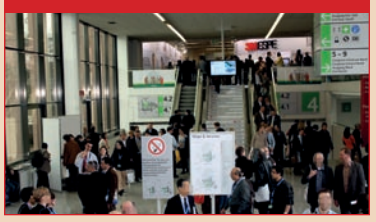
DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition

Anno VII n. 1 | Gennaio 2011 | Euro 3,00

Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma1, DCB Torino - Contiene inserti pubblicitari

News e Commenti



Un altro record per IDS Colonia

I visitatori della 34ª edizione di IDS Colonia, dal 22 al 26 marzo 2011, dovranno probabilmente riservarsi tempi più lunghi per conoscere le ultime novità in campo odontoiatrico.

> pagina 3

L'Intervista

L'Odontoiatria secondo Vitaldent

Vi proponiamo un'esclusiva intervista al direttore HR di Vitaldent, l'azienda che ha cambiato il modo di intendere la pratica odontoiatrica e che ancora oggi continua a far discutere.

> pagina 6

Il nuovo Consiglio Direttivo Aio in carica nel triennio 2011-2013

Il Consiglio Direttivo Aio per il triennio 2011-2013 (da destra: Martini, Malvano, Sanvenero, Staffelli, Lai, Delogu, Rampulla, Marrone, Ranieri, Sanalitro e Poletto).

Si insedia dalla metà di gennaio il Consiglio Direttivo Aio, scaturito dalle elezioni tenutesi a Roma lo scorso 5 dicembre.

"Il deciso consenso ottenuto dai candidati alle diverse cariche – afferma un comunicato stampa – conferma lo spirito di collaborazione e comunanza d'intenti che caratterizza gli associati. La conferma delle candidature proposte, infatti, rappresenta anche l'approvazione e la condivisione degli obiettivi per il nuovo triennio, nel segno della continuità con quanto finora svolto e ottenuto".

Nel ringraziare per la fiducia accordata, il neo Presidente Pierluigi Delogu ha presentato personalmente la squadra che lo coadiuverà nelle attività politiche, organizzative e di comunicazione. La Segreteria nazionale sarà coordinata da Salvatore Rampulla, Presidente uscente, il quale "continuerà a portare attivamente il proprio contributo con l'autorevole presenza che da sempre lo contraddistingue", dice il comunicato. Enrico Lai, dell'Aio Cagliari, è stato riconfermato nell'incarico di Tesoriere. Riconfermato anche Gerhard Seeberger che, oltre a far parte del Consiglio in qualità di Past President, "continuerà a testimoniare i valori dell'odontoiatria italiana negli impegni internazionali".

Contratto dipendenti Riaperta la trattativa

Il primo incontro è avvenuto in autunno: da una parte del tavolo la Confprofessioni (la "confindustria" dei professionisti, che raccoglie rappresentanti di una quindicina di libere professioni e produce tra il 12 e il 15 per cento del PIL italiano), rappresentata dal suo presidente Gaetano Stella,

→ DT pagina 2

La Commissione Ecm convoca l'Andi per esaminare le proposte di riforma

Facendo seguito ad una precisa richiesta avanzata a suo tempo dall'Andi, il Comitato di Presidenza della Commissione Nazionale per la Formazione Continua, organo del Ministero della Salute, tiene il 14 gennaio a Roma un'"audizione" dell'Associazione in merito ad alcune modifiche che l'Andi (composta, come noto, per la maggior parte da libero-professionisti) ha chiesto di apportare all'attuale disciplina Ecm.

Si tratta di un "pacchetto" piuttosto corposo che affronta alcuni problemi, assai sentiti, a dire il vero, dalla categoria.

→ DT pagina 2

Mente più sveglia in chi cura i denti?

Sembra che esista una relazione fra la cura costante dei propri denti e le capacità mentali. È il risultato di una ricerca americana condotta su un campione di oltre 2000 persone con più di 60 anni, sottoposte a test per accertare se soffrissero di periodontite. Contemporaneamente, è stato chiesto loro di mettersi alla prova con test per verificare le proprie abilità mentali.

→ DT pagina 9

Editoriale

Entra con DT Study nel villaggio odontoiatrico

Carissimi lettrici e lettori, avete mai visitato il sito dtstudyclub.com? Potete farlo direttamente oppure "attraversando" il www.dental-tribune.com ed accedervi, cliccando "StudyClub" sulla barra in alto. Ecco la presentazione: "Considerando tutti i nuovi concetti emergenti nel dentale, non è sorprendente che molti operatori abbiano difficoltà a rimanere aggiornati. Oggi, per i dentisti è una grande sfida poter valutare nuovi prodotti e tecniche. Lo è ancora di più per quelli che hanno uno Studio monoprofessionale, con comunicazioni occasionali con altri colleghi. DT Study Club può quindi contribuire ad aumentare l'interazione, offrendo l'opportunità di acquisire conoscenze su tecniche e prodotti attraverso la sperimentazione e l'analisi fatte dai colleghi o direttamente realizzate da importanti opinion leader. In effetti, il DT Study odontoiatrico fornisce un'occasione d'eccellenza ai dentisti membri del loro team per 'incontrarne' altri, e per apprendere in un ambiente del tutto amichevole e informale. Favorisce inoltre l'aggiornamento e le conoscenze a livello elevato, in quanto l'interazione avviene in tutto il mondo: il mix didattico si arricchisce all'improvviso di nuove prospettive a contatto con varie culture". Ma per scoprire questo strumento occorre andare a curiosare. La piattaforma è disponibile oggi in inglese in tutto il mondo e in numerose lingue locali. Con il nuovo ordinamento Ecm è possibile partecipare ai corsi internazionali ed ottenere i crediti al 50% (su DT Study i crediti sono rilasciati dall'Ada Cerp statunitense). Presto, oltre alla piattaforma in inglese, ne sarà disponibile anche una italiana. Migliaia di dentisti, di aziende e di agenti in tutto il mondo visitano ogni giorno il sito dental-tribune.com.

Vi si possono trovare anche le principali testate di tutto il mondo del circuito DT in formato e-paper, e le principali notizie, quotidianamente aggiornate, riguardanti la professione negli oltre 90 Paesi in cui Dental Tribune è presente. È nostra intenzione, anche per il 2011, accompagnarvi nel difficile ma ambizioso percorso da compiere in Italia, ringraziandovi, come sempre, per il prezioso supporto che ci viene dato con l'adesione alla campagna abbonamenti, con le vostre lettere e con gli articoli che noi "portiamo in giro" per il mondo. A voi tutti il nostro cordiale Buon Anno.

L'Editore
Patrizia Gatto
patrizia.gatto@tueor.com

La Commissione Ecm convoca l'Andi per esaminare le proposte di riforma

← DT pagina 1

Un esempio è il differente trattamento amministrativo-fiscale degli odontoiatri privati (che sono la maggioranza) e di quelli pubblici.

Mentre i primi, infatti, devono abbandonare lo Studio per sottoporsi all'"educazione continua" (Ecm), senza poter detrarre dalla loro dichiarazione dei redditi la relativa spesa, i dipendenti pubblici godono a titolo di aggiornamento di permessi retribuiti da parte delle rispettive Amministrazioni.

Altri punti meritevoli di confronto e di varia soluzione richiamati dall'Andi sono l'opportunità di obbiettivi formativi specifici per l'area odontoiatrica, il Dossier formativo individuale per l'Odontoiatra libero-professionista, il ruolo degli Ordini professionali, gli sgravi fiscali e la diversa attribuzione di crediti per le libere professioni.

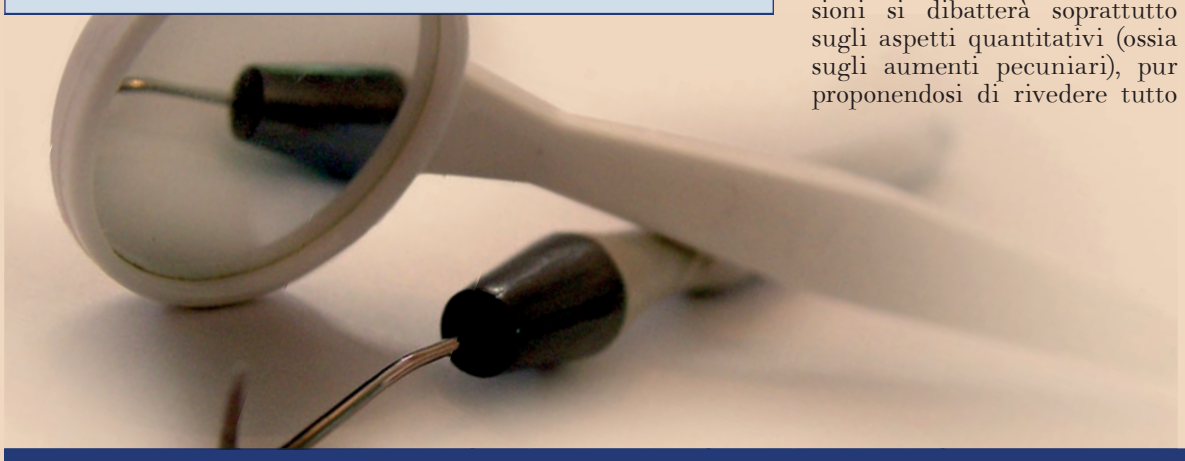
Dato il suo "peso" numerico (23 mila soci certificati), l'Andi ha anche chiesto quale maggiore sindacato di categoria di far parte come componente del Tavolo Tecnico nel quale si definiranno incentivi e sanzioni per libera professione e di essere inoltre ammessa con Andiservizi nella (prevista) Consulta dei Providers Ecm.

Ecm: l'Aio ha ricevuto l'accreditamento provvisorio

Con soddisfazione, l'Associazione Italiana Odontoiatri (Aio) ha accolto la notizia del conferimento dell'accreditamento provvisorio Ecm rivolto a tutte le professioni per eventi residenziali, formazione a distanza e sul campo.

A partire da gennaio, l'Associazione può accreditare i corsi che si svolgeranno da aprile, erogando direttamente i crediti Ecm. Fin dal 2001 – afferma un comunicato – l'Aio ha sempre dedicato buona parte delle risorse umane ed economiche all'Educazione Continua in ambito nazionale e locale.

L'attuale risultato conferma ancora una volta la sintonia dell'Associazione con gli intenti del Ministero della Salute e del progetto Ecm.



Si parla di (nuovo) contratto per i dipendenti di Studio

← DT pagina 1

a sua volta affiancato dai rappresentanti di varie Associazioni odontoiatriche, dall'altra i sindacalisti della Triplice (Cgil, Cisl e Uil), anch'essi affiancati dalle Associazioni degli assistenti alla poltrona.

Materia del contendere, il nuovo contratto di lavoro (CCNL), che secondo le previsioni si dibatterà soprattutto sugli aspetti quantitativi (ossia sugli aumenti pecuniari), pur proponendosi di rivedere tutto l'impianto contrattuale. Alcuni punti di discussione, anche accesa, in passato, sono stati ormai sgombrati da decisioni giurisprudenziali: i giudici, ad esempio, hanno stabilito che non è una facoltà (del datore di lavoro, leggi il dentista) di versare in busta paga determinate somme in favore della Confprofessioni e dell'Edipro (ente paritario di datori e prestatori d'opera, per la soluzione delle vertenze), bensì un obbligo giuridico. Tra gli altri temi in discussione ci sono anche la revisione dei livelli di lavoro, la defiscalizzazione di alcune voci dello stipendio. Nel prossimo incontro, fissato per il 19 di gennaio a Roma, si comincia ad entrare nel vivo delle varie questioni. Anche perché ora c'è, nel bene o nel male, un governo cui fare riferimento. Nei prossimi numeri di *Dental Tribune* seguiremo da vicino l'evolversi della vicenda contrattuale.

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Publisher **Torsten Oemus**

Group Editor Daniel Zimmermann
Managing Editor newsroom@dental-tribune.com
DT Asia Pacific +49 341 48 474 107

Editors Claudia Salwiczek, Anja Worm
Editorial Assistant Yvonne Bachmann
Copy Editors Sabrina Raaff, Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Sales & Marketing Peter Witteczek, Antje Kahnt
Director of Finance & Controlling Dan Wunderlich
Marketing & Sales Services Nadine Parczyk
License Inquiries Jörg Warschat
Accounting Manuela Hunger
Business Development Manager Bernhard Moldenhauer
Project Manager Online Alexander Witteczek
Executive Producer Gernot Meyer

© 2011, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.
Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's 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 or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173
Internet:www.dental-tribune.com-E-mail:info@dental-tribune.com

Regional Offices
Asia Pacific Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 111 Thomson Road, Wanchi, Hong Kong Tel.: +852 3113 6177 - Fax: +8523113 6199
The Americas Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 - Fax: +1 212 224 7185

International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Italian Edition

Anno VII Numero 1, Gennaio 2011
Registrazione Tribunale di Torino n. 5892 del 12/07/2005

Direttore responsabile
Massimo Boccaletti

Editore
TU.E.OR. Srl - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
Tel.+39.011.197.15.665 - fax +39.011.197.15.882
www.tueor.com - redazione@tueor.com

Sede amministrativa
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino

Amministratore
Patrizia Gatto
patrizia.gatto@tueor.com

Coordinamento tecnico-scientifico
Aldo Ruspa

Comitato scientifico
Gian Carlo Pescarmona, Claudio Lanteri, Vincenzo Bucci Sabattini, Gianni Maria Gaeta, Giancarlo Barbon, Paolo Zampetti, Georgios E. Romanos, Marco Morra, Arnaldo Castellucci, Alessandra Majorana, Giuseppe Bruzzone

Comitato di lettura e consulenza tecnico-scientifica
Luca Aiazzi, Ezio Campagna, Marco Del Corso, Luigi Grivet Brancot, Clelia Mazza, Gianna Maria Nardi, Giovanni Olivi, Franco Romeo, Marisa Roncati, Randal Rowland, Franco Tosco, Anita Trisoglio, Roly Kornblit

Contributi
Y. Bachmann, G. D'Amico, G. Gassino, M.S. Giacomello, F. Michmershuizen, E. Minetti, G.M. Nardi, A.F. Palermo, R. Pische, S. Rimondini, L. Townshend, D. Zimmermann

Coordinamento editoriale
Cristiana Ferrari

Hanno collaborato
Enrica Casalegno, Stefania Dibitonto, Alessia Murari, Francesco Pesce, Carla Ragni

Grafica e impaginazione
Angiolina Puglia

Realizzazione
TU.E.OR. Srl - www.tueor.it

Stampa
Arti Grafiche Amilcare Pizzi Spa - Cinisello B. (MI)

Pubblicità
TU.E.OR. Srl

Ufficio abbonamenti
TU.E.OR. srl - Corso Sebastopoli 225 - 10137 Torino
Tel. 011.197 15 665 - 011.0463350 - Fax 011.197 15 882
alessia.murari@tueor.com

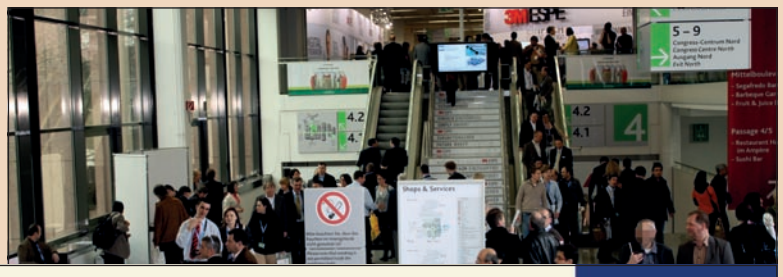
Copia singola: Euro 3,00 - Arretrati: Euro 3,00 + sped. postale
Forme di pagamento:
Versamento sul c/c postale n. 65700361 intestato a TU.E.OR. srl; Assegno bancario o bonifico su c/c postale 65700361 intestato a TU.E.OR. srl IBAN IT95F0760101000000065700361
Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C DPR 633/72

Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana

Dental Tribune Edizione Italiana fa parte del Gruppo Dental Tribune International che pubblica in 25 lingue in oltre 90 Paesi

Anno VII n. 1 - Gennaio 2011

L'incremento dell'IDS di Colonia Un altro record dell'Odontoiatria



I visitatori del prossimo IDS (International Dental Show, 34ª edizione), in programma presso il Centro espositivo di Colonia (Germania) dal 22 al 26 marzo 2011, dovranno probabilmente riservarsi tempi più lunghi di visita per prendere conoscenza delle ultime novità in campo odontoiatrico.

Dopo i record segnati dall'edizione 2009 (più di 10 mila i professionisti in visita), il numero di espositori è in crescita, essendo un sempre maggior numero di imprese interessate a prender parte alla più grande Fiera mondiale del dentale. Questo almeno è quanto dichiarato l'Ente organizzatore (Koelnmesse) a Dental Tribune on-line.

Nel complesso, si prevede la partecipazione alla rassegna di oltre 1800 aziende provenienti da 56 Paesi. E quale conseguenza di tale maggior richiesta, verrà aperto per la prima volta anche il padiglione 2 alle Ditte e ai visitatori.

Le nuove domande di partecipazione vengono principalmente da aziende attive nei settori del restauro e della digitalizzazione degli impianti.

Il numero degli espositori con sistema CAD/CAM, per esempio, è aumentato di oltre il 40% rispetto all'IDS 2009. "L'elevato livello di partecipazione di Aziende provenienti da tutto il mondo si deve al fatto che l'International Dental Show è la rassegna leader nel mondo odontoiatrico internazionale", sintetizza Oliver P. Kuhrt, Vicepresidente Esecutivo della Koelnmesse GmbH.

"Nessun altro evento è in grado di presentare tali e tante occasioni, indicare tendenze in tale varietà e profondità".

Secondo Kuhrt, i servizi business online consentiranno ai visitatori IDS e agli espositori di entrare reciprocamente in contatto ancor prima dell'inizio della rassegna, nel marzo 2011.

Il catalogo prodotti sarà rinnovato anche nel layout e migliorate le opzioni di ricerca. A causa della crescente diffusione dei servizi di telefonia mobile, IDS fornirà servizi gratuiti agli i-Phone, ai BlackBerry e ad altri sistemi operativi mobili.

Il presidente della Associazione produttori tedeschi del dentale, Martin Rickert, afferma che nonostante l'incremento degli espositori, IDS resta comunque un evento che riunisce dentisti, tecnici e gli altri professionisti del dentale, ossia tutti coloro cioè che hanno quale loro priorità mantenere e promuovere la salute orale e la qualità della vita nei pazienti in tutto il mondo. Come ormai dimostrato dalla ricerca, l'Odontoiatria gode di un crescente potenziale nella diagnosi precoce delle patologie del cavo orale o nel campo delle malattie sistemiche, come il diabete o il cancro.

"Come produttori del dentale, ci sentiamo chiamati in questa sede a dare a dentisti e odontotecnici quanto è necessario per raggiungere tali obiettivi", aggiunge Rickert. Oltre alla mostra dei prodotti odontoiatrici, avrà luogo un sostanzioso programma per specialisti promosso dai produttori tedeschi, la GDA (German Dental Association) e l'Unione delle Associazioni degli odontotecnici tedeschi (Association of German Dental Technicians' Guilds).

I biglietti in prevendita sono disponibili online sul sito della Koelnmesse (www.koelnmesse.de).

Daniel Zimmermann, DTI

Anno VII n. 1 - Gennaio 2011

Implantologia dentale: quasi un milione di italiani sotto i ferri

Conclusa un'estesa ricerca Key-Stone – istituto specializzato nel settore della salute e benessere – svolta su un campione rappresentativo di oltre 800 dentisti ed effettuata in collaborazione con la SIO, Società Italiana di Implantologia Osteointegrata. Tema: le evidenze dello sviluppo dell'implantologia orale, tra innovative tecniche chirurgiche e ruolo crescente del paziente.

Due terzi degli Studi praticano implantologia

Sono ormai oltre 24.000 gli Studi dentistici che praticano implantologia, di questi poco più del 20% si avvale di un consulente esterno e il 13% si dichiara specializzato in implantoprotesi. La percentuale di Studi che praticano questa disciplina aumenta del 5% all'anno, passando dal 55% del 2006 al 67% del 2010.

Implantologia soprattutto negli Studi più grandi

La segmentazione per anno di apertura evidenzia un progressivo incremento della base di trattanti negli Studi più recenti. All'aumentare delle dimensioni dello Studio la percentuale di coloro che praticano implantologia evolve in modo significativo, tanto da raggiungere quasi il 90% negli Studi con tre o più poltrone.

Quasi un milione di italiani sotto i ferri

La proiezione statistica sul totale dell'universo di riferimento porta a stimare in circa 900.000 i pazienti che sono stati sottoposti a trattamenti implantari nell'ultimo anno, con una media di circa 40 per ogni Studio dentistico.

Un fenomeno particolarmente sviluppato nel Nord Italia e negli Studi di più antica apertura

Nel Centro Sud il numero inferiore di pazienti è probabilmente dovuto anche a una maggiore presenza di Studi di piccole dimensioni. Gli Studi meno recenti hanno una base di pazienti leggermente più ampia, grazie forse a una clientela maggiormente consolidata. È significativo che, all'aumentare delle dimensioni, il numero medio di pazienti aumenti considerevolmente.

Fondi integrativi e coperture assicurative favoriscono lo sviluppo

Nonostante in Italia non esistano vere e proprie polizze assicurative per le patologie odontoiatriche, se non per cure dentarie susseguenti a infortuni, quando lo Studio dentistico tratta anche pazienti con possibilità di rimborso parziale o totale – come nel caso dei fondi di assistenza sanitaria integrativa – il numero medio di pazienti trattati è oltre il 50% oltre la media.

Competenze specifiche e specializzazione fanno aumentare i pazienti

Gli specializzati e iscritti a società scientifiche hanno un numero più elevato di pazienti. In particolare i dentisti con più di dieci anni di esperienza in chirurgia impiantare vantano un numero medio doppio di pazienti rispetto a chi pratica la disciplina da meno di cinque. Interessante l'ingresso nella pratica quotidiana di nuove tecniche, come la chirurgia guidata assistita e l'implantologia a carico immediato, che consente ai pazienti di disporre della protesi immediatamente dopo l'intervento.

Sistemi diagnostici all'avanguardia

Non solo radiografia panoramica, ma anche tomografia computerizzata e software diagnostici stanno entrando nella pratica quotidiana dei dentisti italiani: il 75% dei dentisti usa anche la TC e il 30% i software diagnostici.

Italiani sempre più informati e consapevoli

Il 60% dei dentisti dichiara che in modo crescente i pazienti arrivano in Studio già informati sulle possibilità della chirurgia implantare. E, secondo tre quarti degli implantologi, sempre più spesso il paziente giunge in Studio già deciso a sottoporsi a un trattamento.

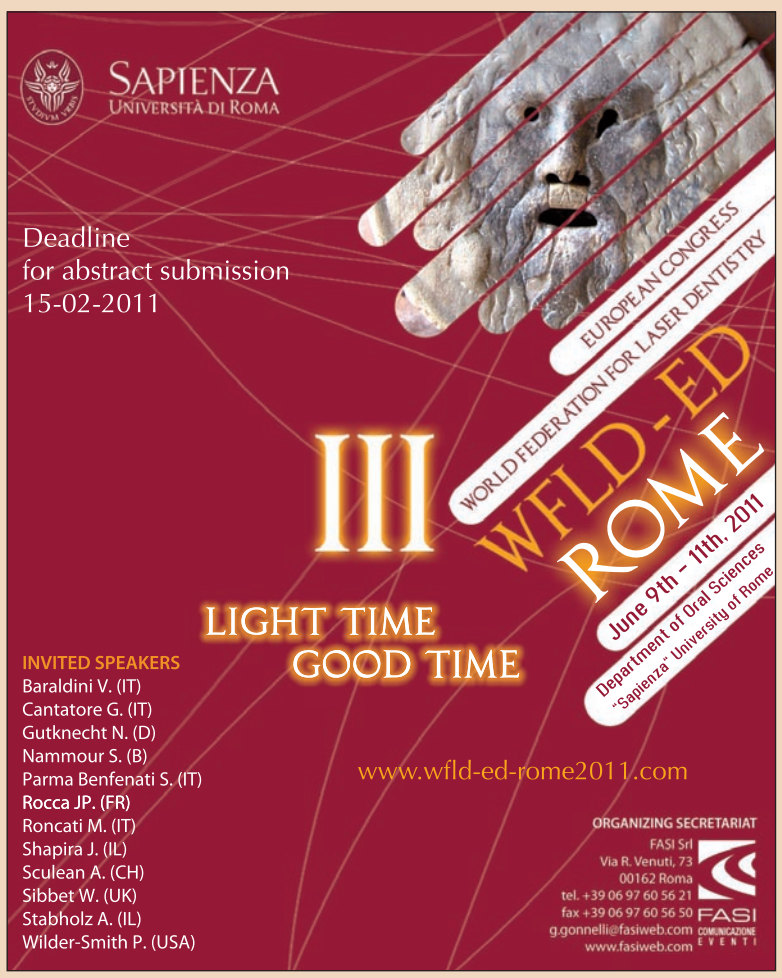
Secondo Roberto Rosso – presidente Key-Stone – "è soprattutto l'idea del risparmio, non solo economico ma anche biologico, a guidare le scelte dei pazienti. Grazie all'implantologia si possono effettuare riabilitazioni riducendo il numero di elementi protesici, contrariamente a quanto avviene per i tradizionali ponti. Ciò porta a valutare con attenzione l'importanza di una corretta comunicazione degli operatori verso il pubblico. Il commento prosegue con alcune valutazioni sul mercato: "D'altro canto ancora una volta è dimostrato come siano i dentisti più evoluti da un punto di vista professionale e imprenditoriale ad ottenere migliori risultati in termini di pazienti e volumi, a dimostrazione di una domanda fortemente influenzata dalla qualità dell'offerta di prestazioni odontoiatriche".

Per ulteriori informazioni:
Tel 011-3119430
ufficiostampa@key-stone.it
www.key-stone.it

L'Antlo e l'abusivismo al convegno di Palermo organizzato dall'Andi

Sabato 20 novembre nell'Aula magna "Maurizio Ascoli" del Policlinico P. Giaccone di Palermo, l'Andi Sezione di Palermo ha organizzato un convegno dal titolo "Libere professioni ed abusivismo in ambito sanitario: è ora di cambiare le regole".

Gli intervenuti hanno sottolineato il fatto che l'impianto sanzionatorio è obsoleto, poiché riconduce a una legge dello Stato del 1934. C'è una proposta di cambiare il testo dell'art. 348 c.p. "Chiunque abusivamente esercita una professione [c.p. 359], per la quale è richiesta una speciale abilitazione dello Stato [c.c. 2229], è punito con la reclusione fino a sei mesi o con la multa da euro 103 a euro 516)", mentre il nuovo d.l. punirebbe con l'arresto sino a due anni e con l'ammenda da € 10.329 sino ad un massimo di € 51.646 e la confisca delle attrezzature. Antlo ha presentato un comunicato in cui si evince la presa di posizione contraria a tale pratica, aberrando ogni forma di abusivismo e denunciando la mortificazione che ogni giorno subisce la categoria odontotecnica, poiché alcuni sotto falso titolo la infangano. Una delle mozioni del comunicato era quella di dare finalmente gli strumenti (profilo professionale) alla tanto bistrattata categoria affinché si possa fare "pulizia" dall'interno. "Finalmente – dice il comunicato Antlo – si è giunti alla conclusione che l'abusivismo è alimentato anche dal prestanomismo che in alcuni casi è la sottile linea che demarca tale pratica".



Il principio "denti sani, cuore sano" è valido soprattutto per le donne

La tesi dello stretto legame tra salute orale e quella del cuore, già ampiamente dibattuta, trae nuovo spunto ora da uno studio condotto da un gruppo di ricercatori dell'Università della California (Berkeley). Gli studi clinici, come è noto, vengono spesso compiuti su soggetti di sesso maschile, ma il principio "denti sani = cuore sano" vale anche, e in special modo, per la componente femminile. Oggi se ne ha certezza, grazie a questa analisi.

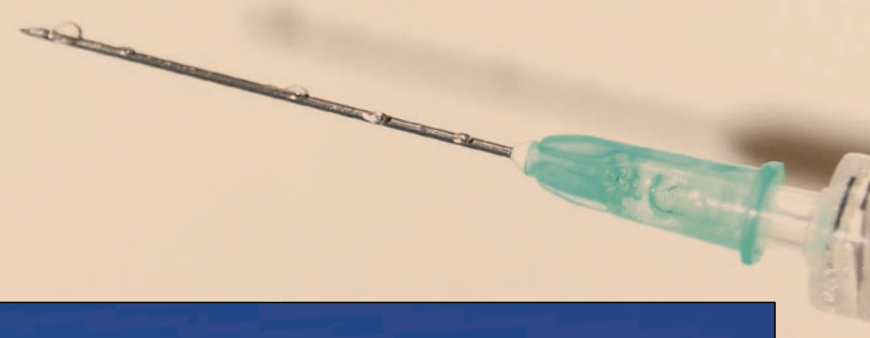
Entrando nei dettagli, gli autori della ricerca affermano che le donne in cura odontoiatrica vedono ridursi significativamente di almeno della terza parte il rischio di infarto ed ictus e altri disturbi cardiovascolari. Analoghi benefici non sono stati trovati, invece, per gli uomini dalla ricerca, la quale ha utilizzato i dati provenienti da quasi 7000 persone di età compresa tra i 44 e gli 88 anni interpellate nell'ambito di uno studio sulla salute e la vecchiaia. I ricercatori hanno messo a confronto persone che si erano recate dal dentista durante i due anni precedenti con soggetti che, nello stesso periodo di tempo, non avevano compiuto controlli. Spiega il principale autore della ricerca, Timothy Brown: "Associazioni tra cure dentarie e malattie cardiovascolari sono state reperite da molte indagini, ma la nostra è la prima a dimostrare che le cure dentistiche portano ad un minor numero di infarti, ictus e altre malattie cardiovascolari". Dalla ricerca sono state presi in considerazione altri fattori di rischio, quali alcol e tabacco, ipertensione arteriosa e indice di massa corporea. Il fatto che uomini e donne non beneficino in egual misura delle cure dentali non ha completamente sorpreso i ricercatori. Era stato infatti constatato in precedenza che il rapporto tra scarsa salute orale e i marcatori di malattie cardiovascolari varia a seconda del sesso. Ma nessuno aveva ancora colto le differenze tra gli uomini e le donne per quanto riguarda la possibilità concreta di un ictus e di un infarto. Si ritiene che i risultati riflettano le differenze del modo in cui uomini e donne sviluppano malattie cardiovascolari. Per avere un effetto protettivo, suggeriscono gli autori dell'indagine, le cure dentali devono precedere lo sviluppo delle malattie cardiovascolari. Gli esperti consigliano pertanto di andare almeno due volte all'anno dal dentista, così come l'uso di spazzolino e filo interdentale almeno per due volte al giorno.

Fonte: Sciencedaily. Ricerca pubblicata il 29 settembre su Health Economics.

Italian Edition Anno VII n. 1 - Gennaio 2011

Nella chirurgia implantare il Botox può ottimizzare il risultato estetico

Con sede a Chicago, l'AAID è la prima organizzazione dedicata a mantenere i più alti standard di implantologia sostenendo la ricerca e l'istruzione per far progredire la conoscenza completa degli impianti.



Boston: Una maggioranza significativa di pazienti con impianto dentale appare più anziana a causa dell'invecchiamento del viso.

I loro dentisti potrebbero dover prendere in considerazione i vantaggi di tecniche di ringiovanimento come il Botox, per massimizzare i risultati estetici della chirurgia impiantare.

Così almeno ha sostenuto un famoso chirurgo estetico maxillo-facciale, prendendo parte alla riunione annuale dell'American Academy of Implant Dentistry (AADI).

Joseph Niamtu III DMD, è un chirurgo maxillo-facciale ed orale che ha fatto pratica in Virgina, concentrandosi sulla chirurgia estetica del viso.

Niamtu afferma che per molti pazienti che si sottopongono a chirurgia implantare il ripristino del volume del viso è fondamentale quanto il restauro dei denti per l'ottimale raggiungimento di risultati estetici.

"Il volto è la cornice per l'odontoiatria estetica – dice.

Nella chirurgia implantare sui pazienti più anziani i dentisti dovrebbero mettere a confronto i vantaggi del ripristino dei volumi del viso, con il suo invecchiamento – ha detto. Oggi la norma impone di tenere conto delle strutture facciali e del ripristino dei volumi per massimizzare la soddisfazione dei pazienti con le procedure di restauro e di cosmesi dentali". Afferma che tutti gli Stati Usa permettono al dentista di fare iniezioni di Botox per ragioni puramente dentali, come alleviare il dolore temporo-manidibolare (ATM), ma non per scopi cosmetici, aggiungendo che "circa l'8% dei dentisti del Nord America oggi di fornisce ai pazienti un trattamento cosmetico con Botox", ed essendo tale numero in crescita, sarebbe auspicabile una liberalizzazione.

Secondo Niamtu, la maggior parte dei dentisti, tuttavia, non è ancora consapevole dei vantaggi che il Botox offre nelle cure dentali per l'estetica.

"Quante volte vediamo denti perfettamente restaurati incorniciati da rugose labbra sottili?", si chiede.

"I tessuti molli attorno alla bocca sono importanti quanto un buon restauro di denti bianchi per creare un bel sorriso".

Inoltre, per i pazienti con impianti dentali non giovani, gli angoli della bocca cominciano a girare verso il basso e intorno alle labbra compaiono rughe. Niamtu suggerisce che il Botox possa essere utilizzato dai dentisti per rilassare i muscoli interessati, sollevare gli angoli della bocca e "lisciare" le rughe, regalando un risultato più soddisfacente. Sostiene che la terapia Botox è una logica e naturale espansione per lo studio odontoiatrico.

"I dentisti hanno molta preparazione e conoscenza della zona orale e maxillo-facciale come i dermatologi e altri professionisti.

Dunque, con una formazione adeguata si può divenire esperti in gestione di Botox, Restylane e altri agenti di riempimento. È questo chiaramente il nuovo futuro per raggiungere risultati estetici ottimali nella cure odontoiatriche".

Fonte: American Academy of Implant Dentistry

Anno VII n. 1 - Gennaio 2011

Piccoli Studi e network organizzato I due modi di intendere l'Odontoiatria

Esclusiva intervista al direttore HR di Vitaldent

Cristian Ferriello.

Sin dai primi inizi, *Dental Tribune* si è sempre ispirato alla libertà d'informazione. Quella libertà che non deve e non può non dare spazio a tutte le voci. Riteniamo, infatti, che primo dovere di una testata – non importa se specialistica e, in particolare, se a carattere internazionale come *Dental Tribune* – è certamente l'obiettività e il pluralismo. Il che significa non prendere parte per una o altra tesi (anche se anche noi abbiamo le nostre brave idee), ma metterle a confronto, facendo in modo che il lettore, unico referente, possa farsi un'idea della realtà dei fatti. In virtù di tale diritto/dovere e del nostro "distacco informativo", ci siamo premurati non solo di redigere un'approfondita inchiesta sulla pubblicità odontoiatrica, ma di andare a sentire anche l'opinione di chi sta svolgendo negli ultimi tempi un'intensa campagna pubblicitaria. Abbiamo infatti intervistato Cristian Ferriello, direttore delle Risorse Umane della Vitaldent, una delle catene più "irruenti" sul mercato italiano, probabilmente la più conosciuta, grazie anche a tale campagna. Il quartier generale è ubicato a Cologno Monzese, alla periferia di Milano, in una sede quasi avveniristica, pronta ad accogliere non solo gli uffici operativi, ma anche la formazione di tutto lo staff di clinica e i corsi di aggiornamento dei dottori. Forte anche dell'esperienza europea (dove operano quasi 500 Centri), la Vitaldent nel giro di due anni ha avviato in Italia 53 cliniche e si appresta ora a vararne un'altra cinquantina, raggiungendo finalmente anche il Sud. Il dinamismo del Gruppo, il numero dei clienti acquisiti (oltre 55 mila), un fatturato che non sembra risentire minimamente della crisi, lo pongono come interlocutore per un ideale dibattito sui confini della pubblicità odontoiatrica. Per la cronaca, Ferriello ha risposto di buon grado e con franchezza alle domande postegli, anche le più delicate.

Le Vostre strutture sono una novità nel panorama odontoiatrico italiano, come è stata l'accoglienza da parte del mercato?

Del tutto positiva, molti sono entusiasti nel collaborare con noi perché nella conformazione delle nostre cliniche vedono il futuro. I più tradizionalisti, invece, spesso sono stati vittime di preconcetti e di idee errate, probabilmente dovute al fatto che in realtà non ci conoscono veramente e non hanno mai messo piede in una delle nostre cliniche.

Concorrenza, rivalità professionale, tradizione? Di cosa potrebbero accusarvi?

Nessuna vera accusa: noi non andiamo a rompere il mercato esistente, creiamo nuove opportunità per i professionisti e per un target di pazienti che, viceversa, non sarebbero portati a prevenire e a curare i problemi odontoiatrici. In Vitaldent i professionisti diventano meno imprenditori di loro stessi e "più medici": oggi 15 dei nostri Centri (su 53) sono gestiti da ex titolari di Studio. Per non parlare dei circa 300 dentisti di età media sui 37 anni che attualmente collaborano con noi. In Vitaldent il professionista ha come unica preoccupazione il paziente e il valore delle cure a lui dedicate; a tutto il resto (fornitori, attrezzature, aspetti burocratici…) pensa la nostra struttura.

Quale è il criterio di selezione dei professionisti?

Gli odontoiatri devono avere almeno quattro anni di comprovata esperienza, mai nessun neolaureato. La lista dei candidati è lunga, ma le selezioni severe: chi esercita secondo prassi antiquate, chi non adopera la camera intraorale, chi non condivide la nostra proposta di una diagnosi e di un piano di trattamento globale, non rispecchia il "professionista Vitaldent".

Uno dei rischi della diffusione massiva dei vostri centri potrebbe essere la spersonalizzazione del rapporto medico/paziente.

Una delle tendenze dell'Odontoiatria è la progressiva specializzazione. Nelle nostre cliniche l'iniziale rapporto di fiducia rimane intatto: anche quando il paziente per sue necessità dovrà essere visitato e curato anche dallo specialista implantologo o dall'ortodontista, il paziente vedrà sempre e solo quel professionista. È questione di organizzazione del lavoro finalizzata al raggiungimento di un alto livello qualitativo dei servizi al paziente, non di fiducia.

In questo momento di crisi in molti settori c'è recessione e voi continuate ad aprire centri. Da cosa deriva questo successo?

Deriva dal passaparola positivo, dalla buona organizzazione del lavoro che abbatte le attese ed innalza la qualità del servizio e da strutture moderne, funzionali ed accoglienti. Al paziente inoltre piace molto la chiarezza: da noi escono con una diagnosi e un preventivo certo.

Perché puntate tanto sull'immagine e sulla pubblicità? La gente è attirata dal look, le segretarie sono simpatiche, l'ambiente moderno. Questa per voi è la modernità?

Le nostre cliniche hanno 3-4 riuniti e sono aperte 12 ore al giorno, sabato incluso. Sono pensate per fornire un ottimo servizio ad una media di 300 pazienti ogni mese. La pubblicità ci permette di far conoscere i nostri plus a tutti coloro che abitano nelle vicinanze della clinica. Il look senza sostanza non ci avrebbe portato in breve tempo a questi livelli. La modernità, per noi, va di pari passo con la qualità: materiali e strumenti vengono da fornitori d'eccellenza e le nostre risorse vengono continuamente formate ad aggiornate, dai medici, alle assistenti alla poltrona, alle receptionist.
La nostra comunicazione, inoltre, non parlerà mai di prezzi o sconti, ma di valori aggiunti come l'apertura ad agosto, l'informazione sulle ultime tecnologie utilizzate o l'invito ad una prevenzione costante e per tutta la famiglia... perché da noi il "mese della prevenzione" dura tutto l'anno.

Lumineers: donano nuova luce e forma al sorriso

Le faccette brevettate Lumineers in ceramica feldespatica Cerinate, sono una soluzione cosmetica permanente, sicura ed indolore ottima per denti macchiati, scheggiati, scoloriti o disallineati. Vengono prodotte artigianalmente nei laboratori della DEN-MAT a Santa Maria in California.

Le Lumineers al contrario delle comuni faccette in ceramica presenti ad oggi sul mercato hanno la caratteristica di essere realizzate con spessori sottilissimi che variano tra 0,2 e 0,5 millimetri, ed avere una durata e resistenza alla frattura, comprovata da studi clinici, superiore ai venti anni (Stressler, H.E. and Weiner, S., "Valutazione clinica nel lungo termine delle faccette in porcellana" Scuola di Odontoiatria dell'Università del Maryland, presentata alla American Society for Clinical Research Meeting, Marzo 2004). Le Lumineers sono prodotte con la porcellana "Cerinate" che risulta essere la più resistente sul mercato.

Lo spessore delle faccette Lumineers può essere paragonato a quello di una lente a contatto e tale caratteristica le rende applicabili sopra gengiva e modellabili al colletto senza timori di frattura.

La filosofia Lumineers è di conservare, possibilmente, la struttura originale del dente quindi nella maggior parte dei casi si utilizza una tecnica di applicazione "NO-PREP" (senza preparazione).

E anche laddove sia necessario ricorrere a minime contornature a livello di smalto, mai di dentina, l'avanguardia della metodica non causa alcuna sensibilità al paziente e non richiede quindi nessuna anestesia. Possono essere applicate anche su vecchi ponti e corone oltre alla possibilità caratterizzarle dal punto di vista cromatico. Le Lumineers possono essere applicate in poche sedute. La prima seduta prevede la presa dell'impronta, foto del volto del paziente, del sorriso dei denti con proiezione frontale, destra, sinistra e occlusale. La documentazione ottenuta (impronte, rilievo occlusale, foto) verranno spediti ai laboratori DEN-MAT insieme ad un modulo prescrittivo.

Le faccette verranno inviate all'odontoiatra in un tempo di 20 giorni lavorativi.

La procedura di applicazione richiede circa un'ora e trenta minuti, includendo la rifinitura e il controllo occlusale.

Nella seduta successiva può essere stabilita per la lucidatura finale. Quindi in sintesi zero traumi per i denti dei pazienti e restauri con aspetto perfetto e naturale.

Punto di forza per gli ottimi risultati è sicuramente il sistema di adesione e cementazione delle Lumineers, l'adesivo Tenure Multiple Purpose e il cemento Ultrabond. Solo l'uso combinato di questi prodotti da diritto al paziente a 5 anni di garanzia in caso di distacco o frattura della faccetta.

Come accedere al mondo Lumineers?

Semplice! Partecipare al corso sulle metodiche minimamente invasive. I corsi itineranti, sono già in essere in diverse sedi lungo tutto il territorio nazionale.

L'articolazione del corso è in due giornate, una prevalentemente dedicata alle Lumineers mentre l'altra alle fonti luminose in odontoiatria. La partecipazione ad uno dei Workshop riconosce lo studio del partecipante come Centro autorizzato Lumineers e segnalato ai clienti interessati, attraverso la comunicazione diretta all'utente finale sui maggiori gruppi editoriali nazionali.

A cura di Lumineers by Cerinate DEN MAT distribuito in esclusiva dalla Intra-lock System Europa SpA

Anno VII n. 1 - Gennaio 2011 Italian Edition

Dentcubator pronto a schiudersi a una nuova e promettente tecnologia dentale

L'editore e presidente di Dental Tribune International Torsten Oemus, a sinistra, il dottor L. Stephen Buchanan, il dottor Marc L. Nevins, Mark Ferber, Barbro K. Brånemark del Brånemark Osseointegration Center di Gothenburg, in Svezia, il dottor Richard Meissen, il dottor Thomas J. McGarry e il General Manager di Dental Tribune Cina Huang Huan, sono stati alcuni tra i molti partecipanti durante la riunione Dentcubator al Greater New York Dental Meeting (DTI / Foto: Fred Michmershuizen, DTA).

Storicamente, i migliori progressi nella tecnologia dentale non sono nati da fanatici dell'informatica dei dipartimenti R&D (Ricerca & Sviluppo), ma piuttosto dal lavoro quotidiano del dentista nel suo Studio. Questo forse perché quasi tutti i dentisti sono dei pensatori: cercano costantemente di venire a contatto con metodologie innovative per migliorare le procedure, aumentare l'efficienza o fare qualcosa in un modo che non è stato mai provato prima.

Fino ad ora, molti dentisti (con il sogno dell'imprenditore) hanno incontrato un ostacolo: una volta costruita la loro migliore "trappola per topi", ecco apparire le necessarie risorse finanziarie e logistiche per far prendere loro coscienza della realtà. È qui che entra in gioco Dentcubator.

Giunto alla sua terza edizione, Dentcubator racchiude un gruppo di investitori e azionisti provenienti da 15 Paesi e 26 diversi Stati. Il loro obiettivo è quello di individuare i progressi più promettenti tra le nuove tecnologie dentali e portare a compimento queste idee. Si tratta di un gruppo d'élite. Tra i molti, conta tra i suoi membri alcuni nomi prestigiosi, come William Arnett, Paul Feuerstein, Ron Jackson, Sonia Leziy, Ken Malament Joerg Strub, Mauro Fradeani, Paul Seid, Bill Dickerson, Hoy Maier, Manfred Pfeiffer, Miller Brahm, Gianluca Gambarini, Marco Martignoni, e Pedro Leandro e Velasco Rogerio del Gruppo di Velasco in Brasile.

Dentcubator ha 10 commissioni permanenti che ricevono proposte e le valutano.

Solo quest'anno, Dentcubator ha schierato 70 diverse proposte. L'organizzazione non solo ha le idee, ma anche il capitale finanziario necessario e le competenze manageriali per portare a compimento i nuovi prodotti.

Dentcubator è attualmente in fase di prototipazione e test per i diversi nuovi prodotti, che vanno da un nuovo file system endodontico, per la tecnologia avanzata parodontale, a un nuovo software. Ancora in cantiere, invece, sono un nuovo sistema di otturazione, una fresa fatta di un materiale completamente innovativo, e un certo numero di biomarcatori.

Nel corso di questo Greater New York Dental Meeting (GNYDM), Dentcubator ha tenuto la sua terza riunione annuale. Da notare la presenza, tra gli altri, di L. Stephen Buchanan, Marc L. Nevins, John T. McSpadden, Richard Meissen, Lorne Lavine, Thomas J. McGarry e Barbro K. Brånemark del Brånemark Osseointegration Center di Gothenburg, Svezia. I membri di Dentcubator hanno detto che New York è la location più giusta per il gruppo, dato il ruolo del GNYDM come primo meeting internazionale del dentale negli Stati Uniti.

I leader del gruppo hanno espresso gratitudine agli organizzatori di GNYDM per averli aiutati a diffondere il messaggio su ciò che Dentcubator porta avanti. "Dentcubator ha ricevuto un numero enorme di proposte di quest'anno, grazie alla pubblicità che abbiamo ricevuto attraverso l'esplosione di e-mail che GNYDM invia ai suoi soci", ha dichiarato il presidente di Dentcubator. "Per nostra gioia, abbiamo ricevuto risposte anche da alcuni Paesi lontani come l'India, dicendo che avevano avuto notizie di Dentcubator proprio grazie al servizio e-mail di GNYDM".

I dentisti che vogliono presentare proposte per Dentcubator sono invitati a contattare il gruppo scrivendo a: ideas@dentcubator.com.

Fred Michmershuizen, DTA

"Mercurio zero", un Forum parlamentare nazionale contro un pericolo sottostimato

Su iniziativa del deputato Scilipoti, ad aprile è stato costituito il Forum Nazionale "Mercurio Zero" (www.mercuriozero.org), Comitato parlamentare di cui Raimondo Pische (presidente dell'Accademia Internazionale di odontoiatria Biologica AIOB) è stato nominato Responsabile nazionale, che si propone di sensibilizzare l'opinione pubblica e la classe medica sul problema "mercurio" e patologie correlate. Il Forum presenta una campagna di informazione sul territorio nazionale attraverso conferenze dedicate (la prima si è tenuta a Milano a settembre), con cadenza mensile.

In particolare, il Forum pone l'attenzione sulle problematiche legate all'uso dell'amalgama dentale, costituito per il 50% da mercurio. Pur essendo considerata sostanza pericolosa e rifiuto tossico-nocivo, continua ad essere utilizzata quale presidio medico per le otturazioni odontoiatriche grazie alla supposta, inesistente, stabilità biochimica allorché posizionata in bocca.

La tossicità del mercurio e dei derivati mercuriali è ormai acclarata; abolito l'uso di termometri e sfignomanometri al mercurio (seppur l'uso di tali strumenti non configurasse un pericolo diretto per l'organismo); è indagato l'uso del mercurio nei vaccini quale responsabile di patologie neurotossiche e di autismo nei bambini; sono inoltre in discussione, a livello mondiale, l'inquinamento ambientale (soprattutto delle acque) da mercurio e le problematiche legate allo smaltimento.

Eppure c'è chi ancora inspiegabilmente difende, anche a livello istituzionale, l'uso delle otturazioni in amalgama che, moderno cavallo di Troia, portano a pochi centimetri dal cervello la sostanza più neurotossica in assoluto. Prove scientifiche, anche filmate, dell'instabilità del mercurio nell'amalgama e dell'azione tossica sui vari organi, soprattutto sul cervello, abbondano, eppure inspiegabili interessi ne sostengono ancora produzione e utilizzo.

La classe odontoiatrica dovrebbe forse attivare risorse maggiori all'attenzione sui sintomi, sindromi e patologie che colpiscono soprattutto gli operatori del settore che incautamente trattano l'amalgama nel posizionamento, nella limatura dei monconi e nella rimozione non corretta. Categoria che dovrebbe conoscere i meccanismi di inattivazione dei gruppi sulfridilici degli enzimi e l'interferenza con il metabolismo e le funzioni cellulari da parte del mercurio. L'intossicazione cronica da mercurio (non riconoscibile ai normali esami ematochimici per quell'effetto che ho definito "paradosso", per la capacità del mercurio di sequestrarsi nella matrice interstiziale) si manifesta sotto forma di cefalea, eccitabilità, irritabilità, tremori, depressione, fatica cronica, insonnia, instabilità emotiva, perdita di memoria, disturbi vasomotori, deficit neurosensitivi, dermatosi, tendenza suicidaria, predisposizione a malattie cronico degenerative del sistema nervoso centrale quali Sclerosi Multipla, Parkinson, Alzheimer ecc.

Sintomi e patologie cui sono più esposti gli odontoiatri e il personale ausiliario, primi veri "pazienti" di una entità patobiografica, il micromercurialismo, misconosciuta e sottovalutata, che dovrebbe rientrare fra le malattie professionali.

Raimondo Pische
www.mercuriozero.org

Un virus sessuale per salvare dalla morte per cancro orale

Yvonne Bachmann, DTI

"I pazienti che soffrono di alcuni tipi di tumore della testa e del collo hanno più probabilità di sopravvivere dopo il trattamento se il tumore è stato causato dal papilloma virus (HPV)", così sostengono gli scienziati dell'Università di Sydney in Australia.

Secondo la loro ricerca, pubblicata sull'ultimo numero del British Journal of Cancer, i pazienti con tumori alle tonsille e alla base della lingua, HPV positivi, sono quattro volte meno soggetti alla probabilità di morire rispetto ai pazienti i cui tumori non seguono da un'infezione da HPV. Inoltre, il cancro ha tre volte in meno la probabilità di ripresentarsi sul sito primario nei pazienti con tumori HPV positivi.

Gli scienziati hanno esaminato 198 pazienti australiani con tumore avanzato dell'orofaringe per una media di due anni. I pazienti avevano già subito un intervento chirurgico o erano stati sottoposti a radioterapia.

→ DT pagina 9

Italian Edition Anno VII n. 1 - Gennaio 2011

← DT pagina 8

La dott.ssa Angela Hong, autore principale presso l'Università di Sydney, ha dichiarato: "L'effetto benefico dell'HPV è stato riscontrato a prescindere dal tipo di trattamento che era stato effettuato sui pazienti.

Diversi studi clinici sono attualmente in fase di sviluppo per le cure da somministrare ad hoc per i tumori da HPV".

Il dott. Lesley Walker, direttore presso il Cancer Research UK, predice gli effetti benefici sui trattamenti futuri: "È possibile che, in futuro, i pazienti con tumori HPV positivi possano essere in grado di essere sottoposti a forme di trattamento meno intensive che potrebbero ridurre gli effetti collaterali della terapia".

"Oltre al suo ruolo nel cancro dell'orofaringe, l'HPV provoca la maggior parte, se non tutti, i tumori del collo dell'utero e aumenta il rischio di cancro al pene, vagina e ano", aggiunge.

L'HPV si diffonde attraverso tutti i tipi di stretto contatto sessuale; tuttavia, l'uso del profilattico e la vaccinazione riducono il rischio di infezione, dicono gli esperti.

Il fumo e l'abuso di alcol sono altri due fattori che aumentano le possibilità di sviluppo di tumori della testa e del collo.

(A cura di Daniel Zimmermann, DTI)

L'HPV si trasmette principalmente attraverso il contatto sessuale non protetto con una persona infetta.

Una mente "più" in chi cura i denti

← DT pagina 1

Risultati sorprendenti: le persone che avevano livelli più alti di Porphyromonas gingivalis – un microbo che causa infezioni – avevano anche meno probabilità di ricordare sequenze di tre parole rispetto ai volontari con livelli più bassi dello stesso agente patogeno.

I primi, inoltre, sbagliavano molto più facilmente operazioni aritmetiche complesse. La ricerca è stata effettuata da James M. Noble del Columbia College of Physicians and Surgeons di New York City e dalla sua equipe, e i risultati sono stati pubblicati sul *Journal of Neurology, Neurosurgery, and Psychiatry.*

I soggetti presi in esame hanno partecipato a un più vasto progetto di ricerca chiamato National Health and Nutrition Examination Survey III fra il 1991 e il 1994. Sulla scia di altri studi che hanno stabilito un'associazione fra la salute orale e patologie quali diabete, ictus e Alzheimer, la ricerca di Noble allarga i possibili effetti negativi di una cattiva igiene dei denti anche agli aspetti neurologici.

Una scarsa attenzione verso la propria salute dentaria potrebbe influire sul cervello in base a una serie di meccanismi, secondo i ricercatori americani, causando ad esempio un'infiammazione pronta a propagarsi in tutto il corpo.

Robert Stewart, medico del King's College London, ha commentato così la pubblicazione di questi risultati: "Questa ricerca si unisce alle prove sempre più numerose che collegano la salute della bocca e dei denti alla funzionalità cerebrale".

Fonte: Italia Salute

VITALDENT
CLINICHE ODONTOIATRICHE

4.000.000 di sorrisi
e non ci bastano.

Cerchiamo medici odontoiatri che condividano il nostro progetto.

VITALDENT è il più importante network europeo di franchising odontoiatrico, venite a lavorare con noi.

Collaborazioni settimanali flessibili

Possibilità di mantenere il lavoro in proprio

Tecnologia all'avanguardia

Forti investimenti pubblicitari

Al tuo fianco un team odontoiatrico completo

hr@vitaldent.com
www.vitaldent.com
Numero Verde 800-913266
DA RETE FISSA E MOBILE

Fondato nel 1989, VITALDENT è presente con 500 centri in Spagna, Italia e Portogallo. Nelle cliniche VITALDENT operano circa 4 mila persone tra manager, medici odontoiatri, igienisti, assistenti, per più di 4 milioni di pazienti.

In Italia abbiamo già aperto oltre 50 cliniche. Cerchiamo odontoiatri di tutte le discipline: implantologia, conservativa, protesi, ortodonzia e tutti gli altri professionisti del dentale interessati a collaborare con le nostre cliniche.