



SURGYSONIC MOTO BREAKING NEW GROUNDS



Scegli la gamma Surgysonic®,
la svolta nella chirurgia dei tessuti duri.

ONE MORE STEP IN ULTRASONIC SURGERY

Via Zambrini 6/A - 40026 Imola (Bo) Italy
Tel. +39 0542 643527 - Fax +39 0542 482007
esacrom@esacrom.com
www.esacrom.com



SPECIALE MANAGEMENT

Si rinnova la soddisfazione in conclusione
del III Congresso di Management dello
studio e della professione odontoiatrica

Per il terzo anno consecutivo si è svolto a
Marina di Carrara, il 27 e il 28 settembre, il
Congresso di Management Odontoiatrico.



pagina 23

RUBRICA



Catturare l'esatta visuale dell'operatore

Luigi Rubino



NEWS INTERNAZIONALI

"Slow Dentistry" cerca di
responsabilizzare
i pazienti odontoiatrici

3

GESTIONE DELLO STUDIO

La qualità percepita del lavoro

7

FORMAZIONE - TRENDS

Addio alla lezione accademica nelle
Scuole di Medicina?

25

Attuale sistema di formazione continua obbligatoria per odontoiatri

Intervista al dott. Stefano Almini

Patrizia Biancucci



© Stefano Almini

La Conferenza Stato-Regioni ha approvato il 1° agosto scorso il "Riordino del sistema di Formazione continua in Medicina", che la legge 244/07, meglio conosciuta come legge Finanziaria 2008, ha reso operativo con l'articolo 2, comma 357. Il programma interessa «tutti gli operatori sanitari che direttamente operano nell'ambito della tutela della salute individuale e collettiva, indipendentemente dalle modalità di esercizio dell'attività, compresi dunque i liberi professionisti». Ordini e Collegi professionali, Associazioni accreditate e le rispettive Federazioni Nazionali «si collocano all'interno del sistema quali soggetti del tutto legittimati ad esercitare una propria funzione di responsabilità e garanzia dei professionisti e delle attività da questi svolte verso i cittadini».

> pagina 4

La scelta più adeguata appare l'adozione di videocamere miniaturizzate specificamente progettate per le particolari esigenze odontoiatriche che, come è noto, sono profondamente diverse da quelle delle altre discipline mediche, per posizionamento dell'operatore, distanza di lavoro, uniformità, intensità e qualità dell'illuminazione. La miniaturizzazione impedisce l'adozione di sistemi di stabilizzazione realmente efficaci, per cui tale ripresa richiede l'estrema

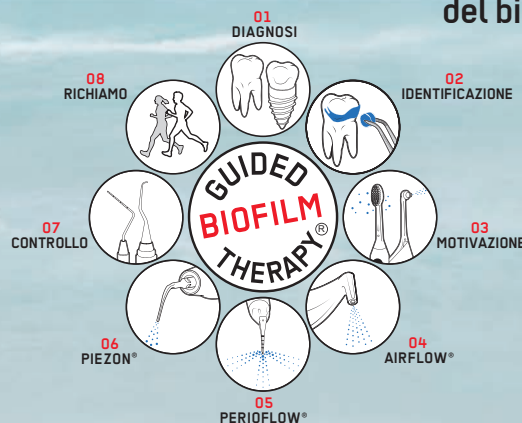
immobilità della testa dell'operatore, condizione difficile da mantenere a lungo. Alcune aziende di questo tipo di telecamere dichiarano la presenza di stabilizzatori, ma occorre porre molta attenzione. Sono molti i miti e le incomprensioni riguardanti la stabilizzazione: l'uso di tale termine in assenza di movimento meccanico di alcune componenti del device potrebbe essere fuorviante ed è spesso adoperata con modalità volutamente sibillina. Lo stabilizzatore (mecca-

nico), quello "vero", consiste nel movimento di alcuni componenti come elementi dell'obiettivo o il sensore, per controbilanciare le vibrazioni della camera sollecitata dagli impercettibili movimenti durante la ripresa. Esso è specificamente progettato per ridurre il mosso causato da movimenti della camera e non quello dovuto ad eventuali oggetti presenti nel campo di ripresa.

> pagina 9

GUIDED BIOFILM THERAPY

Protocolli basati su prove di efficacia per la rimozione
del biofilm da denti, tessuti molli e impianti



L'ORIGINALE SVIZZERO.
L'ECCELLENZA.
LA RIVOLUZIONE.



PROVA LA DIFFERENZA,
RICHIEDI UNA **DEMO GRATUITA** IN STUDIO!



EMS ITALIA S.r.l.
info@ems-italia.it

EMS 

Il numero di casi di fibrosi polmonare idiopatica (IPF) tra i dentisti è 23 volte più alto rispetto alle aspettative

Intervista al dott. Randall Nett

La salute e la sicurezza dei dentisti è un argomento importante. Quando ad un certo numero di dentisti è stata diagnosticata la condizione generalmente mortale della fibrosi polmonare idiopatica (IPF) in una clinica della Virginia, i ricercatori della West Virginia University School of Dentistry e del National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH) hanno voluto scoprire di più. In un'intervista con Dental Tribune International, il Dott. Randall Nett della divisione Respiratory Health presso la NIOSH ha parlato della ricerca e degli sviluppi attuali.



Randall Nett

Dott. Nett, su cosa si sta concentrando esattamente il suo studio? Può dirci a che punto è la ricerca?

Inizialmente abbiamo descritto una serie di casi di IPF che si sono verificati in nove soggetti occupati nel settore odontoiatrico (otto dentisti e un odontotecnico) che sono stati trattati in una clinica specializzata in Virginia, negli Stati Uniti orientali, nel periodo compreso tra il 2000 e il 2015. Il numero di dentisti trattati per IPF era 23 volte

superiore alle aspettative in base al numero di dentisti nella popolazione generale. Nei mesi successivi alla stesura di questo rapporto, e non correlato al rapporto, altri due dentisti sono stati trattati per l'IPF nella stessa clinica. Ciò significava che il numero di dentisti trattati per l'IPF nel periodo 2000-2017 era 29 volte superiore al numero previsto. Questa serie di casi descrivono un piccolo numero di dentisti trattati in una sola clinica specializzata, quindi ci sono dei limiti statistici alle conclusioni che possiamo trarre. I risultati devono essere confermati in altri centri di trattamento o attinti da una popolazione più ampia e, inoltre, abbiamo bisogno di studi più approfonditi che possano correlare l'attività lavorativa a questi casi di malattia. Al momento abbiamo dei risultati con i limiti sopradescritti e altri indizi, desunti dalla letteratura

medica che indicano che i dentisti e altro personale del settore odontoiatrico potrebbero essere a rischio più elevato di alcune malattie polmonari rispetto alla popolazione generale, ci spingono a programmare per il prossimo futuro studi di valutazione dell'esposizione presso una più ampia gamma di cliniche dentali e diversi studi sulla salute del personale dentale. L'inizio di questi studi è previsto per ottobre 2019 e saranno condotti per quattro anni.

Può dirci qualcosa in più sui casi di IPF nella clinica della Virginia?

In totale, abbiamo identificato undici soggetti, dieci dei quali erano dentisti, che sono stati curati per questa condizione nella clinica specialistica nel periodo tra 2000 e il 2017. I pazienti erano maschi e l'età media era di 65 anni. La maggior parte dei pazienti era morta e

siamo stati in grado di intervistarne solo due. I due dentisti che abbiamo intervistato hanno raccontato l'esercizio delle normali attività svolte dall'odontoiatra. Le loro attività includevano la lucidatura di apparecchi dentali, la preparazione di amalgami e impronte, l'assistenza o la dimostrazione del posizionamento della protesi mediante adesivi e lo sviluppo di radiografie. Siamo stati in grado di confermare, attraverso le recensioni delle cartelle cliniche, che cinque dei dentisti erano fumatori, condizione che rappresenta un fattore di rischio per l'IPF. La quantità di informazioni sull'attività, l'ambiente lavorativo e di altro tipo che potevamo recuperare dalle cartelle cliniche archiviate è stata limitata.

Di rado si parla della salute e della sicurezza del lavoro dei dentisti. Come si potrebbero implementare i risultati del suo studio nel campo dentale?

Poiché i dentisti e l'odontotecnico identificati nella serie di casi non erano più giovani, noi speriamo di individuare quali siano le attività e le esposizioni ai rischi che nello studio odontoiatrico possano essere potenzialmente pericolosi al fine di monitorarle nel tempo e prevenire le malattie respiratorie.

Quali informazioni hanno dato i dati finora raccolti?

Siamo alle primissime fasi del nostro lavoro. Intendiamo iniziare la valutazione dell'esposizione e degli studi sulla salute ad ottobre 2019. Ci vorranno diversi anni per raccogliere, analizzare e riferire i risultati di questi studi. Abbiamo in programma di presentare e pubblicare i risultati iniziali di questi studi il prima possibile.

È necessaria una maggiore regolamentazione in materia di salute e sicurezza sul lavoro per aiutare e consigliare i dentisti sulle migliori soluzioni da adottare quando si tratta della loro salute e della salute dei loro colleghi?

Sono necessari studi più ampi e sofisticati per valutare l'esposizione al rischio dello studio dentistico, i risultati sanitari tra il personale occupato nello studio odontoiatrico e il collegamento tra l'esposizione dello studio dentistico e gli esiti sanitari prima di poter raccomandare ulteriori norme sulla salute e la sicurezza.

Lo studio iniziale è stato pubblicato il 9 marzo 2018 in Morbidity and Mortality Weekly Report.

Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Italian Edition

PUBLISHER/CHIEF EXECUTIVE OFFICER - Torsten R. Oemus
CHIEF FINANCIAL OFFICER - Dan Wunderlich
DIRECTOR OF CONTENT - Claudia Duschek
SENIOR EDITOR - Michelle Hodas
CLINICAL EDITORS - Nathalie Schüller; Magda Wojtkiewicz
EDITOR & SOCIAL MEDIA MANAGER - Monique Mehler
EDITORS - Franziska Beier; Brendan Day; Luke Gribble; Kasper Mussche
ASSISTANT EDITOR - Iveta Ramonaite
COPY EDITORS - Ann-Katrin Paulick; Sabrina Raaff
BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING MANAGER - Alyson Buchenau
DIGITAL PRODUCTION MANAGERS - Tom Carvalho; Hannes Kuschick
PROJECT MANAGER ONLINE - Chao Tong
IT & DEVELOPMENT - Serban Veres
GRAPHIC DESIGNER - Maria Macedo
E-LEARNING MANAGER - Lars Hoffmann
EDUCATION & EVENT MANAGER - Sarah Schubert
SALES & PRODUCTION SUPPORT - Puja Daya; Hajir Shubbar; Madleen Zoch
EXECUTIVE ASSISTANT - Doreen Haferkorn
ACCOUNTING - Karen Hamatschek; Anita Majtenyi; Manuela Wachtel
DATABASE MANAGEMENT & CRM - Annachiara Sorbo
MEDIA SALES MANAGERS - Melissa Brown (International); Hélène Carpentier (Western Europe); Matthias Diessner (Key Accounts); Maria Kaiser (North America); Weridiana Mageski (Latin America); Barbora Solarova (Eastern Europe); Peter Witteczek (Asia Pacific)
EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer
ADVERTISING DISPOSITION - Marius Mezger

Editorial material translated and reprinted in this issue from Dental Tribune International, Germany is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. All rights are reserved. Published with the permission of Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany. 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 is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

©2019, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.

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 publishers also do 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 INTERNATIONAL GMBH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173
info@dental-tribune.com | www.dental-tribune.com

DENTAL TRIBUNE ASIA PACIFIC LTD.
c/o Yonto Risio Communications Ltd.
Room 1406, Rightful Centre
12 Tak Hing Street, Jordan, Kowloon, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

TRIBUNE AMERICA, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 718

DENTAL TRIBUNE ITALIAN EDITION
Anno XV Numero 11, Novembre 2019

MANAGING EDITOR - Patrizia Gatto
COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa
COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, G. Bruzzzone, V. Bucci Sabatini, 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. Bianucci, 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
E. Amerio, P. Bianucci, V. Carbone, S. D'Antico, P. Gatto, P. Innocenti, C. Murari, G. M. Nardi, G. Olivi, M. Olivi, L. Rubino, E. Ruga, M. Tiberio.
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
GRAPHIC DESIGNER - Giulia Corea
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 IN OLTRE 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.

EXPANDER

The Revolution

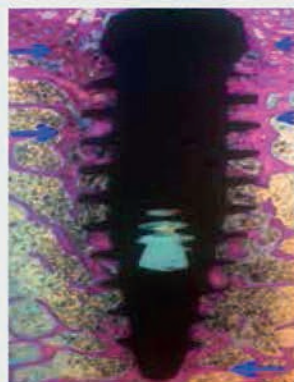
Abbiamo cambiato le regole!
L'UNICO ED ORIGINALE IMPIANTO
AUTO-ESPANDENTE,
AUTO-MASCHIANTE,
AUTO-PERFORANTE,
30 anni di studi e ricerche hanno permesso tutto questo!



Impianto
tradizionale
densità
ossea 23%



Impianto
EXPANDER
densità
ossea 45%



by Dr Paolo Trisi



- minima preparazione = compattazione ossea;
- auto-espansione delle creste;
- riduzione dei tempi e dello strumentario;
- semplificazione delle procedure;
- riduzione dei rischi di lesioni al N.A.I.;
- non necessita di controllo lunghezze e diametri delle frese.

Distributore per l'Italia

**NO
DRILL**

+39 02 87390017

info@nodrill.com - amministrazione@nodrill.com

www.nodrill.com



“Slow Dentistry” cerca di responsabilizzare i pazienti odontoiatrici

LUCERNA, Svizzera: Lo Slow Dentistry è un concetto sviluppato da un gruppo di clinici internazionali per combattere la pressione nell'eseguire e ottenere risultati immediati nella pratica odontoiatrica, spesso esercitata dall'industria dentale.

Il concetto si basa su quattro principi chiave universali che i pazienti possono utilizzare come propria checklist. Questo “pensiero” ha lo scopo di consentire ai pazienti di essere responsabili della loro sicurezza, benessere e comfort e di aiutarli a comprendere meglio il trattamento dentale.

Secondo un rapporto pubblicato all'inizio di quest'anno, i dentisti del Regno Unito avvertono un alto livello di stress e di “burn-out” sul posto di lavoro. Il documento suggerisce che i futuri interventi non dovrebbero concentrarsi esclusivamente su soluzioni individuali, come la gestione dello stress, ma anche su soluzioni globali, come il cambiamento degli aspetti dell'ambiente lavorativo. Secondo Slow Dentistry, uno spostamento verso un ritmo più lento di cure non solo garantirebbe la sicurezza del paziente, ma ridurrebbe anche i fattori scatenanti che causano ansia per i professionisti.

«I quattro cardini sono facilmente identificabili e sono un mezzo per consentire ai pazienti di influenzare la propria sicurezza e il proprio benessere dal dentista. Incoraggiamo tutti a insistere per avere il tempo di spiegare e comprendere, per garantire l'efficacia dell'anestetico e prendere nota di tutti gli aspetti dell'igiene», ha affermato il dott. Miguel Stanley, cofondatore di Slow Dentistry. “Mentre ci auguriamo che tutto ciò accada – e, in molti casi, accade – i cardini dello “Slow Dentistry” incoraggiano i pazienti ad assumere un certo controllo oltre i loro appuntamenti», ha commentato.

«Avendo creato una vasta base di pazienti attraverso la mia passione e il mio amore per l'odontoiatria, mi sono trovato sopraffatto e incapace di far fronte alla crescente lista di pazienti. Presto mi sono reso conto che il tempo era quello di cui avevo bisogno e ciò che è essenziale per fornire la migliore assistenza ai miei pazienti», ha affermato la dott.ssa Rhona Eskander, una delle ambasciatrici mondiali di Slow Dentistry.

«Mi sono imbattuto in Slow Dentistry, l'epitome dell'eccellenza in odontoiatria. Non è necessario scendere a compromessi. Presto ho apportato modifiche attive per garantire ai miei pazienti il meglio. Questa è una piattaforma da tempo attesa e sono onorata di far parte di qualcosa che è destina-

ta a rimodellare la sfera dentale attraverso il suo approccio centrato sul paziente», ha continuato.

I quattro cardini riguardano la disinfezione dell'ambiente, il con-

senso informato, l'anestesia e l'utilizzo della diga, per i quali il paziente pone le seguenti domande:

- Il trattamento è avvenuto dopo accurata disinfezione?

- Sono stati spiegati i rischi e i benefici e io, il paziente, ho firmato un modulo di consenso?

- Il mio anestetico funziona?

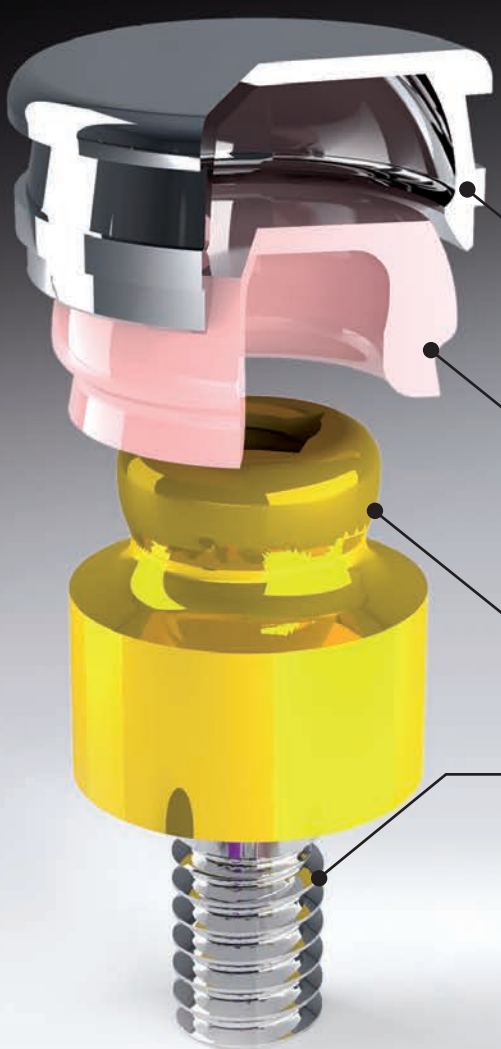
- È stata utilizzata una diga di

gomma ove necessario per prevenire la contaminazione incrociata?

Dental Tribune International



Il sistema Ot Equator offre le dimensioni più ridotte in altezza e diametro rispetto a tutti gli altri sistemi



CONTENITORE METALLICO
ALTEZZA 2,1mm
DIAMETRO 4,4mm

CAPPETTA ELASTICA IN NYLON
ASSORBE LO STRESS DEL CARICO MASTICATORIO

TITANIO CON NITRURAZIONE TiN
1600 VICKERS DI DUREZZA

FILETTO IN TITANIO
COMPATIBILE CON TUTTE LE PIATTAFORME IMPLANTARI



Dr. G. Schiatti
C. Borromeo



C. Borromeo

LINEA DI CAPPETTE OT EQUATOR

ELASTICITA' E RITENZIONE MECCANICA ASSICURANO LA MASSIMA FUNZIONALITA' E STABILITA' ALLA PROTESI



CONTENITORE IN METALLO



RITENZIONE FORTE



RITENZIONE STANDARD



RITENZIONE SOFT



RITENZIONE EXTRA-SOFT



GLI ATTACCHI OT EQUATOR SONO DISPONIBILI PER LE MAGGIORI CASE D'IMPIANTI. SU RICHIESTA SI POSSONO COSTRUIRE PER OGNI TIPO D'IMPIANTO. PER ORDINARE INDICARE SEMPRE: LA MARCA DELL'IMPIANTO, IL DIAMETRO DELL'IMPIANTO, L'ALTEZZA DEL BORDO DI GUARIGIONE: DISPONIBILE FINO A 7 mm.



Per richiedere il catalogo Rhein83:
marketing@rhein83.it
+39 335 7840719



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

< pagina 4

professionista. Questi dati anagrafici sono inviati al Cogeaps dagli Ordini di appartenenza, quando ognuno di noi si iscrive al proprio Ordine. Nella piattaforma Cogeaps sono “memorizzati” i trienni formativi di ogni professionista sanitario. Il sistema in automatico nel tempo ha regalato eventuali bonus alla storia formativa (virtuosa) di tutti noi. Accade che molti colleghi, aiutati in primis ad accedere alla piattaforma Cogeaps, scoprono con stupore di non avere l’obbligo triennale dei 150 crediti standard, ma molti meno grazie proprio all’inserimento automatico dei crediti ottenuti dal provider, sempre che abbia correttamente pagato le tasse ministeriali e garantito ai partecipanti l’effettivo numero di crediti elargiti con gli eventi formativi.

Come si fa a sapere di quanti crediti abbiamo bisogno per essere in regola e quindi se abbiamo maturato il numero sufficiente?

Domanda perfetta e la stessa che molti colleghi mi rivolgono durante il mio tour itinerante per l’Italia (38 città ad oggi). La mia risposta è: «devi prima di tutto accedere alla piattaforma Cogeaps, inserire una serie di dati richiesti e dopo avere ricevuto la password entrare di fatto nel sistema», come si farebbe nella propria banca, per chiedere lo stato del proprio conto corrente. Nel caso del Cogeaps, oltre all’area dedicata ai dettagli anagrafici del professionista e due aree dedicate al Dossier (individuale e di gruppo), è fondamentale l’area delle “partecipazioni” agli eventi formativi. Cliccando su questa area, si apre il panorama sconfinato di tutti i trienni formativi del passato, la cui risultante in termini di bonus premianti, indicherà esattamente l’obbligo formativo da raggiungere nel triennio attuale. Così, finalmente ogni collega conosce il numero effettivo di crediti a cui l’obbligo è strettamente collegato.

Possiamo contare su una sorta di retroattività e/o di recupero?

Una delle delibere del precedente triennio ha permesso lo spostamento dei crediti dal triennio 2017/2019 al triennio 2014/2016. Questa procedura è permessa come eccezione alla regola e non sarà più permessa in futuro. Ma prima di spostare nel passato un certo numero di crediti (quelli acquisiti nel triennio in corso), occorre prima verificare quale sia il debito formativo del triennio passato e contemporaneamente il numero di crediti raggiunti nel triennio in corso. Lo spostamento di crediti nel triennio passato, infatti, non permette errori perché una volta spostati non possono più essere recuperati. Quindi, prima di decidere, occorre valutare con attenzione la convenienza. Un consiglio: anziché cercare di compensare un triennio precedente con pochi crediti, determinando un impoverimento numerico del triennio in corso, è meglio concentrare le “forze” solo sul triennio in essere che ormai è al termine. Ottenere infatti un totale assolvimento dell’obbligo formativo in questo triennio può essere una meta raggiungibile, tanto più che tra pochi mesi quello di adesso sarà considerato un “triennio passato”, visto che si atti-

verà il triennio 2020/2022.

Dott. Almini, è possibile accumulare crediti anche per il triennio successivo?

Domanda sibillina... ora spiego: se nel triennio in corso si raggiunge un certo numero di crediti, il sistema stesso in automatico “premia” il professionista sanitario, diminuendo di un certo numero di crediti l’obbligo formativo per il triennio futuro. In un certo senso più che accumulare, il sistema preferisce il verbo “raggiungere”. Raggiungere il numero prefissato che corrisponde

ad un percorso formativo accreditato ECM relativo allo status personale di ogni professionista. Raggiungere la meta corrisponde, appunto, all’ottenimento automatico dei bonus, ovvero un abbassamento del totale dei crediti. Ecco perché consiglio di investire energie nel raggiungere il totale dei crediti obbligatori del triennio in corso: questo potrà generare bonus di crediti nel prossimo triennio ormai alle porte.

Possiamo concludere con un “arrivederci” per saperne di più sul Dossier Formativo e altro?

Certamente sì. Potremmo dire che questo “aperitivo” di ECM potrà poi adentrarsi nelle “pietanze” più delicate, come il Dossier Formativo, l’autocertificazione, gli esoneri e le esenzioni, il recupero di crediti non ottenuti dai provider nonostante l’attestato di presenza, la validazione dei crediti ECM acquisiti all’Estero nel sistema italiano. Insomma, l’appetito vien mangiando e, visto che l’ECM è tutt’altro che un piatto prelibato, da buon odontoiatra posso dire che la traduzione di ECM potrebbe anche essere “Ecco Come Masticarlo”, ovvero come imparare a “digerire” un

boccone poco piacevole che sembra imposto senza senso. Ci viene allora incontro l’articolo 19 del nostro Codice Deontologico e leggendolo si rimane sorpresi perché si comprende che l’aggiornamento è un dovere deontologico. Quindi, boccone dopo boccone, incominciamo a prendere confidenza con questo “obbligo”, trasformandolo in un’opportunità di crescita professionale, al di là di ogni pregiudizio e di ogni “sapore amaro”.

Patrizia Biancucci



SEGUI LA CORRENTE

Workflow illimitati. Infinite possibilità.

Entra nella nuova era dell’esplorazione intraorale con gli scanner e il software CS ScanFlow di Carestream Dental. Accuratezza dimostrata. File aperti. Capacità di flusso di lavoro senza limiti. Opzioni ampie di elaborazione. Esportazione con un solo clic. Capacità touch screen. Grazie a un nuovo flusso di lavoro interamente aperto e alle funzionalità avanzate, le possibilità sono infinite.

Per scoprire le novità, visita carestreamdental.com/CSScanFlow_it, scrivi un’e-mail all’indirizzo info@emea.cs dental.com oppure contatta un Rappresentante Carestream Dental.





WORKFLOW INTEGRATION | HUMANIZED TECHNOLOGY | DIAGNOSTIC EXCELLENCE

© 2019 Carestream Dental LLC. 18917_IT AL CS SCanFlow AD 0719

AD



Il prof. Aurelio Gisco

Il mondo sta cambiando anche nel settore healthcare e nello specifico in quello odontoiatrico, perché da un approccio tecnico-scientifico stiamo passando ad un approccio patient-based, le strategie di mercato risentono delle radicali innovazioni, il settore presenta ormai uno scenario caratterizzato da un'offerta competitiva con concorrenti sempre più agguerriti e clienti attenti alla qualità. Le innovazioni del mercato propongono nuovi modelli di business che minacciano la quotidiana operatività nello studio odontoiatrico tradizionale, i dentisti italiani soffrono per la concorrenza dei Paesi dell'Est, nonostante siano universalmente riconosciuti come i più bravi al mondo, la comparsa delle “cliniche del sorriso”, pressoché raddoppiate tra il 2012 e il 2015, dei low cost e delle cooperative dentali hanno messo in allarme una parte della professione odontoiatrica, sebbene la domanda interna tra il 2009 e il 2017 riveli di fatto un mancato reale sviluppo del mercato.

Lo studio monoprofessionale che non si adegua al cambiamento in atto rischia di diventare “invisibile” e di realizzare così la temibile profezia di David Vice, CEO Northern Telecom, per il quale “in futuro ci saranno due tipi di aziende: quelle veloci e quelle morte”.

Per fortuna molti studi medio-grandi hanno ampliato la visione imprenditoriale e il sistema di pianificazione e controllo strutturato, introducendo strategie efficaci come l'orientamento alla persona, la giusta attenzione al cliente/paziente per incrementare la retention, le competenze tecnologiche, la gestione proattiva, la previsualizzazione del piano di trattamento, la reputazione dello studio, la formazione di tutti i componenti del team, al fine di facilitare lo sviluppo di una relazione personale e continuativa con il paziente/cliente. Uno dei massimi esperti nel settore, che possiamo definire odontoiatrico-aziendale, è il prof. Aurelio Gisco, attualmente amministratore delegato e direttore

“Dobbiamo passare dall’immobilismo alla cura del paziente/cliente”

Intervista al prof. Aurelio Gisco

generale SE.ME.A, una multinazionale americana, che ha ricoperto nel corso degli anni incarichi da senior executive in aziende operanti nel settore dentale, medicale e healthcare. Autore di libri e ricerche a livello internazionale, con diverse lauree che spaziano dalla Medicina, all'Economia, al Marketing, Gisco da oltre vent'anni si occupa di ricerca e formazione, in collaborazione con le più prestigiose università italiane e americane nell'area marketing e vendite; in particolare, collabora su temi di marketing e sales con l'Area Marketing di SDA Bocconi School of Management, professore a contratto di Economia Aziendale presso l'Università Vita e Salute San Raffaele di Milano, docente del master in Marketing presso BBS (Bologna Business School) e alla Columbia University. La sua è una visione realmente a 360° e quando afferma «Dormo solo tre ore a notte, come mio padre e mio nonno. Quando non lavoro mi dedico a mio figlio: lo vizio ma se lo merita» non è difficile credergli data la mole delle sue competenze.

Prof. Gisco, secondo lei, sfugge qualcosa al dentista che si lamenta del calo di lavoro, incolpando “la crisi che morde”, le catene low cost, i pazienti che “non sono più quelli di una volta”?

Il mondo sta cambiando ad una velocità allucinante e il rischio è che alcuni dentisti prendano i limiti della loro visione per i limiti del mondo. Questo potrebbe davvero rappresentare la disfatta dello studio tradizionale, perché se non si è veloci e non si è reattivi, il solo lamentarsi, il “fare come si è sempre fatto” non porta all'acquisizione di nuovi clienti/pazienti. Quello che è importante comprendere oggi è che sempre più di ieri, in un mondo iper-connesso, in cui i clienti/pazienti sono iper-informati bisogna esserci, essere al loro fianco, essere diversi. Vale per clienti/pazienti dello studio, ma anche e forse di più per i consumatori in senso tradizionale.

Un concetto da scolpire non nella pietra ma nella nostra mente: i mercati sono sempre più interdipendenti e trasversali. Pensate alla farmacia tradizionale che si trasforma in “boutique” e alle imprese farmaceutiche che soffrono la concorrenza di imprese food che presentano al mercato cibi “funzionali” come lo yogurt anticolsterolo. Ma torniamo sulla farmacia, entrando oggi vi sembra di entrare in una farmacia “tradizionale”? La risposta che mi dà io è no. La trasformazione è evidente: dalla catena di approvvigionamento fino all'approfondimento sulla cura primaria, dal ruolo di intermediario e rivenditore a quello di consulente esperto in salute e benessere. Dalle popolazioni in via di sviluppo dell'In-

dia e della Cina ai mercati più sviluppati come U.K., questa evoluzione è in fase di rapida accelerazione. Con mercati così interdipendenti, il care al paziente deve essere differente.

Come sta cambiando il mercato dell'Healthcare, con particolare riferimento a quello odontoiatrico?

Il settore healthcare ha saputo interpretare questo cambiamento e sta agendo di conseguenza per mettere il paziente al centro. Bayer scommette sulla gamification, grazie a Didget monitora il livello di glucosio nel sangue e si connette alla console per bambini Nintendo DS, offrendo ai giovani pazienti ricompense per le buone abitudini acquisite e i progressi nell'analisi continua della glicemia. Ma concentriamoci sul settore odontoiatrico che non rimane immune alla trasformazione digitale e al peso crescente dell'odontoiatria estetica. Si possono identificare tre direttrici di cambiamento. La prima il retailing, si consolidano i nuovi format in franchising; la seconda, le metodologie, le nuove tecniche rivoluzionano la diagnostica e le terapie; la terza, il rapporto dentista-paziente. Internet crea una disintermediazione dei canali tradizionali e l'arrivo al digitale.

È sorprendente l'evoluzione di Amazon, non solo nel settore entertainment con la creazione di contenuti propri, ma guardando all'healthcare e all'odontoiatrico, un nuovo player di distribuzione sta cambiando le regole del gioco. Dal 2017 al 2018 ha ampliato la propria offerta di prodotti healthcare e dentali di quasi 4,5 volte, da poco più di 9.000 a 40.000.

Quali sono i nuovi modelli di business che minacciano la quotidiana operatività del dentista?

Luogo comune era che i dentisti italiani soffrono per la concorrenza dei Paesi dell'Est, nonostante siano abbastanza riconosciuti come tra i più bravi al mondo, oggi ci sono concorrenti che hanno invece innovato introducendo sul mercato nuovi modelli di business, ad esempio le così dette catene di “cliniche del sorriso” che da 214 nel 2014 sono cresciute a 482 nel 2015.

Ma non solo, nuovi modelli di business nascono anche se ci si orienta al costo, come le cliniche low cost e le cooperative dentali. Osservando però i dati di domanda interna tra il 2009 e il 2017, si nota di fatto un mancato reale sviluppo del mercato. Qualcosa di diverso deve essere messo in atto e si torna alla strategia patient-based.

Prof. Gisco, il passaggio da un approccio tecnico-scientifico ad uno patient-based quali benefici porta allo studio odontoiatrico?

Un mantra importante per lo studio: clienti e pazienti soddisfatti comportano una diminuzione del rischio di business. Fatta questa premessa, è importante sottolineare come il mondo odontoiatrico sia passato, ma non ancora per tutti, da un approccio tecnico-scientifico ad uno patient-based. I benefici sono molteplici, lo studio che pone il cliente al centro accresce la fedeltà, attiva effetti di cross selling, up selling e trading up e questo riduce sensibilmente la vulnerabilità verso i competitors aumentando la fidelizzazione.

È così possibile rafforzare la propria reputazione e incrementare il passaparola positivo per favorire l'acquisizione di nuovi pazienti-clienti. Solo così possiamo ridurre i costi fissi e i rischi legati alla gestione dell'attività.

Prof. Gisco, alla domanda “Dead or Alive?” tutti vorremmo rispondere “Alive!” ma non sempre sappiamo come fare. Lei ha qualche ricetta semplice ed efficace per i titolari di studio monoprofessionale, che sono poi la maggior parte dei dentisti italiani?

Alive! Anche la mia risposta. La mia ricetta ha tre ingredienti: conosci i tuoi pazienti-clienti, crea valore per i tuoi clienti-pazienti e, come ultimo ingrediente, organizza lo studio e le risorse in una prospettiva manageriale.

Cosa significa creare valore per i propri pazienti odontoiatrici?

Creare valore significa ricordare sempre che abbiamo di fronte a noi persone che vogliono stare bene, non solo essere curate. Dobbiamo quindi sapere esattamente come condurre l'accoglienza del paziente in studio e le prime visite. Significa, inoltre, coltivare la relazione di lungo periodo con il paziente-cliente. Credo valga sempre il principio della sostanza e della forma, non possiamo sottovalutare l'immagine dello studio; è questa infatti che contribuisce a dare una rappresentazione della tecnologia che come professionisti siamo in grado di utilizzare.

I primi due aspetti riguardano l'esterno, ma anche il rapporto con i fornitori è un elemento di valore. Dobbiamo essere in grado di scegliere il “giusto fornitore”, colui capace di offrirci il “giusto prodotto” che può facilitare l'attività del professionista, quello con cui sappiamo è possibile generare una partnership, quel fornitore che saprà supportarci rapidamente qualora si verificassero delle problematiche, aiutandoci a servire il paziente/cliente a 360°. Le persone sono al centro, non solo i nostri pazienti/clienti, ma anche il nostro team. Quanto “prescritto” funziona se il team dello studio è coeso,

è formato costantemente e ha il giusto mindset, per mettersi proattivamente a disposizione del cliente/paziente. Una volta creato il valore per lo studio questo deve essere consolidato, è la reputazione, e mantenuto grazie ad una managerializzazione dello studio.

Prof. Gisco, la gestione manageriale sta diventando imprescindibile per ottenere il successo dello Studio odontoiatrico. Quali i punti fondamentali a cui deve fare riferimento il dentista/imprenditore?

Il settore presenta ormai uno scenario caratterizzato da un'offerta competitiva con concorrenti sempre più agguerriti e clienti attenti alla qualità. In Italia sono presenti 40 mila studi odontoiatrici di cui oltre 2 mila quelli con due o più sedi o di medio-grandi dimensioni, e il numero di studi strutturati che necessitano di gestione manageriale è destinato ad aumentare notevolmente nei prossimi anni. Lo studio medio-grande “illuminato” ha ampliato la visione imprenditoriale e il sistema di pianificazione e controllo strutturato, introducendo la figura del Dental Office Manager. (DOM). La necessità di questa nuova figura è fondamentale all'interno di grandi cliniche e insegne di odontoiatria organizzata - oggi quasi 800 sedi, cresciute del +262% dal 2012 a oggi -, ma anche strategica per qualsiasi tipologia di studio dentistico che vuole rispondere al cambiamento, essere competitivo sul mercato e crescere. Questo consente di reagire in tempo reale ai feedback dei pazienti/clienti, trasformando una pessima esperienza in un'ottima occasione per una prestazione futura. È fondamentale sviluppare una gestione proattiva del mercato, senza temere la concorrenza, nemmeno quella dell'area low cost.

Il Dental Office Manager ha così il compito di facilitare il mantenimento dei pazienti/clienti attuali, sviluppare l'area commerciale per il contatto con i nuovi potenziali pazienti/clienti.

È al Dental Office Manager che fa capo l'attività di programmazione e controllo, ma anche la comunicazione e il rafforzamento dell'immagine dello studio. Tengo a ribadire che l'85% dei pazienti, e non solo nel dentale, cerca informazioni su internet e il 55% legge le recensioni su un medico o un altro professionista sanitario prima di consultarlo (Ansa.it – Rapporto Philips 2016).

Non possiamo non essere presenti e non possiamo non essere riconosciuti dai nostri pazienti/clienti.

E allora Dead or Alive? Per essere “Alive” dobbiamo passare dall'immobilismo alla cura del paziente/cliente. Questa è l'unica strategia da seguire.

Patrizia Biancucci

La qualità percepita del lavoro

Arch. Massimo Tiberio, libero professionista in Torino.

Che cos'è la qualità del lavoro? La qualità del lavoro è l'eccellente risultato prestazionale. Questa è la classica definizione standardizzata alla domanda, ma se la analizziamo più correttamente ci rendiamo conto che per dare una definizione esatta c'è un aspetto duale aprioristico da tenere in considerazione nel concetto stesso dell'espressione di un giudizio qualitativo: il primo è chi fa un lavoro e la seconda è chi valuta il lavoro stesso. Nel caso in cui le due figure siano competenti allo stesso modo nella materia, si può affermare che la qualità del lavoro abbia un valore unicamente oggettivo e sia basato su parametri tecnici e universali legati alle conoscenze intrinseche e specifiche ai due soggetti rispecchiando così la risposta indicata nell'incipit. Diverso è invece nel caso in cui due soggetti non abbiano le stesse competenze tecniche in materia, di conseguenza i parametri di valore che intervengono nel giudizio qualitativo saranno diversi: ci sarà un parametro oggettivo, basato su dati dimostrabili concretamente e ci sarà un parametro soggettivo basato non su dati, ma su sensazioni personali più o meno razionali. Quest'ultimo caso è molto importante e da tenere sempre presente nella professione nel momento in cui ci si interfaccia con i pazienti che, necessariamente, non potranno mai avere le competenze tecniche e culturali per giudicare oggettivamente il vostro lavoro odontoiatrico; essi useranno altri parametri, ovvero le loro sensazioni in merito al lavoro da voi svolto. Queste sensazioni da un lato saranno ottenute da giudizi razionali su com'è stato soddisfatto il loro problema (il dente non fa più male, la protesi non dà fastidio), dall'altro attraverso giudizi emotivi. Proprio per la loro caratteristica, i parametri emotivi possono, a volte, essere i più pesanti nel bilancio qualitativo della vostra professione e possono essere generati ed influenzati, nel cliente, da sensazioni sia a lui cosce sia inconse, entrambe percepite in relazione al vostro operato (anche se realmente non sono causate direttamente dal vostro operato). Ne deriva che, anche se voi avete lavorato in maniera eccellente, il giudizio del vostro cliente potrà non essere eccellente o perché magari voi eravate più teso o rude del solito nel relazionarvi con lui o perché fattori ambientali hanno influenzato in modo negativo la sua percezione del vostro operato. In questo caso mi occuperò di segnalarvi quali possano essere quegli elementi ambientali che intervengono ad alterare le sensazioni emotive del cliente.

Sembra banale ma l'interior design dello studio è uno di questi elementi. Ovviamente non si in-

tende l'interior solo da un punto di vista estetico (cioè se piace o non piace), ma perché l'interior design, essendo determinato da forme, colori, dimensioni e rapporti spaziali, è composto da elementi che possono influenzare fisiologicamente e psicologicamente il paziente calmandolo o aumentando la sua ansia e tensione. Ad esempio i colori, in base alla loro cromia, possono influenzare il battito cardiaco aumentando o diminuendolo, va da sé quindi che un paziente teso, trovandosi in una stanza con colori accesi o intensi, come il rosso, che gli aumenteranno il battito cardiaco, arriverà in sala operatoria più teso e sensibile e quindi più soggetto a valutare negativamente ogni minima situazione e variazione a lui non piacevole. Diversamente un ambiente dai colori rilassanti e che crei situazioni di tranquillità, magari con sedute confortevoli e distanziate tra loro in modo da garantire una "bolla spaziale" di privacy fisica e psicologica, fa sì che il paziente si rilassi, riducendo il battito cardiaco e scarichi parte della tensione emotiva prima dell'intervento o dopo lo stesso.

Un altro parametro che interviene è la luce presente nello studio medico: un impianto non corretto può creare dei fenomeni fastidiosi come l'abbagliamento o, con luminosità troppo differenziate, un affaticamento oculare che inneschi cefalee o stati di malessere come nausea o vertigini, che poi verranno ascritte al vostro operato.

Anche la qualità dell'aria può variare i parametri della frequenza del respiro e soprattutto intervenire a limitare la corretta ossigenazione dei muscoli comportando fenomeni di debolezza e inibendo la corretta risposta neuromotoria del paziente così da determinare anche una risposta non soddisfacente del corpo del paziente al vostro operato. Il microclima interno allo studio può giocare un ruolo serio sullo stato fisico-emotivo del paziente perché nel caso di alterazione omo termica corporale il nostro corpo attiva i meccanismi di termoregolazione consumando energie importanti a discapito delle altre funzioni cognitive-bio-mecchaniche rendendo il corpo del paziente più debole e meno reattivo, ma più sensibile alle situazioni dolorose e tensive.

Intervenendo con coscienza di causa si possono evitare questi fattori ambientali di influenza negativa attraverso l'uso sapiente dell'interior design e la progettazione ergonomica dell'impiantistica interna dello studio, quali l'impianto termico, illuminotecnico e di riciclo dell'aria.



© Marko Poplasen/Shutterstock

AD

09-2017

WE LOVE WHAT WE DO.

EFFICIENZA, AFFIDABILITÀ, RISPARMIO ENERGETICO CON MICRO E TURBO-SMART

QUANDO LAVORANO METTONO SEMPRE LA GIUSTA ENERGIA!

Micro e Turbo-Smart si caratterizzano per flessibilità e sono ideali rispettivamente **fino a 2 e 4 poltrone in aspirazione contemporanea**. Grazie all'inverter, **l'assorbimento di energia è sempre in funzione dell'effettivo utilizzo** mentre il software evoluto consente agli aspiratori di **entrare in auto-protezione attiva senza fermarsi in presenza di difficoltà di funzionamento**: questo significa affidabilità e riduzione dei costi di gestione.

Da oggi ancora più flessibili e **sotto controllo direttamente dallo smartphone con la SMARTAPP**. Scaricala subito!



TURBO-SMART



MICRO-SMART



DISCOVER THE NEW **SMARTAPP**



COSTIAMO MENO DEGLI ULTIMI E SIAMO TRA I PRIMI DEL MONDO! ECCO PERCHÉ:

Facciamo ricerca: questo ci permette di avere a nostra disposizione tecnologie di ultima generazione.
Aumentiamo le prestazioni: le tecnologie informatiche ed elettroniche aumentano le prestazioni e la sicurezza delle nostre macchine.
Riduciamo i costi: meno costi di manutenzione meno spese di energia: nel rapporto costi benefici siamo sempre i più convenienti.
Riduciamo l'impatto ambientale: risparmiamo il 50% di materie prime, facciamo risparmiare a voi dal 30% al 50% di energia elettrica.
HOW IS IT WE LEAD IN OUR FIELD, WHEN WE COST LESS THAN THE ALTERNATIVES? THIS IS HOW:
 Constant research: this enables us to apply the latest technology to all of our products and solutions.
 We enhance performance: electronic and information technology enable us to enhance the performance and reliability of our products.
 We reduce costs: less maintenance and lower energy costs mean that we are always the most economical on a cost-benefit analysis.
 We reduce environmental impact: we save 50% on raw materials, so that you can save between 30% and 50% on electrical consumption.



Punto sulle ultime normative in tema di appropriatezza degli Emocomponenti ad uso non trasfusionale

Decreto del 1 agosto 2019 del Ministero della Salute e Documento Tecnico del Centro Nazionale Sangue (CNS) sulle indicazioni terapeutiche.

Sergio D'Antico – Medico ematologo specialista in medicina trasfusionale.




PIANO FORMATIVO

CLINIC MANAGER

La risposta alla formazione dei Clinic Manager



**FAI CRESCERE
LA TUA STRUTTURA
FAI VINCERE
IL TUO BUSINESS**

Bologna
Ore: 9:00 - 18:00

**9
giorni**

Dall'esperienza Bquadro/Develo nella formazione di alto livello nasce il nuovo percorso formativo per Clinic Manager, una figura fondamentale che ha la funzione di individuare obiettivi e strategie, gestire in modo efficace pazienti e collaboratori, utilizzare moderne tecniche di management aziendale e i programmi di sviluppo commerciale: fattori che diventano fondamentali per il successo dello studio e del professionista.



23-24-25 Gennaio Preliminary Skills Visione imprenditoriale e strategia di impresa	3 giorni
19-20 Marzo Business training Comunicazione, leadership e gestione delle negoziazioni	2 giorni
23-24 Aprile Business tactics Marketing operativo, comunicazione d'impresa e social media	2 giorni
11-12 Giugno Process Analysis Controllo di gestione e sistema di budgeting	2 giorni

Ulteriori info e iscrizioni su: **bquadro.it**

Il DM del 1 agosto 2019 (pubblicato sulla GU del 26 settembre 2019) rappresenta la riscrittura dell'Articolo 20 e dell'Allegato X del precedente DM del 2 novembre 2015. Dato il crescente impiego clinico di Emocomponenti ad uso non trasfusionale a fronte di una non sempre consolidata evidenza di appropriatezza clinica, ma in presenza di consistente letteratura scientifica pur con elevato rischio di bias in alcuni ambiti, il Ministro della Salute ha ritenuto necessario modificare la preesistente disciplina. Ferme restando le precedenti "regole" sulle modalità di produzione e gestione degli Emocomponenti ad uso non trasfusionale, appannaggio dei Servizi Trasfusionali o delle Strutture Sanitarie convenzionate, si apre la possibilità di utilizzare questi presidi terapeutici in ambiti non ancora definibili "evidence based". Infatti, l'unica alternativa finora per quelle indicazioni cliniche non ancora consolidate dalle evidenze disponibili in letteratura, o per modalità di produzione e di impiego diverse da quelle regolate dalla normativa vigente, era quella di promuovere specifici progetti di ricerca da condurre come sperimentazione clinica. Oggi, come si legge al comma 3 e al comma 8 dell'ultimo DM, possono essere definiti protocolli clinici, condotti secondo le buone pratiche cliniche, in quegli ambiti applicativi che non godono ancora di un robusto supporto di letteratura, ma che meritano di essere indagati. Ciò mette a disposizione del clinico uno strumento più agile e meno scoraggiante per consentire di aumentare le conoscenze in determinati ambiti e contribuire con i propri risultati alla conferma di efficacia o meno di un trattamento. I Servizi Trasfusionali vengono incaricati di supervisionare detti protocolli clinici, punto E dell'Allegato X, e di tenere aggiornato il CNS in merito ai relativi risultati. Il CNS, organo dell'ISS, ha incarico dal Ministero di coordinare un apposito gruppo tecnico multidisciplinare ed effettuare la revisione sistematica della letteratura scientifica allo scopo di verificare il grado di appropriatezza delle indicazioni terapeutiche già note e delle indicazioni terapeutiche nuove. Il 3 ottobre 2019 è stato pubblicato da parte del CNS il documento "Indicazioni terapeutiche sull'utilizzo appropriato degli emocomponenti per uso non trasfusionale" che definisce a livello nazionale gli ambiti di applicazione degli Emocomponenti, con diverso grado di raccomandazione. È auspicabile che i risultati dei protocolli clinici, implementati in virtù delle novità legislative, possano rappresentare materiale consistente a supporto della sistematica e continua revisione del documento sulle indicazioni terapeutiche, il quale è disponibile sul sito del CNS (centronazionale sangue.it).

Catturare l'esatta visuale dell'operatore

< pagina 1

Lo stabilizzatore consiste in un sensore giroscopico capace di rilevare i movimenti della camera (tremolii delle mani, supporti instabili, o altro), inviarne i dati alla CPU dell'obiettivo dove vengono analizzati e convertiti in specifiche istruzioni per un "motore", che provvede a muovere la lente o il sensore, in modo da controbilanciarne il movimento. Il risultato pratico è che l'immagine proiettata dalle lenti sul sensore risulta immobile. La stabilizzazione elettronica o digitale agisce sulle immagini catturate dal sensore, ha la stessa finalità di quella ottica ma si basa su metodi di elaborazione software capaci di confrontare i diversi fotogrammi di una sequenza al fine di cogliere lo spostamento di alcuni oggetti presi come riferimento; funziona esclusivamente in modalità video, comporta una riduzione della qualità e secondo alcuni è talvolta addirittura quasi un falso. La stabilizzazione elettronica ha un funzionamento simile alla modalità omonima che interviene in alcuni specifici programmi di editing. Il software si sincera che alcuni punti di riferimento presenti nei diversi fotogrammi della stessa sequenza abbiano mantenuto posizione costante o quanto meno prevedibile in base alle caratteristiche di movimento. Qualora ciò non sia avvenuto provvedono a ritagliare le singole immagini (crop) e a muoverle al fine di compensare lo spostamento con dei contro movimenti che hanno la finalità di mantenere costanti le coordinate spaziali dei singoli punti presi a riferimento, ottenendo così un filmato più fluido. Lo stabilizzatore ritaglia quindi una porzione di immagine eliminando una cornice, un'area cuscinetto in genere pari a circa il 15% del frame che il software userà per le (eventuali) correzioni. I pixel rimanenti subiranno un ingrandimento (interpolazione) atto a compensare il maggior spazio venutosi a creare che deve essere necessariamente occupato affinché rimanga costante la dimensione dell'inquadratura che dovrà rimanere affine alle altre. Questo si traduce in un degrado qualitativo delle immagini che subiscono una riduzione di densità dei pixel. Alcune aziende pubblicizzano la presenza di sistemi di stabilizzazione elettronica di dubbia efficacia come quelli riferibili alla sfocatura di movimento (motion blur); in pratica il giroscopio, avvertito il movimento, agisce sull'esposizione, ad esempio variando la sensibilità ISO del sensore, rendendo potenzialmente più tollerabile l'adozione di tempi più corti per ogni singolo frame. Per quanto riguarda la stabilizzazione in fase di editing giova ricordare che, sebbene i risultati della stabilizzazione on-board siano irraggiungibili via software, un ulteriore miglioramento del "mosso" sarà ottenibile in post-produzione facendo ricorso ad appositi tools disponibili nei programmi di montaggio.

Fattori che influenzano la profondità di campo:

- 1) Distanza dell'oggetto dall'obiettivo: maggiore è la distanza, più ampia sarà la profondità di campo.
- 2) Lunghezza focale dell'ottica: un obiettivo grandangolare, cioè con una lunghezza focale ridotta e con un raggio di visione molto ampio, tenderà ad



amplificare la profondità di campo, viceversa un obiettivo tele, cioè con una focale molto lunga e un campo di visione ristretto, tenderà a ridurre la profondità di campo.

3) Apertura del diaframma: a maggiori chiusure corrisponde maggiore profondità di campo.

Le microcamere odontoiatriche, per motivi di miniaturizzazione, non dispongono di zoom; le più performanti offrono, come opzione, almeno 2 diversi obiettivi. Uno appunto, più "tele" (distanza di lavoro circa 60-70cm) da applicare qualora si preferisca il posizionamento più stabile su lampada e un altro più "grandangolare" ottimizzato per l'uso su caschetto odontoiatrico (distanza di lavoro 30-40 cm). Quest'ultimo posizionamento, essendo più instabile, può dar luogo a immagini mosse, soprattutto quando l'operatore non riesca a rimanere immobile. Fortunatamente il "mosso" può essere attenuato sia utilizzando focali più ampie (più grandangolari), più indicate per la messa a fuoco a tale distanza di lavoro, sia facendo ricorso a tools di stabilizzazione in fase di montaggio video che però impegnano duramente il computer e degradano la risoluzione.

Caratteristiche tecniche

Risoluzione

Le moderne videocamere digitali possono catturare video in qualità HD (1280 x 720 pixel), Full HD (1920x1080 pixel), 4k (3840 x 2160 pixel) e recentemente addirittura in 8k (7680 x 4320 pixel). Tutte consentono acquisizioni di foto e di video garantendo per ciascuna modalità una differente risoluzione massima, generalmente inferiore in modalità video. In linea teorica una maggiore risoluzione dovrebbe garantire un maggior numero di informazioni e quindi consentire una migliore resa delle immagini e dei colori, ma in realtà spesso ciò non accade. Si possono reperire sul mercato device che differiscono notevolmente per qualità e prezzo pur essendo contraddistinti dalla stessa risoluzione, cioè da ugual numero di pixel: il numero effettivo di pixel è spesso irrilevante, più importante è la dimensione e la qualità del sensore; ad una maggiore ampiezza corrisponde maggiore qualità delle immagini (il sensore più grande riesce a catturare più e meglio la luce). Occorre sfatare

il mito del "megapixel", uno stragemma partorito da astute operazioni di marketing che intenzionalmente tendono a porre l'accento sul numero dei pixel anziché sulla dimensione del sensore. Se il numero fosse sinonimo di qualità, non sarebbe giustificata



RUBRICA A CURA DI

Prof. Luigi Rubino, Medico Chirurgo specialista in Odontostomatologia. Master corso di alta formazione in Digital Dentistry. Docente di radiologia odontoiatrica, chirurgia guidata e di storia della medicina. Inventore VRubino, realtà virtuale in medicina.

l'enorme differenza di prezzo e di performance a parità di numero di pixel. Circa la risoluzione video, sono da sconsigliarsi le fotocamere HD, mentre non sempre appare necessario il ricorso al 4k che a fronte di un maggior costo richiede un incremento spesso eccessivo di risorse hardware e software non sempre disponibili (tempo di editing, pc, RAM, monitor, proiettori etc). In alcune microcamere il 4k è consentito solo per un brevissimo lasso di tempo, comunque insufficiente a riprendere un'intera procedura clinica, terminato il quale occorre addirittura spegnere e attendere il raffreddamento.

Frame rate e slow motion

Fotogrammi al secondo e Slow Motion (fps, frames per second) rappresentano il numero di immagini che la videocamera può registrare ogni secondo per comporre una sequenza video.

L'occhio umano comincia a percepire un "movimento come fluido" a circa 18 fotogrammi al secondo; tuttavia, esso inizia ad essere realmente scorrevole a una frequenza di 24 fotogrammi al secondo o superiori. Sono disponibili molteplici possibilità: i video odontoiatrici, e in particolare quelli con risoluzione full HD (UHD) e 4K, è bene che siano visualizzati ad un framerate da

30fps, sino a 50/60fps, purchè il sistema di integrazione video e i monitor lo supportino. La disponibilità di framerate ancora più elevati, oltre ad apparire superflua, comporta un impegno hardware ed economico maggiore e non fornisce particolari vantaggi.

Peso

Da 18 a 50 gr per le microcamere specifiche per l'odontoiatria.

Obiettivo

Sebbene il grandangolo garantisca maggior profondità di campo sono da preferirsi obiettivi con focale maggiore (più tele).

Autofocus

La messa a fuoco automatica, quando disponibile, non è in genere un'opzione desiderabile in odontoiatria dove generalmente si preferisce quella manuale perché la comparsa repentina di dita o di strumentario può ingannare gli automatismi.

Display

Non è necessario ed è facilmente sostituibile da eventuali controlli remoti mediante app.

> pagina 10



*Video makes
Video makes
Video makes
better dentistry
better dentistry
better dentistry*

SCEGLI
la tua mini videocamera
EduCam - ProCam - MicroCam

RIPRENDI
ciò che i tuoi occhi vedono

CONDIVIDI
video e immagini anche in 4K



Distributore esclusivo per l'Italia
www.quattrotri.com
info@quattrotri.com
tel. 02 96409029