CAD/CAM Italian Edition, anno 7, vol. 1
supplemento n. 1 di Dental Tribune Italian Edition, anno XIV n. 4

Aprile 2018

CAD/CAM

international magazine of digital dentistry

1 2018

obiScanner

La prossima generazione
di Scanner Facciali

fifthingenium MeDe SA cmf marelli s.r.l.

| expert article
Overdenture a supporto implantare per il trattamento di pazienti con classe VI di Cawood and Howell

| expert article
Ricostruzioni estetiche complesse: metodi digitali e protocolli operativi integrati

| l'intervista
La sfida delle sfide: rendere sostenibile la rivoluzione digitale

dti Dental Tribune International

MILANO2018

WWW.IAO-ONLINE.COM\MILANO2018

1° CONGRESSO NAZIONALE:
il digitale nella pratica clinica implantologica: presente e futuro.

18, 19 e 20 Ottobre
DUEMILADICIOTTO

www.Bjor.it

Come cambia l'immagine e l'identità dello studio con le tecniche digitali

L'identità è unica e si manifesta concretamente attraverso un'immagine, un'organizzazione, una prestazione sanitaria che contribuiscono a creare le persone che svolgono la loro attività professionale in quello specifico studio.

Oggi l'immagine è quanto di più immediato ci identifichi. Purtroppo in questi anni qualcuno ha pensato che la semplice acquisizione di nuove attrezzature, digitalizzare lo studio, rinnovare un sito, aprire la pagina sui social, cambiare l'arredo o inserire uno slogan su una pagina pubblicitaria, potessero dare dei risultati in termini di successo. Tutte azioni importanti, che potrebbero però avere dei risultati negativi se alla base non ci fosse un'analisi corretta: chi siamo, quali sono i punti di forza dello studio, quali obiettivi vogliamo raggiungere e con quali clienti. In questo senso attenzione a scegliere tecnologie digitali, come marketing.

_Il punto di forza o debolezza di uno studio è la sua organizzazione, che deve essere dinamica

Qual è l'organizzazione giusta per ottimizzare i tempi dello studio, per il tipo di attrezzature? Sono sufficienti o sovrastimate le risorse fisiche ed umane che sto utilizzando? E gli orari? E il rapporto con i consulenti? La struttura giuridica migliore per noi è lo studio professionale o una società tra professionisti o una S.r.l.?

Quali sono le più importanti normative che quest'anno influiscono sull'attività? Responsabilità medica e dei collaboratori, l'iperammortamento, l'applicazione dei regolamenti europei sulla legge della privacy, la finanziaria 2018, le norme di sicurezza, le certificazioni obbligatorie se si praticano certe prestazioni con certi macchinari, le assicurazioni: si conoscono quale impatto avranno nella nostra attività, quali adeguamenti si devono fare? Ed ancora questa organizzazione è la migliore secondo il nostro concetto di profitto e quindi crea valore, adeguata al personale assunto, percepita come eccellente dai pazienti?

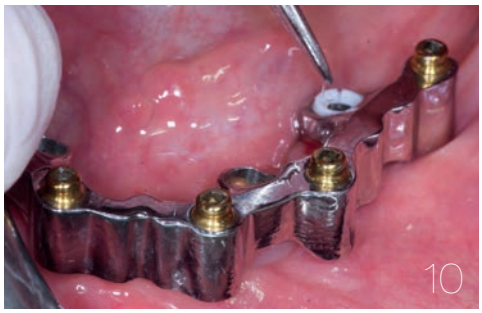
Chi meglio dei clinici stessi per descrivere con i loro "case report" processi di trasformazione ed evoluzione che partendo dagli aspetti clinici, hanno rinnovato attrezzature, team, organizzazione aziendale, immagine, ampliato le prestazioni e vincendo?

Pochi o nessuno di loro ha fatto analisi a priori senza il supporto di un esperto consulente.

Seguici sul sito www.managementodontoiatrico.it

_Patrizia Gatto

08


10

18

editoriale
03 Come cambia l'immagine e l'identità dello studio con le tecniche digitali

news
_Expodental Meeting 2018
06 Il dinamico divenire dell'odontoiatria più avanzata nella "classica" rassegna di Expodental Meeting 2018
_Dental Tribune Italia

opinion
_gestionali integrati
08 Digitalizzare? Organizzare studio e business con strumenti digitali clinici e organizzativi
_M. Rossini

expert article
_implantoprotesi
10 Overdenture a supporto implantare per il trattamento di pazienti con classe VI di Cawood and Howell: un caso clinico con 3 anni di follow-up
_M. Tallarico, M. Martinolli, D. Schiappa

expert article
_restauri protesici
18 Ricostruzioni estetiche complesse: metodi digitali e protocolli operativi integrati
_R. Molinari, M. Fazioni, F. Rossini

industry report
_Cad Cam
25 Principi di funzionamento delle macchine utensili: breve disamina sulle caratteristiche principali di un fresatore CAD-CAM
_F. Soggia

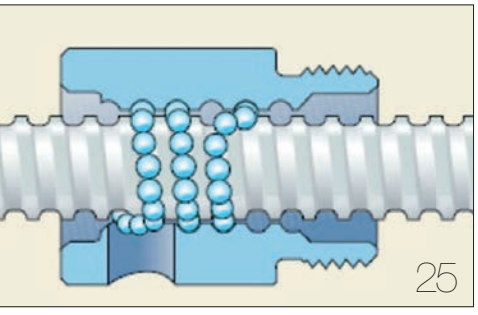
industry report
_bracket 3D
34 La soluzione innovativa "chiavi in mano" che agevola le sinergie clinico-tecniche e ne amplia gli orizzonti in termini di Estetica del Sorriso e non solo
_G. Rossini

aziende
38 _news

l'intervista
_Massimo Buda
44 La sfida delle sfide: rendere sostenibile la rivoluzione digitale
_A. Genitori

l'editore
50 _gerenza

Immagine di copertina cortesemente concessa da cmf marelli srl, www.cmf.it


25

34

44

kuraray

Noritake

KATANA™ Zirconia Series:

UTML (Ultra Translucent Multi-Layered)
STML (Super Translucent Multi-Layered)
ML (Multi-Layered)

I rivoluzionari dischi CAD/CAM in zirconia CUBICA multi-strato e multi-traslucenti KATANA™ UTML e STML combinano esclusive proprietà ottiche e meccaniche. KATANA™ è il materiale più moderno per restauri full-contour e ibridi stratificati con la ceramica CZR™.

La formulazione di KATANA™ UTML vi sorprenderà nella realizzazione di corone anteriori e posteriori di soli 0,8 mm, nonché faccette ultrasottili di soli 0,4 mm cementate con PANAVIA™ V5.

I dischi sono disponibili in 20 colori VITA® oltre a 4 smalti di zirconia.

KATANA™ STML è indicato per corone e ponti fino a 3 elementi di sorprendente naturalezza, grazie al sofisticato bilanciamento di traslucenza, valore e opacità.

KATANA™ ML consente la realizzazione di arcate complete e corone posteriori di soli 0,5 mm di elevatissima resistenza e naturalezza.

È ideale per i restauri ceramizzati con la ceramica CZR™.

La zirconia adesiva è oggi una realtà grazie al SUPER cemento PANAVIA™ V5 che fissa la più elevata adesione di sempre con una sola procedura semplice e veloce.

PROVA L'ALTA QUALITÀ
DELL'ORIGINALE ZIRCONIA KATANA™
A PARTIRE DA
189,00 €

Kuraray Europe Italia S.r.l
Via San Marco 33, 20121 Milano Telefono: 02 63471228 Fax: 02 63470380
E-mail: dental-italia@kuraray.com www.kuraraynoritake.eu/it
facebook.com/KurarayNoritakeInLab - facebook.com/KurarayNoritakeInClinic

SCIENCE.KNOWLEDGE.SUPPORT.

Il dinamico divenire dell'odontoiatria più avanzata nella "classica" rassegna di Expodental Meeting 2018

Evento di riferimento per il dentale in Italia l'Expodental Meeting che si tiene a Rimini Fiera, dal 17 al 19 maggio, consta dell'esposizione delle novità produttive di oltre 300 aziende internazionali. Dentisti, odontotecnici, igienisti dentali e assistenti di studio usufruiscono di un programma congressuale ricco di eventi clinici e non, in un mix virtuoso tra merceologia, scienza e tecnica, oltreché di cultura in un contesto appropriato di scambio e confronto tra tutti gli addetti della filiera.

Tra i grandi rientri da segnalare in primis nell'ambito di Expodental Meeting la rinnovata collaborazione tra UNIDI e gli Amici di Brugg. Il ritorno degli Amici prende corpo in un convegno scientifico multidisciplinare ubicato nelle sale dell'ingresso Sud della Fiera.

In occasione di Expodental si rinnova anche EXPO3D, l'area dedicata al digital workflow; lanciata all'interno della scorsa edizione ha riscosso grande interesse non solo tra le aziende grazie all'esposizione in un'area apposita di prodotti digital, ma tra i professionisti. Per EXPOD3D, UNIDI si è affidata a eccellenti partner scientifici per creare un programma di eventi coinvolgente.

La conferma della presenza dell'AIOP (Accademia Italiana di Odontoiatria Protesica) anche per l'edizione 2018 rinnova in tale circostanza la collaborazione con un «partner strategico – come lo definisce un comunicato UNIDI – per l'alto livello dei contenuti scientifici proposti e la capacità di coinvolgere le due figure chiave della protesica, l'odontoiatra e l'odontotecnico».

La sala EXPO3D quest'anno viene posta all'ingresso fiera, prima dell'entrata nei padiglioni. L'AIOP vi dedica una giornata, accreditata ECM, sull'"Odontoiatria digitale, dalla ricerca alla clinica" in collaborazione con l'Università "Vita Salute" San Raffaele e con quella di Siena in un evento pensato per l'odontoiatra e l'odontotecnico che desiderino avvicinarsi al mondo digitale. Nell'ambito del programma scientifico dell'EXPO3D è previsto sabato 19 maggio anche un approfondimento cultural/economico sull'odontoiatria digitale con Antonio Pelliccia.

In un'epoca di ravvicinamenti e collaborazioni intersocietarie, non sfugge il significato della iniziativa congiunta a Expodental Meeting della SILO (Società Italiana di Laser in Odontostomatologia) e AIOLA (Accademia Internazionale Odontostomatologia Laser Assistita) consistente in un corso comune sulle "Applicazioni del laser in odontostomatologia" in programma nella Sala Caravaggio. Artefici i due presidenti Paolo Vescovi (SILO) e Valerio Partipilo (AIOLA) con Umberto Romeo (WFLD International Board) e Alessandro Del Vecchio (WFLD European Division Secretary).

Non solo Laser, né protesica, tuttavia. All'insegna della rivoluzione digitale in ortodonzia, in occasione di Expodental Meeting 2018 UNIDI ha stretto una partnership strategica con SIDO, la Società Italiana di Ortodonzia. La partnership è particolarmente importante perché permetterà di mettere al centro l'Ortodonzia, uno dei comparti maggiormente coinvolti nella digitalizzazione del settore, proponendo alti contenuti scientifici.

Sabato 19 maggio la sala congressuale EXPO3D viene occupata dai relatori di SIDO con il corso ECM "ORTHO3D: l'evoluzione del digitale": dalla pianificazione ortodontica, dove la visualizzazione 3D permette all'ortodontista e al chirurgo di stabilire dal tipo di intervento, al ruolo della programmazione 3D nel trattamento con allineatori trasparenti, dal digital smile design, che consente di creare un progetto terapeutico digitale del sorriso consentendo ai pazienti un'anteprima realistica dell'esito finale della terapia, al workflow digitale nel trattamento ortodontico-chirurgico.

Dental Tribune Italia

Single Visit Dentistry

Trattamenti odontoiatrici in un'unica seduta, solo con CEREC si può.

Cosa ne direste di cementare una corona ai vostri pazienti in un'unica seduta anziché in due?
Cosa penserebbero i vostri pazienti? Lo sappiamo: ne sarebbero entusiasti!
I pazienti beneficerebbero del trattamento più veloce e più comodo senza cucchiaio per impronta, né provvisori e con una sola iniezione di anestetico.
Offrite ai vostri pazienti il migliore trattamento in un'unica seduta... con CEREC si può!

dentsplysirona.com

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Dentsply Sirona

Digitalizzare? Organizzare studio e business con strumenti digitali clinici e organizzativi

Autore_Michele Rossini, odontoiatra in Monguzzo (CO)

Informatizzare significa in sostanza cambiare supporto. Quello che prima avevo su un foglio di carta oggi è in un computer, stessa cosa per un'immagine o una scansione 3D di un oggetto reale. Stiamo parlando di dematerializzazione. Prima ancora di chiedere come fare a dematerializzare col digitale ci si dovrebbe fermare e capire perché e cosa si sta facendo, cosa vuol dire documentare quel che si fa, accumulare tante informazioni in modo ordinato sulle attività svolte e sui propri compiti per trovarle in modo efficace quando serve.

Il primo obiettivo nell'agenda digitale dello studio è capire il perché della raccolta dati (di ogni genere, anagrafici, anamnesi, diari clinici, radiografie, fotografie e scansioni intra ed extraorali etc...), gli obiettivi e le procedure quali sono e di chi sono le responsabilità. In questo senso il problema non è l'informatica, ossia scegliere un software o uno scanner rispetto ad un altro. La digitalizzazione in realtà è un processo dove si comincia sempre dalla fine. Lincoln diceva: «Se ho otto ore per abbattere un albero, sette le userò per affilare l'ascia».

Prima dev'essere chiaro l'obiettivo, il risultato da ottenere, per scegliere in modo critico cosa è utile digitalizzare e cosa no, visto che digitalizzare significa prendere un dato e trasformarlo in un'informazione consultabile e utile al momento e nel posto giusto. Se si ragiona in termini di processo, si hanno di fronte gli stessi problemi con le tavolette di argilla ad Alessandria o con i codici di migliaia di anni fa. Lo stesso grattacapo: trasformare i dati archiviati in informazioni utili al momento opportuno per decisioni riguardanti la propria attività in modo strategico in ambito organizzativo e clinico. Unica differenza: oggi si è in grado di archiviare i dati su un supporto digitale più veloce, affidabile e versatile.

Fig. 1_Gap digitalizzazione.

Potenzialmente ogni processo è digitalizzabile: per rimanere nello studio, dai processi di segreteria con la gestione dell'agenda, alla relazione e comunicazione col cliente con uso corretto dei social, al controllo di gestione con raccolta dati sull'attività, agli aspetti clinici o meglio dell'erogazione del servizio. In ogni azienda (e negli studi) esistono tre livelli di organizzazione, con processi digitalizzabili:

- Operativi - Concorrono al raggiungimento degli obiettivi. Qui in grande maggioranza le decisioni sono strutturate, ossia assunte in base a regole predeterminate. Il digitale è utile poiché aumenta efficienza e affidabilità e riduce errori. Serve anche a creare e immagazzinare dati per i processi successivi o superiori.
- Direzionali/gestionali - Concorrono a tradurre obiettivi di medio-lungo termine in una programmazione a breve controllandone il conseguimento. Prevalgono le decisioni semi-strutturate secondo regole solo in parte predeterminate. Con la digitalizzazione si dirigono accuratamente le procedure favorendo il controllo di ciò che viene eseguito. Tipica di quest'area è

la vendita, perché genera programmazione a breve, quindi processi operativi. Allo stesso tempo è gestita e programmata a livello superiore o strategico.

_ Strategici - Concorrenti alla pianificazione organizzativa di medio-lungo termine, sono caratterizzati da scelte assunte senza regole predeterminate alla decisione, ma si avvalgono del digitale per trasformare i dati in informazioni utili. Rischio di ogni impresa infatti è accumularne migliaia invano perché non trasformati in informazioni utili al momento giusto.

Oggi si è di fronte ad un gap semplice da colmare con tecnologie informatiche. Più complesso è colmare quello organizzativo alla base. La digitalizzazione non può essere imposta dall'alto: negli studi, non si arriva da un giorno all'altro e la si impone solo perché si è acquistato un software gestionale o approfittato dell'offerta di uno scanner digitale intraorale.

Colmare il gap tecnologico senza quello organizzativo significa rischiar di peggiorare la situazione. Ognuno ha il proprio grado di digitalizzazione e conoscenza del digitale e i vari livelli devono essere tenuti in considerazione, perché dietro allo strumento c'è sempre una persona attraverso la quale passa la corretta formazione e delega del processo.

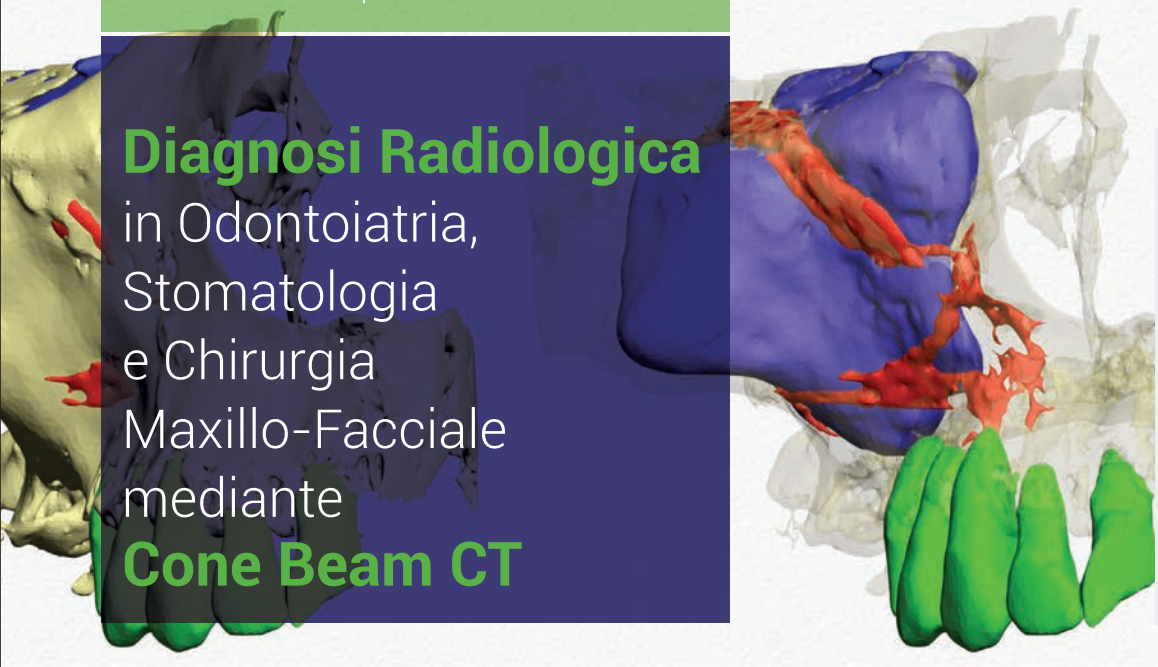
Fig. 2_I vantaggi della digitalizzazione.

Due essenzialmente gli aspetti importanti nei confronti delle persone: la direzione e il controllo. Il flusso digitale permette di costruire un percorso predefinito, anche nella gestione degli errori, da cui è difficile uscire e commettere sbagli. È l'aspetto direzionale del processo. Poi c'è quello di controllo: lavorando in digitale, in automatico al livello operativo, si accumula un patrimonio di dati che il digitale permette di trasformare in informazioni utilizzabili in modo strategico per decisioni relative ad un'attività non più basata su opinioni o sensazioni, ma su informazioni certe messe a disposizione dalla digitalizzazione.

› Corso completo di **VIDEO**
› **CASE REPORT**, con casi clinici di particolare rarità

50 CREDITI ECM

Diagnosi Radiologica in Odontoiatria, Stomatologia e Chirurgia Maxillo-Facciale mediante **Cone Beam CT**



ATTESTAZIONE
Al superamento del test finale, una procedura guidata ti consentirà di conseguire l'attestato ECM e di scaricarlo direttamente online.
Provider standard Adakta n. 379

ACCREDITAMENTO ECM
dal 1 maggio 2018 al 30 aprile 2019
Il corso sarà consultabile anche negli anni successivi come prezioso compendio

COSTO: 165 euro
iva compresa*

*Il costo per l'acquisto è deducibile al 100%.

DENTAL TRIBUNE DT STUDY CLUB
CORSI | DISCUSSIONI | BLOG | GUIDA

Per ulteriori informazioni e/o iscrizioni:
chiamare lo **011 3110675**
scrivere a **info@tueorservizi.it**
acquistare su **shop.tueorservizi.it**

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione