

LAB TRIBUNE

The World's Dental Lab Newspaper • Italian Edition

Anno II n. 4

Ottobre 2012

Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 355/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, LO/MI - Contiene inserti pubblicitari

PRONTO A CREARE COSTRUZIONI PERFETTE? PRENDI IN MANO GLI STRUMENTI GIUSTI.

Silfradent: l'evoluzione continua

804 - 804S
Mescolatore per rivestimenti e gessi

Vuoto regolabile a depressione pneumatica - "Sistema Venturi", senza manutenzione
Spatolazione tridimensionale simultanea: orizzontale-verticale-diagonale
Timer digitale regolabile
Dotazione: tazza da 250 cc e 900 cc
Art. 804: con stativo da banco e vibratore regolabile
Art. 804S: sospeso

Optional
base art. 804BASE

silfradent
Equipment for Dental Laboratories

SILFRADENT Srl - Via G. di Vittorio, 35/37
47018 S. Sofia (FC) ITALIA
tel. +39.0543.970684 - fax +39.0543.970770
www.silfradent.com - info@silfradent.com



STRATEGIE DI SERVIZIO E GESTIONE DEL LABORATORIO

Lo scorso 6 ottobre si è tenuto ad Asti il Dental Forum dal tema "Odontoiatria di qualità, come comunicarla e realizzarla in modo sostenibile".

La relazione di F. Galucci ha suscitato particolare interesse. Abbiamo qui approfondito alcuni dei concetti proposti.

flash news • flash news • flash news

> pagina 5

PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI IMPLANT BRIDGE CON L'UTILIZZO DI TECNOLOGIE CAD-CAM

La realizzazione delle protesi dentarie ha subito, in questi ultimi decenni, una profonda evoluzione. Gli sviluppi più significativi: nelle lavorazioni (introduzione delle sistematiche CAD/CAM) e nei materiali (introduzione di prodotti sempre più affidabili).

flash news • flash news • flash news

> pagina 9

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Italian Edition

online adesso!

www.dental-tribune.com



Striscia la notizia: ancora turismo dentale, ora basta!

Massimo Maculan

Uno degli argomenti, quello che ha animato le discussioni, tra i corridoi della fiera di Milano, in occasione dell'annuale manifestazione Expodental, è stato il servizio sul "turismo dentale". Condito dalle risposte, ufficialmente giunte da più parti, all'indirizzo della nota "striscia" serale.

Pur comprendendo benissimo gli intenti di una trasmissione di satira/denuncia come la trasmissione di Canale 5, mi piacerebbe esternare i pensieri che arrivano dai tanti odontotecnici che mi hanno contattato all'indomani della visione dei primi servizi messi in onda. Restando in pru-

dente attesa di repliche e di autorevoli commenti.

Io credo che negli autori della trasmissione aleggi molta confusione su figure e ruoli, nonostante le esperte trasmissioni di denuncia a cui ci avevano abituati.

→ **LT** pagina 2

Con il bando apprendistato contributi alle imprese di tutta Italia

Finanziamenti a chi assume giovani apprendisti tra i 15 e i 29 anni

Fino al 31 dicembre è in vigore il bando apprendistato, che è stato promosso dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali con l'obiettivo di sostenere l'occupazione giovanile. Il bando, infatti, concede contributi a fondo perduto alle aziende di tutta Italia che assumono apprendisti di età compresa tra i 15 e i 29 anni.



→ **LT** pagina 14

"Io c'ero... e siamo già cresciuti"

Echi forti dall'Antlo di Montesilvano

Patrizia Gatto

Così possono con orgoglio dichiarare i 700 partecipanti al 29° congresso nazionale dell'Antlo (Associazione Nazionale Titolari di Laboratorio Odontotecnico) svoltosi a Montesilvano Marina (Pescara), il 28 e 29 settembre. Man mano che entravano nuovi iscritti nell'insufficiente sala pregressuale, il venerdì 28 mattina, le persone si guardavano l'un l'altra incredule, ma l'afflusso era destinato a crescere sino a quota 500 presenti nell'aula congressuale al pomeriggio, per poi diventare oltre 700 il sabato mattina. L'appello lanciato dal presidente Massimo Maculan e da tutto il direttivo Antlo, sintetizzato nel titolo "Insieme per crescere", era stato dunque accolto anche dal collega della porta accanto. Anch'io c'ero per registrare un entusiasmo elettrizzante come da anni non si percepiva nel dentale. Gli odontotecnici italiani, categoria apparentemente più sofferente della filiera, manifesta con determinazione di voler mettere in pratica seriamente tutte le parole fatte nell'ultimo anno, come "essere uniti, ricominciare dalla situazione attuale, guardare al futuro, investire, superare le divergenze, sviluppare e quali-



ficare il made in Italy" a partire dalla base, dal proprio lavoro, partecipando direttamente al progetto. Altro che crisi dei convegni! Loro decuplicano la partecipazione e assicurano: "Il prossimo anno saremo a Bari in 1.400, di sicuro". Ogni parola pronunciata sul palco da Maculan, dai vari chairmen e dal parterre di relatori la sentono dentro, non vogliono parlare di crisi, ma di periodo in evoluzione, in cui è indispensabile l'aggiornamento profes-

sionale, l'investimento diventa una grande opportunità per il futuro anche e soprattutto per innalzare ad altissimi livelli quella che di per sé è arte e design valorizzata e valorizzabile come "made in Italy". Insomma mettere in pratica da subito la proposta che viene dal recente Tavolo del dentale, che il Presidente Unidi, nel salutare la platea, ricorda con forza.

→ **LT** pagina 2

Partecipa e vinci la formazione

Rispondi al questionario collegandoti al sito www.dental-tribune.com e avrai la possibilità di iscriverti gratuitamente a un corso teorico pratico sull'odontotecnica digitale della durata di 3 ore!

Tutte le informazioni e il regolamento sono presenti nella home page del sito www.dental-tribune.com.

Partecipa e vinci la formazione!

“Io c’ero... e siamo già cresciuti”

Echi forti dall’Antlo di Montesilvano

← **pagina 1**

Gli odontotecnici vogliono stare insieme, incontrarsi, scambiarsi esperienze. Alla cena sociale in una divertente trattoria abruzzese hanno partecipato quasi in 300.

Lì ho raccolto i commenti direi unanimi dei partecipanti: Rico Marinai, odontotecnico di Pontedera (Pisa) “Altre volte molti di noi hanno declinato le riunioni nazionali - dice -. Chiudere il laboratorio, affrontare il viaggio, sostenere le spese, lasciare i figli nel week-end, sono le tante ragioni per non partecipare. Ma vede come è andata? Siamo uno zero in più. Tutti abbiamo pensato nello stesso modo: questa volta biso-

gna andare, capire. Devo confrontarmi con i colleghi anche per consigli e suggerimenti. Su 20, due o tre colleghi sono restii a trasferirti le loro esperienze, ma la maggioranza ti aiuta a capire come risolvere il caso. Dobbiamo stare insieme in tanti per trovare soluzioni comuni dinanzi alle complicazioni e alle normative. Altro che perdita di tempo! Vieni qui e ti viene una energia pazzesca e quando torni a casa hai veramente voglia di futuro, senza timori. Nessuno di noi poteva immaginare che saremmo stati così tanti”. “Nemmeno io” commenta il soddisfattissimo rappresentante di una delle aziende sponsor “Ai convegni ultimamente siamo più sponsor che parteci-

panti - dice. La parola chiave del convegno è stata «Umanesimo»: un incontro di persone che si parlano, cuore a cuore e vogliono considerare l’associazione di categoria una casa, a cui tornare specie nei momenti cruciali della vita. Per lo più uomini (“le odontotecniche per ora sono rarissime - commenta una insegnante - S’iscrivono al primo anno e lasciano subito spaventate dal tipo di lavoro, dal futuro cliente. Forse - azzarda - l’era digitale e il Cad/Cam favoriranno l’ingresso delle ragazze. Ma chi le informa?”), uomini che tuttavia sanno abbracciarsi, commuoversi e, se necessario, piangere. Il singolo deve cambiare, ma uniti il cambiamento diventa un gigante. “Io c’ero”

hanno potuto affermarlo anche il Presidente dell’Andi Gianfranco Prada e il Dirigente Culturale, Carlo Ghirlanda, venuti a portare i saluti, solidarietà e appoggio nei progetti comuni identificati al Tavolo del dentale. Forse sono loro due ad aver portato a casa un’energia che si spera trasferibile anche ai loro soci Andi e a tutti i dentisti. Perché tutto il comparto deve crescere insieme.



Patrizia Gatto



Striscia la notizia: ancora turismo dentale, ora basta!

← **pagina 1**

Premetto tutto ciò solo perché, alla nostra richiesta di replica, abbiamo ottenuto come unica risposta, ad oggi, che la nostra categoria è già stata ben rappresentata da Andi, nello specifico dal dr. Prada.

Con tutto il rispetto e l’ammirazione che nutro per la più importante associazione di dentisti italiani io non credo di sbagliare nel sentirmi sconvolto... Noi siamo odontotecnici non dentisti!!!

Purtroppo con questa confusione in testa hanno creato pure il servizio di striscia.

Hanno dato la parola ad un nostro “collega” (?!?) che si è espresso su argomenti che nulla hanno a che vedere con il nostro ruolo ma prettamente clinici creando disinformazione e pericolosi allarmismi nel fedele pubblico televisivo.

Pensiamo solo un attimo al controsenso: a Striscia la notizia hanno fatto la battaglia agli abusivi (confido, per il buon nome dei veri odontotecnici, che li chiamino abusivi e prestanome, non più odontotecnici!!!) denunciano chi si spaccia per dentista e poi chiedono un illuminante parere sulle cure proprio a un tecnico. Facendo passare per reale un messaggio sulle terapie mediche e infezioni, non a quattro gatti... ma agli italiani (perché ben sappiamo tutti quanto sia seguita la trasmissione)! Qualcosa proprio non mi torna... Ecco perché credo non sarebbe male chiarire in TV e, attraverso ogni strada percorribile, le figure. Accorpandoci ai medici hanno dimostrato che anche loro, gli “acchiappa abusivi”, non sanno chi siamo! Quindi, ennesima presentazione errata e pessima figura per tutti...! Certo, le posizioni di un mondo del dentale sono molteplici, se l’odontoiatria italiana tentasse di confrontarsi nei costi sicuramente uscirebbe sconfitta ma, nella qualità ci troviamo al quarto posto mondiale. Abbiamo mai visto dove si trova l’odontoiatria croata? Qualcuno ha per caso notato i denti della signora intervistata a pranzo dall’inviato?

Quella signora che ha “risparmiato” 20.000 euro? Spendendone “solo” 10.000? ...Solo? Neppure se mi pagassero li vorrei... E voi? Li avete visti? A Striscia la notizia è bastata la sua parola e il risparmio dichiarato, portando una verità cieca e distorta, per montarci il quadretto di una paziente felice. Restiamo in trepida attesa degli sviluppi e delle doverose ulteriori risposte.



Massimo Maculan
Presidente Antlo

Il documento è stato firmato dalle Associazioni di categoria.

La puntata del 4 ottobre u.s. del programma *Striscia la notizia*, ha dedicato un servizio al turismo dentale, con particolare riferimento alla diffusa attitudine italiana, e non solo, di recarsi in Est Europa per effettuare cure dentistiche, con particolare riferimento a quelle che prevedono la realizzazione di protesi dentali.

Crediamo che la messa in onda di tale servizio, trasmesso in prima e in seconda serata, abbia fornito al pubblico in ascolto informazioni imprecise e fuorvianti, rese da soggetti incompetenti e dalle quali le Associazioni odontotecniche si dissociano in modo deciso, ritenendole lontane anni luce dalla realtà, con particolare riferimento alle procedure tecniche e alle tecnologie utilizzate in un paese professionalmente evoluto come il nostro.

Traspare da quanto riferito in trasmissione, in riferimento per esempio ai tempi che intercorrerebbero fra la preparazione del cavo orale e l’applicazione protesica, la mancanza delle più elementari nozioni cli-

nico-odontoiatriche. È spontaneo chiedersi dunque se il giornalista, che si è occupato della realizzazione del servizio, abbia preso in considerazione la necessità di entrare nel merito dei protocolli attuati e soprattutto delle normative comunitarie, che sono a loro volta il risultato di immane lavoro per la categoria, ma recepite e attuate da tempo come elemento di garanzia per il cittadino/paziente italiano in caso di contenzioso! Riteniamo inoltre che, nell’analizzare un fenomeno che distrae risorse economiche dal sistema imprenditoriale del nostro paese, già in palese difficoltà, si debba essere imparziali e valutare tutti gli aspetti che concorrono a determinare le tanto sbandierate disparità di costo. Non occorre un master in economia per rilevare la differenza in termini di costo della vita che incide sulle tariffe professionali dei vari paesi. Chiunque di noi abbia avuto occasione di godere di una cena a base di pesce in Croazia se ne sarà reso conto di persona! A questo va

ad aggiungersi una differente pressione fiscale a carico degli imprenditori e tutta la serie di oneri derivanti dalle gestioni di un’impresa nel nostro paese, senza voler entrare nel merito della qualità della prestazione. Appare davvero antietico amplificare la disaffezione, già grave da parte dei pazienti italiani che da tempo mina seriamente le imprese del comparto odontotecnico, invece di dare voce alle battaglie della categoria, che invoca inutilmente una maggiore trasparenza sulla composizione del costo della protesi, nonché la defiscalizzazione della stessa. Già nel novembre 2010 ci trovammo a fare i conti con un attacco indiscriminato alla categoria sul piano dell’abusivismo, e nessuno spazio venne offerto alla nostra replica, alla posizione che le Organizzazioni di settore espressero nei confronti del fenomeno e alle argomentazioni serie, supportate da dati di fatto, che avremmo voluto venissero diffuse nell’ambito del programma.

lineare allora, ribadiamo ancora che per fare informazione in modo corretto sia necessario conoscere a fondo i contesti e le situazioni che si vanno ad affrontare mentre, ancora una volta si è scelta la strada più facile per raccogliere facili consensi da parte dei consumatori, additando le professionalità di casa nostra come profittatori, soggetti senza scrupoli che si arricchiscono ai danni dei propri clienti. Ci chiediamo, a chi giova? Ai consumatori no di certo, e meno ancora al paese Italia!

Il giornalismo d’assalto può essere utile in alcune circostanze, ma non dovrebbe mai cedere alla tentazione di “fare cassetta”, costi quel che costi.

Ci auguriamo che la redazione di *Striscia la notizia* voglia prenderne buona nota e decidere una volta per tutte di offrire ai telespettatori un servizio e non più una serie di messaggi destabilizzanti per le categorie professionali e per l’economia del paese.

Il giornalismo d’assalto può essere utile in alcune circostanze, ma non dovrebbe mai cedere alla tentazione di “fare cassetta”, costi quel che costi.

Ci auguriamo che la redazione di *Striscia la notizia* voglia prenderne buona nota e decidere una volta per tutte di offrire ai telespettatori un servizio e non più una serie di messaggi destabilizzanti per le categorie professionali e per l’economia del paese.

LAB TRIBUNE

The World's Dental Lab Newspaper - Italian Edition

LICENSING BY DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL PUBLISHER - TORSTEN OEMUS

GROUP EDITOR - Daniel Zimmermann [newsroom@dental-tribune.com] +49 341 48 474 107

CLINICAL EDITOR - Magda Wojtkiewicz

ONLINE EDITOR - Yvonne Bachmann

EDITORIAL ASSISTANCE - Claudia Duschek

COPY EDITORS - Sabrina Raaff; Hans Motschmann

PUBLISHER/PRESIDENT/CEO - Torsten Oemus

DIRECTOR OF FINANCE & CONTROLLING - Dan Wunderlich

MEDIA SALES MANAGERS - Matthias Diessner; Peter Witteczek; Vera Baptist; Maria Kaiser

MARKETING & SALES SERVICE - Nadine Dehmel

LICENSE INQUIRIES - Jörg Warschat

ACCOUNTING - Manuela Hunger

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - Bernhard Moldenhauer

EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer

©2012, 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
www.dental-tribune.com | 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: +852 3113 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

Anno II Numero 4, Ottobre 2012
Testata dichiarata al
Registro degli Operatori di Comunicazione

DIRETTORE RESPONSABILE
Patrizia Gatto [patrizia.gatto@tueor.com]

EDITORE - ISCRITTO AL ROC AL N° 14011
T.U.E.O.R. Srl - C.so Sebastopoli, 225 - 10137 (TO)
Tel.: +39 011 0463350 | Fax: +39 011 0463304
www.tueor.it - redazione@tueor.com

Sede legale e amministrativa
Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino

CONSULENTE EDITORIALE
Cristina M. Rodighiero

COMITATO SCIENTIFICO
Franco Fares
Giuseppe Mignani
Luigi Scaiola
Salvatore Sgrò
James Tollardo

CONTRIBUTI
F. Gallucci, M. Maculan, R. Michalik, F. Simonato

GRAPHIC DESIGNER - Gabriella Calarco

REDAZIONE - Chiara Siccardi

REALIZZAZIONE - T.U.E.O.R. Srl - www.tueor.it

STAMPA
ROTO3 Industria Grafica S.p.a. Castano Primo (MI)

PUBBLICITÀ - Tueor Servizi Srl

COMMERCIALE
Stefania Dibitonto [stefania.dibitonto@tueor.com]
Alessia Murari [alessia.murari@tueor.com]

UFFICIO ABBONAMENTI
T.U.E.O.R. Srl - Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino
Tel.: 011 0463350 | Fax: 011 0463304
alessia.murari@tueor.com

Copia singola: euro 3,00

Forme di pagamento:
- Versamento sul c/c postale n. 65700361 intestato a T.U.E.O.R. srl;
- Assegno bancario o bonifico su c/c postale 65700361 intestato a T.U.E.O.R. srl
IBAN IT95F076010100000065700361

Iva assolta dall’editore ai sensi dell’art.74 lettera C DPR 633/72

Diteci cosa pensate!

Avete osservazioni di carattere generale o critiche che volete condividere? C’è un particolare argomento che vi piacerebbe vedere sul Lab Tribune?

Scriveteci a: redazione@tueor.com.

Non vediamo l’ora di sentire il vostro parere!

Se desiderate effettuare qualsiasi modifica al vostro abbonamento (nome, indirizzo o eventuali richieste) scrivetece a abbonamenti@tueor.com includendo le specifiche dell’abbonamento. Le modifiche alla sottoscrizione potrebbero richiedere fino a 6 settimane prima di risultare effettive.

Strategie di servizio e gestione del laboratorio

Strumenti indispensabili per stare al passo con i tempi

Organizzato da Andi Asti, in collaborazione con SNO-CNA e Lessicom Srl, lo scorso 6 ottobre si è tenuto ad Asti il Dental Forum dal tema "Odontoiatria di qualità, come comunicarla e realizzarla in modo sostenibile".

Tra le relazioni, l'intervento di Francesco Gallucci, dal titolo *Il management nello studio odontoiatrico e nel laboratorio odontotecnico*, ha suscitato particolare interesse. Con lui abbiamo approfondito alcuni dei concetti proposti.

Professor Gallucci, da un punto di vista del management, vi sono differenze tra lo studio odontoiatrico e il laboratorio odontotecnico? Se sì, quali sono?

In termini di management d'impresa le due realtà, lo studio odontoiatrico e il laboratorio odontotecnico, sono accomunate dallo stesso obiettivo: fare fatturato e produrre utili. Per raggiungere tali risultati, entrambi devono sviluppare una serie di competenze che vanno dalla pianificazione delle decisioni, alle negoziazioni e alla comunicazione. Naturalmente, saranno diversi i temi ma non le tecniche.

Nel caso degli studi odontoiatrici il destinatario finale dei servizi è il cliente verso cui si orienta tutta l'attenzione del team, i laboratori odontotecnici invece sono indirizzati al mondo dei dentisti e quindi devono impostare la propria strategia di servizio su un numero limitato di interlocutori verso i quali esercitare il massimo dell'attenzione e della cura relazionale. Per esempio, il laboratorio odontotecnico sarà più esposto al giudizio del dentista cliente sugli standard di qualità del servizio, meglio se certificati, che però non dovranno essere esibiti perché fanno parte di quei prerequisiti che l'Odontoiatra darà per sottintesi. Ma guai a non disporne.

Per lo studio odontoiatrico, invece, la qualità del servizio è valutata dai clienti su molti parametri che riguardano sia l'efficienza del team sia il valore professionale erogato. In ogni caso, poiché entrambe le attività sono legate a filo doppio da un rapporto di filiera, sono obbligati a dare il massimo risalto alla qualità degli aspetti relazionali. Quanto alle attività di comunicazione, il miglioramento delle relazioni Odontotecnico-Dentista e Dentista-paziente deve fare i conti con le nuove tecnologie interattive. La comunicazione digitale offre l'opportunità di ridurre la distanza con i propri clienti, può rappresentare uno strumento di fidelizzazione, informazione e sviluppo.

Quali sono gli strumenti di marketing che il laboratorio odontotecnico può utilizzare per aumentare la produttività e la visibilità?

Prima di tutto l'adozione di nuovi criteri di pianificazione e controllo del laboratorio che vanno

dal calcolo del prezzo ottimale alla verifica del valore del dispositivo. Accanto a tali strumenti di gestione, occorre poi puntare a ottimizzare i margini, adottando protocolli di produzione più efficienti. Ma il miglioramento della produttività non può avvenire se non si agisce sul team motivandolo, condividendo visioni, valorizzando le competenze e adottando sistemi premianti.

Spesso si parla dell'importanza del "passaparola". È uno strumento valido? Come "sfruttarlo" e stimolarlo?

È un fatto accertato che l'immagine e la reputazione del professionista, veicolata dal passaparola dei clienti, caratterizza e condiziona gli aspetti fondamentali della gestione dello studio. Si tratta di capire in quale misura l'immagine positiva contribuisca a creare un vantaggio competitivo, cioè il motivo per cui la clientela ci preferisce alla concorrenza, a rendere più chiaro il posizionamento, cioè il segmento di mercato nel quale operiamo e, infine, a rendere più efficace il management dello studio, cioè le modalità e i termini in cui effettuiamo le nostre prestazioni.

Il passaparola, può accrescere il proprio effetto positivo se associato ad iniziative extra dentistiche che lo studio propone e che attivano la sfera emozionale dei clienti. L'immagine del professionista e dello studio è il risultato di una costruzione per accumulo di informazioni che si fissano nella mente del cliente e ne favoriscono la percezione positiva e la disponibilità a parlarne bene ogni volta che si comunica con un amico o un parente.

Tuttavia, il passaparola è un'arma a doppio taglio, proprio perché opera nel tempo e si sedimenta nella mente dei clienti, dispone di una propria vita indipendente dalla comunicazione che viene erogata dallo studio di volta in volta.

Il professionista, e comunque l'organizzazione-studio, produce difatti, anche inconsapevolmente e nel silenzio, un'immagine comunicata all'esterno: tutto ciò rientra nel più ampio concetto base di tutte le teorie sulla comunicazione secondo il quale "è impossibile non comunicare".

Possiamo dire che il passaparola è lo specchio dello stile di lavoro dello studio e del professionista e non è legato necessariamente ad un fatto specifico. Infatti, nel contatto con il cliente e con tutti gli interlocutori spesso conta la prima impressione ed il professionista è frequentemente chiamato a giocare tutto in pochi minuti, nei quali nulla può essere lasciato al caso, pertanto attenzione a due aspetti spesso trascurati: le abitudini radicate nei nostri comportamenti, nel nostro modo di proporci alla relazione, che spesso ci fossilizzano e non ci proiettano in una ottica orientata all'innovazione, che è sempre alla base dei rapporti duraturi;

enza dimenticare altri aspetti che riguardano la relazione quali la sincerità, la credibilità e la coerenza dell'immagine proposta. La chiave del successo del passaparola è abbinare alla capacità di ascolto delle esigenze della clientela, la coerenza dell'immagine dello studio e delle persone che vi lavorano. Una percezione che sarà tanto più positiva e da raccontare quanto più reale. È evidente che tutti gli Odontoiatri ritengono di poter offrire prestazioni di qualità, ma ciò che

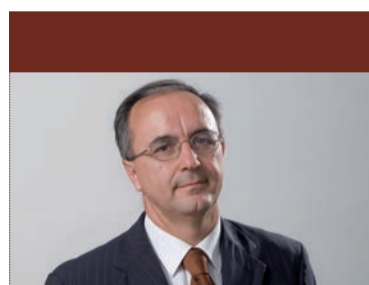
interessa al cliente è la complessiva soddisfazione delle proprie aspettative.

È possibile trasformare la crisi in un'opportunità? In che modo?

La crisi è una grande opportunità per chi riesce a coglierne le ragioni profonde e trovare delle risposte non convenzionali. Una delle risposte riguarda certamente il ripensamento del proprio approccio alla gestione dello studio odontoiatrico e

odontotecnico. Sviluppare nuove competenze gestionali vuol dire impegnarsi nello studio delle tecniche di gestione, valorizzare le proprie capacità, fidelizzare i clienti utilizzando mezzi tradizionali e i social media, motivare il team coinvolgendolo nella progettazione (magari su temi non strategici) e adottare sistemi di controllo dei costi rigorosi.

cmr



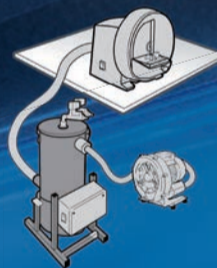
Francesco Gallucci

Professore di Marketing strategico presso il Politecnico di Torino, coordinatore del Dipartimento di Neuromarketing di Aism e autore di libri di marketing emozionale, tra cui *Marketing emozionale e neuroscienze*, Egea, 2011. È inoltre Presidente di Ito1lab.

L'ASPIRAZIONE PER IL LABORATORIO ODONTOTECNICO



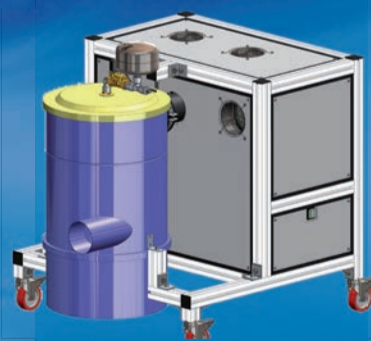
Aspirazione da banco: particolare caviglie



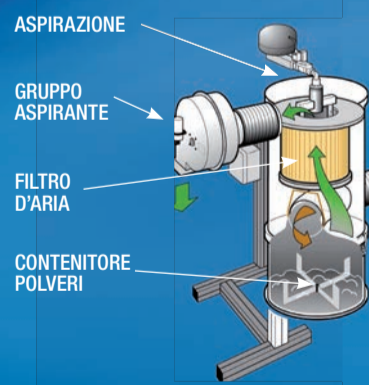
Aspirazione per squadramodelli



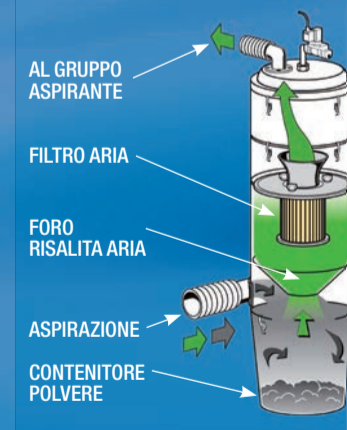
Aspi-Labor e Mono-Labor: gruppi aspiranti su ruote



Sala macchine di un grande impianto d'aspirazione da banco



L'interno di un abbattitore di polveri per: sabbiatrici, box ritocchi, rapide e pulitrici



L'interno di un abbattitore di polvere per un impianto centralizzato d'aspirazione



Compressori a secco: aria asciutta e pulita

CATTANI
AIR TECHNOLOGY

6/A Via Natta
43100 Parma, Italy
tel +39.0521.607604
www.cattani.it
e-mail: info@cattani.it

Guardarsi negli occhi con gli occhi degli altri

Può un corso di public speaking aiutare i partecipanti a compiere un vero e proprio percorso di autosviluppo? E oltre a migliorare le performance dialettiche, può aiutare a cambiare il nostro modo di porci non solo nei confronti degli altri, ma anche di noi stessi?

Sì, se il corso è progettato e personalizzato da chi da un secolo si occupa di formazione. Sì, se a tenere il corso è un formatore che fa della sensibilità e dell'empatia due valori imprescindibili

Costantemente coinvolti in attività culturali e di aggiornamento, i professionisti del settore dentale sempre più spesso sono chiamati a dialogare e confrontarsi con collaboratori e colleghi e, in qualità di relatori, a esporre le proprie esperienze professionali in occasione

di conferenze, convegni e corsi di formazione.

Salire su un palco di fronte a una platea - sia essa ristretta o formata da un pubblico numeroso - richiede necessariamente la capacità di comunicare con efficacia, coinvolgere chi ci ascolta, modularne l'at-

tenzione e gestirne le reazioni.

Consapevole della necessità di rispondere in modo mirato alle esigenze delle diverse figure professionali in questo ambito, Tueor ha identificato in Dale Carnegie Training il partner ideale per studiare percorsi formativi persona-

lizzati e di comprovata efficacia.

Una delle aziende che ha subito compreso il valore di questa proposta formativa, chiedendo un progetto modulato secondo le proprie esigenze, è Sirona Dental Systems. Come spiega Franco Capelli, direttore marketing, «Sirona ha pensato di organizzare i corsi di public speaking come risposta ad un'esigenza espressa dagli odontoiatri e odontotecnici che collaborano con Sirona Digital Academy in qualità di trainer o di relatori. Questi professionisti sono tutti accomunati da una notevole preparazione tecnica e clinica nell'utilizzo delle tecnologie Sirona e, operando quasi quotidianamente nell'attività divulgativa e formativa rivolta a colleghi, si sono resi conto della necessità di allenare la loro attitudine alla comunicazione, per rendere più efficace il messaggio da loro trasmesso».

di questo tipo. Aiuta a completare alcuni aspetti fondamentali nella gestione delle proprie risorse e delle proprie capacità. Quello che il corso mi ha lasciato è soprattutto la consapevolezza. Mi ha colpito soprattutto l'affermazione di Sergio Borra riguardo alla necessità di "passare da splendido dilettante a professionista dell'eloquio". Nei giorni successivi con i colleghi o con i miei familiari mi sono sforzato di comunicare in un modo più efficace... e funziona!».

Chi partecipa costantemente a congressi, corsi ed eventi formativi sa che il valore di quanto appreso risiede nella sua attuabilità pratica fin da subito. È di questa idea anche il dottor Claudio de Vito di Sorrento, che nell'esprimere il suo grado di soddisfazione molto elevato, ha sottolineato come il positivo cambiamento sia avvenuto immediatamente: «Fin dal giorno dopo, rientrato in studio, mentre parlavo con la mia assistente, avevo l'impressione di vedere me stesso dall'esterno, giudicandomi nella gestualità, negli sguardi, nel paraverbale. Durante il corso, il miglioramento è stato evidente fin da subito per tutti. Già alla terza ripresa video, era evidente che tutti noi partecipanti avevamo fatto un salto di qualità. Se il miglioramento è solo di uno o due partecipanti, è un conto; ma se a migliorare sono tutti i partecipanti, allora vuol dire che il corso è davvero valido. Questa esperienza ha rappresentato una grande opportunità, resa ancora più decisiva dal talento del relatore. Sergio Borra ci ha aiutati a diventare interpreti e non solo narratori».

La stima nei confronti del trainer si ritrova anche nelle parole del dottor Giuseppe Cuneo di Sassari: «Un grande relatore che ha saputo cogliere ogni più piccolo aspetto di noi, in un modo stupefacente. Durante il corso, Sergio Borra è riuscito a tirare fuori il nostro essere più intimo e a farci sentire a nostro agio di fronte ai colleghi. Quando ho deciso di partecipare al corso ero certamente motivato, ma non mi aspettavo di riuscire a portare a casa così tanto. Sono tornato veramente carico. Sono andato per migliorare la qualità di relatore e mi sono ritrovato a essere migliorato come persona e come professionista. Lo consiglierò vivamente!».

I commenti entusiastici da parte dei partecipanti sono la testimonianza che gli ingredienti per fare di questo corso un'esperienza professionale e personale vincente ci sono tutti. Partendo da una semplice considerazione: per parlare bene in pubblico, bisogna prima di tutto saper parlare bene con se stessi.

Cristina M. Rodighiero

Per informazioni sui corsi Dale Carnegie:
Segreteria organizzativa Tueor Srl
Tel.: 011.0463350
E-mail: segreteria@tueor.com



Sergio Borra, AD Dale Carnegie Italia.



Franco Capelli, direttore marketing Sirona.

CAMPAGNA ABBONAMENTI 2013

Dental Tribune e il pack d'informazione dedicato agli odontotecnici

Diamo alla tua informazione l'importanza che merita.

www.dental-tribune.com

Il 2013 sarà un anno di grandi novità per l'informazione degli Odontotecnici.

Il **lab pack** ha deciso di aumentare il numero delle uscite previste (da 2 numeri di Cad/Cam a 3 numeri all'anno) e ha riservato per te un'incredibile opportunità:

Abbonati ora e riceverai in omaggio tutte le uscite del 2012, per avere l'intera collezione a tua disposizione.

Segui Dental Tribune Italia su Facebook, scopri tutte le novità previste per il 2013, diamo alla tua informazione l'importanza che merita.

lab pack



L'informazione dedicata agli odontotecnici in una veste interattiva e aggiornata.

IL PACK COMPRENDE
4 USCITE - Lab Tribune
3 USCITE - Cad/Cam

Il nuovo sistema inLab SW 4.0, aperto alle vostre esigenze ed al futuro.



EFFICIENTE E REDDITIZIO

- Una gamma senza pari di materiali e indicazioni
- Produzione CAD/CAM autonoma in house per creare valore aggiunto
- Risultati affidabili grazie alla qualità dei materiali usati

FLESSIBILE E COMPLETO

- Software di facile applicazione per l'attività professionale quotidiana
- Supporto completo – dall'impronta al risultato finale
- Interfacce aperte per una libertà di produzione su misura

INVESTIMENTO E FUTURO

- Più di 25 anni di esperienza nel CAD/CAM
- Il più vasto sistema di fresatori da laboratorio
- Soluzione espandibile in futuro grazie alla competenza di Sirona nei sistemi e nello sviluppo

www.sirona.it
Tel. 045 82.81.811

The Dental Company

sirona.

Implantologia.**L'arte perfetta del camouflaging grazie al CAD/CAM**Robert Michalik, *Polonia*

Fig. 1 - Situazione iniziale.



Fig. 2 - Ponte Maryland preparato.



Fig. 3 - Estrazione.

Quando mi sono diplomato presso la Facoltà di Odontotecnica della Warsaw Medical School nel 1987, non avevo idea che la mia professione sarebbe cambiata così tanto nel corso del successivo quarto di secolo. Allora, accoglievo con entusiasmo ogni nuova innovazione, per l'utilizzo di molte delle quali sono stato un pioniere in Polonia.

Ripensandoci adesso, dopo più di 20 anni, possono affermare con certezza che la tecnologia dentale ha vissuto una profonda rivoluzione tecnica. Dopo tutto, oggi, è difficile immaginare un moderno laboratorio odontotecnico che non conosca la tecnologia CAD/CAM.

La mia prima esperienza con il CAD/CAM risale al 2004, quando decisi di acquistare un dispositivo della DeguDent. Uso intenzionalmente la parola "dispositivo", dal momento che non era ciò che ora consideriamo un sistema CAD/

CAM basato sulla scansione di modelli virtuali. Sono stato conquistato però dalla potenzialità che quella macchina mi offriva allora. Per un breve periodo, Odontotecnici e Odontoiatri sono stati combattuti tra i pro e i contro del CAD/CAM. Questi ultimi erano dovuti soprattutto a ignoranza e paura nei confronti della nuova tecnologia. Io ho utilizzato quel dispositivo per due anni, finché ho ceduto alla tentazione di acquistare un'altra novità tecnica.

Vidi per la prima volta questa unità, prodotta da Wieland, all'International Dental Show di Colonia. L'aspetto più innovativo e il grande vantaggio rispetto al modello precedente era lo scanner 3Shape, che era in grado di eseguire la scansione del modello e trasferire i dati al software CAD, permettendo così la realizzazione di un modello virtuale.

Il sistema era una tale innova-

zione e le possibilità offerte erano così determinanti che nel 2006 iniziai a utilizzare il modello 4820. Il volume di ordini che il mio laboratorio gestiva aumentò drasticamente, dal momento che al contrario dell'unità DeguDent, che inizialmente poteva tagliare ponti a quattro elementi e successivamente a sette elementi, il CAD/CAM Wieland permetteva di realizzare strutture a 14 elementi con diversi tipi di materiale (plastica, acciaio, titanio).

Sulla base delle mie osservazioni e di molti anni di esperienza, posso affermare che gli scanner hanno raggiunto i massimi progressi in termini di tecnologia. Le macchine più nuove hanno solo aumentato la quantità di materiale che può essere tagliato e hanno velocizzato la velocità di taglio. Sono gli scanner che hanno assicurato i rivoluzionari passi in avanti nello sviluppo del CAD/CAM.

3Shape, che attualmente è il leader indiscusso in questo ambito, ha rivestito un ruolo principale in questo sviluppo. Un utilizzatore moderno di CAD/CAM ha tutto ciò che occorre per assicurare una perfetta applicazione protesica, ovvero ogni cosa, da una corona provvisoria fino a restauri complessi supportati da impianti. Inoltre, tutto il lavoro oggi può essere eseguito in un'articolazione virtuale, superando i problemi tecnologici tipici dei metodi tradizionali.

Oggi i pazienti richiedono soluzioni terapeutiche rapide ed economiche, con la certezza dei massimi standard operativi. I sistemi CAD/CAM aiutano a ridurre significativamente i costi di produzione. Quindi, l'elevato costo di acquisto di un sistema CAD/CAM è un investimento che si ripaga. Le infinite opportunità di collaborazione tra laboratori attestano la superiorità della tecnologia CAD/CAM. Così come lo sviluppo delle linee aeree hanno reso possibile il rapido raggiungimento di ogni angolo del globo, allo stesso modo il CAD/CAM promuove il lavoro tra laboratori di tutto il mondo. E in questo probabilmente consiste il suo principale successo: la collaborazione internazionale che mette in collegamento le persone porta vantaggi e soddisfazione. Ci sono state molte occasioni nella mia attività professionale in cui ho eseguito il lavoro senza neppure vedere il viso dei miei clienti. Questa è la prova dell'importanza della comunicazione internet nell'industria dentale.

Ovviamente, il sistema CAD/CAM rappresenta solo metà della storia, in quanto le mani dell'odontotecnico sono ancora insostituibili nel momento in cui si arriva alla fase della ceramizzazione della struttura. Nessun sistema può applicare la ceramica in un modo tale per cui il restauro sembri un dente naturale. Quindi, l'ideale è combinare le possibilità offerte dal CAD/CAM con le capacità artistiche dell'odontotecnico. Una struttura correttamente preparata, un buon sigillo marginale e la scelta dei materiali sono tutti fattori molto importanti, ma la rifinitura finale di una corona dipende ancora dall'estetica ottenuta dalla capacità delle mani dell'uomo.

Il lavoro dell'odontotecnico richiede la conoscenza di diversi materiali e di come si comportano, nonché notevoli capacità umane per operare con semplicità con colore e forma. Una mia conoscenza di lunga data, l'eccezionale odontotecnico master Klaus Mütterthies, continua a sottolineare che la forma ha la precedenza sul colore. Il paziente si focalizza principalmente sul modo in cui il restauro protesico si armonizza con i denti naturali. Se la forma non è corretta, i difetti di colore appaiono come dettagli che non hanno un'eccessiva influenza sull'aspetto globale della corona.

Sebbene la maggior parte dei pazienti non sappia come valutare correttamente un restauro protesico, ho notato una crescente consapevolezza per quanto riguarda la qualità del lavoro. Questa aumenta con l'aumentare dei passi in avanti generali nello stile di vita delle persone. La maggior parte di noi vuole restare giovane e bello per sempre. Quindi, sempre più persone considerano la dentatura in termini non solo di sostituzione dei denti mancanti, ma anche di correzione di quelli esistenti. Un buon esempio di ciò è il boom dell'Ortodonzia e la richiesta di sbiancamento e di miglioramento del sorriso tramite faccette.

Un altro fattore molto importante nell'arte protesica è la necessità di una sforzo collettivo dell'intero team - a partire dall'Odontoiatria, all'Ortodontista, al Chirurgo/protesista, fino all'odontotecnico. Ho avuto una grande fortuna nel lavorare con collaboratori che hanno scelto di operare nella stessa area di sviluppo tecnologico e di lavoro estetico. Uno degli Odontoiatri che lavora a stretto contatto con

il mio laboratorio spesso sottolinea che «così è l'odontoiatra così deve essere l'odontotecnico e viceversa». Probabilmente, queste parole rivelano quanto stretto sia il legame che c'è sempre stato tra odontotecnico e odontoiatra. Lo studio del caso qui presentato riflette la mia convinzione che il lavoro protesico sia una combinazione di tecnologia moderna con il suo impiego esperto e un elevato livello di arte nelle mani dell'odontotecnico.

Caso clinico

Una donna di 27 anni si è presentata presso il nostro studio dentistico con il desiderio di un sorriso più estetico. All'età di 17 anni aveva subito un incidente (era stata colpita da un'altalena) con il conseguente significativo spostamento del dente 21 verso l'alto, a causa di una grave atrofia ossea e riassorbimento radicolare (Fig. 1). La giovane età della paziente e la sua crescita ossea ancora in progressione non erano garanzia di successo.

La decisione di migliorare il suo aspetto arrivò solo a 27 anni. La situazione richiedeva l'estrazione del dente, con successivo inserimento di un impianto con applicazione di una corona protesica. Il primo problema che emergeva nell'analisi preliminare, prima della procedura implantare, era che la quantità di osso e lo spessore del piano osseo richiedevano l'utilizzo di un materiale d'innesto. La paziente non era d'accordo con questa soluzione e si aspettava un risultato cosmetico predicibile, con una buona estetica finale.

Nella prima fase, abbiamo realizzato un ponte Maryland (Fig. 2). Tale soluzione assicurava la protezione per la paziente durante il periodo di osteointegrazione. Diversi mesi dopo la procedura chirurgica, l'impianto (in questo caso Ankylos, DENTSPLY Friudent) è stato esposto. Risultò che l'impianto era stato posizionato in direzione troppo palatale. La sfida era quella di ristabilire una linea simmetrica ai margini cervicali della paziente, nonché un margine gengivale naturale biologico. La posizione verso il retro dell'impianto richiedeva l'uso di un abutment angolato di 30°. Sfortunatamente, il sistema utilizzato in realtà limitava tale approccio, dato che al momento dell'esecuzione di tale procedura era impossibile ottenere l'individualizzazione in laboratorio (oggi



Fig. 4 - Situazione dopo l'osteointegrazione.



Fig. 5a - Esposizione dell'impianto.



Fig. 5b - Transfer d'impronta.



Fig. 6 - Abutment provvisorio.



Fig. 7 - Formazione della gengiva mediante la corona provvisoria.



Fig. 8 - Profilo di emergenza previsto.

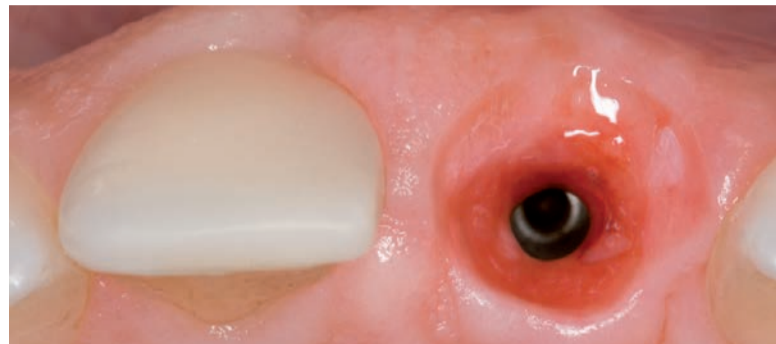


Fig. 9 - Posizione dell'asse implantare rispetto al letto della corona.



Fig. 10 - Corona provvisoria correttamente realizzata.



Fig. 11a - Duplicato della corona provvisoria realizzata in resina.

← **ET** pagina 6

questo è assolutamente possibile). La decisione di realizzare un abutment in zirconia con un angolo di inclinazione superiore a 15° è alquanto rischiosa. Quindi, la soluzione che abbiamo adottato è stata quella di modificare la corona, senza cambiare la forma dell'abutment. Tale approccio richiede che il dentista giochi il ruolo principale nel processo così che la preparazione e il trasferimento del profilo di emergenza dell'abutment e della corona protesica corrispondano perfettamente al dente naturale. Usando materiale composito, il dottore modella il restauro provvisorio in modo da prendere il posto della corona definitiva per un periodo di molte settimane e che possa poi servire come modello per la corona definitiva. È importante ricordare che nel momento in cui si modella la gengiva, bisogna dare al paziente un restauro provvisorio che garantisca il supporto del tessuto molle.



Fig. 11b - Esame intraorale.



Fig. 11c - Impronta a livello dell'impianto.



Fig. 12a - Abutment in zirconia sul modello.



Fig. 12b - Vista palatale dell'abutment in zirconia.

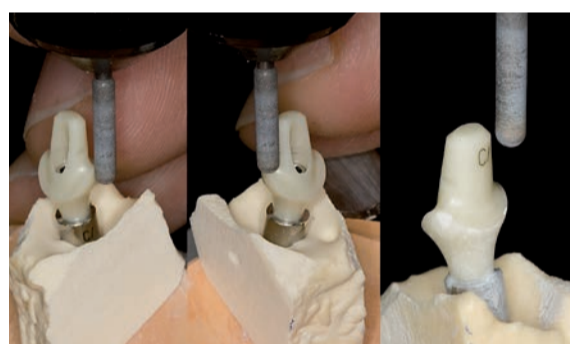


Fig. 12c - Preparazione dell'abutment.



Fig. 12d - Abutment preparato.

Il dentista ha quindi trasferito il profilo di emergenza con l'aiuto di una replica della corona con l'abutment. Dopo aver rimosso la corona, al suo posto è stata applicata una struttura in resina. Contemporaneamente, in laboratorio è stato modificato un abutment in zirconia standard nella forma desiderata mediante una fresa ad alta velocità e sotto irrigazione; dopo di che è stato sottoposto a scansione.



Fig. 13a, b, c - Sottostruttura in ossido di zirconio finita sul modello. Vista buccale (b). Vista palatale (c).



Fig. 14 - Adattamento dell'abutment e del transfer.

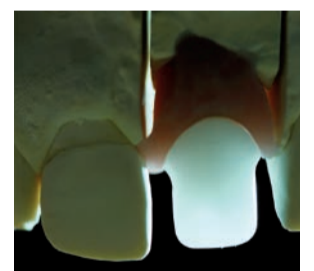


Fig. 15 - Diffusione della luce nella struttura in zirconia Robocam.

Un'immagine della scansione è stata modificata sovrapponendo una seconda scansione sopra al profilo di emergenza della corona progettata. Entrambe le parti sono state unite nel programma CAD e la struttura così creata è stata tagliata dal materiale composito Provi Disc (Robocam) che spesso viene utilizzato per i restauri provvisori. A questo punto, l'approccio migliore è quello di ritagliare la sottostruttura e, se necessario, migliorarne forma e dimensione. Solo se l'adattamento è perfetto è possibile realizzare la sottostruttura in ossido di zirconio.



Fig. 16 - Abutment e transfer prima della cottura e adesione.

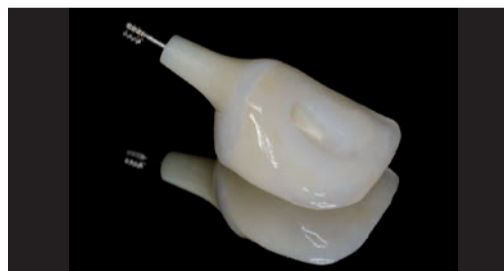


Fig. 17 - Vista palatale della corona ceramizzata applicata all'abutment.



Fig. 18 - Area d'emergenza visibile, esente da ceramica.

La scelta del materiale è una cosa che dovrebbe essere considerata con attenzione. Osservando la regola del "cosa, dove e quando", la scelta dipenderà dalla posizione



Fig. 19a, b, c - Corona finita in situ.



→ **ET** pagina 8



Fig. 20 - Vista palatale della corona avvitata.

Fig. 21 - Corona inserita nel sorriso.

Fig. 22a, b - Situazione pre- e post-operatoria.

← **pagina 7**

dell'abutment, dalle sue caratteristiche di colore e dalla quantità

di diffusione della luce necessaria. L'ultimo fattore ha un grande impatto sull'aspetto naturale

del restauro protesico. Per questo motivo, uso soprattutto materiali in ceramica integrale, specie

nel settore anteriore. Il materiale usato in questo caso è stato l'ossido di zirconio (Robocam), che

viene lavorato con una macchina fornita dallo stesso produttore, chiamata Robomill 5. La macchina fresa tutti i materiali morbidi disponibili e la copertura di acqua rende possibile la lavorazione delle ceramiche IPS e.max (Ivoclar Vivadent). Dopo il consulto con il dentista, si è concordato che data l'ampia sovrastruttura della sezione mucosale sul lato vestibolare, il restauro dovesse essere avvitato. Tale soluzione permette di esaminare con frequenza l'igiene orale della paziente in quell'area. L'abutment e la corona sono stati uniti insieme in laboratorio al fine di evitare possibili complicanze dovute al cemento in eccesso presente dopo l'applicazione del restauro in bocca al paziente. La parte che serve come profilo di emergenza della corona dalla gengiva non è stata ricoperta con ceramica di rivestimento. È stata solo lucidata, senza applicazione di glasatura. La superficie della zirconia preparata in tal modo ha una probabilità maggiore di aderire saldamente alla gengiva. Questo caso clinico conferma che la moderna protesi non potrebbe sussistere senza soluzioni innovative come il CAD/CAM.

Conclusioni

Quali altre innovazioni ci sorprenderanno nel prossimo futuro? La tradizionale stratificazione e cottura della ceramica saranno sostituite da altri metodi? Questa rimane una questione aperta, ma forse la professione dell'odontotecnico sarà presto limitata al lavoro esclusivamente con computer.

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare mia moglie, Dorota Michalik, per la sua ceramizzazione artistica del restauro protesico presentato, nonché il dottor Kristian Owczarzak per il suo grande contributo in qualità di odontoiatra e con il quale ho condotto il caso clinico.

Tutti i restauri protesici sono stati realizzati usando il CAD/CAM Robocam, i materiali utilizzati sono stati l'ossido di zirconio Robocam, IPS e.max (Ivoclar Vivadent) e la ceramica di rivestimento Vision.

SFERE SINGOLE FILETTATE

OT
CAP

Equator
profile



RHEIN83

Chiedi il **NUOVO** Catalogo/Manuale e CD-ROM per Dentisti e Odontotecnici.



Via E. Zago, 8 - 40128 Bologna - Italy Tel. (+39) 051 244510 - (+39) 051 244396 Fax (+39) 051 245238

www.rhein83.com • info@rhein83.com

Autore

Robert Michalik Laureato presso la Facoltà di Odontotecnica della Warsaw Medical School nel 1987. Nel 1989 ha aperto il proprio laboratorio, Inter-Dent. Nel 2003, è stato il primo in Polonia a iniziare a lavorare con i sistemi CAD/CAM. Nel 2007, ha iniziato lo sviluppo del primo sistema CAD/CAM polacco in collaborazione con Delcam e 3Shape. Ha sottoposto a brevetto un metodo per la realizzazione di corone telescopiche con corone intermedie. È autore di diversi articoli sulla stampa di settore.

Progettazione e realizzazione di Implant Bridge in titanio ceramica con l'utilizzo di tecnologie CAD-CAM

Presentazione

La realizzazione delle protesi dentarie ha subito, in questi ultimi decenni, una profonda evoluzione.

Gli sviluppi più significativi si sono avuti nell'ambito delle lavorazioni, con l'introduzione delle sistematiche CAD/CAM, e nell'ambito dei materiali con l'introduzione di prodotti sempre più affidabili.

Per quanto riguarda le prime, si può oramai affermare che i procedimenti digitali stanno gradualmente sostituendo le tecniche tradizionali nella progettazione e nella realizzazione di vari tipi di dispositivi. Nell'ambito dei materiali gli sviluppi più interessanti sono stati quelli relativi all'introduzione di nuovi materiali ceramici e all'impiego del titanio in protesi dentaria.

Quest'ultimo materiale, in particolare, ha trovato un campo d'impiego ottimale per la realizzazione di protesi su impianti, grazie alla sua sicurezza biologica ed alla compatibilità con gli impianti stessi che vengono realizzati anch'essi in titanio.

Come è ben noto agli operatori del settore, l'acquisizione di un'adeguata formazione professionale nei vari rami della protesi dentaria richiede desiderio di apprendere, impegno e, soprattutto, la presenza di "maestri" preparati e disponibili a trasmettere le loro conoscenze e le loro esperienze. I classici mezzi con i quali queste conoscenze possono essere trasmesse sono rappresentati dai libri e dagli articoli pubblicati nelle riviste del settore, e dalle dimostrazioni pratiche nelle quali i relatori illustrano direttamente dal vivo quanto vogliono trasmettere. Ma un ulteriore modo, che se bene impostato è molto efficace, è rappresentato da filmati dettagliati e accuratamente realizzati, nei quali vengono evidenziati tutti gli aspetti delle procedure che si desidera illustrare. L'acquisizione di questi filmati è come "portarsi a casa gli esperti" che saranno sempre pronti a trasmettere le loro conoscenze nei momenti che si riterranno più opportuni.

Quando ho avuto il piacere di visionare questo filmato, che illustra le modalità di realizzazione di ponti in titanio-ceramica su impianti con l'utilizzo di tecniche CAD/CAM, mi sono reso chiaramente conto della competenza e della passione profusa dagli Autori in questo non semplice compito. Con questo lavoro essi hanno voluto trasmettere, con ammirabile impegno, le conoscenze acquisite in molti anni di pratica professionale in questo particolare e delicato settore. Il filmato, infatti, accompagna lo spettatore in tutte le fasi della realizzazione protesica, illustrando in dettaglio ogni passaggio, e sottolineando in particolare tutti gli aspetti più delicati ed importanti.

Non avevo comunque dubbi, ancor prima di prendere visione di questo filmato, del suo valore didattico, avendo il piacere di conoscere gli Autori da molti anni e avendo più volte apprezzato la loro serietà e competenza. Felicitandomi con loro per l'ammirevole risultato, mi auguro che questo lavoro incontri il successo che

merita e che esso possa rappresentare, per molti, un'importante ed utile opera di formazione e di aggiornamento.

Prof. Francesco Simionato
Già docente di Scienza dei
Materiali Dentali



Autori

James Tollardo si diploma nel 1982 presso l'istituto "Enrico Fermi" di Este (PD) ed intraprende subito l'attività di odontotecnico nel proprio laboratorio di Camposampiero.

Dal 1985 frequenta numerosi corsi di approfondimento relativi alle varie metodiche di lavoro e materiali. Per alcuni anni, approfondisce la conoscenza sull'estetica delle ceramiche dentali con i maestri Gèrald Ubassy ed Enrico Steger. Nel 1998 abbraccia un nuovo modo di realizzare protesi acquisendo la sistematica CAD/CAM Procera. Frequenta aggiornamenti continui in Svezia presso laboratori pilota Procera e da subito inizia un percorso di ricerca su titanio fresato, per l'adesione della ceramica e del composito, coadiuvata da test coordinati dal prof. Francesco Simionato. Diventa laboratorio pilota per la ceramica Triceram.

Punto di riferimento per la sistematica CAD/CAM Procera Nobel Biocare per i quali conduce corsi e dimostrazioni. Nel 2002 condivide ricerche e test su fitting e passivazione di strutture avvitate su impianti, coordinati dal prof. Francesco Simionato in collaborazione con il Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Padova. Approfondisce nel corso degli anni le varie metodiche emergenti di chirurgia guidata. Coautore della metodica per la mappatura della LMG.

Relatore a corsi di "preparazione delle dime radiologiche e protesi immediata". Coautore di video sulla ceramizzazione del Titanio fresato. Relatore presente nel programma formativo Nobel Biocare 2012.

Alberto Rocco si diploma nel 1995 presso l'istituto Giuseppe Colombo di Rubano (PD). Dal 1999 esercita la professione di odontotecnico. Nel 2005 conosce il collega Tollardo James con il quale collabora tuttora presso il laboratorio odontotecnico Dental 2000 di Tollardo James e Rossato Fabio. All'interno del laboratorio si specializza nella modellazione (area di altissimo interesse personale) riportando poi i concetti e le morfologie anche alla ceramica con particolare attenzione alle problematiche estetiche e funzionali, sia su dente naturale che su impianti. Approfondisce attraverso numerosi corsi, tecniche di lavorazione per la ceramizzazione non solo su metalli aurei tradizionali ma anche su materiali di recente introduzione quali: Allumina, Zirconia, Titanio, Disilicato di Litio.

La particolare attenzione nei confronti dell'estetica lo avvia ad un percorso rivolto alla stratificazione di faccette ed intarsi. A fianco al collega James Tollardo si specializza nell'utilizzo della sistematica CAD/CAM Procera, attraverso numerosi corsi in Italia e all'estero.

Corresponsabile nella realizzazione di test per l'adesione delle ceramiche su titanio coordinati dal prof. Francesco Simionato. Frequenta corsi di aggiornamento presso Dentaurum Italia e Nobel Biocare. Coautore del video sulla realizzazione con sistematica CAD/CAM di protesi fissa implantare in titanio fresato ceramizzata finalista video session al Simposio Nobel Biocare 2010. Dal 2011 corelatore a corsi di Ceramica su titanio.

tueorSERVIZI

Tueor Servizi srl

Corso Sebastopoli, 225 - 10137 Torino

Tel.: 011 0463350 • Fax: 011 0463304 • www.tueorservizi.it

ordini3info

Progettazione e realizzazione di Implant Bridge in titanio ceramica con l'utilizzo di tecnologie CAD-CAM



J. TOLLARDO
A. ROCCO

...: DVD NOVITÀ PER L'ODONTOTECNICO ...:

PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI IMPLANT BRIDGE IN TITANIO CERAMICA CON L'UTILIZZO DI TECNOLOGIE CAD-CAM

Un dvd per trasmettere le conoscenze acquisite in molti anni di pratica professionale in questo particolare e delicato settore. Il filmato accompagna lo spettatore in tutte le fasi della realizzazione protesica, illustrando in dettaglio ogni passaggio, e sottolineando in particolare tutti gli aspetti più delicati e importanti.

CAPITOLI

1. PARTE PRIMA - Preparazione della travata
2. PARTE SECONDA - Scansione della travata in resina
3. PARTE TERZA - Rifinitura titanio ed opacizzazione
4. PARTE QUARTA - Ceramizzazione della travata in titanio fresato

DURATA: 3 ORE CIRCA

80,00 euro + IVA