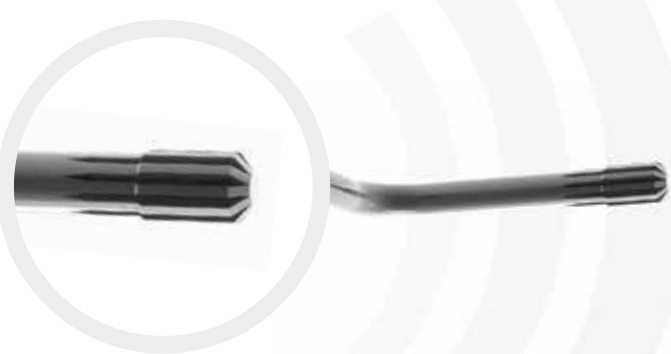




Marzo 2020 - anno XVI n. 3

www.dental-tribune.com

ESACROM
electronics and medical devicesMICRO SHARPENING
TRE AZIONI, UN'UNICA PUNTA

I VANTAGGI:

Alta efficienza, precisione operativa
e riduzione dei tempi

ONE MORE STEP IN ULTRASONIC SURGERY



L'INTERVISTA

Con l'emisfero destro il dentista è più bravo

Il dott. Luca Dalloca, laureato in Odontoiatria alla Tufts University Boston (D.M.D.) e all'Università di Pavia, illustra il suo pensiero sull'odontoiatria estetica tra arte, armonia e bellezza



pagina 8

Tanti temi in agenda
tra ECM, progetti
culturali e antibiotico
resistenza

Intervista al Dott. Virginio Bobba

Patrizia Biancucci

Il dott. Virginio Bobba, inizia la sua attività sindacale nel 2001, ricoprendo incarichi di prestigio in ANDI tra i quali Segretario culturale provinciale di Torino e di Dipartimento Regione Piemonte, vicepresidente ANDI Piemonte,

componente della Commissione Regionale per le attività ECM per i liberi professionisti, gruppo di lavoro "Raccomandazioni cliniche" ANDI nazionale.

> pagina 17



NORMATIVE

Gli effetti della Medical Device Regulation 2017/745

5

NEWS INTERNAZIONALI

Il mondo dentale reagisce al boom di diffusione del Coronavirus

6

MEETING & CONGRESSI

Dalla gravidanza all'adolescenza: percorso clinico e gestionale in odontoiatria

20

Dieci anni di mercato
dentale: i principali fatti
fuori e dentro il settore

Roberto Rosso, presidente Key-Stone

Non credo si possa parlare del 2019 senza considerare l'intero decennio di cui questo ultimo anno è stato l'epilogo. Un decennio nato, molti ricorderanno, con un misto di preoccupazione e speranza, con ancora viva e persistente la crisi post Lehman Brothers del 15 settembre 2008. Un evento che determinò la cosiddetta "grande recessione", i cui segni sono ancora oggi presenti e che ha avuto l'effetto di avere una durata più lunga di quanto si potesse immaginare. Una sorta di "crisi strutturale", accostamento di termini che è chiaramente un ossimoro. Una crisi, mai finita, che riguarda soprattutto il nostro Paese. Prendo a prestito il rapporto dell'Osservatorio CPI dell'Università Cattolica di Milano, che ci racconta come il decennio appena trascorso sia stato, dal punto di vista dello sviluppo economico, il peggiore dall'unità d'Italia. Due sono stati i fattori maggiormente rilevanti ed entrambi, anche se in modo diverso, riguardano il settore dentale: il rallentamento del PIL e il crollo delle nascite.

Relativamente al primo, il PIL è cresciuto mediamente della metà rispetto al decennio precedente (nonostante il crollo del 2008) e meno degli anni '40, i più difficili poiché stravolti dalla Seconda guerra mondiale. È indubbio che questo rallen-



tamento dell'economia si sia riflesso direttamente sul comportamento degli italiani, non tanto e non solo per la minore possibilità di spesa di una parte importante della popolazione, ma anche e soprattutto per gli effetti sociali legati all'insicurezza del posto di lavoro, alla fragilità dei risparmi e all'incertezza generale della popolazione rispetto al futuro, cui ha contribuito anche una situazione politica assai precaria.

Considerando il profilo demografico, invece, il nostro Paese ha iniziato la discesa della popolazione totale nel 2017. Prima non era mai accaduto e la tendenza è stimata come assolutamente strutturale. Ma l'aspetto su cui dobbiamo soffermarci è il vero e proprio crollo delle nascite, con poco più di 4,9 milioni di nati nello scorso decennio e oltre 5,5 milioni in quello precedente.

> pagina 4

XCN[®] IMPLANT SYSTEM

SOLO VERI SORRISI.

Leone S.p.a.
Via P. a Quaracchi 50
50019 Sesto Fiorentino | Firenze | Italia

Ufficio Vendite Italia:
tel. 055.3044600 | fax 055.374808
italia@leone.it | www.leone.it



Ortodonzia e Implantologia

Editoriale

Aldo, Giovanni e Giacomo: il dentista



Quante recensioni sul film “Odio l’Estate”, uscito a gennaio 2020, che ha visto il ritorno con la regia di Massimo Vernier del famoso trio di attori. Tra i siti e giornali ci inseriamo noi, che il film lo abbiamo visto perché uno dei protagonisti, Giacomo, è un affermato dentista. Lo stesso attore Giacomo Porotti racconta di sé in un’intervista su Repubblica dello scorso luglio 2019: «Il dentista Giacomo, che lavora tantissimo, tutto concentrato sul guadagno, assicura alla famiglia

un tenore di vita elevato, ma ha qualche problema di relazione con il figlio...». Girando tra siti, recensioni, pubblicità su Facebook si legge ancora “Dentista dell’anno. Abilità: fattura anche in vacanza”. “Giacomo è un dentista oberato di lavoro, non ha problemi di soldi, tra spocchia e suv, è pedante”.

Un film carino, divertente e se siete del settore dentale vale la pena di vederlo, perché in questi anni abbiamo assistito a una vera e propria fobia di cambiare nell’opinione pubblica, nei cittadini e quindi nei pazienti, una visione “stereotipata” del dentista o meglio ancora promuoverlo alla categoria,

del tutto ragionevole, di un medico specialista di primissima serie. Non parliamo poi di promuoverlo alla categoria, del tutto ragionevole, di un medico specialista di primissima serie. Ma evidentemente l’immaginario collettivo è ancora estremamente vicino al dentista Giacomo, che appare in questo film, perché per incontrare i gusti, l’assenso e la risata del pubblico (quello che tutti vorrebbero portare nei propri studi) si insegue il pensiero della massa. Personalmente Giacomo mi era simpatico, lo vedevo un po’ fragile sul suo suv, calato in una dimensione familiare ed estremamente a disagio e privo di interessi fuori dal suo studio,

tanto meno durante il periodo vacanziero. Il film mette in luce, però, che la vacanza gli fa bene e tutto si riequilibra, soprattutto frequentando persone che forse non potrebbero mai neanche diventare i suoi pazienti e che sono assai lontane da essere “sue pari”. Giacomo è un generoso e dimostra un grande cuore se riscaldato, ma non perde il vizio: durante il concerto di Massimo Ranieri, suo prestigioso paziente riabilitato in modo eccellente, inizia a commentare con i compagni di viaggio non le canzoni ma “endodonzia...che bella corona... un caso difficile...».

Patrizia Gatto

Le società odontoiatriche più ammirate secondo FORTUNE



Diversi produttori, fornitori e distributori dentali figurano nella lista di quest’anno delle aziende più ammirate al mondo. Realizzata dalla rivista FORTUNE business magazine, l’elenco 2020 di 331 aziende comprende Henry Schein, Danaher, Colgate-Palmolive, Procter & Gamble e 3M.

Henry Schein si è classificata al primo posto nella categoria “Wholesalers: Health Care” e il 2020

segna il 19° anno consecutivo in cui il distributore dentale è stato inserito nella lista complessiva - quest’anno al 155esimo posto. Stanley M. Bergman, presidente del consiglio di amministrazione e CEO della società, ha commentato in una nota alla stampa che è stato gratificante vedere riconosciuto, ancora una volta, l’impegno dell’azienda nelle pratiche commerciali. «Questo onore appartiene ai circa

19 mila membri del Team Schein di tutto il mondo che si comportano con integrità ogni giorno», ha commentato Bergman. Henry Schein ha sede a Melville, New York.

La Danaher, che l’anno scorso ha scorporato le sue attività odontoiatriche Nobel Biocare, Ormco e KaVo Kerr nella società Envista Holdings e ha completato la sua separazione da Envista a dicembre, si è nuovamente classificata al sesto

posto nella categoria “Medical Products and Equipment”. Danaher ha ottenuto un punteggio elevato sul valore degli investimenti a lungo termine e per l’utilizzo dei beni aziendali. La società si è classificata al 116° posto nella classifica generale del 2020, in calo rispetto al 100° posto del 2019. Danaher ha sede a Washington.

> pagina 3

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper - Italian Edition

PUBLISHER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER:
Torsten R. Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER:
Claudia Duschek

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

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2020 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.

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.

DENTAL TRIBUNE ITALIAN EDITION
Anno XVI Numero 3, Marzo 2020

MANAGING EDITOR - Patrizia Gatto

COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa

COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, G. Bruzzone, V. Bucci Sabattini, A. Castellucci, G.M. Gaeta, M. Labanca, C. Lanteri, A. Majorana, M. Morra, G.C. Pescarmona, G.E. Romanos, P. Zampetti

COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, P. Biancucci, E. Campagna, P. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, R. Kornblit, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, B. Rapone, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, A. Trisoglio

CONTRIBUTI
P. Biancucci, F. Cardarelli, V. Cordaro, M. Quaranta, R. Rosso, F. Torsello, M. Turchi.

REDAZIONE ITALIANA
Tueor Servizi Srl - redazione@tueorservizi.it
Coordinamento: Adamo Buonerba
Editor: Carola Murari
C.so Enrico Tazzoli 215/13 - 10137 Torino
Tel.: 011 3110675 - 011 3097363

GRAFICA - Tueor Servizi Srl

STAMPA
Musumeci S.p.A.
Loc. Amérique, 97 - 11020 Quart (AO)
Valle d’Aosta - Italia

COORDINAMENTO DIFFUSIONE EDITORIALE
ADDRESSVITT srl

PUBBLICITÀ
Alessia Murari
[alessia.murari@tueorservizi.it]

UFFICIO ABBONAMENTI
Tueor Servizi Srl
C.so Enrico Tazzoli 215/13
10137 Torino
Tel.: 011 3110675
Fax: 011 3097363
segreteria@tueorservizi.it
Copia singola: euro 3,00



DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE INOLTRE 90 PAESI

È proibito qualunque tipo di utilizzo senza previa autorizzazione dell’Editore, soprattutto per quanto concerne duplicati, traduzioni, microfilm e archiviazione su sistemi elettronici. Le riproduzioni, compresi eventuali estratti, possono essere eseguite soltanto con il consenso dell’Editore. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all’approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. Non si assume responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano esclusivamente l’opinione dell’Autore, che può non corrispondere a quella dell’Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per le conseguenze derivanti da informazioni erranee.

< pagina 2

Il gigante dei beni di consumo Colgate-Palmolive si è classificato al quinto posto nella categoria industriale 2020 “Soaps and Cosmetics” e al 110° posto nella classifica generale. La società, con sede a Midtown Manhattan, ha ottenuto un punteggio elevato in termini di competitività globale, qualità della gestione e utilizzo degli asset aziendali. L'anno scorso la società si è classificata al quinto posto nella categoria e ha ottenuto un punteggio elevato sul valore degli investimenti a lungo termine.

Produttore di una gamma di soluzioni per l'odontoiatria, come materiali da impronta dentale, cementi, adesivi e compositi, 3M si è classificato al 29° posto nella classifica generale. L'azienda, con sede a Maplewood, Minnesota, si è classificata al primo posto nella categoria di settore “Chemicals”- rispetto al secondo posto nel 2019 - e ha ottenuto una posizione di rilievo in tutti e nove i parametri che vengono misurati, tra cui l'innovazione, la qualità dei prodotti e servizi e la responsabilità sociale.

Procter & Gamble, proprietaria del marchio Oral-B, si è classificata al secondo posto nella categoria “Soaps and Cosmetics”, rispetto al sesto posto del 2019. Il conglomerato di beni di consumo, con sede a Cincinnati, Ohio, si è classificato al 23° posto nella classifica generale, la più alta di tutte le aziende odontoiatriche di quest'anno. L'azienda ha raggiunto alte classifiche per le caratteristiche di gestione delle persone, la solidità finanziaria e la competitività globale.

FORTUNE, con sede a New York, definisce la sua lista annuale delle aziende più ammirate al mondo come la “pagella definitiva sulla reputazione aziendale”, in quanto raccoglie le recensioni dei colleghi nella valutazione delle oltre mille aziende che ogni anno vengono prese in considerazione per la lista. Si tratta delle società più grandi degli Stati Uniti, classificate per fatturato, e anche di società non americane che registrano un fatturato annuo di circa 10 miliardi di dollari, votano automaticamente. FORTUNE, al fine di compilare le graduatorie, ha effettuato indagini su dirigenti, amministratori e analisti finanziari che operano in più di 50 settori industriali.

Per la lista del 2020 sono state censite quasi 3.800 persone. È stato chiesto loro di valutare le società su attributi aziendali diversi come la qualità della gestione, la responsabilità sociale, la posizione finanziaria, l'uso dei beni aziendali e la capacità di assumere e mantenere una forza lavoro di talento.

Il gigante tecnologico Apple è l'azienda più ammirata al mondo: lo è stata per 13 anni consecutivi, secondo FORTUNE. Amazon si è classificata al secondo posto nella classifica generale del 2020, seguita da Microsoft, Walt Disney e dal conglomerato transnazionale Berkshire Hathaway.

Jeremy Booth, DTI



©Jonathan Weiss/Shutterstock

Il proprietario di Oral-B, Procter & Gamble, si è classificato al 23° posto nella lista delle aziende più ammirate al mondo nel 2020, che comprendeva anche Henry Schein, Colgate-Palmolive, Danaher e 3M.

Ot Bridge

la protesi fissa di Rhein83

inserzioni passive fino a 80° di divergenza



Carlo Borromeo



Per richiedere il catalogo/listino Ot Bridge:
marketing@rhein83.it
+39 335 7840719

Rhein83

Via E.Zago 10/abc 40128 Bologna (Italy) Tel. +39 051244510
www.rhein83.com • marketing@rhein83.it

Dieci anni di mercato dentale: i principali fatti fuori e dentro il settore

< pagina 1

Complessivamente, 600.000 bambini in meno nel decennio, ossia un tasso di denatalità all'11%. Si tratta di un problema che si sta acuendo in forma evidente: se prendiamo a solo esempio il 2019 sul 2009, la denatalità supera il 24%, con meno di 430.000 nascite rispetto alle 578.000 del 2009.

Se il primo calo della popolazione ha caratterizzato il nostro Paese solo nel 2017, è grazie ai saldi demografici originatisi dai fenomeni migratori. Di fatto, l'Italia è un paese che è invecchiato, fermo dal punto

di vista economico e la cui stratificazione sociale ha visto la compensazione della riduzione demografica naturale con i flussi migratori.

Tutti questi aspetti hanno impattato enormemente sul sistema dentale nel suo complesso. Questo perché il settore è di fatto un mondo al servizio della popolazione per la risoluzione di patologie e per rispondere a esigenze funzionali ed estetiche. Ma è anche una realtà in cui oltre il 90% dei pazienti paga di tasca propria e nel quale gli aspetti socioeconomici e socioculturali rivestono un'importanza rilevante.

Per fare un rapido punto su questi dieci anni trascorsi, andia-

mo per ordine ritornando per un momento all'alba del periodo analizzato. Il 2010 ha visto il Paese riprendersi leggermente dopo un biennio terribile, quello della crisi internazionale, due anni nei quali l'afflusso di pazienti allo studio dentistico era diminuito (circa un milione in meno), ma nel quale si è potuto assistere a un lieve recupero. Il vero "dramma" si è abbattuto alla fine del 2011, quando ci siamo trovati sull'orlo del default e la famosa manovra metaforicamente chiamata "lacrime e sangue", del sopraggiunto Governo Monti fece precipitare gli italiani nello scontro e nella preoccupazione che ha portato al collasso dei consumi, soprattutto per il crollo della fiducia. Il 2012 e 2013 si sono rivelati due anni pessimi anche dal punto di vista dell'odontoiatria. Ricerche Key-Stone, ma anche di altri istituti, hanno certificato un calo di circa 3 milioni di pazienti e Istat ha pubblicato una riduzione importante della spesa media degli italiani in cure odontoiatriche (meno 1,5 miliardi del 2013 sul 2011). Anche il settore dei prodotti e delle attrezzature dentali ha subito un brusco rallentamento e, per la prima volta in assoluto, il mercato dentale (inteso dei prodotti e attrezzature) ha vissuto una recessione.

Il 2014 ha portato una certa ripresa, quella che io stesso avevo denominato "il rinascimento del settore dentale" in occasione di un importante convegno organizzato da UNIDI, con un vero e proprio boom degli accessi e delle prestazioni nel 2015. Si trattava, però, di una sorta di "rimbalzo tecnico", dovuto al fatto che centinaia di migliaia di famiglie avevano procrastinato lavori importanti, ma non impellenti, soprattutto in ambito protesico e ortodontico. Un polmone di prestazioni che si è progressivamente diluito portando a un nuovo rallentamento della crescita, anche se da allora il mercato non ha vissuto altri cali in termini di pazienti e prestazioni e si è assistito a una riduzione dei consumi fino quasi alla stagnazione nell'ultimo biennio, ma senza parlare di recessione.

Diversa la situazione per lo studio dentistico, il cui comparto continua ad assistere ad una progressiva riduzione dei ricavi, nonostante il lieve aumento delle prestazioni. Ciò è però dovuto a questioni diverse, che potremmo riassumere in un mercato più competitivo con compressione dei prezzi e una popolazione sostanzialmente "più sana" rispetto al passato. Si tratta di un tema che andrà approfondito proprio in chiave prospettica di possibili sviluppi futuri, non solo dei valori del mercato, ma anche del mix delle prestazioni e dei pazienti nel decennio appena iniziato.

Torniamo però a quello trascorso, poiché se quanto spiegato sinora

ha avuto un impatto importante nel settore dei consumi di prodotti dentali strettamente legato all'afflusso dei pazienti, tutt'altro andamento ha avuto il mondo delle tecnologie, totalmente influenzato da due grandi driver: la rivoluzione digitale e gli incentivi fiscali sugli investimenti.

Se l'avvento impetuoso del digitale può essere considerato un fattore strutturale, il ruolo degli incentivi fiscali è più congiunturale (anche se poi protratto, direi trascinato, per un paio d'anni oltre il previsto), con un impatto comunque importante che ha caratterizzato il mercato professionale con un vero e proprio andamento ciclico, tipico dei business stimolati da interventi legislativi temporanei.

Nel complesso, però, il settore interno ha molto sofferto a causa dell'andamento dell'economia generale (il prosperare dell'industria dentale è, infatti, strettamente connesso alle esportazioni) e della lenta trasformazione sociale e culturale del Paese. Per questo motivo, se osserviamo il valore aggiunto complessivo del settore dentale professionale (che include consumo, attrezzature e servizi) vediamo come, rispetto al 2010, l'incremento totale del business sia solo del 13%, poco più di quanto ottenuto dal Prodotto Interno Lordo a prezzi correnti. Questo dato, presentato nel grafico 1, non è però completamente sincero.

Nel corso del decennio analizzato, infatti, il settore dentale professionale si è arricchito di servizi: l'industria ha cominciato a produrre dispositivi medici su misura (allineatori in luogo di brackets o strutture protesiche invece di leghe e ceramiche), cui vanno aggiunte la progressiva informatizzazione degli studi dentistici e la maggiore necessità di assistenza tecnica.

Ebbene, se osserviamo il valore aggiunto complessivo dei soli prodotti e attrezzature, escludendo i servizi, possiamo osservare nello stesso grafico come, nel corso di questo periodo, il valore aggiunto complessivo del settore, al netto dei servizi, sia solo del 7%, di gran lunga inferiore all'andamento complessivo del PIL (grafico 1).

Vediamo quindi più in dettaglio l'andamento delle principali famiglie di prodotto, notando come quanto sinora descritto trovi conferma proprio nell'evoluzione dei diversi mercati. Per l'analisi delle tendenze, utilizziamo dei trend a base fissa 2010, proprio per analizzare il decennio nel suo complesso e non solo singoli esercizi che, come abbiamo visto, sono frutto di situazioni a sé stanti.

La segmentazione del mercato che abbiamo voluto utilizzare evidenzia alcuni comparti che più di altri si sono dimostrati particolarmente dinamici e che, se non isolati, potrebbero confondere il giu-

dizio sull'andamento complessivo del settore. Dinamiche totalmente influenzate dalla cosiddetta "rivoluzione digitale". Le tecnologie digitali, infatti, oltre ad avere inciso in modo fondamentale sulla modernizzazione degli studi dentistici e dei laboratori, hanno rivestito anche un ruolo importante relativamente ai materiali (in particolare Cad-Cam) e hanno implicitamente consentito l'enorme sviluppo di un nuovo mercato, quello dei dispositivi su misura prodotti dalle aziende come le strutture protesiche e, naturalmente, gli allineatori ortodontici, che in dieci anni hanno quintuplicato il loro valore.

Il grafico 2 mostra (come in precedenza) la tendenza accumulata con base fissa. In generale, l'andamento delle linee del grafico consente di osservare sia il lieve calo del biennio 2012-2013, sia i segni di ripresa dal 2014. In particolare, possiamo osservare l'enorme impatto del digitale e della centralizzazione di dispositivi medici su misura (strutture protesiche da flusso digitale e allineatori ortodontici) a partire dal 2015.

Per una analisi più approfondita di tipo quantitativo, è molto utile utilizzare un indicatore di tendenza chiamato tecnicamente CAGR (Compound Annual Growth Rate). Si tratta di fatto del tasso medio di tendenza durante i 10 anni presi in esame, che consente di ottenere un'idea chiara dei trend reali.

Il grafico 3 permette di osservare come negli ambiti più tradizionali di mercato solo il classico "consumo" abbia potuto contare su un tasso di crescita positivo, attestatosi attorno all'1% medio all'anno. Mentre, sia pur per ragioni diverse, sono in calo i comparti delle attrezzature più tradizionali, dell'ortodonzia e dell'implantologia. Relativamente a queste due ultime linee di prodotto, va ricordato che i dati di calo non sono solo dovuti all'eventuale contenimento dei consumi, quindi a una possibile diminuzione della domanda, ma anche a dinamiche di progressiva riduzione dei prezzi medi.

In conclusione, possiamo affermare che il settore dentale italiano, dopo decenni di florida crescita, abbia rallentato il proprio sviluppo in modo brusco e probabilmente irreversibile a causa della competizione sui prezzi e dei consumi stagnanti. Nonostante ciò, l'eterogenea composizione del business consente di intercettare ottime opportunità di sviluppo per alcune tipologie di prodotto e, soprattutto, nell'ambito dei servizi allo studio e al laboratorio.

Roberto Rosso, presidente Key-Stone

Per maggiori informazioni:
pressoffice@key-stone.it

www.key-stone.it
www.dentalmonitor.com

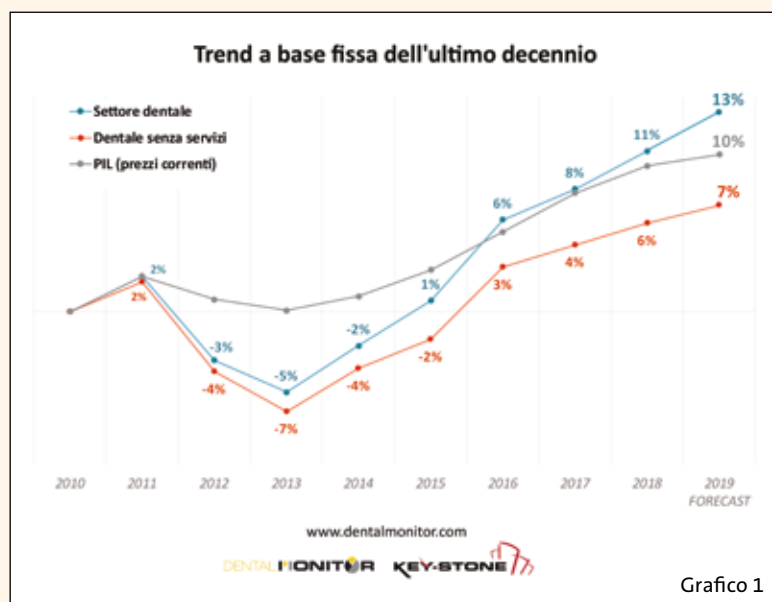


Grafico 1

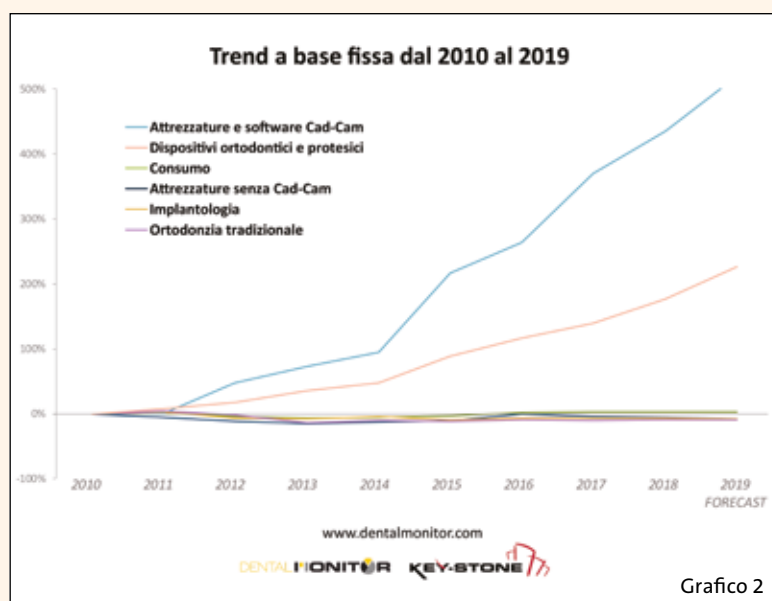


Grafico 2

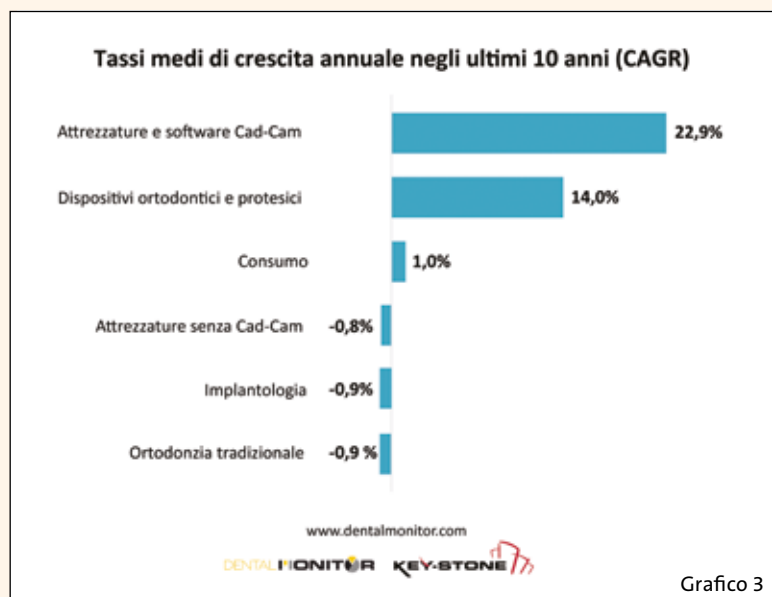


Grafico 3

Gli effetti della Medical Device Regulation 2017/745

Le prime conseguenze saranno chiare dal prossimo 26 maggio 2020. Questo anche se, in effetti, la Comunità Economica Europea, ha emesso un'errata corrige che è stata approvata sia in Commissione sia dal Parlamento Europeo per concedere due anni di proroga all'EUDAMED, il che consente di proseguire come stiamo facendo da anni.

L'EUDAMED (banca dati europea per il Medical Device) è composta da diverse schermate e procede con le altre nei tempi e nei modi previsti dalla 2017/745: uno per tutti il codice UDI, che identificherà ogni singolo prodotto di tutte le classi.

In effetti, già dallo scorso 31 dicembre 2019 i fornitori dovrebbero aver sottoposto ai distributori, che dovrebbero averlo accettato, il "Quality Technical Agreement", che diventa un contratto per la distribuzione di un determinato marchio.

Questi nuovi regolamenti allineano la normativa dell'UE ai progressi tecnici legislativi, creando un quadro normativo solido, riconosciuto a livello internazionale, che migliora la sicurezza clinica e favorisce il paziente. Anche se a discapito di qualche piccolo produttore/distributore che sarà sicuramente costretto a chiudere i battenti perché non in grado di assorbire l'urto e il costo degli adempimenti. Questo è il vero rovescio della medaglia dei nuovi regolamenti che, tra gli

altri risultati, pongono l'obiettivo di garantire un accesso equo al mercato a produttori e distributori.

Dott. Maurizio Quaranta, Consigliere Ancad per i rapporti con ADDE



© Denis Simonov/Shutterstock



Igiene xx\$?

Ottieni il ma\$\$imo da ogni seduta con lo sbiancamento post-igiene **BlancOne® CLICK!**

BLANCONE® CLICK

Migliora da 3 a 5 toni di bianco* in soli 10 minuti senza protezione gengivale zero sensibilità.

235.570 trattamenti CLICK effettuati in Italia nel 2019

*: Toni di sbiancamento tipico 21.700 casi documentati con la App BlancOne PRO (Scala VITA classic riorganizzata per lo sbiancamento)

Richiedi una dimostrazione gratuita nel tuo studio!

BLANCONE®

Lo sbiancamento professionale di cosmesi dentale

www.blancone.eu/click-dt

CLICK

Tel. 019 862080 - email: helpdesk@blancone.eu

BlancOne® è un prodotto e marchio registrato di:
IDS Spa - Italy - www.idsdental.it
© IDS Spa 2020 - tutti i diritti riservati

Il mondo dentale reagisce al Coronavirus

Nell'ultimo mese, un unico argomento ha dominato il circuito delle notizie soprattutto il resto: il boom di diffusione del coronavirus nella città cinese di Wuhan. In risposta a questo, molte associazioni ed organizzazioni odontoiatriche hanno rilasciato consigli su ciò che i professionisti dentali possono fare per aiutare a limitare la trasmissione del virus.

Questa particolare forma di coronavirus è stata identificata nel mese di dicembre 2019 a Wuhan, una delle più estese città della Cina; si crede che il virus sia stato contratto la prima volta all'interno di un mercato che vendeva animali vivi e frutti di mare. Il divieto di viaggiare da e verso Wuhan è stato proclamato il 23 gennaio 2020, sebbene molti Paesi abbiano fatto evacuare i propri cittadini dall'area della diffusione. In aggiunta, l'Organizzazione Mondiale per la Sanità ha dichiarato che si tratta di un'emergenza di sanità pubblica di interesse internazionale (PHEIC) a causa della gravità dell'epidemia.

Diffuso attraverso le gocce d'aria espulse quando un individuo infetto tossisce o starnutisce, il coronavirus di Wuhan è considerato altamente infettivo e il numero di casi confermati è aumentato ogni giorno dalla data della sua identificazione. «È decisamente molto trasmissibile e quasi sicuramente si trasformerà in pandemia» ha scritto sul New York Times il dott. Anthony S. Fauci, direttore del National



Alla luce dell'epidemia di coronavirus di Wuhan, numerose associazioni e organizzazioni odontoiatriche hanno fornito consigli e indicazioni ai professionisti del settore odontoiatrico che cercano di limitarne la trasmissione.

Institute of Allergy and Infection Diseases negli Stati Uniti.

Sin dal giorno dello scoppio del contagio, numerosi enti sanitari nazionali hanno rilasciato una guida per i professionisti dentali e i medici proprio relativamente al coronavirus di Wuhan. Ad esempio, il Public Health England ha creato una pagina web che, tra le altre indicazioni, raccomanda di isolare e non visitare fisicamente ogni paziente che ragionevolmente si sospetta abbia contratto il virus e l'Australian Dental Association ha fortemente appoggiato l'uso di un accurato controllo delle infezioni e delle misure igieniche negli studi dentistici.

Nel frattempo, il team organizzativo responsabile dell'International Exhibition and Meeting (IDEM) ha rassicurato i partecipanti e gli espositori che l'evento continuerà a tenersi a Singapore dal 24 al 26 aprile 2020. «Continuiamo a monitorare attentamente gli sviluppi riguardanti la diffusione del coronavirus e verranno messe in atto tutte le misure precauzionali presso l'IDEM» hanno dichiarato in un comunicato via email gli organizzatori dell'evento.

«In caso di insorgenza di una vera e propria pandemia, potremmo rivalutare la nostra posizione rispetto all'organizzazione dell'IDEM e vi terremo tempestivamente informati su

eventuali aggiornamenti» hanno continuato. La "FDI World Dental Federation", che ospiterà il prossimo settembre il congresso mondiale del settore dentale a Shanghai in Cina ha anche rilasciato un aggiornamento per quanto riguarda la sua strategia. «La sicurezza e la protezione di tutti coloro che parteciperanno al World Dental Congress rimane sempre la nostra principale preoccupazione» ha affermato l'FDI.

«Continuiamo a monitorare gli sviluppi in Cina e siamo in stretto contatto con i nostri partner locali per valutare quotidianamente la situazione. Attualmente si prevede che il congresso si riuscirà a svolgere come previsto» ha continuato. Gli effetti del coronavirus di Wuhan sono stati avvertiti anche da alcune delle maggiori aziende del settore dentale. Il produttore di allineatori trasparenti Align ha annunciato in una recente teleconferenza che prevede di vendere tra i 20 mila e i 25 mila allineatori in meno nel primo trimestre del 2020 a causa della diffusione del virus. Gli ulteriori costi associati al calo della produttività negli stabilimenti cinesi di Align si dovrebbero aggirare tra i 3 e i 4 milioni di dollari.

Brendan Day, DTI

L'articolo è stato realizzato in data 10 febbraio 2020

Orizzonte farmaci AIFA pubblica il rapporto 2020

Nel 2019 sono stati autorizzati a livello europeo 51 nuovi medicinali (di cui circa il 20% sono oncologici) destinati al trattamento di alcuni tipi di tumori del polmone, della mammella e della pelle. Una percentuale rilevante riguarda, inoltre, i medicinali per l'apparato gastrointestinale e il metabolismo, gli antinfettivi ad uso sistemico e i medicinali del sistema nervoso e per patologie del sangue.

Per il 2020 è atteso un parere da parte dell'Agenzia Europea dei Medicinali per 76 medicinali con una prevalenza di farmaci oncologici, seguiti dagli antibatterici ad uso sistemico e dai medicinali per le malattie autoimmuni. Sono in corso di valutazione presso l'EMA due medicinali per terapie avanzate, rispettivamente per il trattamento dell'atrofia muscolare spinale (AMS) di Tipo 1 (Zolgensma) e per il trattamento della leucodistrofia metacromatica (OTL-200).

Queste sono alcune delle informazioni contenute nella seconda edizione del Rapporto "Orizzonte farmaci" pubblicato ieri da AIFA sul sito istituzionale. Il rapporto ha lo scopo di fornire ai cittadini e agli operatori sanitari informazioni sui nuovi medicinali e sulle nuove terapie promettenti, che sono stati autorizzati nell'Unione Europea nel 2019 o che potrebbero essere autorizzati nel corso del 2020.

Il rapporto rientra tra le attività di Horizon Scanning dell'AIFA, che permettono di identificare e valutare precocemente nuovi medicinali e nuove indicazioni terapeutiche di medicinali già autorizzati che potranno ampliare le opzioni di trattamento a disposizione dei medici e dei pazienti colmando, pertanto, le esigenze di salute non ancora soddisfatte. In alcuni casi, si tratta di terapie che potrebbero avere un impatto significativo sul Servizio Sanitario Nazionale (SSN) e che, di conseguenza, impegneranno l'Agenzia nella definizione di strategie idonee a garantire ai cittadini l'accesso a cure innovative e personalizzate.

Fonte AIFA

Il trattamento radicale delle infezioni orali non è necessario prima di un trapianto di cellule staminali

Il trapianto di cellule staminali ematopoietiche è usato per il trattamento di tumori e di gravi malattie autoimmuni e del sangue. A causa del lento recupero del sistema immunitario dopo il trapianto, i pazienti hanno un elevato rischio di infezione. Tuttavia, un recente studio ha mostrato come la presenza di focolai d'infezione orale acuta o cronica prima del trapianto non influisca sul tasso di sopravvivenza del paziente entro sei mesi dall'intervento.

Lo studio è stato condotto dall'Università di Helsinki, dall'Ospedale Universitario di Helsinki, dall'Università di Basilea e dall'Ospedale Universitario di Basilea. Sono stati coinvolti pazienti trattati all'Ospedale Universitario di Basilea, di cui 341 avevano ricevuto un trapianto di cellule staminali allogeniche e 125 un trapianto di cellule staminali autologhe.

Le procedure sono state effettuate tra il 2008 e il 2016. Prima del trapianto, tutti i pazienti sono stati sottoposti ad un esame dentale clinico e radiografico per identificare eventuali focolai di infezione e il numero di denti mancanti e con otturazioni.

Un totale di 51 pazienti che avevano ricevuto un trapianto di cellule staminali sono morti entro sei mesi dall'intervento. Tuttavia, i dati hanno mostrato che i focolai di infezione, il numero di denti mancanti o con otturazioni e i casi di parodontite identificati negli esami non erano associati ai pazienti con tassi di sopravvivenza più bassi.

«Contrariamente alle nostre ipotesi, le infezioni orali non trattate non hanno avuto alcun legame con la sopravvivenza post-trapianto di cellule staminali durante il periodo di follow-up di sei mesi. Un'altra sorpresa è stata che non avevano alcun legame con le gravi complicazioni infettive che si sono verificate durante il periodo di follow-up», ha detto l'autore principale Prof. Tuomas Waltimo, assistente del Dipartimento di Ingegneria Biomedica dell'Università di Basilea.

«Tuttavia, se la salute del paziente lo permette, e se la ferita ha abbastanza tempo per guarire prima della chemioterapia, il trattamento radicale di tali infezioni è giustificato. Oltre a ciò, il trattamento conservativo, non radicale, che elimina l'infezione effettuata da un dentista esperto sembra essere l'opzione a più basso rischio in termini di complicazioni infettive e sanguinolente», ha notato Waltimo. Secondo Waltimo, i risultati dello studio non possono essere applicati ad altri gruppi di pazienti, soprattutto non ai pazienti affetti da cancro nella regione della testa e del collo, o a quelli con una valvola cardiaca o un'articolazione con protesi.

Lo studio, "Associations of oral foci of infections with infectious complications and survival after hematopoietic stem cell transplantation" è stato pubblicato il 18 dicembre 2019 su PLOS ONE.



I risultati di un recente studio hanno suggerito che il trattamento radicale delle infezioni orali acute e croniche potrebbe essere rinviato fino a dopo il trapianto di cellule staminali ematopoietiche.

Dental Tribune International

Courtesy Dr. Giovanni Giuliadori

Nessun compromesso.

Aquasil® Ultra+ Smart Wetting® Impression Material

Nella realtà trovi situazioni cliniche diverse ed il tuo materiale d'impronta deve affrontarle tutte.

Il nuovo materiale d'impronta Aquasil Ultra+ è completamente rinnovato.

Le sue caratteristiche di idrocompatibilità e resistenza allo strappo rappresentano lo stato dell'arte nell'ambito dei materiali d'impronta, poiché forniscono risultati clinici eccezionali e prestazioni ottimizzate per ogni situazione clinica.

Il simbolo "+" indica che la formulazione del prodotto è stata ulteriormente ottimizzata, in modo che il clinico non sia più costretto a scegliere tra bagnabilità, resistenza allo strappo, velocità e modalità di estrusione nel cavo orale.

Scopri di più su www.dentsplysirona.com

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**



Con l'emisfero destro il dentista è più bravo

Intervista al Dott. Luca Dalloca

Parla il Dottor Luca Dalloca, laureato in Odontoiatria alla Tufts University Boston (D.M.D.), ed alla Università di Pavia. Nell'ambito del 7° Congresso dell'Istituto Stomatologico Toscano "La riduzione dell'invasività nelle

procedure odontoiatriche", Viareggio 24-25 gennaio 2020, abbiamo intervistato il dottore in merito alle tematiche presentate nella sua relazione dal titolo "La mini-invasività in Odontoiatria restaurativa".

Dottor Dalloca, l'odontoiatria estetica ha a che fare con l'emisfero destro del cervello che è quello che capta l'arte, la bellezza, l'armonia: quindi il concetto di estetica che oltrepassa la sola dentatura. È corretto?

È proprio il messaggio giusto. Vogliamo creare dei sorrisi che si integrano nel viso del paziente e questo obiettivo si raggiunge solo quando si conosce un po' la psicologia della percezione che permette di creare equilibrio all'interno dell'insieme.

Nella sua coinvolgente relazione dice che dedica un'ora e mezza a una visita durante la quale circa metà della sua energia è impegnata nella comunicazione con il paziente. Qual è il risvolto economico?

Io penso che il tempo speso a comunicare con il paziente non sia tempo sprecato, ma investito. Il successo della terapia dipende al 50% da quanto bene abbiamo compreso il paziente e da quanto il paziente ha compreso noi. Poi quello che facciamo conta un altro 25% e il restante è legato al momento del controllo.

Ha anche parlato di simmetria che in genere viene ricercata a tutti i costi, lei invece sostiene che bisogna armonizzare con eventuali dissimmetrie del viso.

Assolutamente sì: in realtà la simmetria in natura non esiste. Il nostro viso è armonico, ma se mettessimo accanto due metà destre o due metà sinistre risulteremmo dei mostri. L'estetica è creare equilibrio nel sorriso che, a sua volta, deve essere in equilibrio con il viso.

Quindi, lei crede in un'odontoiatria estetica di ampio respiro che coinvolge anche il viso. Pensa che la medicina estetica possa sposarsi con questa impostazione?

Io credo assolutamente di sì perché i concetti che abbiamo espresso in questa relazione sono universali. Credo che la medicina estetica e i medici estetici diventeranno un po' gelosi del nostro mestiere poiché in realtà il sorriso è responsabile per oltre il 70% dell'intero aspetto del viso. La gente fa un lifting e si nota così così, mette a posto il naso e nessuno lo vede, mentre quando sistema il sorriso ringiovanisce di dieci anni. Certamente instaurare la cooperazione di un team estetico con più professionisti sarebbe davvero auspicabile per ottenere il miglior risultato per il paziente e la sua felicità.

ALITO CATTIVO? GENGIVE SANGUINANTI?

Sono sintomo di un problema.



La Linea

Forhans

Ti aiuta a risolverlo.



DENTIFRICIO, COLLUTORIO e SPAZZOLINO FORHANS ti aiuteranno a

- ▼ RIDURRE IL SANGUINAMENTO DELLE TUE GENGIVE
- ▲ DARE LORO UNA SENSAZIONE DI SOLLIEVO
- ▲ AVERE UN ALITO FRESCO

Provaci anche tu. Inizia adesso.

Consigliamo di contattare il clinico nel caso del persistere del problema.

URAGME Srl

Seguici su



www.forhans.it



NUVOLA®
il tuo alleato invisibile
Allinea i denti, con discrezione a tutte le età.



NUVOLA® OP SYSTEM
aumenta i casi trattabili

www.nuvolaortodonzia.it

www.biomax.it
info@biomax.it
T 0444 913410

BIO MAX
Avere cura.

Intrusione molare mediante allineatori trasparenti per ottimizzare un trattamento implanto-protesico

Ferruccio Torsello, Matteo Turchi, Valerio Cordaro

Nel 1945 Kesling introdusse la possibilità di spostare gli elementi dentari con apparecchi termoplastici¹, ma tale alternativa terapeutica all'ortodonzia tradizionale ha trovato la sua diffusione solo negli ultimi 15-20 anni, contemporaneamente all'introduzione dei sistemi digitali per la produzione di allineatori trasparenti.

Generalmente, la terapia mediante allineatori offre alcuni vantaggi significativi rispetto alla terapia ortodontica fissa², come la migliore estetica, il maggior comfort e la possibilità di compiere in maniera più facile le manovre di igiene orale, il che comporta una maggiore salute dei tessuti parodontali durante la terapia^{3,4} e un rischio ridotto di sviluppare lesioni cario-

se o demineralizzazioni durante il trattamento. Alcuni studi mostrano anche una riduzione della mobilità dentale durante la terapia e un rischio ridotto di sviluppare riassorbimenti radicolari⁵.

Le mascherine di concezione attuale sono indicate nel trattamento delle principali disgnazie, per cui oggi è possibile trattare una vasta serie di problematiche ortodontiche sia nel paziente adulto sia nel paziente in crescita.

L'utilizzo degli allineatori è indicato anche durante la fase pre-riparativa in trattamenti multidisciplinari, specialmente quando con un ridotto numero di mascherine e uno sforzo relativamente piccolo per il paziente è possibile ottimizza-



re il risultato del trattamento.

La possibilità di effettuare contestualmente lo sbiancamento dentale⁶, usando gli allineatori come "carrier" per il gel sbiancante e la migliore accettazione da parte del paziente in termini estetici si coniugano in maniera soddisfacente con una riduzione dei tempi necessari alla poltrona⁷.

> pagina 12

L'INTERVISTA

Sinergia tra Odontoiatra e Igienista

Il dott. Andrea Butera illustra la corretta sinergia che si deve instaurare in campo ortodontico tra l'odontoiatra e l'igienista dentale.



> pagina 11

Terapia precoce delle malocclusioni di III Classe con il dispositivo elastodontico AMCOP TC

Filippo Cardarelli

B. P., di sesso femminile, anni 3, presenta una malocclusione di III Classe scheletrica, III Classe molare e canina Dx e Sx, morso inverso anteriore.

L'ortognatodonzia ha come obiettivo principale il ripristino delle multifunzioni stomatognatiche. È importante, dapprima, correggere le alterazioni scheletriche e funzionali dell'intero complesso cranio-facciale e solo in seguito agire sugli elementi dentari. Nell'ambito di una nuova forma di ortopedia funzionale, nata negli anni Cinquanta e basata sull'atteggiamento posturale della muscolatura adiacente alle strutture ossee, l'apparecchio AMCOP TC, svolge la funzione di stimolazione della muscolatura e dei tessuti molli e del-

la lingua in maniera tridimensionale in modo da raggiungere un risultato terapeutico concreto e duraturo trattando la malocclusione in un'ottica olistica estesa all'intero complesso scheletrico craniale e posturale. Questo caso vuole valutare l'utilizzo dell'apparecchio elastodontico nella correzione di problematiche scheletriche di III classe.

Bioattivatore AMCOP TC

Il trattamento con il Bio-Attivatore A.M.C.O.P. è sorprendentemente semplice, naturale, innovativo e non invasivo e può essere considerato una straordinaria bio-ortopedia oro-cranio-facciale.

> pagina 14

SENZA RUSSARE



SENSIBILIZZARE I PAZIENTI SULLA SINDROME OSA E PROMUOVERE LA TUA PROFESSIONALITÀ.

ENTRA NEL TEAM SENZA RUSSARE
Potrai beneficiare di una serie di servizi pensati in esclusiva per te e per il tuo studio
Per informazioni contatta il nostro Ufficio Marketing: clienti@leone.it

leone
Ortodonzia e Implantologia

LEONE S.p.a. Ortodonzia e Implantologia
Via P. a Quaracchi, 50 - 50019 Sesto Fiorentino • Firenze Tel. 055.30441 • e-mail: info@leone.it • www.leone.it

PR20/01-IT