

today

Supplemento n. 2 di **Dental Tribune Italian Edition** anno XVII n. 7+8 • Anno XVI n. 1

AD

**UNITÀ COMBINATA
PIEZOELETRICO E MOTORE
PER CHIRURGIA E IMPLANTOLOGIA**

Lo staff di progettazione **MARIOTTI** presenta il nuovo dispositivo di ultima generazione con luce led ad alta intensità.
Massime prestazioni ed alta affidabilità.



MARIOTTI & C. SRL
info@mariotti-italy.com - www.mariotti-italy.com

**Expodental Meeting 2021:
ritorna l'appuntamento a
Rimini dal 9 all'11 settembre**



Expodental Meeting, in programma a Rimini dal 9 all'11 settembre, si preannuncia come il primo grande evento del dentale in Europa dopo il periodo di crisi. Un appuntamento importante per tutto il settore che finalmente si ritrova anche fisicamente e in tutta sicurezza, grazie al protocollo condiviso con la sede fieristica e con tutte le fiere e associazioni italiane.

La manifestazione sta lavorando a una edizione speciale rafforzando, tra l'altro, le partnership con tutte le Associazioni, Società scientifiche e Atenei di riferimento del settore, con particolare attenzione alle novità in ambi-

to digitale. Il programma scientifico, quindi, si afferma per il 2021 come l'evento imprescindibile della formazione per tutti i professionisti del dentale. Expodental Meeting conferma la grande attenzione rivolta a tutte le professioni del settore e offre un calendario di appuntamenti ricchissimo, percorsi formativi studiati per i diversi professionisti, dagli odontoiatri agli odontotecnici, al quale fanno da contrappunto i workshop organizzati dalle aziende.

» pagina 2

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione

Partecipa ai workshop all'Expodental Meeting 2021
**SALA CEDRO
INGRESSO OVEST**

GIOVEDÌ 9 SETTEMBRE H 14.00 - 15.30
La strategia per incrementare l'accettazione dei preventivi
Relatrici:
Giulia Rossatto, Maria Silvia Terrano

VENERDÌ 10 SETTEMBRE H 10.15 - 11.45
Gli 8 indicatori indispensabili per controllare le performance dello studio odontoiatrico
Relatori:
Franco Cellino, Sonia Volpe,
Maria Silvia Terrano

Digital chairside **MADE REAL**
hall A7 aisle 5 booth 188



sisma
www.sisma.com

CURASEPT compie 20 anni e partecipa all'Expodental

Un bagaglio di novità molto interessanti, da condividere con tutti quelli che hanno voglia di tornare a macinare scienza e innovazione. Il giorno 10 settembre vi aspettiamo presso la sala Abete del centro espositivo per i workshop "Controllo del biofilm: la risposta è su misura".

» pagina 2

**Vi aspettiamo il 10 Settembre
EXPODENTAL 2021 - Sala Abete**

WORKSHOP
**"CONTROLLO DEL
BIOFILM:
LA RISPOSTA
È SU MISURA"**

CURASEPT C'È,
IN PRESENZA,
IN SICUREZZA.



CURASEPT
FIRST BECAUSE WE CARE
www.curaseptspa.it

AD

AD

Expodental Meeting 2021: ritorna l'appuntamento a Rimini dal 9 all'11 settembre

« pagina 1

I corsi riguarderanno gli argomenti di chirurgia orale, conservativa, endodonzia, gnatologia, laser, patologia orale, pazienti fragili, protesi, aggiornamento ASO, sindacale politico, marketing. Come ogni anno uno spazio importante sarà riservato agli Amici di Brugg e, altra importante novità di questa edizione, al programma costruito per i giovani, in collaborazione con l'Associazione Italiana Studenti di Odontoiatria (AISO).

UNIDI, inoltre, sta tracciando con il Collegio dei Docenti Universitari di discipline Odontostomatologiche (CDUO) i contorni di una collaborazione che si consoliderà in fiera ma che è disegnata per travalicarne i confini e per coinvolgere due tra le più importanti realtà di riferimento del settore in tante azioni nel corso dell'anno.

Tra gli appuntamenti, particolare rilevanza assume EXP03D, l'evento completo sull'odontoiatria digitale, con un format rinnovato, senza precedenti, e una importante novità rispetto al passato: il Digital Dental Theatre, allestito con una vera e propria area clinica che include uno studio e un laboratorio digitali, dove si alternano workshop sui trattamenti di eccellenza in restaurativa, implantologia, ortodonzia e live demonstration con odontoiatri e odontotecnici, insieme, dal vivo sul palco, per illustrare casi clinici con l'utilizzo di software e device (scanner, stampanti, fresatori...).

L'edizione 2021 di Expodental Meeting apre i battenti il prossimo 9 settembre a Rimini, **eccezionalmente da Ingresso Ovest**, e si sviluppa nei padiglioni A7, C7, A6 e C6. Tutti gli aggiornamenti su www.expodental.it

UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane), aderente a Confindustria e membro di FIDE, associa il meglio dell'Industria Dentale Italiana: oltre 110 aziende



Gianfranco Berrutti, Presidente UNIDI.

che producono attrezzature e materiali per dentisti e odontotecnici. Possiede e organizza Expo Tecno Dental prima, Expodent International e Expodental Meeting poi, dal 1969.

UNIDI

ExcaLiDiBur

Inspired by Oliver Brix

QUALITY – MADE IN GERMANY

Strumenti di rifinitura di carburo di tungsteno per disilicato di litio

- Le forme in filigrana consentono una lavorazione ultra fine delle peculiarità anatomiche di un dente.
- Si evita la contaminazione della ceramica con particelle metalliche.
- Le sei forme e dentature consentono un'asportazione di spessore diversificato e una lavorazione mirata.



NTI-Kahla GmbH
Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3
D-07768 Kahla/Germany

Tel. +49-36424-573-0
Fax +49-36424-573-29
E-mail: export3@nti.de
www.nti.de

Expodental 2021 10-11 settembre

Curasept c'è, in presenza, in sicurezza



"Finalmente!" Questa è l'esclamazione che meglio sintetizza il senso di liberazione dopo quasi 2 anni di igiene orale in DAD. Il lavoro a distanza non ha mai frenato il brand CURASEPT ma sicuramente ha tolto il piacere e l'efficacia del "vis à vis" ed è per questo che ora ci prendiamo la libertà di gridarlo: CI VEDIAMO ALL'EXPODENTAL!

Bene, dopo questo sfogo liberatorio passiamo ai fatti, perché sarà proprio la concretezza a dettare legge in questi 3 giorni di incontri.

CURASEPT compie 20 anni e si presenta all'appuntamento con un bagaglio di Novità molto interessanti, da condividere con tutti quelli che hanno voglia di tornare a macinare scienza e innovazione.

Prima di tutto sarà l'occasione per toccare con mano quanto è stato realizzato nel 2021 sia nel compar-

to di igiene meccanica sia in quella chimica, con approfondimenti su alcune linee di prodotto pronte a ricoprire un ruolo di alleate preziose per Dentisti, Igienisti e Farmacisti, ma soprattutto per i Pazienti.

Grande importanza verrà attribuita alla linea CURASEPT PREVENT, unica nel suo genere e già marchio di successo. Una linea innovativa di prodotti a uso quotidiano a supporto di protocolli di prevenzione di mucositi e perimplantiti, quindi in presenza di impianti dentali, ma anche di prevenzione di recidive in pazienti già trattati per parodontite con denti naturali.

Parlando di concretezza ci sarà spazio anche per gli interessantissimi workshop: "Controllo del biofilm: la risposta è su misura" che il giorno 10 settembre saranno organizzati presso la sala Abete del centro

espositivo. Una bella opportunità per tornare ad aggiornarsi dal vivo guidati dalle igieniste Marianna Cozzolino e Fabia Profili.

Insomma, tanti argomenti per questo primo evento in presenza, ma non finisce così perché come di consueto vi sarà spazio per alcune anticipazioni 2022 eclatanti.

Ricapitolando: energia, buone idee e innovazione, perché dove c'è bisogno di soluzioni CURASEPT C'È.

Vi aspettiamo al Padiglione A7, Stand 21

CURASEPT S.P.A.
Via G.Parini, 19
Saronno (VA)
Tel. +39 02 96 22 799
Fax. +39 02 96 709 243

Previsioni positive per gli studi odontoiatrici

Intervista al dr. Franco Cellino, esperto di organizzazione e di controllo economico e finanziario dello studio odontoiatrico

Il 19 ottobre 1987 è passato alla Storia come il "lunedì nero" perché proprio in quel giorno ci fu un'improvvisa discesa del valore dei titoli quotati nei mercati mondiali. Al mercato di Hong Kong, primo colpito dal crollo, seguirono Europa occidentale e Stati Uniti d'America, dove l'indice americano Dow

Jones registrò una perdita secca del 22,61%, con conseguenti danni anche ai mercati italiani. Era la crisi più grave dell'intera Storia economica, che sembrava preludere al rischio di una nuova "grande depressione" finanziaria ed economica, a sua volta causata dall'improvviso crollo di Wall Street

negli anni '20, rischio che peraltro fu rapidamente scongiurato. La Storia è piena di epidemie, pandemie, catastrofi naturali, carestie, guerre, gravi crisi economiche, e chissà se questa pandemia da Covid-19, dominata da impotenza terapeutica e da stravolgimento dei sistemi economici mondiali,

non farà passare il 2020 come l'"anno nero" della nostra Storia recente.

Ma noi guardiamo avanti e adesso, nei primi sei mesi del 2021, possiamo iniziare a tracciare una strada che, anche grazie alle vaccinazioni di massa, sembra quella della lenta e progressiva ripresa. Le pagine economiche dei principali quo-

tidiani italiani sfornano titoli confortanti: "Il fondo migliora le stime di crescita del Paese +4,3% nel 2021 e +4% nel 2022. Una robusta ripresa è attesa per il 2021 sostenuta dalla campagna per le vaccinazioni, anche se restano incertezze" (ANSA).

» pagina 4

today

Publisher and Chief Executive Officer: Torsten R. Oemus
 Chief Content Officer: Claudia Duschek
 Managing Editor: Patrizia Gatto
 Assistant Editor: Adamo Buonerba
 Copy Editor: Carola Murari
 Designer: Giulia Corea
 Production Executive: Adamo Buonerba
 Advertising Disposition: Alessia Murari

Dental Tribune International GmbH
 Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
 Tel.: +49 341 4847 4302 | Fax: +49 341 4847 4173
 General requests: info@dental-tribune.com
 Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
 www.dental-tribune.com

Today will appear at EXPDENTAL MEETING 2021, Rimini, Italy. The newspaper and materials therein are copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH. General terms and conditions apply; legal venue is Leipzig, Germany.

All rights reserved. © 2021 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Supplemento n. 2 di
DENTAL TRIBUNE Italian Edition
 anno XVII n. 7+8
 Anno XVI n. 1 - Luglio+Agosto 2021

Redazione italiana:
Tueor Servizi Srl
 [redazione@tueorservizi.it]

Stampa:
Musumeci S.p.A.
 Loc. Amerique 97 - 11020 Quart (AO)

Pubblicità:
Tueor Servizi Srl
 [segreteria@tueorservizi.it]
Alessia Murari
 [alessia.murari@tueorservizi.it]

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



neoss® | Impianto ProActive Edge

Eccellente stabilità primaria con un protocollo di fresatura rivoluzionario: 1-2 frese¹



Passa a trovarci ad Expodental per scoprire le ultime novità Neoss! Per te un omaggio "Limited Edition" Padiglione C 7, Corsia 5 Stand 171-172

¹Neoss ProActive® Edge Implant Ambassador Program

neossitalia.it

Intelligent Simplicity

Neoss Italia T 02 92 95 21 E neossitalia@neoss.com

« pagina 3

“L'Istat migliora le stime per il 2021: Pil in crescita del 4,7%. Le nuove previsioni dell'istituto di statistica: rivisto al rialzo il dato per quest'anno rispetto alle stime del governo nel Def. Per il 2022 indicato un +4,4%” (Repubblica Economia).

Riguardo il comparto odontoiatrico e tralasciando la “percezione” soggettiva del dentista, troppo spesso radicato in una visione pessimistica che fa continui e inutili confronti con un passato glorioso, meglio affidarsi all'imparzialità degli addetti ai lavori i quali, rimanendo fedeli ai numeri che hanno sotto mano, sanno interpretare il contesto attuale regalando un po' di sano ottimismo. Tra i più esperti in questo campo, il dr. Franco Cellino che da decenni si occupa di gestione economica e finanziaria dello studio odontoiatrico all'interno della Lessicom.

Dr. Cellino, il 2020 è stato un anno dominato dalla Pandemia da Covid-19 che ha messo a dura prova la salute dei cittadini ma anche i professionisti del settore odontoiatrico. Qual è stato l'andamento dopo i due mesi di chiusura degli studi?

La ripresa dell'attività produttiva odontoiatrica post-covid ha dato subito segnali confortanti. C'è sicuramente stato un rallentamento dell'attività quotidiana dovuto principalmente ai protocolli DPI. In particolar modo è stato il settore dell'igiene ad essere più penalizzato e l'ultimo dei settori clinici a ripartire.

Dal suo punto di vista i dentisti hanno saputo mettere in campo

nuove strategie per contrastare un trend negativo?

Non parlerei tanto di strategie quanto piuttosto di una revisione dell'organizzazione del lavoro. Dalla gestione degli appuntamenti, ai richiami, alle procedure cliniche e amministrative nella gestione del paziente. Questo soprattutto per studi di fascia medio-grande, con un portfolio pazienti importante. Però, a mio avviso, la maggior parte dei dentisti ha affrontato il trend negativo utilizzando strategie non sempre adatte a garantire soluzioni per una situazione così nuova e articolata. Strategie che hanno sempre funzionato in passato si sono rivelate poco utili in questo nuovo contesto. Generalmente si è preferito attendere che la marea passasse contando sulle risorse accumulate nel tempo e riducendo al minimo i consumi in modo da “sopravvivere” in attesa che tutto sarebbe tornato come prima. Errore che potrebbe rivelarsi fatale, e in molti casi lo è stato, in quanto il mondo che ci viene restituito a quasi due anni di distanza è estremamente diverso da quello pre-crisi. Questo atteggiamento ha portato a un generale impoverimento degli investimenti e a uno scenario che non riesce a intercettare appieno le esigenze della società post-covid. Mi riferisco in particolare modo alle strutture medio-piccole il cui tasso di chiusura è aumentato e questo potrebbe rappresentare un vantaggio per chi ha saputo resistere.

E allora cosa consiglia ai dentisti alla luce dei nuovi scenari che si stanno progressivamente delineando?

È necessario sviluppare strutture che siano in grado da un lato di accogliere i pazienti “orfani” del loro dentista sto-

CAMPIONE: 100 studio

piccolo 30%
medio 55%
grande 15%

DIMENSIONE	PICCOLO	MEDIO	GRANDE
Nr. Riuniti	1-3	4-6	7-10

PRODUZIONE			
Decrescente	25,0%	8,0%	2,0%
Stabile	65,0%	49,0%	32,0%
crescente	10,0%	43,0%	66,0%
	100%	100,0%	100,0%

DIMENSIONE	PICCOLO	MEDIO	GRANDE
Nr. Riuniti	1-3	4-6	7-10

PREVENTIVI			
Decrescente	19,0%	6,0%	5,0%
Stabile	70,0%	55,0%	27,0%
crescente	11,0%	39,0%	68,0%
	100,0%	100,0%	100,0%

rico di riferimento e dall'altro che siano organizzate per ricevere la massa, non esigua, di nuovi giovani dentisti che arrivano sul mercato del lavoro, spesso convinti che il lavoro a collaborazione sia più adatto e più semplice rispetto all'impegno che comporta aprire e gestire una struttura in proprio. Anche se, in un primo momento, i problemi vengono mascherati dall'aumento di richieste a fronte della chiusura di molti studi, questo riavvio positivo rischia di arenarsi nel medio lungo periodo. Questo perché, a

mio avviso, manca una reale cultura e una professionalità extra cliniche che vede il dentista, indubbiamente ottimo clinico, annaspere nelle competenze trasversali necessarie a riorganizzare lo studio dalle fondamenta. Sono carenti le capacità comunicative e organizzative, ma soprattutto manca la conoscenza di base dei flussi di cassa e dei processi che dovrebbero governare lo studio dentistico moderno. Allo stesso modo si tende a misurare la propria attività utilizzando KPI (Key Performance Indicator) piuttosto obsoleti, non in grado di fornire informazioni corrette e non in tempo utile per prendere decisioni strategiche allo scopo di raggiungere obiettivi sostenibili.

Dr. Cellino, possiamo dire che il 2020 si è chiuso meno peggio del previsto?

Peggio del previsto non direi. Almeno per la maggior parte dei clienti che seguo. C'è stato un calo del fatturato in media del 15% che definirei un “calo Covid-19” legato al periodo del lockdown, per circa l'85% degli studi. Il 10% ha subito un calo superiore mentre un 5% è cresciuto nonostante i mesi di chiusura forzata.

La comparsa dei vaccini anti Covid-19 a gennaio 2021 ha fatto ritrovare la fiducia nel sistema sanitario e sembra che molti pazienti abbiano ripreso le cure odontoiatriche. È così?

È presto per dirlo. Confrontando i dati del primo trimestre 2021 con il 2019 su un campione di 100 studi emerge sostanzialmente una crescita di fatturato e di preventivi accettati.

Le migliori performance le abbiamo negli studi di fascia medio-grande con una crescita che va dal 43% al 66%. Per quanto riguarda gli studi piccoli la produzione è stabile per il 65% mentre solo il 10% è in crescita. I dati esposti, seppur di breve periodo, sono a mio avviso molto confortanti.

Secondo lei anche i dentisti, peraltro tra i primi ad essere vaccinati, hanno iniziato l'anno con nuovo slancio?

Credo che abbiano mantenuto lo stesso slancio e la stessa voglia di fare dell'anno precedente. I nostri clienti non sono affatto demotivati ma sono moderatamente ottimisti per il futuro, non senza qualche preoccupazione legata

ancora all'incertezza del momento e a quella economica futura.

Dr. Cellino, quali le differenze eclatanti rispetto all'anno passato? E quanto l'utilizzo delle tecnologie digitali ha contribuito a ottimizzare le aspettative degli odontoiatri e dell'intero comparto?

Come consulente posso dire che la richiesta dei servizi di organizzazione e controllo da noi fornita è decisamente aumentata. Segnale questo della voglia di mettersi in gioco e di investire in formazione per migliorare la gestione e l'efficienza dello studio odontoiatrico.

La digitalizzazione rappresenta, e non solo per l'odontoiatria, uno degli elementi strategici chiave per lo sviluppo della propria attività. Il problema, in questo caso, è rappresentato dal fatto che la digitalizzazione è un processo e come tale va affrontata. Al contrario, il dentista titolare si digitalizza pensando più al contenuto che al processo. Senza un reale progetto alla base, il dentista dota lo studio di tecnologie che non riesce a far rendere e a utilizzare al meglio, spesso scontrandosi con le persone che all'interno dello studio dovrebbero utilizzarle e beneficiarne. Per quello che riguarda la digitalizzazione ci troviamo di fronte a due grossi gap da affrontare: quello tecnologico che è semplice da colmare e che di fatto, sotto la spinta del mercato e delle aziende, viene facilmente affrontato con l'investimento in nuove attrezzature hardware e software. Diverso è il problema di colmare il gap organizzativo senza il quale la dotazione tecnologica non dà risultati soddisfacenti e alla lunga rischia di abbassare ulteriormente la redditività rendendo insostenibile l'investimento.

Detto questo le tecnologie digitali sono alla base della crescita nella società moderna e rappresentano il vero campo di battaglia su cui ci si misurerà in futuro, a patto che si seguano alcune semplici ma fondamentali regole:

- Il coinvolgimento e l'allineamento di tutti gli attori coinvolti
- Una perfetta integrazione di strumenti e tecnologie, vecchi e nuovi
- La riprogettazione di processi e metodi di lavoro dello studio
- Il rispetto di politiche di gestione e tutela dei dati aziendali (GDPR)
- La tracciabilità delle performance KPI.

Patrizia Biancucci

Scegli il
T-Scan™ adatto
per il tuo studio

Vorresti registrare dati occlusali oggettivi come tempi e forze dei contatti dentali, o ti occupi di casi più complessi di implantologia o estetica?

C'è un T-Scan per ogni attività.

T-Scan™ Novus™ CORE™

La soluzione per
l'Odontoiatria Generale

T-Scan™ Novus™

La soluzione per
l'Odontoiatria Avanzata



Visita **yenco.it/t-scan**

YEN CO®
DENTAL DIFFUSION

Distributore autorizzato T-Scan per l'Italia
www.yenco.it

Ci trovi a **Expodental**, Pad. C7 Corsia 1 Stand 6

OrisDent gestisce lo Studio Dentistico a 360°

La linea di software per lo Studio Odontoiatrico OrisDent, dopo oltre 20 anni di esperienza nel settore, ha raggiunto una completezza tecnologica e funzionale che gli permette di continuare a essere uno dei sistemi gestionali più utilizzati in Italia. È possibile gestire lo Studio di qualsiasi dimensione, da qualsiasi dispositivo, in qualsiasi momento.

OrisDent consente di assolvere a tutti gli adempimenti richiesti dalle normative vigenti: l'invio delle spese sanitarie al sistema TS, gli ISA (indici sintetici di affidabilità), i requisiti per la Privacy a norma GDPR, il nuovo Regolamento Europeo sui dispositivi medici. Con OrisDent, lo Studio ha la garanzia di utilizzare un sistema sempre aggiornato e ultramoderno, supportato da servizi di supporto all'avanguardia.

OrisDent comprende i protocolli di sicurezza Covid-19, il consenso e il Triage, la gestione degli accessi contingentati con la notifica SMS al paziente quando è il momento di entrare in Studio, il controllo dei tempi di sanificazione delle poltrone.

Una sezione specifica è dedicata alle comunicazioni con i pazienti: attraverso SMS, notifiche e email è possibile impostare campagne marketing per l'acquisizione di nuovi pazienti o per sollecitare i pazienti "dormienti" a recarsi in studio per i controlli di routine. Un sistema automatico di SMS gestisce i richiami e i promemoria per ricordare ai pazienti l'appuntamento e ridurre così il numero di visite mancate.

Il modulo Business Monitor permette inoltre di analizzare rapidamente i propri dati e monitorare l'andamento dello Studio, intervenendo in modo tempestivo laddove siano riscontrate inefficienze.

Con il servizio di dematerializzazione OrisPaperless, tutti i documenti vengono firmati con firma elettronica avanzata oppure con OTP e conservati a norma, senza bisogno di stamparli e di tenerli archiviati. In questo modo tutto il processo è più veloce e sicuro, si risparmiano i costi legati alla gestione dell'archivio cartaceo e si offre al paziente un servizio moderno ed innovativo.

Con la nuovissima piattaforma di e-learning OrisLine Academy, tutti gli utenti OrisLine possono accedere, senza costi aggiuntivi, a tanti contenuti formativi multimediali per imparare ad utilizzare al meglio il proprio software e per formare l'intero team. Test di valutazione permettono di misurare l'apprendimento e attestati di partecipazione possono valorizzare ancora di più la professionalità degli operatori.

ORISLINE GROUP
Via Grandi A. 21
20055 Vimodrone MI
Tel. 02/27409521

Pad C7 Corsia 3 Stand 87

www.orisline.com
info@orisline.com



@OrisDent Air
Gestisci il tuo Studio in Cloud.

Da **29,00€** al mese
- Utenti illimitati
- Dispositivi illimitati
- Aggiornamenti illimitati



Disponibile subito su tutti i tuoi dispositivi, gestione Smart e senza carta!

- **Risparmi tempo e costi** con un software flessibile e moderno
- **Ricordi gli appuntamenti** con SMS e email
- **Mantieni i tuoi dati sempre protetti**, integri e al sicuro
- **Elimini la carta dallo Studio** grazie alla firma OTP
- **Gestisci Campagne Marketing e sondaggi di soddisfazione**
- **Accedi a tutti i contenuti di formazione online OrisLine Academy**

CONDIZIONI GENERALI: i prezzi si intendono iva esclusa.
Per informazioni: Tel: 02.27409521 - email: info@orisline.com

www.orisline.com

OrisLine
innovative dental software

M&A professionali: le ricadute sul sistema in vista di una proposta di legge che agevoli le aggregazioni ed i passaggi generazionali



Si è svolta online il 21 giugno scorso la tavola rotonda dal titolo "Professioni e Futuro - I Risvolti sociali delle operazioni di M&A Professionali organizzata insieme a Il Corriere della Sera/L'Economia da MpO & Partners – prima realtà in Italia specializzata in aggregazioni/fusioni/acquisizioni nel mondo professionale – con l'obiettivo di creare una proposta di legge che regolamenti questi processi da un punto di vista civilistico, fiscale e previdenziale.

Primo di una nuova trilogia di eventi dedicati ai vantaggi derivanti dalle operazioni di M&A di Studi Professionali, il talk show ha ospitato: Alberto Oliveti, Presidente ADEPP (Associazione Enti Previdenza Privata); Luigi Pansini, Presidente Associazione Nazionale Forense; Gaetano Stella, Presidente Confprofessioni; Enrico Zanetti, Ex Vice Ministro Economia e Finanza; Alberto Pirone, Presidente del Gruppo Clarity, oltre ovviamente ai founder di MpO, Corrado Mandirola e Alessandro Siess.

"In Italia contiamo più di un milione e mezzo di professionisti nelle diverse categorie" ha introdotto Alessandro Siess di MpO "la maggior parte dei quali rappresentano studi mono-professionali che fanno ormai fatica a reggere la concorrenza e lo standard qualitativo dei grandi studi, sempre più numerosi nel nostro Paese. Le aggregazioni sono uno strumento alternativo e competitivo, al servizio di una categoria che rappresenta una percentuale significativa del prodotto interno lordo nazionale. Senza contare gli effetti di tali operazioni sulla vita di dipendenti e collaboratori, spesso altrimenti costretti a dover cambiare lavoro, oppure a reinventarsi, ogni qual volta il dominus/titolare decida di chiudere la propria attività professionale".

Alberto Oliveti, Presidente ADEPP, ha sottolineato inoltre come un mercato frammentato sia poco sensibile al valore professionale, mentre le aggregazioni, se ben gestite, possono favorire redditi adeguati e soprattutto una maggiore specializzazione: "Qualsiasi evoluzione migliorativa dell'esercizio della professione è auspicata da molti punti di vista. Dobbiamo innovare attraverso una cultura che accolga nuove forme di svolgimento dell'attività. L'aggregazione multidisciplinare è una di queste espressioni, anche per contrastare una concorrenza straniera sempre più forte. Noi professionisti per primi dobbiamo condividere questa cultura, ma anche i decisori che devono tradurla in fatti".

Alla domanda di come le aggregazioni possano aiutare i giovani avvocati ad avviare un'attività in proprio, Luigi Pansini, Presidente Associazione Nazionale Forense, ha spiegato come la pandemia abbia messo in evidenza il "castello di sabbia" che caratterizza la professione legale, dividendola in due fasce: quella dei grandi studi, tutto sommato autosufficiente, e quella dell'avvocatura minore che invece ha la necessità di trovare nuovi assetti. "Nonostante delle Leggi ad hoc," sottolinea Pansini "Il nostro comparto è rimasto senza regolamentazioni concrete per disciplinare in forma societaria l'esercizio della professione legale, anche attraverso modelli multidisciplinari. Serve inoltre una politica fiscale diversa affinché possiamo avvalerci della possibilità di aggregarci".

"Sosteniamo fortemente la necessità di un cambio di passo"

aggiunge Gaetano Stella, Presidente di Confprofessioni "Una risposta sono sicuramente le aggregazioni, ma ci vuole una legge che le favorisca. Servono poi degli incentivi per i giovani, soprattutto dopo il Covid-19 che ha messo in maggiore difficoltà questa categoria, ma anche gli studi mono-professionali o con pochi dipendenti. C'è inoltre una grande difficoltà di accedere al credito e di reperire capitali. Anche in questa direzione le cose devono cambiare. I professionisti dovrebbero beneficiare di incentivi ed agevolazioni esattamente come le PMI o le attività commerciali. Ci vuole un tavolo di lavoro che abbia il coraggio di andare fino in fondo!"

Enrico Zanetti, Ex Vice Ministro Economia e Finanza e presidente di Eutekne.info, condivide che "c'è un'assoluta e totale indeterminatezza delle norme che dovrebbero regolamentare le M&A professionali. In sostanza ci sono solo i presupposti per un'impossibilità pratica di rendere friendly queste operazioni. Aggiungiamo poi la questione fiscale. Appoggio pienamente quindi l'idea di un tavolo di lavoro che elabori una proposta legislativa adeguata sia sotto il profilo civilistico che fiscale. È fondamentale una neutralità fiscale per il conferimento o trasformazione di attività professionali in organizzazioni o società, esattamente come avviene in ambito commerciale o aziendale. Bisogna però anche aggiungere degli incentivi. Non dimentichiamo infine che la crescita dimensionale delle strutture è un vantaggio anche per lo stato: una struttura organizzata è più trasparente e meno soggetta ad evasioni".

Alberto Pirone, Presidente del Gruppo Clarity, che negli ultimi 6 anni è stato protagonista di ben 6 acquisizioni di studi di commercialisti e consulenti del lavoro, testimonia che "Il vantaggio di diventare una struttura multidisciplinare è, in termini competitivi, importante. La clientela trova in noi un unico interlocutore per risolvere le diverse esigenze. Clarity è cresciuta perché crede in questi modelli, ma è anche la clientela a chiedere sempre più consulenze di diversa natura. La difficoltà nell'integrare altri studi è soprattutto nell'identità particolare di ognuno. Per diventare gruppo bisogna essere capaci di dimenticarsi un po' delle nostre specificità per assumere i valori della nuova organizzazione. Ci vuole insomma un'intesa a tutto campo: nei numeri, ma anche nel feeling personale. Perché le M&A abbiano successo sarebbe importante oltre ad una legge, anche una sensibilità diversa da parte di banche e finanziatori in genere che oggi non riconoscono ancora il valore di queste operazioni".

A chiudere gli interventi degli ospiti all'evento moderato da Isidoro Trovato, giornalista responsabile della sezione Professioni del Corriere della Sera, è stato Corrado Mandirola, AD e Partner MpO & Partners: "L'esperienza maturata nel ruolo di advisor di oltre 600 operazioni di M&A professionali ci ha fatto capire come questo fenomeno potrebbe essere molto più grande ed evoluto se in molti non rinunciassero per la forte sconvenienza fiscale. MpO, operatore forse non unico ma sicuramente più importante sul territorio nazionale, ha consapevolezza delle ripercussioni che questo tipo di operazioni hanno sul quadro economico sociale e quali sono gli interventi che sono necessari perché queste operazioni siano realizzabili. Parlan-

do di numeri, ed in particolare delle ultime 100 operazioni che noi abbiamo seguito con riferimento a dottori commercialisti e consulenti del lavoro, il 66% dei professionisti hanno ceduto o si sono aggregati perché andavano in pensione. Attraverso la cessione/aggregazione però hanno realizzato un TFR che altrimenti non spetterebbe loro. Questo è uno dei primi risvolti sociali fondamentali che sottolineerei. Riferendomi sempre alle ultime 100 operazioni gestite da MpO, il 34% era invece costituito da professionisti più giovani (prevalentemente cinquantenni ma anche quarantenni) che per rispondere a esigenze della loro clientela ci hanno chiesto di trovare dei soggetti con cui aggregarsi con l'obiettivo di offrire più servizi. In questo caso – prosegue Mandirola - l'aspetto sociale sta nel fatto che gli studi nazionali devono essere in grado di rispondere a questa esigenza della clientela, alla quale altrimenti assolverebbero gli studi internazionali che sono maggiormente strutturati. L'ultimo dato riguarda il numero medio di impiegati: 3 dipendenti per ogni studio. Sembra esiguo, ma il valore importante è che nel 100% delle operazioni che abbiamo seguito è stato garantito il mantenimento del posto di lavoro alle medesime condizioni contrattuali. Questo numero, moltiplicato per le 600 operazioni che MpO ha gestito complessivamente, significa 1800 posti di lavoro garantiti con all'incirca 220.000 milioni di TFR per i professionisti. Se riportassimo questi parametri al 5% del mercato che MpO è in grado di intercettare, parliamo di 36.000 posti di lavoro e di 4,5 miliardi di TFR trasferito, solo nelle categorie dei commercialisti e consulenti del lavoro".

Conclude Mandirola: "Sono d'accordo con gli altri relatori. Dobbiamo affrontare la questione in modo organico, manca un quadro normativo che tenga conto degli aspetti fiscali, civili, previdenziali. Vanno garantite quelle stesse normative che esistono oggi per le società commerciali anche per il mondo delle professioni: neutralità fiscale in caso di operazioni straordinarie, estensione delle agevolazioni fiscali previste per le aggregazioni tra attività commerciali, ma anche un modello fiscale accettabile per il passaggio generazionale o per la cessione dello studio del professionista che va in pensione. Questo è il primo evento di una trilogia che ci vedrà tutti uniti per creare un tavolo di lavoro finalizzato ad elaborare una proposta di legge da sottoporre al governo affinché finalmente venga affrontata la materia in modo organico, da un punto di vista civilistico, fiscale, previdenziale".

Scansiona il QRcode
per vedere
la registrazione



MpO partners

Pillole di successo per i professionisti

Rapidità, innovazione e riorganizzazione

Tutti i settori professionali, seppur con tempistiche diverse, hanno subito un arresto forzato a causa della pandemia tuttora in atto. Questa pausa obbligatoria dovrebbe essere stata sapientemente impiegata per fare delle valutazioni sulla propria attività, in modo tale da poter individuare criticità e punti di forza: le prime andrebbero sanate, mentre i secondi dovrebbero essere valorizzati e arricchiti.

La prima chiave di successo per affrontare questo periodo storico caratterizzato dalla pandemia è rapidità, intesa principalmente come prontezza nella capacità di reazione. Il caso degli USA dimostra come una rapida organizzazione della campagna vaccinale sia la chiave di volta per la ripresa economica, in quanto la rimozione delle restrizioni vigenti è strettamente connessa al maggior numero di persone vaccinate nel breve/medio periodo. Attualmente negli USA il 40% della popolazione ha già ricevuto la prima dose del vaccino, mentre in Europa la percentuale scende al 25%. Contestualmente negli USA, nel primo trimestre, il PIL ha registrato una crescita del 1,6%, contro l'1,1% del trimestre precedente. In Europa invece, a causa di una più lenta campagna vaccinale e del protrarsi delle restrizioni, il PIL ha subito ancora una moderata contrazione, pari al -0,6% rispetto al trimestre precedente. Tuttavia si registrano i primi dati positivi dopo mesi anche nel settore dei servizi: "Unione Europea, PMI servizi in aprile pari a 50,5 punti, in aumento rispetto al precedente 49,6 punti (la previsione era 50,3 punti)"¹. È proprio il settore dei servizi quello che è stato maggiormente penalizzato dalle restrizioni messe in atto dai Governi e che quindi, per contro, dovrebbe beneficiare più di tutti del piano di riapertura previsto nelle prossime settimane, prevedendo così un processo di ripresa economica in settori quali gli eventi, l'accoglienza e la ristorazione. La mancanza di rapidità di reazione nell'attivare una campagna vaccinale organizzata, insieme alla diffusione di nuove varianti, è la causa del lontano scenario di ripresa economica per alcuni Paesi Emergenti, quali ad esempio l'America Latina e l'India.

Oltre alla rapidità, la seconda parola chiave per affrontare la crisi dovuta alla pandemia è innovazione. Le aziende hanno dovuto investire nell'adozione del digitale e di nuove soluzioni operative. Primo fra tutti è stato lo smart-working (per le attività professionali, principalmente di servizi, che hanno potuto proseguire il proprio lavoro da remoto). L'espressione "fare di necessità virtù" si addice più di ogni altra in questa circostanza, in quanto lo smart-working è nato come obbligo ma è stato adottato (almeno parzialmente) da alcune aziende anche dopo le riaperture, permettendo di valorizzare i punti di forza, quali ad esempio la riduzione dei costi di struttura, la responsabilizzazione del singolo e l'efficacia del lavoro per obiettivi.

Infine, il terzo termine che caratterizza questo periodo storico è riorganizzazione. L'obiettivo che tutti i settori professionali si pongono non è solo circoscritto all'uscita dalla pandemia, ma mira a valorizzare i nuovi interventi organizzativi e strutturali per raggiungere una produttività stabile nel lungo periodo. Gli investimenti fatti nella digitalizzazione non dovrebbero limitarsi a gestire una situazione di emergenza, ma dovrebbero essere valorizzati e resi vantaggiosi anche nel post pandemia. Si pensi ad esempio al settore degli eventi. Nel calendario delle riaperture previsto dall'ultimo Decreto, dal 1 Luglio 2021 sono riammessi convegni e congressi in presenza, ovviamente secondo le misure di prevenzione specifiche previste. Le aziende operanti in

questo settore, però, in quest'ultimo anno sono state le prime ad investire in sistemi di digitalizzazione per poter convertire almeno in parte gli eventi in presenza in eventi a distanza, come ad esempio videoconferenze o webinar. La capacità di queste aziende sta nel valutare quali tra questi eventi debbano essere necessariamente svolti in

presenza e quali invece possono proseguire in modalità online, in modo tale da poter continuare ad usufruire delle piattaforme digitali oggetto di investimento e allo stesso tempo di ammortizzare il costo.

Rapidità di reazione, investimento in innovazione e riorganizzazione del lavoro rappresentano quindi i fattori di successo

che permetteranno alle aziende (produttrici e di servizi) e ai liberi professionisti di accrescere la propria produttività.

Dott.ssa Maria Silvia Terrano,
esperta di formazione e controllo
di gestione dello studio odontoiatrico



1. https://www.teleborsa.it/News/2021/05/05/pmi-servizi-unione-europea-in-aprile-77_TLB-1LINER.html#.YJvNzLUzAM9



miglionico

DENTAL EQUIPMENT



IT'S TIME TO BE NICE!

NICE TOUCH NICE GLASS NICE ONE NICE ONE-L

SCOPRI I NOSTRI RIUNITI A



**EXPO
DENTAL
MEETING**

**09 > 11 SETT. 2021
HALL C7 STAND 134**



www.miglionico.net

Miglionico s.r.l.
70021 Acquaviva delle Fonti (BA) - Italy
commerciale@miglionico.net
export@miglionico.net

f i n y




Tecnica "Double Screw Metal"

Nuova funzionalità per produrre circolari estetici e stabili su impianti anteriori divergenti

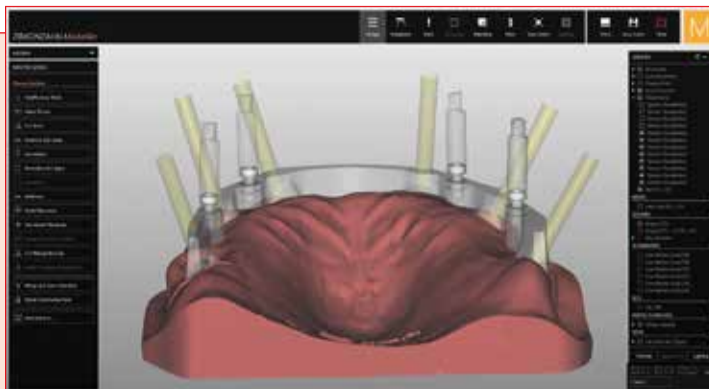


Fig. 1 - La funzionalità Double Screw Metal del software Zirkonzahn.Modeller prevede l'incorporazione di viti aggiuntive nella barra per l'avvitamento della sovrastruttura.

La realizzazione di un circolare su impianti anteriori divergenti è una delle sfide maggiori per un team odontotecnico. Tuttavia, con la nuova tecnica del Double Screw Metal e l'integrazione di una barra primaria nel restauro finale è ora possibile raggiungere un equilibrio tra funzione, stabilità ed estetica anche per questa tipologia di trattamento. La barra è modellata seguendo un flusso di lavoro CAD-CAM innovativo, che prevede l'utilizzo di viti aggiuntive per l'avvitamento della sovrastruttura alla barra.

Nel software Zirkonzahn.Modeller (modulo Attacchi), le viti sono generate utilizzando la nuova funzione Double Screw Metal, con la quale è possibile aggiungere viti virtuali all'interno del design. La resa 3D indica sia la posizione ottimale del canale vite nella struttura primaria che l'adattamento ideale della testa della vite nella sovrastruttura.

La barra in titanio è quindi avvitata agli impianti e, a sua volta, la struttura secondaria è avvitata alla barra. La tecnica del Double Screw Metal non solo evita canali vestibolari antiestetici nella regione anteriore, ma migliora anche la cura e l'igiene postoperatoria. In questo modo, è possibile realizzare riabilitazioni supportate da barre altamente stabili anche in casi complessi, senza compromettere l'estetica finale.

Scarica l'inserto!



ZIRKONZAHN WORLDWIDE

Tel +39 0474 066 660

Fax +39 0474 066 661

info@zirkonzahn.com



Fig. 2 - La barra in titanio è avvitata agli impianti e, a sua volta, la struttura secondaria è avvitata alla barra, consentendo di evitare canali vestibolari antiestetici nella regione anteriore e di migliorare la cura e l'igiene postoperatoria.



Fig. 3 - I canali per le viti sono stati fresati con la fresatrice M1 Wet Heavy Metal, ideale per la lavorazione di metalli dal pieno, con funzionalità ad acqua integrata.



FRESATRICE M1 WET HEAVY METAL

IDEALE PER LA LAVORAZIONE DI METALLI DAL PIENO, CON FUNZIONALITÀ AD ACQUA INTEGRATA

- Sistema di lavorazione computerizzato a 5+1 assi con fresaggio simultaneo
- Ideale per la lavorazione di titanio, cromo-cobalto e Raw-Abutment® (tramite supporto speciale)
- Fresatura di tutti i materiali dentali comuni
- Magazzino con 8 alloggiamenti per le frese e funzionalità di cambio utensili automatica
- Su richiesta, installazione dello Ioniser: per una fresatura delle resine più pulita e un risparmio di tempo nella pulizia

*Offerta valida fino al 31 ottobre 2021 solo per i laboratori che acquistano la prima fresatrice Zirkonzahn.



TUTTO INCLUSO!



PIASTRA DI CALIBRAZIONE



CAM + ZIRKONZAHN.NESTING



MODULO SOFTWARE CAD/CAM IMPORTAZIONE STL



ASPIRATORE



INSTALLAZIONE E CORSO CAM



PC



KIT INTRODUTTIVO DI MATERIALI DAL VALORE DI 2.000€

TUTTO INCLUSO!



Utilizzo della stampante 3D in un flusso di lavoro totalmente digitale

Il flusso di lavoro completamente digitale è un argomento da anni oggetto di discussione e dibattito all'interno dell'ambiente odontoiatrico. Oggi è finalmente possibile approcciare in toto questa metodologia di lavoro in modo da permettere a clinico, odontotecnico e soprattutto paziente di godere di un trattamento completamente predicibile in cui i passi necessari al raggiungimento dell'obiettivo finale sono ridotti al minimo, permettendo così un abbattimento di tempistiche e costi.

All'interno di tale flusso di lavoro assume una notevole importanza il ruolo della stampante 3D: il caso clinico presentato di seguito consiste in una riabilitazione totale di arcata superiore e viene approcciato in maniera totalmente digitale.

Dopo aver acquisito i dati clinici necessari, effettuato la progettazione implantare e la conseguente chirurgia,

si è proceduto alla progettazione della protesi definitiva consistente in una barra avvitata su impianti (realizzata tramite CNC) e alla relativa controbarra con una struttura a monconi (realizzata tramite la tecnologia di stampa 3D a fusione laser selettiva).

Prima di procedere alla realizzazione della controbarra finale, i file relativi alla stessa e ai singoli elementi vengono "fusi" in un unico file .stl che viene stampato in resina EVERES TEMPORARY tramite l'utilizzo di EVERES UNO. Questo permette al team formato da clinico e odontotecnico di presentare al paziente il risultato finale con un approccio estremamente efficace e non tramite l'ausilio di immagini modificate visualizzate a monitor.

Questo fa sì di poter procedere alla verifica della corrispondenza tra quanto progettato e quanto realizzato prima di procedere alla realizzazione del manufatto fina-

le, permettendo così di apportare eventuali modifiche o correzioni.

Per saperne di più: Padiglione A7, Corsia 5, Stand 188

<https://www.sisma.com/stampanti-3d/sla-dentale/>

Simone Fedi

SISMA S.P.A.

Via dell'Industria, 1
36013 Piovene Rocchette (VC)
Tel. +39 0445 595511
Fax +39 0445 595595
www.sisma.com
info@sisma.com



NTI-Kahla offre strumenti dentali rotanti Made in Germany

Da più di 20 anni, gli strumenti rotanti diamantati fabbricati nel cuore della Turingia sono apprezzati da dentisti e odontotecnici in oltre 100 Paesi. Lo speciale rivestimento diamantato Uni-Matrix garantisce strumenti di alta qualità e lunga durata.

I dipendenti dell'azienda assicurano che l'ampio portfolio di strumenti rotanti sia disponibile anche per il vostro studio e il vostro laboratorio.

Il disilicato di litio come ceramica integrale offre straordinarie opzioni estetiche. In collaborazione con Oliver Brix, relatore internazionale nel campo dell'estetica e della ceramica integrale e nostro partner da tanti anni, è nata una nuova serie di strumenti, sviluppata per la lavorazione di potenziali contatti precoci e per la realizzazione di strutture a filigrana - ExcaliDiBur, strumenti di rifinitura di carburo di tungsteno per disilicato di

litio. Le sei forme e dentature consentono un'asportazione di spessore diversificato e una lavorazione mirata. Si evita la contaminazione della ceramica con particelle metalliche. Inoltre, questi strumenti creano una superficie perfetta.

NTI-KAHLA
Germany
www.nti.de/dental/it/



GEASS e iRES GROUP danno vita a IESS GROUP Dental Intelligence

"Con orgoglio e fiducia nel futuro, vogliamo comunicarvi un'importante evoluzione nel programma di crescita aziendale di GEASS e iRES GROUP", queste le parole utilizzate dal Dott. Alessandro Ribolla e dal Dott. Andrea Gentile durante il meeting aziendale che ha visto la presentazione di questa nuova ed entusiasmante realtà. La fusione tra le due aziende darà vita ad IESS GROUP Dental Intelligence. L'unione delle due solide realtà imprenditoriali porterà, nell'immediato futuro, a valorizzare ulteriormente i rispettivi plus e consolidare le sinergie operative. Anche se competitor, le due aziende si sono dimostrate estremamente complementari. iRES porterà con sé in primis la produzione svizzera di alta qualità, l'impianto ibrido, altamente riconosciuto nel mercato, l'attività scientifica che vede la partecipazione dei più noti Opinion Leaders di livello internazionale, tra i quali spicca il nome del Prof. Massimo Simion e del Prof. Giulio Rasperini, un forte imprinting internazionale e non per ultimo la propria "storia", che ha visto l'azienda crescere rapidamente e consolidarsi ai più alti livelli. GEASS unirà a questi il proprio design completamente "made in italy", la propria eccellenza nel campo digitale e del CAD-CAM, le tecnologie brevettate, come la superficie al laser SYNTHEGRA e cosa più importante consolidate basi strutturali, dove la dedizione per l'organizzazione ed il metodo di lavoro resteranno i punti cardini grazie alla trentennale esperienza nel settore. IESS GROUP aumenterà la presenza capillare sia sul territorio italiano che

in quello internazionale grazie a un solido gruppo, che a oggi conta più di 60 agenti sul territorio italiano e 25 distributori internazionali. Creerà un nuovo portafoglio prodotti, più ricco, che manterrà uno standard qualitativo elevato a un prezzo sostenibile. Questo permetterà una politica commerciale sempre più aggressiva, dando la

possibilità ai brands e al gruppo di crescere. IESS GROUP focalizzerà la propria attenzione in nuovi investimenti e fungerà da catalizzatore per coloro che vorranno unirsi ai due imprenditori. Particolare attenzione verrà riservata ad aziende in settori complementari e ad acquisizioni di realtà nazionali ed internazionali. Questa

operazione può essere definita "unica", in quanto vede come protagoniste due piccole realtà. Proprio da questa "condizione" le aziende riusciranno a trarne immediato vantaggio. GEASS e iRES condividono la stessa vision di mercato, quel mercato che non consente più una crescita rapida e preponderante, come è successo in anni

passati. La nuova realtà si baserà sulla squadra, con la convinzione che la squadra efficiente sia quella grande, unita, motivata e determinata al raggiungimento del medesimo obiettivo: essere protagonisti del futuro della chirurgia orale. Sicuramente questo è solo l'inizio, si sentirà ancora parlare di IESS GROUP!

IESS GROUP
DENTAL INTELLIGENCE

geass
iRES

DALLA FUSIONE DI **GEASS E IRES**
NASCE **IESS GROUP**.
PROTAGONISTI DEL FUTURO
DELLA **CHIRURGIA ORALE**.

PADIGLIONE A7
CORSIA 2 STAND 47