

Lasciati impressionare

For better dentistry
DENTSPLY

Aquasil Ultra
SMART WETTING IMPRESSION MATERIAL
Precisely.

DENTSPLY Italia ti invita al Workshop
"Il significato della precisione in
protesi mobile, fissa ed
implantoprotesi"

Bologna - 22 Novembre 2012 ore 17.30
In occasione del XXXI Congresso
Internazionale AIOIP

Per info e iscrizioni:
infoweb.italia@dentsply.com



Tutti insieme al "Tavolo del dentale"

Dental Tribune Italia



"Trovare strumenti comuni per dare la possibilità all'Odontoiatria italiana di far fronte alle difficoltà del momento" è stato il leitmotiv del "Tavolo del dentale", riunitosi presso la sede nazionale dell'Andi a Roma.

> pagina 3

"Io c'ero... e siamo già cresciuti"

Patrizia Gatto

Così possono con orgoglio dichiarare i 700 partecipanti al 29° congresso nazionale dell'Antlo (Associazione Nazionale Titolari di Laboratorio Odontotecnico) svoltosi a Montelsivano Marina (Pescara), il 28 e 29 settembre.

> pagina 2

La **PERFORMANCE** incontra la **PROTEZIONE**

NUPRO® **SENSODYNE**®
PROFESSIONAL

POWERED BY NOVAMIN®

Pasta per Profilassi con esclusiva tecnologia NovaMin® a base di Fosfato di Calcio:

- Lucidatura e rimozione delle macchie
- Sollievo immediato dalla sensibilità dentinale

For better dentistry
DENTSPLY www.dentsply.it

Bentornata a Milano!

Punto di riferimento e segno di rilancio
per il futuro



Dal 18 al 20 ottobre 2012, tra i nuovissimi padiglioni di Fiera Milano City (MiCo) si intravede il futuro divenire del dentale. Nelle sue sale modulabili con potenziali 18 mila persone, raccolte in 70 sale conferenza e 1.100 posti auto, il MiCo è il più grande Centro Congressi d'Europa, piattaforma di lancio in un futuro conquistato nel corso di 40 edizioni. Trecento le aziende ospiti in un unico padiglione di 16 mila m², previsti oltre 20 mila visitatori nei tre giorni di apertura. Facilitano la presenza un parcheggio collegato ai padiglioni, una sistemazione alberghiera efficiente e soprattutto la centralità, ossia grande facilità di accesso alla rassegna. Questo l'aspetto espositivo, cui si affianca quello (in

formativo, con un aggiornamento professionale ad alto livello: l'Expodental Forum, quinta edizione, grazie a un Comitato scientifico composto da nomi qualificati dell'Accademia. Il tema ispiratore di Expodental 2012 (l'Implantologia) è trattato da relatori di livello mondiale, scelti secondo principi di eccellenza.

Anche quest'anno Expodental rinnova la sua fama di fucina di eventi: il Convegno Internazionale della Società Italiana di Implantologia Osteointegrata che ha scelto come sede la 40a edizione dell'Expo, e come titolo "Essential in Implantology. Come, quando e perché. Tecniche e procedure di base in implanto-protesi". Inoltre, si segnala l'incontro organizzato dagli Amici di Brugg, tradizionale partner storico di Unidi sulla "Protesi implantare e medicina legale". Per completare l'aggiornamento del team Odontoiatrico, un Convegno dedicato agli Assistenti Studio Odontoiatrico sulla comunicazione verso il paziente. Per le imprese viene riproposto il Dental Dealers Forum - dato il successo riscosso in passato, sull'impatto delle nuove tecnologie lungo tutta la filiera - ed il Symposium Unidi, che riguarderà la comunicazione per professionista e impresa.

> pagina 8

TePe
We care for healthy smiles.



Scovolini TePe
- Scelta di misure, setole e forma

www.tepe.com

MEDICINA INTERDISCIPLINARE

Ipnosi in Odontoiatria 9

TRENDS

La potenza dei "neuroni specchio" può aiutare anche il dentista 10

ATTUALITÀ

"Più dentista" nelle carceri: accordo Prap e Fondazione Andi 11
Premio a Olivia Marchisio 12
Premio per la Ricerca 2012/2013 della Camlog Foundation 12

INFOPOINT

I prossimi appuntamenti 31

ORTHO TRIBUNE

Espansione rapida del palato.

Terapia del deficit trasversale scheletrico. **pagina 9**

FDI "Vision 2020"

Hong Kong - Oggi alcuni membri della Task Force "Vision 2020" hanno pubblicato un nuovo rapporto che parla per la prima volta di problemi di salute orale e modi per affrontare la crisi su scala mondiale. Il documento, disponibile sul sito web dell'FDI (fdiworld-dental.org), consiglia di ampliare il ruolo dei professionisti della salute orale e l'accesso alle cure al fine, tra l'altro, di migliorare la salute orale nel mondo entro il 2020. Per la Task Force erano presenti: il Presidente dell'FDI, Orlando Monteiro da Silva, il Presidente della Task Force Michael Click e il Decano della Peking University School of Stomatology, Tao Xu.

> pagina 4

AL PENSIERO DEL DENTISTA
NASCE SUBITO UN BEL SORRISO

Silfradent Medica
L'alta tecnologia parla italiano



SURGYBONE SB 300

Oggi la tecnologia ad ultrasuoni consente una **biocirurgia** mini-invasiva con la sicurezza del manipolo **High Power** e protezione **Waterproof**

AREE DI UTILIZZO
ESTRAZIONE
APICECTOMIA
CISTECTOMIA
PRELIEVO OSSEO
ESPANSIONE DI CRESTA
RIALZO DEL SENO
SCOLLAMENTO MEMBRANA DI SCHNEIDER
OSTEOPLASTICA
OSTEOTOMIA
PREPARAZIONE DEL SITO IMPLANTARE
PREPARAZIONE MONCONI E SUPERFICI RADICOLARI

ed inoltre
ORTODONZIA CHIRURGICA
ENDODONZIA
PARADONTOLOGIA
ABLAZIONE

silfradent

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

“Io c’ero... e siamo già cresciuti”

*Echi forti dall’Antlo
di Montesilvano*



< pagina 1

Man mano che entravano nuovi iscritti nell’insufficiente sala pre-congressuale, 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 qualificare 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 den-

decapinol®
Delmopinol 0,2%

UNA SOLUZIONE INNOVATIVA
contro le gengiviti e le parodontiti

tro, non vogliono parlare di crisi, ma di periodo in evoluzione, in cui è indispensabile l’aggiornamento professionale, 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. Gli Odontotecnici vogliono stare insieme, incontrarsi, scambiarsi esperienze. Alla cena sociale in una divertente trattoria abruzzese hanno partecipato quasi in 300. Li ho raccolto i commenti direi una-

nimi 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 bisogna andare, capire. Devo confrontarmi coi 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 partecipanti - 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.

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental 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 VIII Numero 10, Ottobre 2012
Registrazione Tribunale di Torino
n. 5892 del 12/07/2005

DIRETTORE RESPONSABILE
Massimo Boccaletti [direttore.giornale@tueor.it]

EDITORE
TU.E.OR. 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

AMMINISTRATORE
Patrizia Gatto [patrizia.gatto@tueor.com]

COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa

COMITATO SCIENTIFICO
G.C. Pescarmona, C. Lanteri, V. Bucci Sabatini,
G.M. Gaeta, G. Barbon, P. Zampetti, G. E. Romanos,
M. Morra, A. Castellucci, A. Majorana, G. Bruzzone

COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, E. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet
Brancot, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, F. Romeo,
M. Roncati, R. Rowland, F. Tosco, A. Trisoglio,
R. Kornblit

CONTRIBUTI
B. Carpinteri, P. Cascarano, C. Devecchi, L. Esposito,
G. Farronato, M. Frosecchi, L. Grivet Brancot, G.
Gualandi, L. Guida, G. Iodice, L. Isaia, M. Labanca,
C. Luzi, M. Maculan, E. G. Mancini, O. Marchisio,
L. A. Marino, C. Maspero, A. Michelotti, P. Pasciuti,
P. Pereira, E. Sbriglia, T. Toti, L. Trombelli, P. Visalli,
P. Zampetti

REDAZIONE - Chiara Siccardi

TRADUZIONI SCIENTIFICHE - Cristina M. Rodighiero
REALIZZAZIONE - TU.E.OR. Srl - www.tueor.it

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

PUBBLICITÀ
Tueor Servizi Srl
[alessia.murari@tueor.com]

UFFICIO ABBONAMENTI
TU.E.OR. 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 TU.E.OR. srl;
- Assegno bancario o bonifico su c/c postale
65700361 intestato a TU.E.OR. srl
IBAN IT9570610100000065700361
Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C
DPR 633/72

ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA

DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE
DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL
CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE IN OLTRE 90 PAESI

Diteci cosa pensate!

Avete osservazioni di carattere generale o critiche che volete condividere? C'è un particolare argomento che vi piacerebbe vedere sul Dental 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.

Patrizia Gatto

SISTEMI CAD/CAM | STRUMENTI | SISTEMI DI IGIENE | RIUNITI | SISTEMI RADIOLOGICI

LA NUOVA ERA DELLA TERAPIA LASER.
SIROLaser Advance.
La forma più bella dell'intuizione.

La terapia laser è sinonimo di odontoiatria moderna e attenzione al paziente. Questo poiché con l'utilizzo di un laser a diodi soddisferete sia il desiderio dei vostri pazienti di un'alternativa o un'integrazione poco dolorosa del trattamento tradizionale, sia il vostro di beneficiare del comfort della terapia laser. Dunque, ecco il nuovo SIROLaser Advance. Sarà una buona giornata. Con Sirona.

Laser discovery
Raccogliamo iscrizioni per corsi teorico-pratici SIROLaser in varie località italiane - Costo € 99 + iva. In omaggio il libro "Laser e Odontoiatria Pediatrica" a cura di A. Polimeni e R. Kornblit.

in collaborazione con
astidental

www.sirona.it
Tel. 045 82.81.811

The Dental Company **sirona**



Tutti insieme intorno al “Tavolo del dentale” per superare la crisi

< pagina 1

A quelli che si possono ben definire gli “Stati generali” del dentale, il 15 settembre erano presenti tutti gli esponenti: la dirigenza Andi in forze, con in testa il Presidente Gianfranco Prada, il “Past” Roberto Callioni, coordinatore del Servizio studi che ha fornito buona parte delle cifre e dei dati che fotografano la situazione, il vice Presidente Massimo Gaggero, il Tesoriere Gerardo Ghetti, il Segretario sindacale, Alberto Libero, il Segretario Nicola Esposito.

C'era anche l'Aio, nella persona del suo Presidente, Pierluigi Delogu. Presenti anche le rappresentanze dei due organismi degli igienisti dentali: per l'Aidi, Marialice Boldi, l'attuale Presidente, e il Segretario Nazionale, Caterina Di Marco, mentre Laura Antonia Marino era presente per l'UNID, di cui è l'attuale Presidente. All'incontro allargato non poteva ovviamente mancare l'industria (Unidi e Promunidi) nelle persone del Presidente neo eletto, Gianfranco Berrutti e di Alessandro Gamberini. Infine, il presidente dell'Ancad, Luca Zaliani e, particolarmente motivata e attiva, la rappresentanza degli odontotecnici: per CNP Odontotecnici, il Presidente Antlo Massimo Maculan, e per la Cio, Claudio Vittoni Coordinatore. Dalla categoria degli odontotecnici, che stando alle cifre ufficiali, è la più colpita dalla crisi, emerge un quadro sconcertante attraverso l'“Ipotesi di sostegno per il settore dentale”, che ben rappresenta il fattivo contributo dato agli Stati generali dalle cinque sigle odontotecniche, solitamente divise, che invece tutte assieme hanno firmato il documento per denunciare la gravità della situazione.

Da una veloce carrellata fatta dall'“Ipotesi” tra quattro “Tavoli” del passato, tra il 2000 e il 2009, si evince che non si è ottenuto molto tranne qualche “comparsata mediatica”. La ricerca degli odontotecnici ha soprattutto ribadito la necessità di intervenire sul paziente, incentivandone l'accesso alle cure dal punto di vista fiscale e mutualizzando i costi. Condivisa da tutti i protagonisti del “Tavolo” la necessità di trovare strumenti comuni per tentare di far uscire l'Odontoiatria italiana dalle spire di una crisi mai vista finora. Anche gli obiettivi sono per lo più condivisi, pur nella diversità delle posizioni: favorire l'accesso alle prestazioni, promuovere la qualità dell'Odontoiatria made in Italy, sostenere i professionisti e le imprese del settore odontoiatrico. Grande assente del “Tavolo”, tuttavia, il invitato di pietra, chi può prendere politicamente decisioni verso il meglio per il dentale. Ma se anche il invitato fosse stato presente, si sarebbe comportato probabilmente come in passato: molta apparenza mediatica, poca o nulla sostanza. Che in questo caso significa provvedimenti concreti come la maggior deduzione fiscale delle

parcelle, la revisione delle tabelle ammortamenti, benefici fiscali per le innovazioni tecnologiche, per la ricerca e lo sviluppo, lotta all'abuso e all'illegalità. Provvedimenti auspicati e mai avviati malgrado lo spessore di un comparto che occupa

oltre 200.000 addetti e garantisce la salute orale degli italiani.

E che senza un adeguato sostegno, concesso invece ad altri settori del Paese, non riuscirà più a farlo con l'attuale livello di qualità, notoriamente tra i più alti d'Europa. Scatua-

risce quindi dal “Tavolo” una serie di azioni verso i cittadini, le imprese e i professionisti. Per i primi, si è pensato a una campagna di comunicazione, mentre a sostegno del comparto, un accordo di “filiera” tra produzione (industria), distribuzione (depositi

dentali) ed utilizzatori (dentisti, igienisti dentali, laboratori) per contrarre i costi ed individuare possibilità di risparmio.

Dental Tribune Italia



3Shape Dental System™

Una soluzione duratura che migliorerà nel tempo senza diventare mai obsoleta



Model Builder
Crea direttamente modelli per il laboratorio da scansioni intraorali effettuate con TRIOS® o strumenti di terze parti. Progetta modelli di impianto e tutti i tipi di modelli sezionati per la realizzazione sulle apparecchiature di fabbricazione di modelli.



Uno scanner per impronte e modelli per ogni laboratorio
Lo scanner D800, dotato di due camere da 5,0 MP, fornisce un'accuratezza elevata e acquisisce anche progetti e disegni a matita. Il modello D700, rapido e robusto, permette un'ottima produttività mentre il modello D500 permette di entrare con facilità nel mondo della tecnologia CAD/CAM.

Ponti implantari e altro
Progettazione virtuale della protesi definitiva, completa di gengiva, denti e connettori degli impianti. Sono disponibili anche protesi, New Abutment Designer™, Post & Core, telescopi secondari, apparecchi ortodontici e molto altro ancora.



TRIOS® Inbox e 3Shape Communicate™
Dental System™ include la connettività gratuita ai sistemi TRIOS® installati nei laboratori odontotecnici consentendo l'invio diretto delle scansioni delle impronte. Strumenti di comunicazione intelligenti facilitano la collaborazione con l'odontoiatra.



Seguitemi su:





Iscrivetevi ai nostri prossimi webinar!

Scansionate il codice QR per registrarvi:
<http://3shapedental.com/Webinar>



L'FDI "Vision 2020"

Un rapporto per parlare di salute orale e affrontare la crisi



< pagina 1

In totale, otto persone hanno lavorato al progetto. «Il nostro mandato è stato quello di identificare le principali sfide per l'allargamento di accesso all'assistenza sanitaria orale in un momento in cui è più urgente che mai» – ha detto Xu ai membri della stampa. «Questo report rappresenta un invito all'azione, per garantire che le priorità di salute orale ricevano sufficiente attenzione e risorse per combattere la diffusione delle malattie orali». Stanley Bergman, CEO di Henry Schein, società

che ha partecipato alla stesura del documento, ha osservato che, anche se realizzare l'obiettivo del 2020 sarà una sfida enorme, il progetto costituirà in futuro un esempio senza precedenti per i partenariati privato-pubblico nell'affrontare i problemi di salute. Secondo Da Silva, malattie orali, carie, malattie parodontali e cancro orale, interessano grandi parti della popolazione in tutto il mondo. «Dobbiamo agire ora se vogliamo affrontare la crisi entro il 2020» – ha detto.

Dental Tribune International

Tutti in riunione per l'Annual World Dental Congress

per i cento anni di FDI a Hong Kong

Quest'anno, dal 29 agosto al 1° settembre, per la centesima volta, i membri della World Dental Federation si sono riuniti per l'Annual World Dental Congress (AWDC). I soci fondatori si incontrarono infatti per la prima volta a Cambridge (GB) nel 1901. Da allora, la Federazione mondiale dei dentisti ha invitato i suoi membri ogni anno a congressi in oltre 30 paesi e cinque continenti, con l'obiettivo di contribuire al progresso dell'odontoiatria. Le edizioni più recenti sono state realizzate, tra le altre, a Singapore, Salvador de Bahia, in Brasile e a Città del Messico. I meeting sono stati sospesi solo due volte nel secolo scorso, a causa dell'inizio delle Guerre

mondiali nel 1914 e nel 1939. Mentre tutti gli AWDC durante la prima metà del XIX secolo furono tenuti in Europa e Nord America, l'organizzazione ha scelto nel tempo sempre di più le città ospitanti in regioni in via di sviluppo, come l'Asia e l'America Latina. Una tendenza che ha ripagato e riflette la numerosa presenza di nazioni come l'Iran, l'India e la Cina nel numero degli abstract sottoposti per le sessioni di comunicazioni libere di quest'anno e per le sessioni poster. Secondo l'FDI, per il Congresso del 2012, sono stati accettati 444 abstract, provenienti da 56 paesi, che



hanno trattato questioni come la salute pubblica, l'Endodonzia e materiali dentali. La Federazione ha reso noto che i contenuti saranno disponibili dopo il Congresso in un supplemento speciale dell'International Dental Journal.

Dental Tribune Asia Pacific

Il lancio ufficiale sul web di Global Caries Initiative

Hong Kong – Pochi giorni fa c'è stato il lancio ufficiale del sito web dedicato alla Global Caries Initiative (GCI) dell'FDI, attraverso il quale la federazione comunica obiettivi e successi dell'iniziativa. Una piattaforma sul sito, attraverso la quale i partner dell'iniziativa possono dibattere su modalità specifiche per portare avanti il progetto. L'FDI ha affermato di essere orgoglioso di GCI, non solo per il ruolo innovativo e visionario

cutivo dell'Organizzazione Mondiale della Sanità dal direttore generale Margaret Chan: «La salute orale è un'area trascurata della salute internazionale». Esponenti della professione concordano che la carie non è solo salute orale, ma anche qualità della



che assegna alla medicina dentale, ma anche per l'opportunità che offre di integrare al meglio la medicina dentale nella politica della salute pubblica, ad esempio nel campo delle malattie non trasmissibili. Lanciata nel 2009, con il supporto degli sponsor fondatori Colgate, Unilever, Procter and Gamble, GlaxoSmithKline e Wrigley, GCI è stata creata per integrare in modo pratico la promozione della salute globale, contenuta nella missione FDI. Obiettivo finale è facilitare un cambiamento nella gestione preventiva della carie. Tenendo a mente tutto ciò, uno dei primi successi è stato lo sviluppo di un sistema di gestione e classificazione della carie. L'attenzione al problema da parte di FDI (2011) rappresenta un passo fondamentale rispetto alla scienza attuale, e uno strumento per raccogliere maggiore consenso attorno al tema. Si tratta, inoltre, di un primo segno di integrazione tra i progressi fatti nella scienza odierna e la pratica odontoiatrica, anche se bisogna riconoscere che in futuro ci sarà bisogno di affinamento e di nuovi sviluppi per costruire le basi di un maggiore progresso della GCI. La GCI è anche la risposta concreta da parte di FDI a una necessità espressa alla 120° sessione del Comitato ese-

vita e costi economici, considerando il numero di giorni di scuola e di lavoro persi a causa di dolori della bocca. Eppure, solo pochi programmi internazionali, con i relativi meccanismi di finanziamento, affrontano il problema. La GCI intende invertire la tendenza, generando una maggior consapevolezza sulle implicazioni di una salute orale trascurata. Maggiore attenzione alla prevenzione, quindi, e collocare la salute orale a un livello superiore nella politica di sviluppo nazionale e internazionale. Secondo l'FDI, il GCI non rappresenta uno spostamento da un modello chirurgico e di cura a un modello basato sulla prevenzione, dal momento che il restauro, sia per motivi di salute sia per motivi estetici, avrà sempre un ruolo fondamentale nella professione. Il modello preventivo soddisfa l'esigenza specifica di «guidare il mondo verso una salute orale ottimale», raggiungendo un pubblico più ampio in tutto il mondo in un breve lasso di tempo. Secondo la Federazione, si cerca di includere la cura più opportuna nell'ambito di un modello di prevenzione della salute orale, per espandere il valore del concetto di salute e contribuire al raggiungimento di buoni esiti.

Dental Tribune International

New York University College of Dentistry
WE PROVIDE LEADERSHIP IN DENTISTRY

I ♥ NYU

www.uniny.it

Stage di Perfezionamento

2nd International Stage on Lasers, Implantology & Oral Rehabilitation

New York University College of Dentistry 3 - 7 Dicembre 2012.

TRADUZIONE IN ITALIANO International Achievement Certificate in **IMPLANTOLOGY & ORAL REHABILITATION**.

Speakers

Dr. Scott BENJAMIN - Dr. Myron NEVINS - Dr. Cy EVIAN - Dr. George ROMANOS - Dr. Rolando CRIPPA
Prof. Stefano BENEDECENTI - Dr. Giuseppa IARIA - Dr. Francesca ANGIERO - Dr. Kenneth MAGID

Per ogni ulteriore informazione o iscrizione:

"New York University College of Dentistry C.D.E. Italian Graduates Association"
Tel. 333 955 3450 ore ufficio - Email: INFO@UNINY.IT Sito web: WWW.UNINY.IT

Un paziente su cinque con impianti soffrirà probabilmente di peri-implantite

L'esperto tedesco di Implantologia, Frank Schwarz, presenterà una lezione sul trattamento di successo di peri-implantite. Worldental Daily ha avuto l'opportunità di parlare con lui dei più recenti approcci di trattamento.

La peri-implantite sembra sussistere come enorme problema clinico. Quale sfida crea alla comunità dentale questa condizione?

A causa del numero crescente di impianti dentali posizionati, le complicazioni post-impianto saranno sempre più rilevanti in futuro.

Qual è la stima del numero di pazienti colpiti?

Secondo l'attuale dichiarazione di Consensus dall'Associazione europea per l'osteointegrazione, un paziente d'impianto su cinque rischia di sviluppare peri-implantite. Stime simili riguardanti la mucosite non sono disponibili.

Gli esperti dicono che il numero di impianti aumenterà al di sopra della media nei prossimi anni, specialmente in Asia. Quali conseguenze avrà sulla comunità dentale per quanto riguarda la peri-implantite?

Oltre alla necessità di maggiore attività di ricerca, devono essere implementate misure per garantire la qualità, così come standard educativi per dentisti che vogliono fornire cure implantari. Dobbiamo anche considerare l'importanza dei fattori iatrogeni, in grado di favorire le infezioni peri-implantari.

Sono disponibili diversi metodi di trattamento per la peri-implantite. Considerando i risultati più recenti della ricerca, quale sarà, probabilmente, il risultato clinico di maggior successo?

In generale, le procedure chirurgiche sembrano avere un vantaggio su approcci di trattamento non-chirurgico.

C'è un metodo efficace di trattamento o è una combinazione di diversi che assicura il successo a lungo termine?

Per un buon esito terapeutico, si devono prendere in considerazione diversi fattori. La configurazione e la morfologia di difetti ossei peri-implantari, considerati di minore importanza, sembrano in realtà giocare un ruolo molto significativo.

Nuovi impianti e superfici d'impianto promettono ancora una migliore osteointegrazione. Questo avrà un effetto sullo sviluppo e il trattamento delle peri-implantiti?

Per quanto riguarda questi aspetti, devono essere studiate e valutate nuove modifiche all'impianto.

Infine, quali sono gli approcci di trattamento più promettenti, secondo la sua esperienza?

Fornirò una rassegna completa a riguardo nel mio intervento FDI.

Dental Tribune International



NUOVO

AIUTA A PREVENIRE E RIDURRE I PROBLEMI GENGIVALI IN 4 SETTIMANE

Visualizzazione digitale delle aree e della gravità dei problemi gengivali prima e dopo l'uso¹



Prima dell'uso:
importanti problemi gengivali



Dopo 2 settimane:
miglioramenti della salute gengivale



Dopo 6 settimane:
ulteriori miglioramenti della salute gengivale



AZ PRO-EXPERT PROTEZIONE GENGIVE

Presenta un'innovativa tecnologia per il **Fluoruro Stannoso Stabilizzato**

- ✓ **Superiori benefici per le gengive²**
- ✓ **Senza compromessi - protezione completa clinicamente provata³**



¹ Garcia-Godoy CE et al.: Paste, Power Brush and Floss Combination Effects on Gingival Bleeding. J Den Res 90 (Spec Iss A):1313;2011. ² vs. regular toothpaste. Gerlach RW, Amini P. Randomized controlled trial of 0.454% stannous fluoride dentifrice to treat gingival bleeding. Compend Contin Educ Dent 2012; 33 (2):138-142. ³ Baig et He, Compend Cont Educ Dent 2005; 26 (Supp.1): 4-11.

Attenzione continua per i pazienti, a casa come nel suo studio



I bimbi di Overland

Le vicende di un camion arancione raccolte in un volume da due giornalisti, presentato venerdì 19 ottobre alle 11, da Ellen Hidding, nello stand di Overland for smile



Pochi, nel dentale possono dire di non aver mai sentito pronunciare questo nome, essendo ormai divenuto familiare, dentro e fuori le mura della cittadella odontoiatrica. E non solo perché ricorda una serie di viaggi avventura celebrati da oltre 150 trasmissioni tv. Scritto da due giornalisti, Massimo Boccaletti e Antonio Ruzzo, I bimbi di Overland racconta "tutto quel che avreste voluto sapere..." dei sette anni di vita del bestione Iveco, dalla prima nascita alle sue numerose avventure: non tra sabbie cedevoli del deserto, infidi acquitrini della giungla e le pietraie di una catena montagnosa, ma negli angusti (in tutti i sensi) cortili degli orfanotrofi romeni, dove, a tutt'oggi, vivono circa 140 mila bimbi. Non orfani, ma per la maggior parte, abbandonati. Che è diverso. Data la trasversalità di Overland for smile il volume viene presentato al pubblico di Expodental e alle varie rappresentanze del dentale (Accademia, Industria, Professione, Sindacato) nello stesso stand di Overland for smile, dinanzi al veicolo blu e arancione che, quale ospite gradito, caratterizza (diremmo quasi impreziosisce) questa rassegna come altre importanti manifestazioni del dentale. Perché tra gli stand dall'allestimento estroso, tra i ritrovati della tecno-

logia e le innovazioni produttive più recenti, il veicolo è lì a rappresentare l'"altro volto" del dentale, meno conosciuto, della solidarietà odontoiatrica, che pur esiste, anzi è in pieno divenire e della quale quel "bestione" dall'aria avventurosa può tranquillamente costituire il simbolo. Dinanzi al glorioso camion che da sette anni entra negli orfanotrofi della Romania con suo carico di dentisti, igienisti, assistenti e di... sorrisi, verranno ricostruite le alterne vicende che hanno contrassegnato l'avventura di Overland for smile. Tra gadget, berrettini, magliette e scialli di colore arancione che gli "Overland boys" distribuiscono a piene mani in nome e per conto dei bimbi dell'Est Europa, quel libro circolerà come espressione di un volontariato convinto nel tentar di realizzare il sogno di un Odontoiatra idealista.

m.boc

Il ricambio generazionale, un problema sentito nelle aziende e negli studi

"A Expodental stiamo raccogliendo i vari attori del dentale per un importante convegno sul ricambio generazionale: un problema sentito dagli studi ma anche dalle aziende", queste le parole del neo Presidente Unidi, Gianfranco Berrutti. Il passaggio generazionale in Italia è un "fenomeno" che interessa migliaia di aziende e centinaia di studi professionali, con analogie e differenze che in qualche modo occorre individuare e mettere sotto la lente di ingrandimento per trovare metodi, soluzioni, strumenti utili a realizzare tale delicato passaggio con successo. La prima sfida è capire quali sono dei quaranta problemi in capo all'impresa di famiglia (Fig. 1) quelli specifici per le aziende Unidi e per gli studi di Andì. La seconda riguarda l'analisi del ciclo di vita dell'impresa di famiglia (Fig. 2) e questo modo di approcciare la realtà ha valore anche per gli studi professionali; in Italia la situazione è rappresentata da una distribuzione dimensionale così calcolata: il 70% delle imprese sono esclusivamente padronali o padronali allargate; il 20% pseudo manageriali o manageriali evolute; il 10% delle aziende familiari cosiddette manageriali sofisticate. Alcuni dati ci fanno capire che l'improvvisazione e la non programmazione del ricambio generazionale sono da abbandonare al più presto: Oggi (e ancor più domani) ci sono oramai tutti gli "ingredienti" per affrontare questo processo di avvicendamento sia nelle aziende dentarie che negli studi professionali; abbiamo infatti (e ne dobbiamo essere sempre più consapevoli) dieci fattori chiave:

1. un forte orientamento ai mercati esteri (per promuovere sempre più il made in Italy);
2. l'occasione di costruire un'efficace filiera (per ridurre in periodi di crisi, i costi anche dei laboratori e degli studi clinici);
3. la necessità di potenziare il servizio al cliente (educare sempre più il paziente alla salute dentale);
4. il bisogno di rinnovamento della formula imprenditoriale (reingegnerizzazione del modello di business dell'impresa familiare e/o dello studio professionale);
5. l'urgenza di rivisitazione degli organi di governo delle imprese familiari (allestendo una macchina organizzativa adatta ai nuovi trend di mercato e alle nuove opportunità professionali emergenti);
6. la possibilità di adottare assetti organizzativi (innovativi, snelli, efficienti, pervasi dalle recenti tecnologie digitali);
7. la maturazione e l'apertura mentale all'in-

- gresso di capitali esterni (private equity, venture capitalist);
8. la scadenza della divisione delle quote societarie ("a-chi-va-che-cosa, perché-e-come");
9. da gestire il rischio collegato alla perdita del fondatore (abituarsi come i colleghi scandinavi ad adottare e simulare la "vulnerability analysis" e svolgere il suo collegato assessment);
10. da neutralizzare il rischio potenziale/effettivo di rivalità familiari (sia tra parenti che tra familiari e terzi).

- In conclusione la visione del problema può essere visto in questi due aspetti, complementari e sinergici:
- a. Il passaggio generazionale è un processo, suddiviso in fasi. Ognuna ha una serie di attività che devono essere attentamente progettate, realizzate e controllate. Occorre conoscere le proprie variabili critiche dal-

le quali dipende il successo o meno di tale processo, evitare assolutamente l'improvvisazione e pensare in modo pianificato attraverso una formazione ad hoc. Ogni passaggio generazionale sembra essere unico nel suo genere ma nel suo DNA, ha elementi comuni a molti altri; utile dunque conoscere i modelli strategici che stanno alla base delle scelte da compiere. I momenti tipici della successione sono tre: il "prima", il "durante" e il "dopo". I tempi, gli attori, i contenuti, le opzioni e altro sono in questi tre momenti gli elementi cruciali da gestire per rendere vincente tale opportunità.

b. Il ricambio generazionale è anche una questione di buon senso. Richiede tempo per essere preparato e realizzato. Nella sua attuazione il passaggio generazionale prevede due grandi ordini di questioni: economico-manageriale e psicologico-organizzativo. Nel mondo degli odontoiatri il momento del passaggio, se e quando avviene, pone probabilmente minori problemi economico-manageriali, ma certamente fa emergere le questioni gestionali: l'organizzazione aziendale innanzitutto, lo scontro connesso con l'idea di professionalità, la competizione padri/figli, la gestione del team, la linea di comando, le strategie di crescita e sviluppo, la gestione dei micro e macro conflitti, le relazioni con il personale, la scelta dei collaboratori clinici, la delega e il controllo, la distribuzione e l'utilizzo degli spazi di lavoro, l'investimento in aggiornamenti, il mantenimento del pacchetto clienti.

Sta al diretto interessato, magari con l'aiuto di esperti delle imprese di famiglia, costruire la mappa delle criticità, posizionare la sua realtà aziendale nel punto esatto del ciclo di vita, far emergere le cause di queste criticità al fine di adottare gli strumenti opportuni alla loro rimozione, identificare il potenziale erede, costruirgli un sentiero di sviluppo, affiancargli un "educatore-precettore", dargli il giusto spazio aziendale/professionale, adottare - se esistono i presupposti - le buone regole del "padre di famiglia": responsabilità, delega e autonomia.

Claudio Devecchi

Professore ordinario di Strategia e Politica Aziendale
Università Cattolica di Milano

Direttore Scientifico dell'Associazione CERIF
Centro di Ricerca sulle Imprese di Famiglia

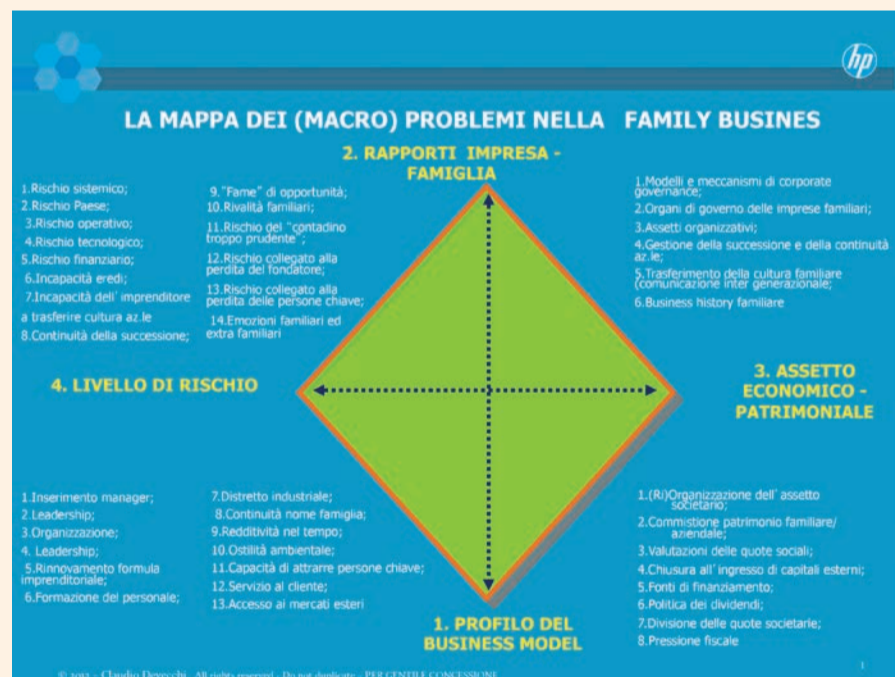


Fig. 1



Fig. 2

9 e 10 Novembre
2012

II° SIRONA USERS MEETING

Gran Guardia di Verona

sirona.

The Dental Company

**ODONTOIATRIA DIGITALE E PAZIENTE REALE:
IMPRONTA OTTICA, CAD CAM,
RADIOLOGIA 3D E VIRTUAL PATIENT**

CORSI TECNOLOGICI:

Venerdì 9 novembre

Nuovi materiali a disposizione del clinico - CAD On

caratteristiche ed uso dei nuovi materiali per ponti anatomici

Eccellenza estetica nella pratica Chairside

Esemplificazione pratica delle tecniche di caratterizzazione in casi fortemente estetici

Lava Ultimate, applicazioni specifiche e nuove possibilità

Vantaggi dell'utilizzo della tecnologia nanoceramica applicata alla tecnica CAD CAM

GHOSTS E METODI PER L'UTILIZZO COMPLETO DEI SISTEMI

Implantologia basata su impronta ottica

Stato dell'arte sulla protesi implantare completamente virtuale

Stress test su grande riabilitazione del gruppo frontale

Come superare i limiti convenzionali in un lavoro complesso gestito con tutte le peculiarità del software CEREC

SPECIAL EVENT

Presentazione in anteprima della nuova telecamera

CEREC Omnicam

La prestigiosa sede della Gran Guardia di Verona, teatro di importanti Congressi nazionali ed internazionali, ospiterà due giornate dedicate a:

- Corsi specialistici
- Relazioni sulle applicazioni innovative
- Confronti e dibattiti

Sul palco si avvicenderanno importanti relatori accomunati dall'utilizzo quotidiano dei sistemi tecnologici SIRONA.

Relatori:

Dr. Alfonso Baruffaldi
Dr. Franco Brenna
Dr. Franco Cellino
Dr. Giuseppe Cuneo
Dr. Alessandro Devigus
Dr. Daniele Benedetti Forastieri
Dr. Massimo Frosacchi
Dr. Alessandro Lupidi
Dr. Dario Maccari
Odt. Romeo Pascetta
Odt. Franco Petretto
Odt. Massimiliano Pisa
Dr. Carlo Raimondo
Odt. Andrea Sartor
Dr. Riccardo Scaringi
Dr. Fabio Scutellà
Dr. Roberto Spreafico
Dr. Tiziano Testori

Quote di iscrizione all'evento:

- Odontoiatra € 350,00 + iva
- Membro CEREC Club € 250,00 + iva
- Accompagnatori € 100,00 + iva

Per informazioni e prenotazioni:
visita il sito www.sironatimes.it,
o scrivi ad events@sirona.it

EVIDENZE CLINICHE FRA PRESENTE E FUTURO

Sabato 10 novembre

Implantologia basata su impronta ottica Connect

Dimostrazione delle possibilità operative a distanza offerte dall'impronta ottica

Ad un passo dal paziente virtuale CEREC + RX 3D SIRONA

Pianificazione implantare guidata dal progetto protesico nelle grandi riabilitazioni implantari (metodo SICAT)

CEREC 1990 - 2012

Esame critico dell'evoluzione e successo del metodo chairside

Massimo risultato potenziando il vostro marketing

Come gli investimenti in alta tecnologia possono contribuire all'economia dello Studio

Sicurezza dei risultati a portata di mano (CEREC + GALILEOS)

Progettazione di guide chirurgiche CEREC ed ambiti di utilizzo

Sponsored by:

3M ESPE

BIOIMPLANT®

BIOMET 3i™
PROVIDING SOLUTIONS - ONE PATIENT AT A TIME™



**DALE CARNEGIE®
TRAINING**
People. Performance. Profits.

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Italian Edition

INFODENT

Lessicom

*** Laboratorio di organizzazione e sistemi

Quequintessenza
edizioni

50 1962-2012
ivoclar vivadent:
ITALIA passion vision innovation

VITA

Leone

Ortodonzia e Implantologia

Manufatti protesici: prescrizione, DMM, RESS, tracciabilità

Le risposte di Massimo Maculan, Presidente Antlo in una intervista rilasciata a Lab Tribune a settembre

L'argomento del rapporto con lo studio odontoiatrico ci sollecita altri interrogativi; ovvero quali le vostre idee sulla prescrizione medica? Il vostro sito è ricchissimo di notizie, attente a normative, scadenze, eventi, ma anche commenti di testate nazionali. Brevemente può riassumere il commento relativo alla fatturazione separata?

Il nostro sito cerca in tutti i modi di essere la rapida interfaccia tra gli odontotecnici e la quotidianità che affrontano, possono trovare notizie di attualità, informazioni sulle innumerevoli attività dell'associazione. Arrivando in area protetta riservata



agli utenti iscritti dove è possibile trovare ogni riferimento, risposta e supporto alle normative vigenti. Venendo alla prescrizione eseguita dal medico attraverso un modulo ministeriale ben definito per noi rappre-

senta l'atto fondamentale perché un DMM possa esistere. No prescrizione firmata dal clinico uguale no dispositivo. Credo che dopo tanti anni dal recepimento della direttiva comunitaria non possano, e non debbano,

esistere dubbi sulla questione.

L'altro punto, quello della precisazione sulla fatturazione separata, è nato da un equivoco che aleggiava in quei giorni a cui abbiamo provato a dare risposta. In breve si chiedeva se la fattura del laboratorio è detraibile e se per esserlo dovesse essere accompagnata dalla prescrizione del medico. Ora, parlando precedentemente della prescrizione spero di essere stato chiaro nell'affermare la necessità della sua esistenza, escluse alcune tipologie di prestazione in protesi mobile tipo le riparazioni dirette che non erano comunque oggetto della questione. Va da sé la risoluzione e la risposta alla domanda. Per poter essere detraibile un DDM può, in alternativa al cumulo, quasi sempre utilizzato, essere corredato dalla ricevuta del clinico o della azienda sanitaria per le competenze di prestazione, e dalla fattura del laboratorio (se questa viene reputata la scelta gestionale liberamente preferita). In questo caso la fattura del laboratorio dovrà essere corredata da una copia della prescrizione di cui sopra. L'atto fondamentale di cui parlavamo prima. Come dire, no prescrizione, no DDM, no detrazione. A parte i pochi casi, a cui accennavamo prima, credo che la questione sia chiara.

del paziente, una con notevole mole di adempimenti e obbligazioni, i RESS (requisiti essenziali di sicurezza e salute), che hanno, tra gli elementi richiesti, la tracciabilità dei materiali, la specifica dei protocolli operativi e la dichiarazione di conformità. La mancanza di tale documentazione comporta la caduta di tali requisiti



da parte del dispositivo unita alla possibilità sanzionatoria in caso di accertamento. E da qui anche il motivo di lamentela da parte delle associazioni odontotecniche verso la prima circolare del ministero che non chiedeva nessun rispetto di tali requisiti essenziali di sicurezza al prodotto installato direttamente dal clinico e considerato "prestazione". Anche la seconda circolare, quella esplicativa, seppur indicando la necessità di tutelare il paziente servito, solo con prestazione, al pari dei portatori di dispositivi medici su misura non usciva dall'alveo dei consigli. Come dire sarebbe meglio che... Basterà tutto questo a muovere la coscienza e lo spirito di Ippocrate?

E riguardo le sue importanti osservazioni sulla tracciabilità dei manufatti protesici, materiali, componentistica, documenti relativi alle protesi...

Anche qui siamo in argomento direttiva comunitaria e suo recepimento.

I dispositivi medici su misura commissionati dal clinico e prodotti dall'odontotecnico devono osservare, a salvaguardia e tutela della salute

METTI IL TUO IMPIANTO AL CENTRO DI UN MONDO FATTO DI SCIENZA, TECNOLOGIA E PROFESSIONALITÀ: IL MONDO DI EVOLUTION.

MOTORE IMPLANTOLOGICO E SET CHIRURGICO IN COMODATO D'USO GRATUITO!

Patented - Made in Italy



Scegli come partner IDI evolution. Scegli l'unica realtà in grado di offrirti: diagnosi ossea intraoperatoria, valutazione della stabilità primaria complessiva dell'impianto, software di archiviazione dati intraoperatori, cartella clinica digitale, procedura assistita di incorporazione impianti a carico immediato, chirurgia computer guidata, protesi individualizzate, reparto CAD-CAM, gamma implantare dedicata alle diverse tipologie ossee e componentistica protesica completa con produzione interna certificata secondo i più alti standard qualitativi. IDI Evolution. Lasciati guidare nel mondo dell'implantologia evoluta.

Engineerized by
Idi evolution

tel 039/6908176
 fax 039/6908862
 info@idievolution.it
 www.idievolution.it

TMM2 **T2VIEW** **IDI4** **DOUBLE GUIDE** **SORRIDI**

Bentornata a Milano!

Punto di riferimento e segno di rilancio per il futuro

< pagina 1

Sulle caratteristiche e il significato di Expodental 2012 esprime il suo autorevole giudizio con una previsione Maurizio Quaranta, vice Presidente dell'Adde, l'Associazione dei Distributori del dentale europeo, il quale non si sforza di nascondere la profonda soddisfazione per il grande "ritorno" a Milano, dopo tre anni che a qualcuno sono apparsi "un esilio". "È un'Expodental con più di una valenza - sottolinea -. Innanzitutto, la sua spiccata internazionalizzazione alla quale

vorrei aggiungere il fatto che è giunto alla quarantesima edizione, quindi una data e un traguardo significativi di per sé. Infine, ultimo ma non meno importante, questo Expodental si svolge in un momento difficile, per questo motivo dovrebbe presentarsi, anzi si presenta, come un appuntamento di riferimento e di slancio per l'hi-tech. Quindi, non posso che dare un caloroso benvenuto a una manifestazione tornata finalmente alle sue prime origini".

m.boc

Ipnosi in Odontoiatria: tecnica antica, spesso misconosciuta

A una riflessione superficiale l'ipnosi sembra un argomento quasi fuori posto in un contesto odontoiatrico: se ne parla come una tecnica per il controllo dei dolori del parto, per smettere di fumare fino ad arrivare a strumento terapeutico per chi soffre di attacchi di panico dovuti alla paura di volare e a quella per parlare in pubblico. Certo è che la comunicazione di massa non ha fatto un gran lavoro di marketing all'ipnosi perché è stata trattata come fenomeno da baraccone in cui l'ipnotizzato viene manovrato dall'intrattenitore di turno e si ritrova a fare la gallina davanti a milioni di spettatori senza avere più il controllo della propria volontà. Intanto se si guarda più attentamente si scopre per esempio che l'ipnosi era molto usata ed è stata quasi del tutto abbandonata come metodo per alleviare il dolore dal 1848, anno della scoperta dell'anestesia. Si usa però ancora per esempio nei casi di allergia ai farmaci.

Tecnicamente l'ipnosi è un profondo stato di rilassamento che rende la mente altamente focalizzata e recettiva a suggestioni utili per il raggiungimento dei propri obiettivi che possono andare dallo smettere di fumare alla gestione dell'ansia prima dei trattamenti dentistici o del dolore ad essi associato. La mente del paziente quindi continua a essere vigile e controlla tutte le fasi del processo. Non tutti possono essere facilmente ipnotizzati ma pressoché tutti possono raggiungere uno stato di ipnosi terapeutica. Da recenti studi epidemiologici è emerso che il 75% dei pazienti è spaventato, in gradi diversi, prima di affrontare un trattamento odontoiatrico, il 15% è in ansia, il 20% somatizza l'ansia in vari modi per esempio facendo un uso difensivo del tempo (arriva in ritardo quando non salta l'appuntamento, procrastina il più possibile i controlli di routine, non è collaborativo ecc.)

In alcuni studi odontoiatrici l'utilizzo di questa tecnica ha dato ottimi risultati. L'ansia e la preoccupazione provocano rigidità muscolare mentre uno stato di rilassatezza innalza la soglia del dolore, aumenta la compliance ai trattamenti prescritti e la guarigione diventa più rapida.

Un paziente rilassato ma cosciente e sveglio risulta essere per l'odontoiatra un vantaggio sotto diversi aspetti. Intanto migliora la gestione di pazienti fobici (il 10% degli adulti ha la paura dell'ago, percentuale che sale al 19% nei bambini), i pazienti ansiosi e con attacchi di panico senza dimenticare quelli con allergie ai farmaci, che sono in aumento. Una migliore gestione dell'ansia porta a una miglior gestione del dolore e dello stress: i pazienti sono più collaborativi, migliora la loro percezione dello studio sia come contesto che dell'odontoiatra stesso. Facilita il lavoro e

migliora il vissuto psicologico del paziente oltre a migliorare il recupero postoperatorio, per esempio nella rimozione dei molari, la riduzione

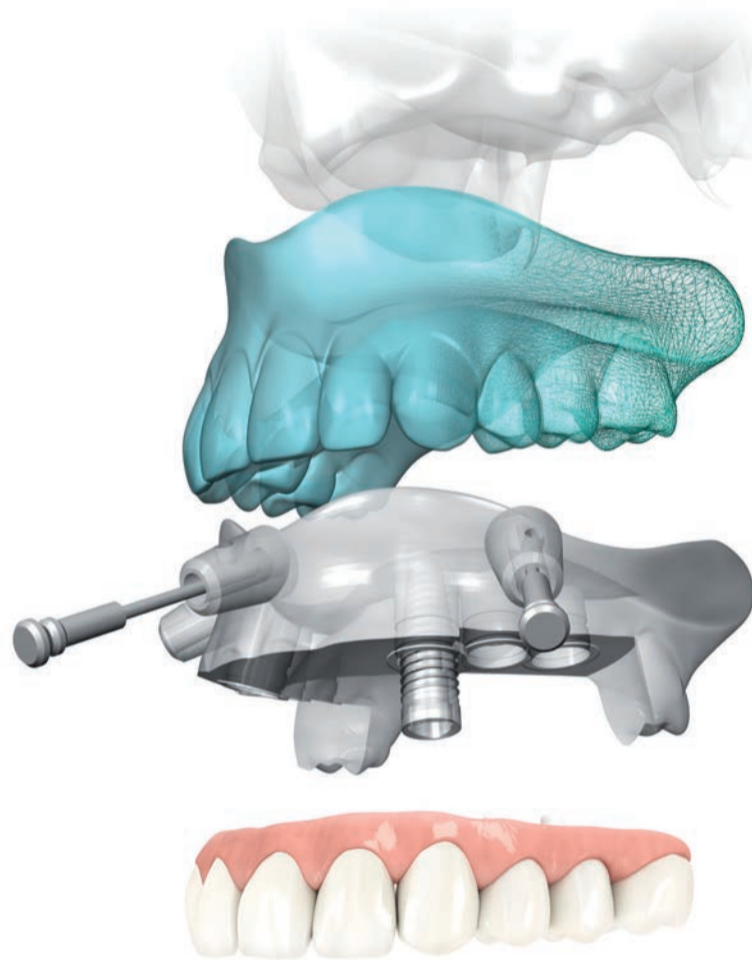
dell'uso degli analgesici. È consigliabile che per ipnotizzare il paziente lo studio si avvalga della consulenza di psicoterapeuti con una valida

certificazione per l'utilizzo di questa tecnica.

Patrizia Cascarano



Trattamenti implantari di nuova generazione.



Ottenere la massima predicibilità e sicurezza del trattamento.

Posizionare gli impianti secondo le esigenze protesiche.

Ottimizzare la funzionalità e i risultati estetici.

NOBEL BIOCARE SYMPOSIUM

Nobel Biocare Symposium 2012, Rimini, 19 e 20 ottobre – Nuovo Palacongressi
Per info: 055 09491858. Vieni a trovarci!

È NobelGuide, con tecnologia software NobelClinician.

Affidatevi alla prima soluzione completa per la chirurgia guidata, in cui tutti gli elementi sono stati messi a punto per lavorare insieme, dalla diagnostica digitale e pianificazione basata su criteri protesici del software NobelClinician, alla chirurgia implantare guidata con mascherine chirurgiche pronte all'uso, dai kit per chirurgia guidata dedicati, alla componentistica protesica e di laboratorio necessaria. Grazie a NobelGuide potrete

ottenere la massima predicibilità e sicurezza del trattamento per tutte le indicazioni, tra cui gli interventi chirurgici minimamente invasivi, se indicati. Quando scegliete come partner Nobel Biocare, un pioniere nell'odontoiatria digitale, potrete godere della tecnologia dimostrata che garantisce funzionalità superiori e risultati estetici dall'aspetto naturale. **I sorrisi dei pazienti, le vostre competenze cliniche, le nostre soluzioni.**

Contattate il Servizio Clienti al numero 800539328 o visitate il sito internet nobelbiocare.com/dental

