

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition



Gennaio 2022 - anno XVIII n. 1

www.dental-tribune.com

AD



btⁱ
Biotechnology
Institute

IMPIANTI STRETTI E IMPIANTI CORTI

**SOLUZIONI MINIMAMENTE
INVASIVE PER UNA MAGGIORE
ACCETTAZIONE DEI
TRATTAMENTI**

L: 4,5 mm
Per eseguire la chirurgia
senza la necessità di
rigenerazione ossea

Ø 2,5
Piattaforma implantare
3,0 mm e pilastro transepiteliale
con emergenza 4,1 mm

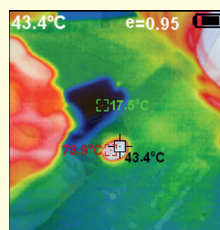
BTI Biotechnology Institute ITALIA
Tel: (39) 02 7060 5067 | btⁱ.italia@btⁱ-implant.it | btⁱ-biotechnologyinstitute.com

PRATICA & CLINICA

Attivazione della fibra del Laser a Diodo

Una migliore performance del Laser a Diodo passa da una corretta attivazione della fibra. Il dott. Renato Gabaldo illustra i vantaggi ottenibili attivando adeguatamente la fibra ottica.

pagina 10



La presidente della SIDO parla del successo dell'ultimo congresso e i tanti progetti futuri

Patrizia Biancucci

La SIDO, Società Italiana di Ortodonzia no profit fondata nel 1968, con i 2.997 soci, 1.216 Specialisti in Ortodonzia e 1.649 affiliati internazionali, per un totale che ha ormai superato i 4.000 tra italiani e stranieri, compresi i Direttori di tutte le Scuole di specializzazione in ortodonzia esistenti in Italia, si colloca al primo posto tra le associazioni ortodontiche europee.



> pagina 4



TePe

Supreme Sostenibile

Novità

ATTUALITÀ

Educazione continua in medicina: proroga di 6 mesi per lo spostamento dei crediti ottenuti entro il 2021

2

CASE REPORT

Progettazione ortodontica digitale di un caso di scissor bite

11

La malattia parodontale aumenta il rischio di sviluppare malattie croniche, compresa la malattia mentale

Iveta Ramonaite

BIRMINGHAM, Regno Unito: In un recente studio, i ricercatori dell'Università di Birmingham hanno esaminato le cartelle di pazienti con una storia di malattia parodontale, tra cui gengivite e parodontite. Essi hanno riferito che la malattia parodontale è associata a malattie croniche come malattie cardiovascolari, cardiometaboliche,

autoimmuni e mentali. Lo studio sottolinea l'importanza di applicare approcci preventivi per la gestione delle patologie parodontali e la necessità di migliorare la comunicazione tra personale medico e odontoiatrico al fine di ridurre al minimo il rischio di sviluppare malattie.

> pagina 2

Partito il progetto “Guardati in bocca”

Redazione Tueor Servizi

Con la pubblicazione online del sito, è ufficialmente partito il progetto C.O.C.I. “Guardati in bocca” realizzato in collaborazione con Philip Morris Italia S.r.l. e con PMI Science.

In linea con la mission, il progetto ha come obiettivo una significativa diminuzione dei tumori del cavo orale, attraverso una corretta formazione dei professionisti del settore che potranno iscriversi alla piattaforma per ricevere tutte le informazioni in merito all'argomento.

Il raggiungimento di questo obiettivo passa attraverso la riduzione dei comportamenti a rischio da parte del cittadino e si concretizza grazie alla diagnosi precoce, che si può ottenere attraverso l'autoesame del cavo orale e grazie a controlli mirati dell'odontoiatra.

Abbiamo rivolto al prof. Francesco Riva, uno dei “Padri” del progetto, alcune domande in merito.

> pagina 7



ESACROM
electronics and medical devices

LA SVOLTA NELLA CHIRURGIA DEI TESSUTI

**Scegli la gamma
Surgysonic®**

Gli unici al mondo con un kit dedicato per
Implantologia Zigomatica
con tecnica minimamente invasiva by
Dott. Andrea Tedesco

ONE MORE STEP IN ULTRASONIC SURGERY

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

Italian Style

Follow us on
 

AD

AD

I risultati del terzo trimestre indicano una forte crescita per le aziende del comparto stampa 3D

LEIPZIG, Germania: Mentre l'impatto del COVID-19 continua a sconvolgere molti settori, l'industria della stampa 3D sembra aver recuperato forza e sta procedendo in costante aumento. Questa crescita è stata stimolata da molti fattori all'interno del settore odontoiatrico, tra cui la necessità di snellire gli appuntamenti alla poltrona e di migliorare la sicurezza per i dentisti e per i pazienti.

3D Systems, leader nel settore odontoiatrico da oltre 30 anni, ha registrato una crescita a due cifre nel terzo trimestre rispetto al 2020. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, i ricavi della sanità sono aumentati del 28,3% raggiungendo 76,4 milioni di dollari. Secondo 3D Systems, l'elevata domanda di applicazioni odontoiatriche, sia stampanti che materiali, ha determinato un aumento dei ricavi sanitari del 44,5% rispetto all'anno precedente.

In un comunicato stampa, il Presidente e CEO di 3D Systems Dr. Jeffrey Graves ha dichiarato che, in questo periodo, l'obiettivo della società è investire in opportunità significative che, a suo avviso, porteranno ad alti margini di guadagno. Ha sottolineato che la società ha recentemente acquisito Volumetric Biotechnologies e ha ampliato il suo accordo di sviluppo con United Therapeutics.

Un'altra azienda in crescita positiva è Materialise. L'azienda con sede in Belgio registra un incremento del 28,0% dei ricavi rispetto al 2020 e, tra diverse aree di focus, i ricavi del comparto medicale sono aumentati del 10,2%, mentre il manifatturiero è cresciuto del 62,0%.

Commentando i risultati in un comunicato stampa, il Presidente Esecutivo Peter Leys ha dichiarato: «Mentre la pandemia COVID-19 persiste in alcune parti del mondo, i nostri risultati record del terzo trimestre mostrano che Materialise sta uscendo dalla crisi più forte di prima».

Secondo quanto riportato da Dental Tribune International, il mercato europeo dell'odontoiatria digitale, che comprende sistemi CAD/CAM, materiali CAD/CAM e stampanti 3D, dovrebbe registrare una crescita a doppia cifra che supererà 1,4 miliardi di euro (1,7 miliardi di dollari) entro il 2027. Nel primo editoriale dell'ultima rivista della Dental Tribune, 3D printing, il direttore il Dr. George Freedman ha dichiarato: «La trasformazione digitale dell'odontoiatria, che include CBCT, scansione intraorale ed extraorale, fresatura di materiali ceramici e compositi e posizionamento robotico degli impianti, è ormai consolidata».

Un'altra azienda che sta crescendo bene è Stratasys. Società

leader nella stampa 3D per settori come sanità, prodotti di consumo e altro ancora, che ha registrato una crescita dei ricavi del 24,3% e una crescita delle vendite di sistemi del 34,7% su base annua. Secondo il suo rapporto trime-

strale, l'incremento dei ricavi da 127,9 milioni di dollari nel 2020 a 159,0 milioni di dollari nel 2021 è dovuto ai contributi provenienti da tutte le regioni e da tutte le aree di business.

In un comunicato stampa, il

Dott. Yoav Zeif, Amministratore Delegato di Stratasys, ha dichiarato: «Siamo a un punto di svolta per la produzione additiva. Le industrie apprezzano i numerosi vantaggi delle nostre tecnologie e stanno sempre più aggiungendo la

stampa 3D ai loro piani di produzione, guidando il passaggio dalla prototipazione alla produzione di massa».

Luke Gribble
Dental Tribune International

OT Bridge
la protesi fissa di Rhein83
inserzioni passive fino a 80° di divergenza

L'attacco Ot Equator è per tutti gli impianti, altezze disponibili fino a 7mm.
Per ordinare indicare sempre: la marca dell'impianto, il diametro dell'impianto e l'altezza del bordo di guarigione.

Usa questo QR-code per scaricare le librerie CAD Rhein83

RHEIN83

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

La presidente della SIDO parla del successo dell'ultimo congresso e i tanti progetti futuri

< pagina 1

SIDO è fondatore della FEO (Federazione Europea Ortodontica), del MOIP (Mediterranean Orthodontics Integration Project) e socio sostenitore della World Federation of Orthodontics (WFO), associazione mondiale di Ortodonzia. Ma a questi numeri vanno aggiunti quelli del 52° SIDO-AIDOR Internazional Congress "Fall in SIDO" tenutosi a fine 2021 a Firenze che, sotto la guida della presidente SIDO Letizia Perillo e di David De Franco, presidente AIDOR, testimoniano l'incredibile successo dell'evento. La superficie espositiva di 8.320 mq, con 69 espositori, 14 sale riunioni funzionanti contemporaneamente, 288 poster, 497 tra staff organizzativo, di assistenza e tecnico, ha ospitato nel complesso ben 2.557 persone, di cui 1.745 delegati registrati, 224 partecipanti stranieri, 253 ospiti e relatori e 51 relatori stranieri.

Eppure, al di là delle innegabili capacità organizzative dei rispettivi presidenti e di tutto il direttivo SIDO, e anche al di là della voglia di ritrovarsi in presenza dopo i pesanti lockdown pandemici, c'è da chiedersi se non sia proprio la popolazione ortodontica a dimostrare lo spirito di corpo, il senso di appartenenza ad una categoria, il saper fare squadra, tutti elementi difficili da reperire in altre società scientifiche odontoiatriche e che riconducono l'Ortognatodonzia, da sempre e ingiustamente la cenerentola dell'odontoiatria, ad un ruolo finalmente degno della sua importanza clinica e scientifica, soprattutto nei trattamenti multidisciplinari, prima fra tutte le branche odontoiatriche ad aver utilizzato il workflow digitale.

La prof.ssa Letizia Perillo, medico chirurgo specializzata in Ortodonzia nel 1989 presso l'Università Federico II di Napoli. Professore Ordinario e Preside della Scuola di Odontoiatria, presidente SIDO 2021, Presidente Eletto 2022 del Progetto Mediterraneo di Integrazione Ortodontica (MOIP), è anche membro del Comitato Esecutivo 2020-2025 della Federazione Mondiale degli Ortodontisti (WFO). Relatrice a corsi e congressi nazionali e internazionali, è autrice e coautrice di numerose pubblicazioni scientifiche, 9 libri e 10 capitoli di libri, la prof.ssa Perillo risponde alle nostre domande su quanto fatto e quanto ancora da fare.

Prof.ssa Perillo, quando si è laureata avrebbe mai pensato di diventare professore ordinario di Ortognatodonzia e Direttore della Scuola di Specialità? Ci racconta un po' della sua storia professionale?

Ciò che posso dire è che la vita, a volte, prende direzioni che non avremmo mai potuto immaginare, riservandoci grandi sorprese. Da giovane Speciali-

sta in Ortognatodonzia, la passione per la ricerca e per la clinica mi hanno spinto a continuare il mio percorso accademico. Diventare Professore Ordinario e Direttore della Scuola di Specialità sono stati dei traguardi bellissimi e certamente devo averlo sognato, se è vero ciò che diceva Walt Disney "Se puoi sognarlo, puoi farlo!" Credo abbia influito molto il desiderio e la possibilità di viaggiare e studiare in diverse parti del mondo, cosa che mi ha permesso di incontrare tanti maestri e di ampliare le mie conoscenze. Per dare solo un cenno, oltre agli insegnamenti del mio mentore, prof. A. Ferro, fondamentale è stato l'anno trascorso in Michigan dove ho incontrato docenti come T. Graber, L. Johnston, S. Nanda, D. Carlson e cari amici come Chris Roberts, attuale presidente dell'AAO. Ritengo unica anche l'esperienza tweediana che, scaturita dai miei rapporti di lavoro e di amicizia con LL. Merrifield, H. Klontz, J. Vaden, e tutto lo staff della CH. Tweed International Foundation, mi ha consentito prima di definirmi come Tweedwoman e poi di evolvermi secondo le mie scelte. È così che la mia mente si è aperta a orizzonti internazionali, sviluppando passione per la ricerca, tenacia nel raggiungimento delle competenze e degli obiettivi prefissati e attenzione massima ai rapporti umani.

Quali erano i suoi progetti per la SIDO quando è stata eletta presidente? È riuscita a realizzarli?

Progetti ne abbiamo fatti tanti e provato a realizzarli tutti. Per i Soci abbiamo organizzato la SIDO CHAMPIONS STUDY CLUB affinché i soci delle varie Regioni potessero gareggiare tra loro in eccellenza clinica per poi primeggiare al Congresso Internazionale. Un'opportunità per approfondire le tematiche ortodontiche e confrontarsi con colleghi più esperti, ampliando anche i rapporti umani e professionali. Agli incontri hanno partecipato più di 5000 ortodontisti! Sono stati ammessi anche i giovani NON ancora Soci SIDO, come gli studenti degli ultimi anni di corso, gli specializzandi e i masterizzandi, con l'obiettivo di coinvolgerli ed avvicinarli al meraviglioso mondo dell'Ortodonzia. Per il Consiglio SIDO, invece, sono state istituite le Commissioni formate in media da 5 persone per sviscerare meglio problemi spesso irrisolti. Un'idea vincente che ha consentito di portare avanti una mole di lavoro considerevole con notevole risparmio di energie. Dalla Commissione Statuto con il compito di allentare le catene che attualmente impediscono alla SIDO qualunque cambiamento, alla Commissione Editoria che si è occupata non solo di "Progress in Orthodontics" che ormai si colloca tra le migliori riviste al mondo con un Impact Factor di 2,8, ma anche di proporre la pubblicazione di una rivista clinica "European Journal

of Clinical Orthodontics" (EICO) per aprire una finestra sull'eccellenza clinica italiana, dalla Commissione Rapporti con altre Società per stilare protocolli di intesa sempre più rispondenti alle aspettative dei vari partners, alla Commissione Social e Promozione Immagine che ha implementato il sito rendendolo più moderno e veloce. L'obiettivo finale è inserire anche una piattaforma di Continuing Education con tutti i video delle lectures dei Congressi SIDO: un libro aperto, ricco di contenuti scientifici di elevato spessore, alla portata di tutti i soci. Un altro sogno che spero si avveri!

Il congresso internazionale di Firenze ha avuto un enorme successo. Possiamo dire che è anche merito suo come presidente SIDO?

Il 52°SIDO-18°AIDOR International Congress è stato un batticuore continuo e rivederci dal vivo è stata una conquista emozionante. Il merito del successo è di tutti i soci e, consentitemi, degli Sponsors che hanno creduto in questo Congresso partecipando nonostante il momento pandemico. Direi che è stata la partecipazione a "Fall in SIDO" a rendere questo Congresso indimenticabile! Nella Fortezza da Basso, nel cuore della storica e attraente città di Firenze, si sono riuniti oltre 2.000 soci SIDO. Un team di relatori internazionali si è confrontato su vantaggi e limiti della terapia ortodontica negli adulti per mostrare le strategie cliniche più richieste e competitive. Questo evento ha rappresentato ufficialmente la ripartenza del mondo Ortodontico e della Società Italiana di Ortodonzia, un'occasione unica di ritrovo, in uno spirito di rinascita e speranza. Ciò che posso dire è che, in qualità di presidente, ce l'ho messa tutta, con la determinazione e la passione che da sempre caratterizzano il mio operato. Ringrazio tutti coloro che mi hanno supportato ed aiutato a raggiungere questo risultato.

Crede che l'enorme affluenza al Congresso sia un sintomo positivo di una categoria, quella degli Ortodontisti, che dimostrano di saper fare squadra?

Come dicevo prima abbiamo avuto la partecipazione di oltre 2.000 soci al Congresso, superando qualsiasi aspettativa! Sicuramente è stata vincente la sinergia tra le diverse forze ortodontiche, SIDO & AIDOR, ORTEC & AIOT, ASIO & SUSO, che hanno coordinato all'unisono i loro programmi, rispondendo alle esigenze dei rispettivi membri, per offrire ai partecipanti un evento indimenticabile. Al Congresso hanno partecipato, inoltre, altre importanti Società come la SIBOS, AIGeDO e l'AIOL insieme con Igienisti dentali (ATASIO) e Assistenti alla poltrona (ASO). Ho apprezzato molto la disponibilità di tutti a mettersi in gio-



co e a credere in un progetto comune così significativo e qualificante, e per questo li ringrazio. L'obiettivo è stato quello di far confluire tutte le forze ortodontiche in un solo network per realizzare un unico grande evento. È stato un passo importante, che ho considerato portare avanti, convinta che creerà le basi per un futuro migliore nell'ottica del "Together we stand, divided we fall".

Prof.ssa Perillo, lei è molto "social". Ritiene che questo sia un valore aggiunto anche per la SIDO che è diventata sempre più social e sempre più accattivante per i giovani?

Credo che dobbiamo stare al passo con i tempi e quindi la comunicazione social è fondamentale. Anche nella gestione SIDO ho voluto trasferire questo mio modo di pensare istituendo in primis una Commissione Social e Promozione Immagine. Ho creato la rubrica Letizia Perillo online, una splendida occasione per raccontarmi e condividere i miei progetti per la SIDO ma anche ricevere e rispondere a domande e dubbi. Ho programmato la rivista on line, Meet & Greet per l'aggiornamento dei soci sugli eventi congressuali in cui ogni giovedì, uno Speaker si presentava ai Soci. Ho realizzato anche la SIDO SOCIAL MEDIA per inviare ai soci semplici messaggi virtuali su Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn, da poter condividere sui vari canali, o anche inviare tramite mail o whatsapp, per fornire informazioni ad amici, familiari, conoscenti, simpatizzanti e pazienti. In sintesi, ho desiderato una SIDO che fosse sempre al fianco dei propri soci, tutti uniti in una grande famiglia da cui lo slogan "SIDO by SIDE".

Cosa può dire della sua presidenza SIDO? È stata faticosa? Entusiasmante? Soddisfacente?

Essere Presidente SIDO è stato un onore ma soprattutto una grande responsabilità. La SIDO, cresciuta in maniera esponenziale rispetto al passato, ha una eccezionale visibilità internazionale che andava considerata e potenziata. Per cui, sebbene vi abbia trascorso tanti anni, da semplice addetto stampa a revisore dei conti, da consigliere a segretario, posso dire che è stata in primis una grande preoccupazione riuscire ad essere all'altezza delle aspettative di tutti. Mi sono dedicata con impegno e dedizione ma di sicuro l'entusiasmo è stato determinante! La presenza dei Boards della Federazione Mondiale (WFO) ed Europea (FEO) è certamente stata una conferma, oltre che un onore, insieme alla elevata partecipazione di Soci Internazionali. Desideravo una Presidenza che segnasse il passo e consentisse alla SIDO di imporsi sempre più come stella polare nel firmamento ortodontico, quindi posso dire di essere pienamente soddisfatta.

Prof.ssa Perillo, è vero che vuole proporre la candidatura dell'Italia per il congresso della World Federation Orthodontists? Oltre a questo ha altri progetti per il futuro?

Sì, stiamo lavorando per presentare la candidatura dell'Italia all'11th International Orthodontic Congress. La SIDO ha oramai una visibilità internazionale tale da poter ambire al Congresso Mondiale. È stata nominata una Commissione ad hoc per pianificare il programma di questo importante evento internazionale. La data di scadenza è il 31 Marzo 2022. I tempi sono brevi ma l'energia e l'entusiasmo sono di gran lunga superiori. Insieme ce la faremo: incrociamo ovviamente le dita!

Lei è anche moglie e madre. Come riesce a conciliare la famiglia con la professione?

Sono madre di due meravigliose figlie e moglie di un collega. Sicuramente senza il loro sostegno e il loro appoggio oggi non sarei qui. Certo, conciliare vita professionale e personale non è un'impresa semplice, ma la soddisfazione che ne deriva è immensa. Sono vicina a tutte le donne che si ritrovano a dover scegliere tra famiglia e carriera! Ci vuole davvero tanto impegno e tanta pazienza ma anche tanta fortuna. Nel mio caso devo ringraziare mio marito Sergio e le mie due splendide figlie, Ludovica e Lorenza, che hanno compreso l'importanza dei miei sogni, supportandomi e motivandomi senza pormi mai nella condizione di dover scegliere tra il sogno di costruire una famiglia ed il desiderio di fare carriera. Direi che a loro devo veramente tanto!

Patrizia Bianucci

Disponibile in digitale “RONCA BEATS” la canzone che promuove salute e prevenzione

La Dott.ssa Marisa Roncati, Laureata in Lettere Classiche, in Odontoiatria e in Igiene Dentale, docente universitaria, da anni si occupa di prevenzione in ambito odontoiatrico. A seguito della pandemia da Covid-19 ha sviluppato il protocollo R.O.N.C.A. (Reduction Of New Contagious Aerosol, che si può declinare anche in italiano: Riduzione Ottimale Nuovo Contagioso Aerosol) che suggerisce di detergere frequentemente occhi, naso e bocca per prevenire l'infezione da virus e batteri, da associare a una corretta detersione e disinfezione delle mani. Diversi articoli di accertato valore scientifico pubblicati su riviste odontoiatriche hanno comprovato l'idea alla base del protocollo RONCA. Oltre al supporto scientifico, particolarmente significativa è l'idea di diffondere il concetto di prevenire contagio da virus e batteri, attraverso una canzone, realizzata con il producer Giangi, raccomandando comportamenti che possono migliorare la salute e la qualità di vita delle persone.

Dott.ssa Roncati, come pensa che questa canzone possa aiutare nella diffusione dei corretti comportamenti di prevenzione?
Ma che bello sarebbe riuscire a diffondere comportamenti corretti di prevenzione anche con un motivo orecchiabile che suggerisce di detergere occhi, naso, ma soprattutto bocca con un'azione meccanica di strofinamento!

*“La musica ci insegna la cosa più importante che esista: ascoltare.”
(Ezio Bosso)*

Ora la musica ci propone di ascoltare un messaggio molto importante: chiaro, semplice, ma soprattutto vero: abbiamo imparato a lavare e disinfettare ripetutamente le mani, ma tutti possiamo fare qualcosa in più che ci permetta di guadagnare salute. Virus e batteri si rimuovono dalla cavità orale con una azione di strofinamento, anche senza prodotti chimici. Comportamento essenziale per mantenere la salute orale, ma soprattutto fondamentale per migliorare quella generale.

Com'è nata l'idea di ideare una canzone a supporto del suo protocollo e la scelta di collaborare con il producer Giangi e di coinvolgere la

Fondazione Elisabetta Sgarbi?
Giangi Cappai è un mio paziente. È venuto per la prima volta dalla Sardegna a Ferrara su segnalazione

di un amico per risolvere problemi personali di natura odontoiatrica. Solo successivamente ho appreso che era musicista. Con Elisabetta si

è creato anche un forte rapporto di amicizia e di stima reciproca.

[> pagina 6](#)





SOLO VERI SORRISI.

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

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



Ortodonzia e Implantologia

< pagina 5

Da tempo sono vicina a tutta la famiglia Sgarbi, compresi gli amati genitori Rina e Nino, curandone la salute orale. Avevo parlato della necessità di una maggiore igiene orale con colleghi, presidenti di associazioni odontoiatriche, medici, infettivologi e numerosi altri amici e pazienti. Moltissimi avevano espresso consenso alla mia tesi. In momenti diversi ho raccontato anche a Elisabetta e a Giangi della mia mission professionale con lo stesso fervore. Giangi mi ha offerto le sue competenze in campo musicale. Elisabetta ha messo a disposizione il prestigio della Fondazione Elisabetta Sgarbi finanziando studi scientifici per una iniziale valutazione in vitro del protocollo. E ancora grazie a Elisabetta ho ottenuto una importante distribuzione per poter dare visibilità a concetti semplici di indubbia certezza scientifica attraverso la canzone “Ronca Beats” e soprattutto attraverso il videoclip di 2 minuti e 30 secondi: un collage di contributi ricevuti da tutto il mondo, videoclip registrati con il proprio telefono cellulare da amici, colleghi, pazienti di nazionalità italiana, americana, africana e sudamericana e asiatica, circa un centinaio di persone in totale, compreso il mio meraviglioso papà di 95 anni che ha ancora tutti i suoi denti, una mia paziente disabile e diversi bambini che ballano allegramente. Ho avuto modo di vedere la reazione di bambini di soli 3 anni che hanno cominciato a ballare al ritmo della canzone Ronca Beats, ripetendo i gesti e soprattutto dimostrando di capire, imitando perfettamente tutte le mosse suggerite dal brano, anche se in inglese. Ricordo che spesso ho associato l’ascolto di una canzone orecchiabile che piaceva ai miei piccoli pazienti all’uso dello spazzolino per motivarli in modo divertente. Tecnica utile per creare una buona abitudine, usata anche con i bambini diversamente abili. Tutti

volevano continuare a sentire la canzone diverse volte e nel contempo si spazzolano i denti a lungo con gioiosa allegria.

Ritiene che questo strumento comunicativo possa coinvolgere tutte le fasce della popolazione?

Assolutamente sì, questo messaggio vorrebbe raggiungere quante più persone possibile: bambini, anziani, disabili, pazienti allettati e/o intubati, immunodepressi e tutti coloro che per giustificate ragioni sanitarie non possono ricevere il vaccino. Il testo e il videoclip della canzone illustrano la gestualità di un protocollo in cui credo. Il ritmo è accattivante, coinvolgente positivo e estremamente allegro! Quando lo faccio ascoltare per la prima volta a chiunque la reazione più frequente è un bel sorriso, anche da parte di serissimi professionisti.

Sappiamo che diversi studi svolti nell’ultimo anno hanno rafforzato il concetto alla base del suo innovativo protocollo. Ha già avuto modo di ragionare su delle implementazioni?

Ovviamente mi auguro che la canzone e soprattutto il messaggio che include, siano ampiamente divulgati anche tramite social network. Certamente si presta per essere utilizzato nelle scuole anche della 1ª infanzia. Che bello sarebbe se una canzone riuscisse a limitare il rischio di contagio da coronavirus, nei bambini di fascia di età 3-5 anni, non vaccinati ma purtroppo presenti nei reparti pediatrici Covid-19! Certamente aiuterebbe a prevenire carie e malattia stagionali. E proprio in questa fascia di età l’incidenza della carie è in sensibile aumento anche in Italia. Una buona igiene orale si associa a comprovati benefici anche per la salute generale, ad esempio il soggetto cardiopatico presenta un rischio 3 volte superiore di infarto, in caso di patolo-

gie infiammatorie della propria bocca. Il virus pandemico SARS-CoV-2 viene trasmesso attraverso droplets (goccioline di saliva) da un soggetto all’altro, e utilizza come sito d’ingresso il cavo orale e il naso/faringe. Un’efficace e regolare rimozione del virus dalla cavità orale potrebbe quindi potenzialmente avere un duplice effetto nel soggetto infettato:

- Limitare un’ulteriore penetrazione del virus nelle vie aeree più profonde
- Ridurre l’emissione di goccioline di saliva contaminate, abbassando il rischio di trasmissione ad altri soggetti. L’igiene orale dovrebbe avere un ruolo prioritario, anche e soprattutto nei pazienti Covid-19.

La presenza di infiammazione gengivale è infatti risultata significativamente correlata all’aggravarsi di tale patologia. Secondo un recente articolo l’associazione tra infiammazione gengivale e infezione da SARS-CoV-2 aumenta di quasi 9 volte la probabilità di decesso (8.8), di 4.6 volte il bisogno di ventilazione assistita e di 3.5 volte il rischio di ricovero in terapia intensiva. Secondo statistiche recenti divulgate dai telegiornali italiani la probabilità di morte aumenta di quasi 9 volte nei soggetti non vaccinati. Una corretta igiene orale è assolutamente cruciale e dovrebbe meritare un’adeguata priorità soprattutto nei pazienti non vaccinati oppure contagiati da SARS-CoV-2, specialmente se intubati. Il protocollo di detersione delicata di occhi e narici, di strofinamento di denti, gengive e mucose, con una garza imbevuta di soluzione salina, è dunque, assolutamente indicato per tutti, privo di controindicazioni e/o di effetti collaterali.

Adamo Buonerba

Uno studio esamina gli strumenti per la cura orale dei consumatori

BUFFALO, New York, Stati Uniti: L'utilizzo dello scovolino aiuta a prevenire la malattia parodontale? L'assunzione di integratori alimentari o probiotici effettivamente migliora la salute parodontale? I ricercatori dell'Università di Buffalo a New York si sono immersi nel mondo dei prodotti dentali di consumo con l'obiettivo di separare la realtà dalla finzione aiutando i professionisti del settore e il pubblico a individuare le migliori pratiche per la prevenzione delle patologie parodontali.

I ricercatori hanno condotto una rassegna generale della letteratura relativa alla patologia parodontale e alla prevenzione primaria, con l'obiettivo di fornire una sintesi dei risultati delle azioni di cura orale che hanno evitato la parodontite. Essi hanno riscontrato che solo un numero ristretto di azioni autosomministrate dimostrano in letteratura di offrire una maggiore protezione contro la parodontite e

la gengivite rispetto allo spazzolamento giornaliero con uno spazzolino da denti manuale.

In un comunicato stampa dell'Università di Buffalo, il Dr. Frank Scannapieco, ricercatore principale dello studio e Professore di Biologia Orale presso la School of Dental Medicine di Buffalo, ha affermato che solo prove insufficienti supportano l'efficacia della maggior parte dei prodotti di consumo per la cura orale.

Quali prodotti per la cura orale hanno dimostrato di prevenire la malattia parodontale?

Scannapieco ha affermato che lo spazzolino è il caposaldo della cura orale quotidiana e un metodo affidabile per il controllo della placca. La ricerca ha dimostrato come gli scovolini e gli idropulsori siano più efficaci di altri prodotti per la cura orale interdentale nel ridurre la gengivite e dovrebbero essere utilizzati in associazione allo spazzolino. È

stato anche dimostrato che i collutori a base di clorexidina gluconato, cloruro di cetilpiridinio e oli essenziali (come la Listerina) riducono la placca dentale e la gengivite.

Gli stuzzicadenti, ha detto Scannapieco, si sono rivelati utili per monitorare la salute delle gengive, poiché i consumatori possono controllare i segni della malattia parodontale picchiando delicatamente le gengive.

Mancanza di prove sull'efficacia di spazzolini elettrici, filo interdentale e integratori alimentari

I ricercatori hanno scoperto che gli spazzolini elettrici non risultavano essere più efficaci nel ridurre la placca e la gengivite rispetto a uno spazzolino da denti manuale e che non esistevano prove a sostegno dell'uso del filo interdentale. Tuttavia, Scannapieco ha commentato nel comunicato stampa: «Anche se

ci sono pochi studi che hanno esaminato specificamente gli spazzolini da denti o il solo filo interdentale, entrambi sono ancora essenziali. Il filo interdentale è particolarmente utile per rimuovere la placca interdentale nelle persone che hanno uno spazio ristretto tra i denti oltre a ridurre il rischio di cavità che si formano tra i denti».

I ricercatori hanno trovato poche prove che dimostrassero che l'uso di collutori a base di tea tree oil, tè verde, perossido di idrogeno, fluoruro stannoso, benzoato di sodio, extidina o delmopinolo potessero ridurre efficacemente la gengivite.

Scarse prove sono state trovate per dimostrare che l'uso di probiotici e integratori alimentari possano migliorare la salute gengivale.

I ricercatori hanno riferito che dentifrici e collutori contenenti triclosan hanno ridotto la placca dentale e la gengivite, ma come questo composto sia legato allo sviluppo di

difetti riproduttivi e vari tipi di cancro, come affermato nel comunicato stampa.

La dottoressa Eva Volman, prima autrice dello studio e dentista presso l'Eastman Institute for Oral Health dell'Università di Rochester nello stato di New York, ha affermato che i risultati dello studio potrebbero aiutare sia i consumatori che i professionisti del settore. «Spero che questo articolo consolidi le evidenze rilevanti in modo completo, leggibile e utile a tutti gli operatori della salute orale e ai pazienti», ha commentato.

Lo studio, intitolato «Proven primary prevention strategies for plaque-induced periodontal disease-an umbrella review», è stato pubblicato nel numero di ottobre 2021 del Journal of the International Academy of Periodontology.

Jeremy Booth
Dental Tribune International



© alazur/Shutterstock

Partito il progetto “Guardati in bocca”

< pagina 1

Prof. Riva, cosa vi ha spinti a realizzare questo progetto?

I tumori del cavo orale spesso vengono diagnosticati in fase avanzata, molte lesioni vengono sottovalutate e questo fa sì che il tasso di mortalità di queste neoplasie sia ancora molto alto. Dobbiamo e possiamo fare di più. Da questa premessa è partito tutto. Dopo incontri e confronti con specialisti del settore ho capito che c'è bisogno di creare una nuova cultura sul cancro orale, che i nostri colleghi vanno stimolati nell'effettuare una visita completa del cavo orale anche se il paziente si reca nello studio per una impianto o una igiene dentale, che va creata una rete di professionisti in grado di coinvolgere il cittadino, di renderlo protagonista di un gesto semplice come il “Guardati in Bocca” che può davvero salvare la vita.

Come verranno scelti e realizzati i contenuti del sito?

Come promotore del progetto ho voluto nel comitato scientifico esperti di altissimo profilo professionale che hanno dedicato la vita alla ricerca e alla cura delle lesioni del cavo orale. Con loro abbiamo pensato a una piattaforma integrata, in progress, con molti contenuti visual, oltre 30 video, e due webinar con i migliori esperti del settore, uno spazio di formazione per i giovani e di aggiornamento per i colleghi. Ma soprattutto di confronto, una sala congressi virtuale sempre a disposizione in cui proporre progetti e condividere esperienze.

Quali sono i feedback che ha ricevuto dai suoi colleghi in merito al progetto?

Il comitato scientifico in questi primi mesi è fortemente impegnato nel creare una rete, nel coinvolgere varie categorie di operatori sanitari - dagli odontoiatri agli otorinolaringoiatri, dagli igienisti dentali agli assistenti di studio - per ricevere suggerimenti e spunti di riflessione. Abbiamo anche lanciato una prima survey che si concluderà il 30 gennaio e dai primi risultati è evidente come i colleghi vogliano ricevere maggiori informazioni rispetto alle neoplasie del cavo orale per poter meglio interagire con chi entra nei loro studi, informandosi sui fattori di rischio, fornendo un counseling, aiutandolo a conoscere le semplici manovre per un auto esame. C'è un forte interesse e c'è voglia soprattutto di essere protagonisti di un progetto all'avanguardia, di essere noi dentisti, come dico sempre, “sentinelle di salute”.

Ci può anticipare se state già studiando delle evoluzioni del progetto?

I progetti sono molti, fra questi anche l'idea di espandere il progetto a livello europeo perché questo modello possa diventare un messaggio virtuoso anche per altre comunità sanitarie.

Restando nell'immediato ci sarà una newsletter periodica, con video e articoli, che verrà inviata agli iscritti della nostra community. Inoltre a tutti coloro che seguiranno i due webinar, che risponderanno alle survey e parteciperanno attivamente alle attività verrà rilasciato un attestato di partecipazione a “Guardati in Bocca”. E poi ci auguriamo di poter ricevere stimoli e suggerimenti da chi visiterà

il sito nei prossimi mesi, perché il nostro intento è proprio quello di coinvolgere attivamente quanti più colleghi possibile per creare uno switch culturale e ridurre così tutti insieme, operatori sanitari e cittadini, l'incidenza dei tumori del cavo orale.

Redazione Tueor Servizi



VUOI CEDERE IL TUO STUDIO O UNIRTI AL GRUPPO LEADER DI SETTORE? SCOPRI I PROGETTI DENTALPRO

DentalPro, il più grande Gruppo di cure dentali in Italia, ha ideato 3 progetti, **PATIENT BOOK**, **CESSIONE STUDIO** e **PARTNERSHIP**, che prevedono tutti l'acquisizione di attività di studio, ma con differenti modalità operative nella gestione.

I PROGETTI SONO PENSATI PER MEDICI O IMPRENDITORI TITOLARI DI STUDI ODONTOIATRICI CHE SENTONO UNA DELLE SEGUENTI ESIGENZE:

1



Sono stanchi di seguire gli aspetti amministrativi e burocratici legati all'attività in proprio e vorrebbero poterli delegare a terzi per occuparsi esclusivamente dell'attività clinica.

2



Stanno iniziando a pensare al cambio generazionale e vorrebbero trovare qualcuno a cui cedere l'attività valorizzando al meglio lo studio dopo tanti anni di lavoro e sacrifici.

3



Vogliono crescere mantenendo controllo e identità della propria organizzazione con l'obiettivo di valorizzare la propria attività con il supporto e l'expertise del leader di mercato.

PER INFORMAZIONI VISITA IL SITO
WWW.CESSIONESTUDIDENTISTICI.IT
OPPURE CHIAMA IL NUMERO VERDE
800.326.326



Gestione e organizzazione per lo studio odontoiatrico

Come raggiungere il successo grazie a un'organizzazione razionale e rigorosa attraverso obiettivi prefissati grazie alle consulenze LESSICOM.

LESSICOM

Ottimizzazione

LISTINO

Il listino è lo strumento con cui lo Studio traduce il piano di cura, illustrato e motivato dal medico durante la visita, nel documento di comunicazione per eccellenza con il Paziente: il preventivo. Spesso il listino si presenta incompleto, incongruo, obsoleto e di difficile comprensione.

La consulenza consentirà allo Studio di disporre di un listino revisionato, aggiornato ed intelligibile, suddiviso in sedute operative con valore di produzione e tempistica adeguati, utilizzabile per la gestione avanzata delle cartelle cliniche, dell'agenda e della scheda contabile.

Lo Studio sarà posto in condizione di implementare o modificare autonomamente il listino sotto l'aspetto di variazioni intervenienti nel tempo.

PERCORSO PAZIENTE

La gestione della filiera di lavorazione rappresenta uno dei problemi centrali per l'operatività dello Studio: i processi e le procedure relative al percorso del Paziente devono conformarsi ad un preciso iter logico e cronologico conosciuto, condiviso ed applicato da tutti gli stakeholder.

La consulenza consentirà allo Studio di disporre di procedure operative cliniche e di segreteria revisionate, aggiornate, customizzate ed informate a criteri di ottimizzazione nei tempi e nei flussi di lavorazione/comunicazione tra i settori interessati (clinico, reception, amministrazione).

I processi oggetto di intervento sono la gestione clinica e amministrativa del paziente e gestione dell'agenda.

PROTOCOLLI DI IGIENE E PROFILASSI

Il protocollo periodico di mantenimento è lo strumento per garantire la fidelizzazione del Paziente allo Studio senza soluzione di continuità.

Spesso frutto di integrazioni e revisioni non strutturali, i protocolli di igiene e profilassi si presentano incompleti e disomogenei.

La consulenza consentirà allo Studio di disporre di protocolli di igiene revisionati ed aggiornati, uniformi nella tempistica, nei contenuti e nei presidi consigliati, con tariffe adeguate per cicli di igiene e prevenzione paralleli ad attività terapeutiche di lunga durata (trattamenti ortodontici ed implantoprotesici).

RISORSE UMANE

La gestione delle Risorse Umane è una **dinamica fondamentale per l'operatività di Studio**: è necessaria una **precisa strategia aziendale ed un'accurata pianificazione operativa** per la definizione di orari adeguati, la corretta distribuzione dei carichi di lavoro, la riduzione degli straordinari, l'eliminazione dei sovra/sottodimensionamenti.

La consulenza consentirà di analizzare e revisionare le aree di criticità, di correggere le non conformità e di ottimizzare le Risorse Umane esistenti, oltre che di definire puntualmente mansioni e relative responsabilità.

Lo Studio sarà posto in condizione di implementare o modificare autonomamente il planning e i mansionari a seguito di variazioni intervenienti nel tempo.

Gestione e analisi

GESTIONE DEL CREDITO

La gestione amministrativa del Paziente rappresenta uno dei problemi centrali per l'operatività di Studio: un approccio metodologico strutturato permette di **amplificare le potenzialità di marketing** (accettazione dei preventivi) e di **ridurre le perdite su crediti, contenendo il rischio d'insolvenza**.

La consulenza del team consentirà allo Studio di predisporre protocolli customizzati per la presentazione del preventivo e la negoziazione del piano di pagamento, per il monitoraggio dei preventivi in stand-by, per l'analisi del cash flow (atteso ed effettivo), per il recupero del credito nei confronti dei Pazienti debitori (in corso di cura e con cure terminate).

ANALISI E REVISIONE DELLA MODULISTICA

La modulistica è il biglietto da visita che lo Studio consegna ogni volta che intrattiene una relazione scritta con il Paziente. Spesso frutto di integrazioni e revisioni non strutturali, si presenta incompleta, disomogenea e non conforme alla normativa vigente.

La consulenza del team di Tool consentirà allo Studio di disporre di modulistica revisionata ed aggiornata, informatizzata, customizzata ed uniforme nella presentazione formale.

L'attività operativa prevede la raccolta della modulistica con revisione e implementazione dei nuovi modelli, trasposizione sul software gestionale, formazione del team all'utilizzo dei nuovi modelli nelle diverse aree del gestionale.

CONTABILITÀ NON FISCALE

Il controllo dell'amministrazione rappresenta uno dei pilastri fondamentali per l'operatività di Studio: disporre di uno scadenzario aggiornato relativo al debito corrente verso i fornitori, pianificare il rientro dell'eventuale debito pregresso, monitorare costantemente i saldi di cassa e banca, analizzare periodicamente le risultanze del conto economico, calcolare automaticamente le spettanze dei collaboratori, suddividere i centri di costo per gli studi di settore o il controllo di gestione sono **attività indispensabili per prevedere e gestire tempestivamente problemi di liquidità o programmare gli investimenti**.

La consulenza del team consentirà allo Studio di gestire autonomamente la contabilità non fiscale per disporre di un quadro di sintesi istantaneo sull'andamento economico-finanziario.

MAGAZZINO DIGITALE

Il controllo del magazzino rappresenta **uno degli aspetti più articolati e complessi per l'operatività di Studio**: disporre di scorte adeguate alle effettive necessità e ai tempi di consegna, conoscere il valore delle giacenze a fine anno, confrontare i prezzi unitari praticati da diversi fornitori, pianificare tempi e modalità per il ri-approvvvigionamento delle sale operative, automatizzare gli ordini ed il back order sono attività indispensabili per ridurre gli sprechi e ottimizzare i costi.

La consulenza **consentirà allo Studio di effettuare acquisti con competenza ed efficienza**, verificando preventivamente i prezzi.

CONTROLLO DI GESTIONE

Il controllo di gestione è un'attività fondamentale per lo studio professionale, con la quale il dentista si assicura che le **risorse vengano acquisite ed impiegate in modo efficace ed efficiente** per raggiungere gli obiettivi che si è prefissato: dalla pianificazione e dall'attività operativa si arriva ad un sistema di reporting (analisi dei dati) per terminare con la fase di valutazione degli obiettivi e correzione delle criticità aziendali.

Sulla base di dati concreti si definiscono nuove strategie di business maggiormente efficaci per il raggiungimento di risultati migliori.

ANALISI LISTINO PREZZI

Il primo strumento di comunicazione per eccellenza con il paziente è il preventivo. Spesso, però, risulta complicato redigere un buon preventivo se non si dispone di un **listino ottimizzato e aggiornato**.

Con la consulenza si potrà rimodulare il listino, frutto di una attenta e accurata analisi dei costi. Il supporto informatico fornito permette di conoscere, in pochi passaggi, la redditività della singola prestazione e/o dell'intero piano di cura agendo su fattori come prezzo, sedute, tempi di lavoro, costi variabili. È un valido strumento gestionale per la formulazione di preventivi "personalizzati" e per la valutazione di convenienza economica dei listini in convenzione.

ANALISI PREVENTIVI

Il primo strumento di "vendita" per uno studio odontoiatrico è il preventivo, ma non è solo il prezzo ad influenzare la scelta del Paziente di procedere con il piano di cura.

Oltre a svolgere un miglioramento costante in termini di presentazione di questo primo strumento di vendita, è fondamentale analizzare i processi che seguono l'accettazione.

L'analisi dei preventivi si colloca all'interno dei controlli sistematici propri del controllo di gestione, con l'obiettivo di ottimizzare i processi della realtà aziendale e, in questo caso, dello Studio odontoiatrico.

Valorizzazione

LOCAZIONE DELLA POLTRONA

L'obiettivo è quello di **determinare il costo orario poltrona** da locare a terzi. Il criterio utilizza coefficienti "condominiali-temporali", il cui calcolo del costo si basa su fattori quali il tempo e gli spazi utilizzato dal locatario medico.

I consulenti supportano lo studio nella valutazione del programma gestionale esistente e del suo livello di utilizzo, esportazione dei dati dal gestionale, analisi dei costi poltrona, determinazione dei coefficienti condominiali temporali per il costo orario locazione; valutazione del programma gestionale esistente e del suo livello di utilizzo, esportazione dei dati dal gestionale, analisi dei costi poltrona, determinazione dei coefficienti condominiali temporali per il costo orario locazione.

VALORIZZAZIONE PER ASSOCIAZIONE, CESSIONE ED ACQUISIZIONE

Moltiplica il successo, dividi i compiti.
Il punto di partenza per determinare il valore dello studio è una valutazione **economico-patrimoniale**.

Questa deve essere supportata da altre informazioni che devono tener conto di fattori quali l'organizzazione, le risorse umane ed il loro livello di specializzazione, i settori a maggior redditività, le potenzialità nascoste, il portfolio pazienti.

È un'analisi utile al professionista che si appresta alla cessione dello studio (vendita) o al professionista che vuole rilevarne uno già avviato (acquisizione).

Dall'analisi delle informazioni contabili e non, i consulenti forniscono la valutazione dello studio utilizzando le principali metodologie di valutazione aziendale, la valutazione dello studio dai dati di controllo di gestione, l'analisi del portfolio pazienti e sua potenzialità, relazioni specifiche e personalizzate, attività di intermediazione tra le parti, assistenza contrattuale: legale e fiscale.

VALORIZZAZIONE DELLO STUDIO PER FUSIONE TRA STUDI ESISTENTI

Analisi e gestione per due o più professionisti che hanno come obiettivo quello di unire le loro attività professionali facendole confluire in una realtà nuova, più grande ed efficiente.

La determinazione del valore di ogni singolo studio permette di definire il corretto rapporto partecipativo all'interno del nuovo studio associato o della nuova società costituita.

Intramarketing

RECUPERO DEGLI SLEEPING PATIENTS

Nessun Paziente dovrebbe uscire dallo Studio senza un appuntamento fissato in agenda. Tuttavia, accade molto spesso che questa regola trovi la resistenza dei Pazienti, dello stesso personale e, a volte, persino del titolare dello Studio. Fissare l'appuntamento ai Pazienti costituisce un funnel semplice e redditizio, dove ogni situazione viene convertita in un solo comportamento finale.

Un Paziente che non ha fissato un appuntamento successivo è un Paziente che esce dal circuito dello Studio odontoiatrico e che, in gergo, viene chiamato Sleeping Patient. Questi Pazienti, quindi, sono quelli che, per inefficienza procedurale o per superficialità nella gestione del post cura, non hanno un appuntamento fissato né un richiamo programmato.

L'appuntamento mancato, qualora avvenisse, deve essere gestito attraverso procedure specifiche, entrando in un processo più o meno automatizzato, che continuerà a mettere in evidenza la necessità di recuperare il Paziente fino a quando questo non verrà fatto.

L'attività di intramarketing ha l'obiettivo di ricontattare i Pazienti sleeping, invitandoli a rientrare nel protocollo di mantenimento attivo. L'intramarketing è un'azione una tantum, atta a risanare il passato e a gettare fondamenta ottimizzate per il futuro.

È fondamentale seguire precise procedure per la realizzazione di questa azione in quanto non si può ripetere una seconda volta con lo stesso Paziente.



AD

VIDEO-CORSO FAD

LESS*COM

SISTEMI ORGANIZZATIVI E STRUMENTI DI CONTROLLO PER IL MODERNO STUDIO ODONTOIATRICO

4 MODULI



MODULO 1

Le potenzialità dell'agenda: dall'utilizzo efficiente al recupero dei "pazienti in sonno"

MODULO 2

Presentazione del preventivo: tecniche, gestione del credito e analisi delle performance

MODULO 3

Dalla pianificazione strategica al business plan: strumenti per un controllo efficace dello studio odontoiatrico

MODULO 4

L'analisi del listino: sviluppo in sottofasi e redditività delle prestazioni