa e dai consumi ridotti. Omega Print One può essere messa in tutti gli ambienti dallo studio al laboratorio, di fianco agli operatori che svolgono lavori di impegno.

Omega Print One è una stampante 3D a tecnologia DLP, proiettore a led modificato con software proprietario, la meccanica segue i canoni del progetto di una macchina utensile di alta precisione, doppia guida dell'asse Z su ricircolo di sfere molti componenti fresati in unico blocco, soluzioni tecnologiche innovative.

Con Omega Print One non ci sono limiti per la produzione di modelli. Con una rapida sequenza si possono cambiare le resine come: resine per modelli di varia natura e colore, resine trasparenti, resine calcinabili e molto altro ancora.

Con Omega Print One non ci sono limiti all'uso, pochi passaggi e si configura la macchina per gli usi voluti.

**Omega Print One è distribuito da:**  
**Aurotre Srl**  
Via Rieti 5 - 25125 Brescia  
Tel.: 030.3544806  
[www.aurotre.com](http://www.aurotre.com)



# ODONTOIATRA ODONTOTECNICO E CAD/CAM

PROFESSIONALITÀ  
E TECNOLOGIA AL  
SERVIZIO DEL PAZIENTE.

Relatori: **Dr. M. Martignoni** | **Odt. L. Santocchi**

**Le tecniche digitali sono entrate concretamente in ogni campo dell'odontoiatria.**

In quest'ottica è opportuno parlare di un team composto da medico - tecnico - nuove tecnologie.

Ognuno dei componenti di questo team ha specifiche competenze, che sempre più si intrecciano con quelle degli altri membri della squadra, ampliando il ventaglio delle possibili soluzioni al servizio del paziente.

A chi si rivolge: medici e tecnici interessati alle nuove tecnologie

**19 MAGGIO 2017 | ORE 18.00**

GRAND HOTEL RIMINI | PARCO FEDERICO FELLINI

**ORE 20.30 CENA DI GALA**

Riservata a tutti i partecipanti

**Vi aspettiamo all'Expodental Meeting di Rimini**

**Padiglione A1 • Stand 160**

Per info ed iscrizioni

**Tel. 045 82 81 803**

**[italia.academy@dentsplysirona.com](mailto:italia.academy@dentsplysirona.com)**

 **Dentsply  
Sirona**

# Il nuovo Regolamento UE sui dispositivi medici: l'opinione di Massimo Maculan

**Siamo ormai ai titoli di coda dell'approvazione del nuovo Regolamento UE sui dispositivi medici. Manca infatti solo la sua pubblicazione sulla Gazzetta dell'Unione Europea. È tempo quindi di alcune riflessioni sulla materia. Cominciano con il presidente ANTLO, Massimo Maculan, intervistato dalla redazione di Dental Tribune.**

## ■ Cosa tratta e cosa innova il nuovo Regolamento UE?

Il nuovo Regolamento per certi versi abroga e per altri innova profondamente le precedenti normative in materia di fabbricazione dei dispositivi medici, sia quelli fabbricati in serie sia quelli su misura. Si tratta di oltre 500.000 tipologie sinora regolamentate sostanzialmente dalla direttiva europea 93/42 più volte modificata (da ultimo dalla direttiva 07/47).

## Quando è iniziato il processo di formazione del nuovo Regolamento?

È iniziato nell'autunno 2012, e ANTLO lo segue a partire dai mesi appena successivi, quando ci siamo avvalsi della collaborazione di uno dei più grandi esperti in materia, Dino Malfi che, con discrezione, assiduità, alta professionalità e riconosciuta autorevolezza da parte degli interlocutori istituzionali, ha seguito l'intero evolversi del processo di approvazione nei diversi organi UE. Abbiamo anche avuto più volte l'occasione di confrontarci con il Ministero della Salute e non poco ci è dispiaciuto che il Regolamento non abbia visto la

luce durante il semestre di presidenza italiana della UE a causa dell'opposizione di vari Paesi dell'Est.

## Un tempo davvero lungo per gli standard di approvazione dell'Unione Europea.

Ovviamente hanno giocato, e non poco, alcuni interessi nazionali ma anche alcuni tentativi di grandi lobby, soprattutto in ben individuate aree dei dispositivi in serie. Alla fine però, come d'incanto, si è registrata l'unanimità dei 27 Paesi e la velocità con la quale sia la Commissione sia il Parlamento europeo hanno proceduto alla sua approvazione nelle ultime settimane dimostra la volontà europea di intervenire sollecitamente in questa importante materia.

Abrogare e innovare le precedenti Direttive significa produrre un voluminoso articolato.

Il testo approvato consta di 566 pagine, di cui un centinaio riguardanti i dispositivi su misura. Il formato che sarà utilizzato per la Gazzetta UE conterrà, come nei precedenti casi, un numero ridotto di pagine.

Non ci nascondiamo che, esaminando il testo, si evidenzieranno possibili problemi di analisi, ma le procedure

europee aiuteranno in tal senso.

## Qual è il giudizio di ANTLO rispetto al nuovo Regolamento?

L'avvento della Direttiva 93/42 con le circolari ministeriali del 1998 fu visto dapprima come una vera e propria "traversia" da parte degli odontotecnici, per il forte impatto nella gestione stessa dei laboratori, nell'assunzione di nuove precise responsabilità, e nel dover farsi carico di obbligazioni e adempimenti nuovi e onerosi. Ma, come recitava un felice titolo di un convegno, quelle traversie si rivelarono poi delle "opportunità", e l'odontotecnico vide ricalificata la propria figura, passata – grazie a quella Direttiva – da mero e oscuro prestatore d'opera a fabbricante. Lo stesso credo possa accadere con il nuovo Regolamento UE.

## Quindi, un giudizio positivo?

Per natura sono sempre molto prudente e, prima di avventurarmi in giudizi preventivi, vorrei far passare qualche mese di applicazione. Spesso il diavolo si nasconde nelle pieghe.

## Abbiamo già letto di alcune polemiche sull'interpretazione del

## Regolamento, a cominciare dalla sua effettiva entrata in vigore.

Il Regolamento UE entra immediatamente in vigore subito dopo la sua pubblicazione sulla Gazzetta Europea, come peraltro ribadito dallo stesso Ministero della Salute negli anni scorsi. Non ha alcun bisogno di essere né approvato né recepito nelle legislazioni nazionali. Il Regolamento – che rammento riguarda oltre 500.000 dispositivi – rimanda a successivi atti delegati nel triennio successivo che dovranno essere assunti per dirimere probabili questioni sia a livello europeo che nazionale.

## Quali sono le principali novità introdotte?

Per quanto ci riguarda, l'individuazione di una nuova figura – il responsabile della conformità – e le restrizioni cui saranno assoggettate le istituzioni sanitarie. Ma stiamo valutando con legali ed esperti un'altra importantissima novità nel campo della difesa dello spazio professionale dell'odontotecnico. Ne parliamo a breve.



## Cosa sta facendo ANTLO per informare e formare la categoria?

A tal riguardo abbiamo già chiare le idee formatesi durante tutti questi anni in cui abbiamo seguito l'evoluzione del Regolamento. Abbiamo formato un apposito gruppo di lavoro che si è già riunito e approvato un programma. Nel recente Congresso ANTLO Sud di Matera abbiamo illustrato, a grandi linee e a "due voci" (Malfi e il sottoscritto), il Regolamento – materia certamente non "eccitante" – a una platea estremamente attenta. A breve pubblicheremo, a puntate, analisi e commenti del nuovo Regolamento, mentre altre iniziative sono ancora in cantiere. Insomma, non lasciamo nulla al caso per dare il massimo di informazione e di formazione.

Dental Tribune Italia

## Gli odontotecnici potrebbero essere più a rischio di mesotelioma: lo dice un'indagine



■ Milano – Stando a quanto afferma una ricerca, sembra sia aumentato per gli odontotecnici il rischio di sviluppare il cancro a seguito del contatto con l'amianto. Secondo i risultati di tale indagine, l'essere stati esposti in passato a materiali già usati nella realizzazione di protesi potrebbe costituire una causa scatenante negli anni a venire del tumore maligno chiamato mesotelioma.

L'amianto è un materiale cancerogeno ampiamente usato nella lavorazione nei laboratori odontotecnici, specialmente negli anni '60 e '70, come rivestimento interno dei cilindri di fusione. In odontoiatria era uno dei componenti dell'impacco parodontale.

I ricercatori, studiosi esperti in scienze ambientali e di igiene del lavoro, hanno condotto tra il 2000 e il 2014 un'indagine su più di 5 mila pazienti ammalati di mesotelioma pleurico, scoprendo che tra i pazienti quattro erano stati a contatto con l'amianto, avendo svolto quale unica attività lavorativa quella di odontotecnico.

«Tre di essi avevano lavorato come tecnici di laboratorio, rimanendo esposti all'azione dell'a-

mianto per 10, 34 e 4 anni, mentre la quarta paziente aveva prestato per una trentina d'anni l'attività a fianco del marito nella realizzazione di protesi», riferiscono gli autori della ricerca, tra i quali la dottoressa Carolina Mensi del Reparto di Medicina preventiva della Fondazione IRCCS Ca' Granda (Ospedale Maggiore Policlinico di Milano), istituto scientifico specializzato nella ricerca, cura e assistenza ospedaliera.

I tre pazienti hanno riferito di aver impiegato l'amianto come materiale per il rivestimento interno dei cilindri di fusione, mentre la donna non è stata in grado di precisare i dettagli.

Gli odontotecnici che hanno utilizzato amianto in passato possono avere respirato fibre microscopiche di materiale cancerogeno, circostanza che potrebbe costituire nel tempo un elemento scatenante il mesotelioma. Intitolato "Pleural malignant mesothelioma in dental laboratory technicians: A case series", la ricerca è stata pubblicata il 13 aprile 2017 sull'*American Journal of Industrial Medicine*.

Dental Tribune International

## NewTom GiANO: il miglior ibrido per l'imaging diagnostico-dentale



NewTom, primo ad applicare la tecnologia CONE BEAM nel campo dentale, conferma la sua posizione di leader di mercato, con oltre vent'anni di investimenti su brevetti, invenzioni e modelli, sviluppando NewTom GiANO, la scelta perfetta per gli specialisti che vogliono aumentare il valore delle loro cliniche con un dispositivo che offre la miglior qualità di immagine 2D e 3D a un prezzo competitivo.

NewTom GiANO offre le migliori soluzioni tecnologiche per rispondere a tutte le esigenze diagnostiche in ambito odontoiatrico, endodontico, ortodontico e maxillofaciale: scansioni CBCT a 360° in HiRes con voxel 75 micron su dentizione completa 11x8 e a bassa dose, FOV adattabile fino a 5x5, un innovativo sistema di posizionamento con craniostato a 7 punti, varie modalità di scansione e 39 programmi (esami di adulti e bambini, dentizione frontale, bite-wings, LL/AP Ceph, esami carpal ecc.).

Grazie alla tecnologia SafeBeam™, sviluppata e brevettata da NewTom, il dispositivo realizza le immagini migliori nel rispetto del-

la salute del paziente auto-adattando la dose raggi alle dimensioni anatomiche del soggetto sia per l'acquisizione 3D sia per tutte le proiezioni 2D.

NewTom GiANO è disponibile in diverse configurazioni tutte facilmente aggiornabili da Pan a Ceph e a CBCT con vari FOV fino a 11x13.

### Per informazioni:

**NewTom**  
Via Silvestrini 20 - 37135 Verona  
Tel.: +39 045 820 2727 / 583 500  
Fax: +39 045 820 3040  
info@newtom.it





CREIAMO NUOVE PROSPETTIVE,  
 DA SEMPRE.

**GiANO**

**GiANO, il meglio per l'imaging diagnostico dentale.**

- Funzionalità CB3D e Ceph facilmente integrabili, per risultati eccellenti.
- Sensore 2D trasferibile e utilizzabile sulla struttura principale e sul braccio Ceph.
- Tecnologia di ultima generazione per la creazione di immagini panoramiche con un piano focale accurato.
- Ampi FOV 3D per una diagnosi completa dell'intera arcata superiore e inferiore.

L'efficacia di un metodo di ricerca senza eguali e l'affidabilità dei massimi standard di qualità, rendono NewTom, precursore dell'imaging CBCT, la prima e più significativa realtà nel settore e GiANO la migliore soluzione per l'imaging diagnostico dentale.

