

INFODENT®

MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

EXPAND

l'esperienza del paziente con la potenza
della visualizzazione del sorriso

Presentiamo Invisalign® Outcome Simulator Pro

Un potente strumento che consente di aumentare l'accettazione del trattamento durante le visite, grazie a visualizzazioni estremamente realistiche del potenziale sorriso del paziente. Disponibile solo sugli scanner iTero Element™ Plus Series.

Redazionale pag. 33

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Svizzera.
© 2022 Align Technology Switzerland GmbH. Tutti i diritti riservati. Invisalign, ClinCheck e SmartTrack, tra gli altri, sono marchi registrati e/o marchi di servizi di Align Technology, Inc. o di una delle sue consociate o affiliate e possono essere registrati negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. | A004588 Rev A



Scopri di più 

it starts with iTero™

**DENTAL
TECH**

DENTAL TECH | PAGINE DI
ODONTOIATRIA DIGITALE

I CASI CLINICI
DIGITAL@
L'OPINIONE

Da pag 15

PRODOTTI A CONFRONTO

- SOFTWARE GESTIONALI
DA STUDIO E DA LABORATORIO

LE RUBRICHE

A tu per tu/Approfondimenti/Dental Tech/
Pillole di Economia&Finanza/Focus/Zoom/
Dalle Aziende/Attualità/Agenda Corsi

MEEEDICA
RISPARMIA CON UN CLICK 
meedica.it

Materiali da impronta

Requisiti per una impronta ottimale

L'impronta in protesi fissa ha come obiettivo di riprodurre tridimensionalmente il negativo delle strutture anatomiche del cavo orale, e rappresenta il fondamentale mezzo di comunicazione tra medico odontoiatra e odontotecnico. L'odontotecnico, dopo aver rispettato i tempi di recupero elastico del materiale d'impronta ed aver adottato le appropriate procedure di disinfezione, provvederà alla colatura dell'impronta con apposito gesso, al fine di ottenere il modello che corrisponde al positivo delle strutture anatomiche del cavo orale o, in alternativa, in caso di lavorazioni digitali, sempre più diffuse, a scannerizzare l'impronta ed ottenere un modello digitale.

Requisiti dei materiali da impronta

Riguardano le due fasi in cui vengono adoperati: il rilevamento dell'impronta da parte del clinico e la colatura del modello in laboratorio. Impiego in studio:

- devono essere biocompatibili
- avere costo non elevato
- facili da utilizzare, con tempi di lavorazione e indurimento brevi
- viscosità e consistenza adeguata al tipo di tessuti di cui devono registrare la conformazione (es. nelle zone edentule, no compressione dei tessuti molli)
- essere sufficientemente elastici in modo da non subire trasformazioni permanenti nel disinserimento dell'impronta dal cavo orale
- elevata stabilità dimensionale dopo il rilevamento (es. no deformazione al cambiamento di temperatura dal cavo orale 37°C, all'ambiente 21°C), basso coefficiente di dilatazione termica
- odore e sapore gradevole per essere meglio sopportati dal paziente
- essere sufficientemente resistenti da non strapparsi durante il disinserimento dal cavo orale, resistenza alla lacerazione
- permettere una pulizia e disinfezione facile dell'impronta senza reagire con acqua o normali disinfettanti utilizzati in studio.

I materiali da impronta frequentemente impiegati e di riconosciuta validità sono i materiali elastomerici; i **Polivinilsilossani (PVS)**, i **Polieteri**, e i **Vinylsiloxanether (Identium)**. I requisiti richiesti ai materiali da impronta sono: fedeltà dei dettagli, fluidità, viscosità, bagnabilità, memoria elastica, tissotropia, stabilità dimensionale, resistenza allo strappo, idrofilia. I polieteri sono stati prodotti e commercializzati in Germania negli anni '60. Sono composti da una pasta base e un catalizzatore. I requisiti più importanti dei polieteri sono l'ottima capacità di riprodurre dettagli di superficie, l'idrofilia e la bagnabilità. **Polivinilsilossani (PVS)** nati e sviluppati negli anni '70. I siliconi per addizione hanno una ottima stabilità dimensionale, infatti durante la reazione chimica non danno luogo a molecole di scarto. Sono materiali di ottima precisione e accuratezza, hanno un'ottima memoria elastica permettendo di colare l'impronta fino a 15 giorni. Il **Vinylsiloxanether (Identium)** è la combinazione dei Polivinilsilossani e Polieteri. La reazione di polimerizzazione avviene per addizione. È un materiale d'impronta che coniuga le migliori proprietà del silicone A (elasticità, stabilità, breve tempo di permanenza in bocca, inodore e insapore) e dei polieteri (idrofilia, bagnabilità, lungo tempo di lavorazione in bocca). Le marcate proprietà idrofile iniziali, l'eccellente scorrevolezza associata a tissotropia elevata, assicurano una riproduzione fedele dei dettagli (**foto 1**). La presa dell'impronta di precisione è sicuramente un atto clinico complesso. Riprodurre tridimensionalmente ed in maniera precisa il moncone ed il margine finitura, è una delle chiavi di successo della riabilitazione protesica fissa (**foto 2**). Ultimamente, la scansione intraorale ha conosciuto uno sviluppo notevole, ma non in tutte le condizioni cliniche è possibile ottenere una impronta digitale accurata e precisa, soprattutto quando i margini di fine preparazione da rilevare sui denti, risultino sottogengivali o iuxtagengivali; in questi casi è necessario ricorrere all'impronta analogica. La conoscenza delle caratteristiche tecniche dei materiali ed una corretta esecuzione clinica, permettono al medico odontoiatra di raggiungere il risultato ottimale. L'utilizzo di un materiale da impronta come i Vinylsiloxanether con caratteristiche di ottima idrofilia, bagnabilità e di stabilità dimensionale, facilita sicuramente il clinico (**foto 3**).

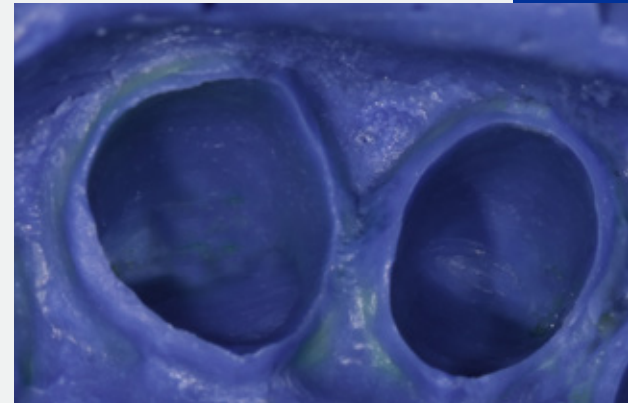


Foto 1 - Identium

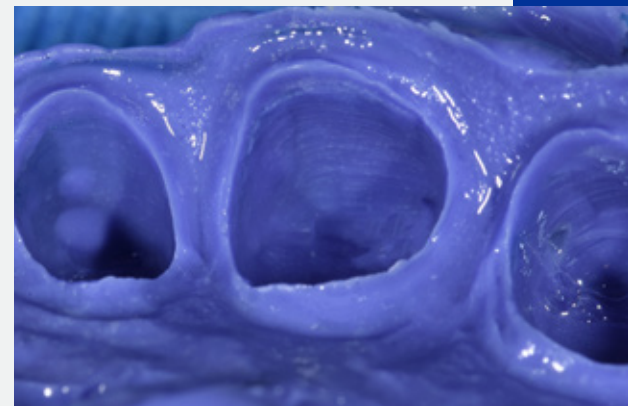


Foto 2 - Identium

CARATTERISTICHE	SILICONE per ADDIZIONE	POLIETERE	= (VINYLILSOXANETHER®)
	Proprietà elastiche	ottime	
Facilità di rimozione dal cavo orale	si	no	si
Idrofilia	si con limitazioni	elevata	elevata
Fluidità/scorrevolezza	buona	ottima	ottima
Inodore/insapore	si	no	si
Disinfezione	si	si con limitazioni	si

Foto 3

Dr Fabio De Pascalis

Per informazioni

E. matteo.faggion@kettenbach.com | T. +39 345 80 50 129

Direttore responsabile: Riccardo Chiarapini

Direttore editoriale: Gisella Benedetti

Segreteria di redazione: Diana Carbonetti

Impaginazione a cura di: Bplussrl

Marketing e pubblicità: T.0761.393327

Hanno collaborato a questo numero:

Dr. F. Mangano, Prof. P. A. Cioffi, G. Papola, Dr. A.

Pispero, G. Moretti, R. Maggi, Dr. A. Riva, Dr. R.

Capuozzo, Dr. A. e A. Agnini, M. Gambardella,

A. Marcuzzo, R. Giovini, Dr. M. Cozzani.

Mensile d'informazione merceologica dentale

ANNO XXXIV - n. 8 - 9/2022

Viterbo - Autorizzazione del Tribunale di Viterbo

n. 341 del 7/12/88



Editore BPlus s.r.l.

Strada Teverina 64D - 01100 Viterbo

T.0761.393.1 - info@infodent.it

Stampa - Graffietti Stampati snc - S.S. Umbro
Casentinese Km. 4,500 - Montefiascone (VT)

Una copia Euro 0,77

Tiratura presente numero 16.900

AVVERTENZE

La redazione non restituisce il materiale utilizzato.

INSERZIONISTI - 3D Fast pagg. I Cop/53 • 3D Dime pag. 39 • 3Shape pagg. 46/55 • AIOP pag. 14 • Arte Tecnici pag. 48 • Astra Mobili Metallici pag. 25 • B&B Dental pag. IV Cop • Bplus pag. 40 • Etnafarm pag. I Cop • Dental Fusioni pag. 49 • BTI pagg. 47/48 • Caes pag. 35 • CIM System pag. 28 • Digital Dentistry Society pag. 23 • DÜRR Dental pag. 37 • GMG pag. 58 • GMT pag. 13 • Idendum pag. 45 • Invisalign pagg. I Cop/43 • Kettenbach pag. II Cop • Lancer Global pag. 44 • LTS Leoni pag. 53 • Medialab pag. 38 • Ognapag. 36 • Oriline pagg. 13/28 • Orthosystem Roma pag. 57 • PNG pag. 12 • Polipharma pag. 12 • PNG pag. 12 • Romadent pag. 50 • Sido pag. III Cop • Smileline pag. 54 • Tekne Dental pag. 56 • Unidi pagg. 29-32 • Zahnarzt pag. 3

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA STUDIO pag 4

- Fondamentale: la giusta definizione per il software gestionale dello studio odontoiatrico
- Tabelle di comparazione

APPROFONDIMENTI pag 12

- SwDental64: il gestionale di ultima generazione made by SimpleWork
- OrisDent: organizzazione, sicurezza ed efficienza nello Studio Odontoiatrico

DENTAL TECH pag 15

- La chirurgia guidata nel paziente completamente edentulo
- Posizionamento protesico pianificato nelle riabilitazioni full-arch
- PCube® Guided Technique e Fixo®: l'evoluzione nella chirurgia implantare protesicamente guidata
- Il digitale nella moderna implantoprotesi: la tecnologia al servizio della clinica

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA LABORATORIO pag 24

- Dedicati alla tua attività professionale, al resto ci pensi il software gestionale
- Tabelle di comparazione

APPROFONDIMENTI pag 28

- OrisLab Q: il software che ti aiuta a gestire il nuovo MDR 2017/745

EXPODENTAL MEETING 2022 POST-SHOW REPORT pag 29

DALLE AZIENDE pag 33

- Align Technology lancia Invisalign® Outcome Simulator Pro
- Novità Romadent 2C: FroggyMouth, il nuovo strumento per la rieducazione della deglutizione
- Un solo kit per tutta la gamma implantare e le diverse connessioni protesiche
- Identium®, maggiore comfort nella presa d'impronta
- Fori inclinati: come creare rapidamente la battuta della testa vite per un impianto con foro inclinato e la finitura della connessione implantare

- L'intelligenza artificiale al servizio dell'odontoiatria
- I punti di forza degli impianti CG Implant
- Traction Kit
- Kuraray Noritake Dental e IDI Evolution: una partnership da record
- Il Tuo Partner per le normative del settore dentale

#ZOOMPRODOTTI pag 42

VOCI & OPINIONI pag 43

- Vedere è diverso che immaginare
- L'efficienza della Tecnologia
- Odontotecnico, la precisione ti differenzia dalla concorrenza
- La gestione dello studio dentistico nel 2022 grazie a "study club: generare valore" di Ideandum
- I dubbi più comuni per l'acquisto di uno scanner intraorale ed il ritorno sull'investimento con trios di 3Shape
- Comunicazione e marketing online per trovare nuovi pazienti

ATTUALITÀ DENTALE pag 49

- 41° Congresso Internazionale AIOP e Corso di aggiornamento Precongressuale
- Da esperti per esperti: webinar on demand e white paper sul tema sigillatura delle fessure nei bambini
- Parla il Presidente SIDO: Mauro Cozzani

PILLOLE DI ECONOMIA & FINANZA pag 52

- Inflazione, stagflazione o recessione questo è il dilemma

AGENDA Ottobre-Novembre pag 54

- Calendario dei Congressi e dei Corsi

INFORMATIVA - Questa rivista Le è stata inviata tramite abbonamento, l'indirizzo in nostro possesso verrà utilizzato per l'invio della rivista, per l'invio di altre riviste, per l'invio di proposte di abbonamento, per l'invio di informazioni tecniche e commerciali, nonché per la divulgazione di eventi informativi e promozionali e per la cessione degli stessi a terze aziende per le medesime finalità. In ogni momento potrete esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. 196/2003, e quindi conoscere, ottenere la cancellazione, la rettifica, l'aggiornamento e l'integrazione dei Vostri dati, nonché opporvi al loro utilizzo per le finalità su indicate. Qualora venisse esercitato il diritto alla cancellazione lo stesso comporterebbe il mancato invio della presente rivista. Il titolare del trattamento è BPlus s.r.l. con sede in Viterbo, Strada Teverina Km 3,600, nella persona del suo legale rappresentante.

Il tuo futuro presso il numero 1 in Svizzera.

cerchiamo specialisti in ortodonzia

REQUISITI

- Specializzazione in Ortodonzia con min. 2 anni di esperienza clinica
- Buona conoscenza Tedesco o Francese

COSA OFFRIAMO

- Tempo pieno o part-time e orario flessibile
- Libera scelta metodi di lavoro e materiali
- Team-work per casi complessi
- Odontoiatria digitale

Inviare la propria candidatura a

zahnarzt-stellen@zahnarztzentrum.ch

zahnarztzentrum.ch con 35 sedi e con più di 200 dentisti e specialisti, è il più grande gruppo di Studi Odontoiatrici in Svizzera

Fondamentale: la giusta definizione per il SOFTWARE GESTIONALE dello studio odontoiatrico



Giuseppe Papola

Founder di Simple Work ed esperto del settore dentale dal 1988

Quali sono le caratteristiche da prendere in considerazione nella scelta del software gestionale?

Tutto dipende dalle dimensioni della struttura e dai risultati che i responsabili intendono ottenere.

Mi spiego meglio: se l'obiettivo è fatturare e compilare la cartella clinica del paziente, situazione tipica dei piccoli studi, vanno bene quasi tutti i software in commercio.

Ma se i responsabili vogliono gestire lo studio hanno la necessità di controllare i tempi operativi, il magazzino, le fatture dei fornitori, le performance dei collaboratori, la comunicazione verso pazienti, il marketing e vari altri dati in modo aggregato e puntuale.

Questi dati sono gestiti solo da alcuni software che prevedono il trattamento di queste informazioni, e tra questi sono pochi quelli che ottimizzano i processi per un'acquisizione e una visualizzazione semplice.

Solitamente queste qualità e molte funzioni vengono trovate all'interno di quei 4 o 5 software più longevi, rispetto ai sistemi nati da pochi anni.

Quanto, l'utilizzo del software, può incidere sull'economia dello studio?

È evidente che un software è necessario per avere una buona economia di crescita dello studio. Infatti il programma integra nella gestione delle cartelle cliniche i controlli automatici sui consumi, sui tempi operativi, sul marketing e sul magazzino, solo per citarne alcuni. Questi automatismi generano un sistema virtuoso che tende ad ottimizzare i processi interni, generando quella che si definisce economia aziendale.

Con un buon gestionale, potrete gestire efficacemente il paziente a partire dal marketing e per tutta la durata dei trattamenti fino alla fatturazione. Grazie alle analisi di tutti questi dati che solo un software può fornirvi in maniera ordinata e rapida, potrete ottenere le previsioni che permetteranno allo studio di valutare il buon andamento di ogni interazione.

Spesso si pensa che il software sia ad uso esclusivo della segreteria dello studio, è davvero così?

È abbastanza limitativo pensare che le informazioni utilizzate per il controllo della propria attività siano gestite solo dal personale.

Un software ben studiato ha lo scopo di immagazzinare i dati, sia medici che amministrativi, necessari per fornire gli strumenti di controllo e diagnosi della propria attività. Per questo motivo è al centro di tutti i processi medici e gestionali e prevede l'inserimento puntuale di tutte le informazioni col minimo intervento, evitando operazioni ridondanti.

Tutto questo sistema permette di organizzare in modo previsionale l'attività dello studio, aiutando il titolare,



il medico e le A.S.O. a comprendere come ridurre gli sprechi, eliminare i tempi morti e, perché no, migliorarne i profitti.

Come cambia la gestione del paziente con l'ausilio del software gestionale?

Qualche anno fa per rispondere a questa domanda bastava chiedere al medico quanto doveva ancora incassare dei lavori eseguiti sui pazienti. Per rispondere doveva aprire tutte le cartelle cartacee e controllare per ogni singolo paziente l'eseguito non pagato. Solo questo lavoro giustificava l'inserimento nella propria struttura di un gestionale.

Oggi esistono anche altri motivi per giustificare l'uso di un gestionale come gli obblighi fiscali e normativi, faccio riferimento alla privacy, all'invio al sistema tessera sanitaria delle fatture emesse, alla gestione documentale, alla firma elettronica e ...

Quindi possiamo dire che è indispensabile per molteplici aspetti come: diminuire i tempi delle operazioni quotidiane, velocizzare di molto la burocrazia, monitorare i progressi del paziente e ottimizzare l'organizzazione del lavoro.

Esistono software che si adattano alle esigenze del professionista e quindi diventano modulabili?

Quando si pensa all'introduzione nello studio di un software gestionale si pensa al costo, alla facilità di utilizzo e alla scolarizzazione del personale. Fare tutto ciò in modo progressivo potrebbe essere molto utile perché si diluiscono i costi e soprattutto è possibile programmare l'inserimento delle nuove funzionalità.

Inoltre non tutti gli studi necessitano al momento di tutti i processi che un buon software può offrire. Alcuni programmi riescono a dare un prodotto su misura, permettendo all'utilizzatore di iniziare con funzionalità di base e se necessario implementare e gestire l'evoluzione della propria struttura, anche multi sede.

Il software può essere incluso negli elementi del processo di digitalizzazione dello studio?

Quando si decide di intraprendere la via della digitalizzazione tendenzialmente si inizia da un gestionale, questo perché al software si dovrebbero collegare tutti gli strumenti informatici dell'attività.

Mi spiego meglio: dal gestionale è importante poter richiamare le immagini/RX/TAC del paziente nel software radiografico o inviare le fatture emesse al commercialista e al sistema tessera sanitaria o comunicare in modo rapido con il paziente tramite invio mail/ Sms. Un buon software può gestire questi processi facilmente.

Tre aggettivi per descrivere il software gestionale?

Risposta non facile perché esistono molti aggettivi che possono essere utilizzati per descrivere un gestionale:

SEMPLICE: deve essere facilmente utilizzabile

da ogni operatore;

COMPLETO: deve poter acquisire più dati possibili;

PERFORMANTE: deve presentare i dati nel modo più idoneo e utile.

Ma l'aggettivo più importante è sicuramente il quarto, **FONDAMENTALE:** perché al giorno d'oggi nessuno studio può permettersi di esserne sprovvisto!

> A CONFRONTO

GESTIONALI DA STUDIO	AlfaDocs	Check-up e kalender	Confident (basic, pro, full)
Produttore	AlfaDocs GmbH	Biosfera srl	Media Lab spa
Cartelle gestite	Parodontale, odontogramma	Clinica, parodontale, ortodontica	Clinica, dentale, parodontale, gnatologica, ortodontica, ortognatodontica
Gestione	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
Acquisizione e gestione delle immagini	✓	✓ Importazione file, interfaccia twain, crea cataloghi, keywords, editor immagini	✓ Da radiografie, panoramici, webcam, scanner, telecamera, elaborazione avanzata immagini, gestioni immagini, formato dicom, collegamento con software di pianificazione implantare implant 3D
Integrazione con palmare/smartphone/tablet	✓ dati sincronizzati in automatico	✓ su tablet con dati sincronizzati onsite	✓ In cloud e dati sincronizzati in automatico
Acquisizione modelli 3D	✗	✓	✗
Gestione magazzino	Automatizzazione avviso su scarsità scorte	Carico, scarico, scorta minima, scadenziario, inventario	Movimentazione carico e scarico, valorizzazione, inventario, calcolo scorta minima, gestione ordini a fornitori
Invio automatico messaggi whatsapp	✓	✓	✓
Impegni, riassunto operatività giornata	✓	✓	✓
Back up automatico dei dati	✓	✓	✓
Statistiche studio	✓ Report su appuntamenti, fatture, piani di cura, collaboratori, preventivi scaricati per ogni periodo e con tutti i filtri (pagamenti, periodicità, ragioni etc)	✓ Incassi spese, produzione operatori, debitori, punto pareggio, listino profittevole, budget, controllo acquisti, cruscotti, bep, preventivi, trattamenti sospesi, analisi pazienti in mantenimento, altro	✓ Statistiche avanzate con ricerca per pazienti, prestazioni, agenda, fatturato, studi di settore, incassi e acquisti, report giornaliero, report per incassi/ eseguito, report pazienti
Preventivo multimediale	✓	✗	✓
Firma grafometrica	✓	✓	✓
APP IOS/Android	✓	✓	✓
Lettura Carte CNS	✓	✓	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✓	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✓	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	✓	✓ Tramite interfaccia twain, per alcuni modelli collegamento diretto al database	✓ Con i più diffusi sistemi di videoradiografia
Tempo esistenza programma (anni)	7	18	27
Aggiornamento per Covid-19	✓	✓	✓
Trattamento dati a norma GDPR2016	✓	✓	✓
Invio e ricezione fatture elettroniche allo SDI	✓	✓	✓
Prezzo di listino*	✗	A partire da euro 1.370,00	Da euro 389,00 a euro 1.950,00
Info azienda	www.alfadocs.com	Tel. 0541.393561 www.biosferasoftware.it	Tel. 0187517775 www.mlsw.com

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ✗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

Confident Cloud

Media Lab spa
Clinica, dentale, parodontale, gnatologica, ortodontica, ortognatodontica
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓ Tramite importazione delle immagini
✓ In cloud e dati sincronizzati in automatico
✗
Movimentazione carico e scarico, valorizzazione, inventario, calcolo scorta minima, gestione ordini a fornitori
✓
✓
✓
✓ Statistiche avanzate con ricerca per pazienti, prestazioni, agenda, fatturato, studi di settore, incassi e acquisti, report giornaliero, report per incassi/seguito, report pazienti
✓
✓
✓
✓
✓
✓
✓ Con i più diffusi sistemi di videoradiografia
27
✓
✓
✓
A partire da euro 59,00/mese
Tel. 0187.517775 www.mls.com

Dentina

CompuNet & Partner srls
Clinica, parodontale e ortodontica
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici, documentazione dei processi di sterilizzazione, Libro beni ammortizzabili, altro
✓ Fotografia digitale, scanner, telecamera, da archivio esterno
✓ Tutti Smartphone e Tablet-PC
✗
Carico, scarico, scorta minima, fornitori, scadenze prodotti, HIBC (Healthcare Barcode con lettore di codice a barre, rintracciabilità prodotti/lotto)
✓
✓
✓
✓ Numerose statistiche contabili e gestionali, export vs Excel, PDF ecc.
✗
✓
✓
✓
✓
✓
✓ Kodak/Trophy, Sirona, MyRay, Durr, Instrumentarium, Planmeca ecc. È possibile collegare più di un programma di radiografia
30
✓
✓
✓
A partire da euro 70,00/mese (diritto d'uso) da 2.400,00 (acquisto)
Tel. 338.4888004 www.dental-software.it

Dentus

jErgoSoft
Stato iniziale, preventivi, conservativa, endodontica, protesica, implantare, parodontale, or-todontica, anamnestica
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici, rilevazione presenze dipendenti, invio dati 730 MEF
✓ Apertura diretta dei gestionali radiografici, importazione di immagini e PDF
✓ Visione monitor remoto su tablet, compilazione moduli digitali, agenda
✓
Ordine, ordinato, ricevuto, scadenze materiali, utilizzo lettore codice a barre
✓
✓
✓
✓ Report annuali e mensili su parcelle emesse e rate, stato preventivi, elenco pazienti, ricerca insolventi, operatività medici e collaboratori, statistiche appuntamenti. analisi economica dell'attività, sms e email inviati, prescrizioni laboratorio, possibilità di effettuare ricerche incrociate, export su excel e ODS
✓
✓
✓
✓
✓
✓
✓ Gendex, Trophy, Kodak, Carestream, Romexis, NNT, altri integrabili via linea di comando
22
✓
✓
✓
A partire da euro 40,00 mese (versione base)
Tel. 340.5483186 www.dentus.it

Facile.net

Infomedica srl
Moduli già configurati parodontale, ortodontico (con imceph.net), cartella grafica personalizzabile sulle necessità del singolo studio
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓ Visualizzatore gratuito per archiviazione di immagini associate al paziente con IMAGE.net registro radiografico automatico, funzioni di import, drag & drop multiplo, altro
✓ Software utilizzabile direttamente su Tablet (Windows). Utility di compilazione Anamnesi Paziente con tablet Wifi
✓
Carico scarico con codice a barre e/o qr code, tag rfid, stampa sottoscorta, scorta minima, ordine a fornitore (normale ed urgente)
✗
✓
✓
✓ Più frequenti già configurate, altre personalizzabili sui dati inseriti, dashboard grafica personalizzate per reparto o singolo operatore
✓
✓
✗
✓
✓
✓
✓ Lettura diretta mediante driver twain, interfaccia con rx library, collegamento con i principali software di diagnostica
31
✓
✓
✓
A partire da euro 72,78/mese nella formula all inclusive
Tel. 039.481604 www.imedica.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

> A CONFRONTO

GESTIONALI DA STUDIO	FELG Dent	Formatdental	Geod XP (vers. Bas, Std, Pro)
Produttore	FELG Software Sp. z o.o.	Tooseido srl	AlbaSoftware di Colombo A.
Cartelle gestite	Anamnesi, consensi informati, diagramma orizzontale, piano di cura, scheda clinica, prescrizioni, certificati, altro	Tutte	Clinica, parodontale, gnatologica, ortodontica
Gestione	Richiami, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
Acquisizione e gestione delle immagini	✓ Possibilità di aprire le immagini X-Ray direttamente dal programma FELG Dent	✓	✓ Tutte le immagini ed i file multimediali, cataloga i file per paziente e per genere, modifica l'aspetto grafico a livelli consentendo il roll-back all'immagine originale.
Integrazione con palmare/smartphone/tablet	✓ Firma dal tablet, telefono o l'app del paziente (sincronizzazione automatica)	✓ Agenda Online web based	✓ Integraz. totale con Tablet PC, sinc. Agenda e Anagrafica con Google Calendar/Contacts
Acquisizione modelli 3D	✗	✗	✗
Gestione magazzino	Ordini, registrazione prodotti tramite codice a barre	⊗	Schede fornitori, fatture acquisto e scad. pagamenti, carico e scarico automatico per prestazione, scorta minima, sottoscorta, valoriz. magazzino, scadenze prodotti
Invio automatico messaggi whatsapp	✓	✗	✓
Impegni, riassunto operatività giornata	✓	✗	✓
Back up automatico dei dati	✓	✓	✓
Statistiche studio	✓ Rapporti e analisi a 360°	✓	✓ Bilancio paziente, storico paziente e cure, cure e compensi operatore, cure totali, pazienti senza cure, statistiche fatturato, analisi costi/prestazioni
Preventivo multimediale	✓	✗	✗
Firma grafometrica	✓	✗	✓
APP IOS/Android	✓	✗	✗
Lettura Carte CNS	✓	✓	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✓	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✓	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	FELG Dent è integrabile con la maggior parte dei produttori Software X-Ray	✗	✓ con le cartelle radiografiche dei principali software di gestione del sensore RVG e dell'ortopantomografo. Collegamento contemporaneo con più di un programma RVG
Tempo esistenza programma (anni)	8	12	19
Aggiornamento per Covid-19	✓	✗	✓
Trattamento dati a norma GDPR2016	✓	✓	✓
Invio e ricezione fatture elettroniche allo SDI	✗	✓	✓
Prezzo di listino*	Euro 80,00	Euro 690,00 acquisto Licenza + euro 280,00 canone Annuale successivo al primo	A partire da euro 960,00 a euro 1.890,00. A partire da euro 684,00 a euro 1.344,00 (lic. competitive)
Info azienda	Tel. 02.21119068 www.felgdent.it	Tel. 0931.453739 www.formatdental.it	Tel. 039.604.09.09 www.albasoftware.it

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ⊗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

Horizon Blue

Caes Software
Cliniche odontoiatriche, ortodontiche, parodontali, implantologiche, ecc.
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓
✓ Agenda con Google Calendar
✗
Gestione ordini, carico, scarico e giacenze
✓
✓
✓
✓ riepiloghi contabili, statistiche cliniche, gestione compensi operatori
✗
✓
✗
✓
✓
✓
✓ Carestream, Durr, VixWin, in generale con tutti i radiografici con driver Twain
18
✓
✓
✓
A partire da euro 197,00/anno
Tel. 06.94316041 - Whatsapp 349.7093510 www.caes.it

Imudat Gold

Mediwork
✗
Richiami, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale
✓
✗
✗
Tutto
✗
✓
✓
✗
✓
✓
✗
✗
✗
✗
✗
35
✓
✓
✗
Euro 450,00
www.mediwork.net

Infostudio

TecnoMobile
Generica, parodontale, implantologica, ortodonzia
Richiami, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓
✓
✗
Carico, scarico, ordini
✗
✓
✓
✓ numerosi report di riepilogo attività
✗
✓
✓
✓
✓
✗
✓
20
✗
✓
✓
Euro 1.400,00
Tel. 351.5841122 www.tecnomobile.net

Mach 3

Reinhold srl
Ortodontica e parodontale
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓ interna + interfaccia sw immagini
✓ Tablet, Windows
✓
✗
✗
✓
✓
✓ Giornaliere, mensili, annuali, di comparazione sia economiche che cliniche
✓
✓
✗
✓
✓
✓
Link con tutti i sw predisposti
36
✓
✓
✓
Euro 59,00 al mese noleggio compresa assistenza
Tel. 02.95138477 www.reinhold.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

> A CONFRONTO

GESTIONALI DA STUDIO	+ OrisDent AIR	+ OrisDent Q	+ SWdental
Produttore	OrisLine	OrisLine	PNG
Cartelle gestite	Clinica, e situazione preesistente	Clinica, parodontale, ortodontica, igiene, gnatologica	Ortodontica, gnatologica, parodontale con vocale, implantologica
Gestione	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico + ricetta elettronica, consensi informati, scadenza-rio incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenza-rio incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
Acquisizione e gestione delle immagini	✓	✓ da fotocamera, telecamera endorale e radio videografia	✓
Integrazione con palmare/smartphone/tablet	Disponibile su smartphone tablet e qualsiasi device connesso ad internet	✓ Agenda web sempre sincronizzata, MySmile l'app per comunicare da OrisDent con il paziente da smartphone iOS e Android	✓ Permette di sincronizzare l'agenda con il calendario di Google e la gestione anamnesi e privacy da tablet
Acquisizione modelli 3D	✗	✓	✗
Gestione magazzino	✗	Elenco materiali e attrezzature, carico e scarico materiali, scadenze prodotti	Gestione ordini, carico, scarico, lotti, scadenza prodotti
Invio automatico messaggi whatsapp	✗	✗	✗
Impegni, riassunto operatività giornata	✓	✓	✓
Back up automatico dei dati	✓	✓	✓
Statistiche studio	✓ Geolocalizzazione pazienti, controllo fatturato multi studio, business analysis	✓	✓ Oltre alle normali ricerche è possibile utilizzare una business intelligence avanzata
Preventivo multimediale	✓	✓	✓
Firma grafometrica	✓	✓	✓
APP IOS/Android	✗	✓	✓
Lettura Carte CNS	✓	✓	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✓	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✗	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	✓	✓ Con apertura diretta da orisDent nella cartella del paziente	✓
Tempo esistenza programma (anni)	2	4	21
Aggiornamento per Covid-19	✓	✓	✓
Trattamento dati a norma GDPR2016	✓	✓	✓
Invio e ricezione fatture elettroniche allo SDI	✓	✓	✓
Prezzo di listino*	A partire da euro 29,00 al mese	A partire da euro 34,00 al mese per la versione Qr	A partire da euro 1.000,00
Info azienda	Tel. 02.89617547 www.orisline.com	Tel. 02.89617547 www.orisDent.com	www.simple-work.it

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ⊗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

Uno	Xdent	ZeroBase
Dental Trey	CGM Xdent software srl	T.I.M. Srl (Tecnologie Informatiche Mediche)
Perio, igiene, implantare, ortodontica, gnatologica	Conservativa, endodontica, implantare, parodontale, ortodontica, cartelle specialistiche generali personalizzabili per ogni specialità	Clinica, parodontale, ortodontica
Richiami, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio sms automatici
✓ Totalmente integrato, il tool di imaging consente di pilotare dispositivi radiologici 2D e3D, visualizzare ed editare le immagini acquisite, allegarle nelle cartelle e nel diario clinici	✓ Certificazione MDR, acquisizione e gestione delle immagini diagnostiche su tutte le postazioni, gestione dei CD Pazienti e registro radiografici	✓
✓ Disponibili diverse tipologie di app e moduli Cloud, utilizzabili sia da pazienti che da segretarie e medici	✓ Versioni per iPad, iPhone e Smartphone/Tablet Android, integrazione con App Paziente XINFO. Dati sincronizzati automaticamente in tempo reale	✗
✓	✓	✓
Carico automatico ordini, scarico con lettore barcode, riordino automatico se sottoscorta, giacenze e scadenze, stampa inventario	Ordini, carico, scarico gestione bar code, gestione più depositi, inventari, controllo delle scorte e degli scaduti, gestione prescrizioni laboratori	✗
✗	✓	✗
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓ Innumerevoli funzioni di analisi e reports statistici (personalizzabili); piattaforma MyBusiness Cloud con KPI e cruscotti grafici per monitorare preventivi, produzione e andamento economico	✓ Reportistica completa sui dati contabili, di preventivazione e sulla redditività di Studio, sulle attività dei consulenti, sulle tipologie di pazienti, sui tempi di attesa e visita, sugli acquisti e sui dati clinici, modulo di BI Qlik	✓ Quasi 100 con export in Excel
✓	✓	✗
✓	✓	✓
✓	✓	✗
✓	✓	✓
✓	✓	✗
✓	✓	✓
✓ Integrazione nativa o tramite driver twain con i principali dispositivi Hi-Tech digitali. Un solo editor e un solo DB immagini	✓ XRAY soluzione MDR, integrazione con server PACS per immagini DICOM	✓
9	15	30
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✓
Da euro 950,00 a euro 2.920,00 licenza d'uso monoutente	A partire da euro 29,00 mese	A partire da euro 2.300,00
Tel. 800 213.730 (opzione 3) www.unodentalsoftware.it	Tel. 0932.681600 www.cgm.com/it/xdent	Tel. 0434.621900 www.zerobase.it

Visita la sezione "Confronti" sul sito infodent.it per consultare il calendario delle uscite ed i precedenti confronti



infodent.it/confronti

AVVERTENZE IMPORTANTI PER IL LETTORE

L'assenza di alcuni prodotti all'interno del Confronto è dovuta alla mancata comunicazione dei dati da parte delle case Produttrici/Importatrici oppure perché la redazione non ha avuto notizia della presenza sul mercato italiano dei prodotti di determinate aziende. I dati e le informazioni presenti in questa sezione e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle successive produttrici e/o importatrici e/o distributori dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. Le responsabilità fanno a capo alle aziende che appaiono nella voce "Fornitore dati tecnici". Se tale campo è vuoto la responsabilità è dell'azienda che appare alla voce "Produttore". In particolare Infodent si dichiara esente da ogni responsabilità relativa ai prezzi comunicati dalle aziende nella scheda fornita e dalla eventuale esclusiva che dovesse avere un'azienda nel poter importare o commercializzare il prodotto, non potendo verificare se esiste per ogni prodotto un prezzo imposto dalla casa madre o un'esclusiva nella distribuzione. Le aziende che forniscono i dati tecnici pur non avendone la legittimità si assumono ogni responsabilità direttamente nei confronti di un'azienda terza che si senta lesa o riceva danni da tale pratica. Eventuali rimostranze in merito dovranno essere rivolte DIRETTAMENTE all'azienda responsabile di aver fornito i dati, mandando solo per conoscenza ad Infodent eventuali comunicazioni. Gli eventuali errori materiali o di trascrizione commessi dalla redazione dovranno essere comunicati all'indirizzo info@infodent.it e saranno divulgati sui numeri successivi come Errata Corrige. Se gli errori di comunicazione fanno capo alla azienda, la redazione, valutando il caso specifico, deciderà se procedere alla pubblicazione della errata corrige. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

* I prezzi si intendono al netto di IVA

SwDental64: il gestionale di ultima generazione made by SimpleWork

Fin dalla sua fondazione, avvenuta nel 1988, la nostra azienda si è concentrata sullo sviluppo e il miglioramento di software gestionali per studi dentistici.

Questa ricerca dell'innovazione e del miglioramento continui ci accompagna e caratterizza il nostro lavoro anche oggi, un lavoro che svolgiamo con lo stesso entusiasmo di allora.

Gli ultimi mesi, in particolare, sono stati molto intensi, dal momento che abbiamo rinnovato completamente anche il nostro brand. Abbiamo elaborato un brand che ci rappresentasse mantenendo un legame con la nostra storia e, al contempo, esprimendo il nostro slancio e il nostro entusiasmo verso il futuro, che ben rappresentasse la ricerca raffinata e competente di soluzioni facilmente utilizzabili dal cliente.

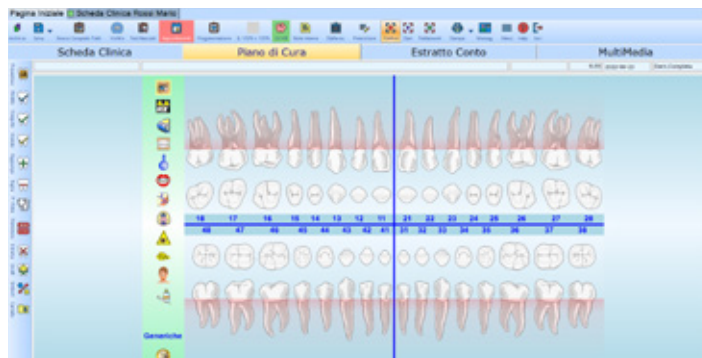
Finalmente, possiamo mostrarlo a tutti voi: da oggi SwMain cambia volto!

Ma l'impegno degli ultimi mesi non finisce qui: dall'esperienza accumulata nei decenni e dalla volontà di proiettarci nel futuro nasce anche SwMain64.

SwMain64 è la nuova versione del nostro programma.

In essa potrete trovare molte novità, unite al nostro ormai più che collaudato sistema gestionale. Questa nuova versione del programma è il frutto dell'ascolto costante dei desideri dei clienti. È proprio sulla base di essi, infatti, che abbiamo aggiunto nuove funzionalità. Fra le novità, giusto per citare qualche esempio, abbiamo previsto un nuovo metodo di invio SMS, in aggiunta a quello classico: più veloce e che vi permetterà di inviare SMS direttamente dall'agenda.

Un'altra grande aggiunta, esclusiva di SwMain64, è la nuova Dashboard: una sezione del programma, facilmente raggiungibile con un click, che vi darà tutte le



informazioni necessarie al lavoro quotidiano di segreteria in un colpo d'occhio. Nessun tipo di ricerca o di analisi sarà necessario per avere a portata di mano tutte le informazioni che vi occorrono: l'elenco dei pazienti da richiamare, i piani di cura "abbandonati", i pazienti "dormienti", le scadenze dei pazienti e molto altro ancora. Per chi è già nostro cliente, scaricare la nuova versione del programma sarà facile: si tratterà di una proce-

dura di aggiornamento automatizzata, che durerà solo pochi minuti. Chi invece ancora non ha avuto modo di testare il nostro programma, potrà richiedere l'invio di una demo gratuita sul nostro sito internet.

+ PER INFORMAZIONI
PNG srl
Tel. 045.9251255
info@swht.it
www.simple-work.it

IVA E IL MEDICO: PRINCIPI BASE E LE OPERAZIONI.

Scarica **gratuitamente**
il whitepaper digitale su:
bit.ly/polifarmabenessere



Con il contributo non condizionante di Polifarma Benessere

Polifarma
Benessere



OrisDent: organizzazione, sicurezza ed efficienza nello Studio Odontoiatrico

La linea di software gestionali OrisDent rappresenta da oltre 20 anni sul mercato nazionale un riferimento per chi desidera efficientare il proprio studio odontoiatrico. Il segreto del suo successo è il fatto che OrisDent si adatta alle esigenze degli studi di qualsiasi dimensione. Disponibile in diverse soluzioni, permette di gestire lo studio monoprofessionale, una clinica di medie dimensioni, fino a grandi network con decine di sedi e sistemi di controllo centralizzati. OrisDent è disponibile in versione desktop, in cloud, oppure in soluzione IaaS (infrastructure as a service) per realtà più strutturate. Il gestionale organizza gli aspetti amministrativi, contabili e clinici, è aggiornato per adempiere alle normative vigenti: l'invio delle **spese sanitarie al sistema TS**, gli ISA (indici sintetici di affidabilità), i requisiti GDPR per la Privacy e la fattura elettronica.

Ultime implementazioni sono state l'introduzione della **ricetta elettronica**, il **prontuario farmacologico**, sempre aggiornato e disponibile.

Una sezione specifica è dedicata alle comunicazioni con i pazienti: attraverso SMS, notifiche e email è possibile impostare **campagne marketing per l'acquisizione di nuovi pazienti** o per sollecitare i pazienti "dormienti" a recarsi in studio per i controlli di routine. Un sistema automatico di SMS gestisce i richiami e i promemoria



per ricordare ai pazienti l'appuntamento e ridurre così il numero di visite mancate.

Il modulo **Business Monitor** permette inoltre di analizzare rapidamente i propri dati e monitorare l'andamento dello Studio, intervenendo in modo tempestivo laddove siano riscontrate inefficienze.


Con il servizio di **dematerializzazione OrisPaperless**, tutti i documenti vengono firmati con **firma elettronica avanzata oppure con OTP** e conservati a norma, senza bisogno di stamparli e di tenerli archiviati. In questo modo tutto il processo è più veloce e sicuro, si risparmiano i costi legati alla gestione dell'archivio cartaceo

e si offre al paziente un servizio moderno ed innovativo.


Grazie all'integrazione con i **nuovi display interattivi Wacom**, l'esperienza di firma per il paziente è ancora più efficace perché consente di avere sempre a video il documento che sta firmando. Il dentista può inoltre proiettare su questi display i video educativi per spiegare al paziente il trattamento. Per aumentare l'efficacia dei preventivi infatti, OrisDent è integrabile con MyEduco, il servizio che consente di illustrare il piano di cura attraverso video animati non invasivi né traumatici. I video sono già associati alle prestazioni di OrisDent per un utilizzo immediato.

La piattaforma di e-learning OrisLine Academy consente a tutti gli utenti OrisLine di accedere, senza costi aggiuntivi, a contenuti formativi multimediali per imparare ad utilizzare al meglio il proprio software e per formare l'intero team. Test di valutazione permettono di misurare l'apprendimento e attestati di partecipazione possono valorizzare ancora di più la professionalità degli operatori.


+ PER INFORMAZIONI
Orisline
Tel. 02.89617547
info@orisline.com
www.orisline.com



Con noi sorridi bene
32 motivi per dire di **SI**.





22-23-24
settembre 2022
 Montichiari Italia



PADIGLIONE 5
 STAND C15

Tutta la qualità
MADE IN ITALY





ACCADEMIA
ITALIANA DI
ODONTOIATRIA
PROTESICA

www.aiop.com

SAVE
THE
DATE



Dottore, ma
quanto durerà
la mia protesi?

CORSO PRECONGRESSUALE

Bologna, 17 Novembre 2022

La riabilitazione della dentizione
gravemente compromessa:
aspetti etici, economici, clinici e tecnici

41° CONGRESSO INTERNAZIONALE

Bologna, 18-19 Novembre 2022

Palazzo della Cultura e dei Congressi

Analisi dei fattori di rischio
clinici e tecnici e prevenzione
delle complicanze



BANDO
**MARIO
MARTIGNONI**

PREMIO PER IL
MIGLIOR POSTER

BANDO
**ROBERTO
POLCAN**

PREMIO INTERNAZIONALE PER IL
MIGLIOR CONTRIBUTO ODONTOTECNICO

PREMIO
**PAOLO
VIGOLO**

PER LA MIGLIOR PROTESI DI LAUREA
IN ODONTOIATRIA E PROTESI DENTARIA

1 IL CASO CLINICO
Posizionamento
protetico pianificato nelle
riabilitazioni Full-Arch

2 DIGITAL@
Pcube® guided technique
e Fixo®: L'evoluzione
nella chirurgia implantare
proteticamente guidata

3 L'INTERVISTA
Intervistiamo il
Dott. Alberto Pispero
e l'Ing. Giacomo Moretti



Dr. Francesco Mangano
DDS, PhD, FICD*

* *Professore Associato, Digital Dentistry, Sechenov University, Mosca, Russia. Editore della Digital Dentistry Section del Journal of Dentistry (Elsevier) rivista Q1 con impact factor 4.3 e citescore 6.2. Socio Fondatore, Socio Attivo, Membro del Board of Directors e Presidente Eletto della Digital Dentistry Society (DDS) International. Direttore della Mangano Digital Academy (MDA), accademia che ha lo scopo di promuovere l'educazione nell'Odontoiatria Digitale. Ideatore del Corso "#ZEROMICRONS: la Precisione in Digital Dentistry". Autore di 136 pubblicazioni su riviste internazionali indicizzate Pubmed e ad elevato impact factor, con un h-index di 45 (Google Scholar) e 33 (Scopus). Esercita la libera professione a Gravedona (Como), dedicandosi esclusivamente all'Odontoiatria Digitale, ed allo sviluppo ed all'applicazione di tecnologie innovative in Odontoiatria, come l'intelligenza artificiale e la realtà aumentata.*

guidedimplantsurgery

La chirurgia guidata nel paziente completamente edentulo

Cari Amici e Colleghi,
spero che tutto vada bene per voi, e che abbiate trascorso delle vacanze serene e rilassanti, ovunque e con chiunque siate stati. È un piacere per me darvi di nuovo il benvenuto in DentalTech, la rubrica che Infodent dedica, da oltre 3 anni, al mondo del digitale in Odontoiatria.

In questo numero di agosto e settembre 2022 parliamo di **#GuidedImplantSurgery**, ed in particolare dell'applicazione di protocolli di chirurgia implantare guidata nel paziente completamente edentulo. Come sapete, la chirurgia guidata è una delle più importanti applicazioni del digitale in Odontoiatria. Abbiamo già affrontato questo argomento in diversi speciali DentalTech, ma in questo numero nello specifico ci affidiamo all'esperienza di un amico e straordinario professionista: il Dr. Alberto Pispero. Il Dr. Alberto Pispero ci mostrerà qui le potenzialità chirurgiche e protesiche di un nuovo protocollo clinico basato sull'impiego di *stackable guides*, allo scopo di realizzare un carico immediato dopo chirurgia implantare guidata. Le componenti qui utilizzate sono assolutamente innovative, a partire dalle fixtures impiegate, ed i concetti affascinanti, come l'impiego di dime scomponibili. Si tratta di uno special davvero da non perdere. Non posso che augurarvi buona lettura!

Francesco Mangano

POSIZIONAMENTO PROTESICO PIANIFICATO NELLE RIABILITAZIONI FULL-ARCH



Dott. Alberto Pispero*

* Laureato con lode presso l'Università degli studi di Milano nel 2006, ha continuato il suo percorso di studi conseguendo con lode il Diploma di Specialità in Chirurgia Orale nel 2009 e un Dottorato di Ricerca in Scienze Odontostomatologiche nel 2019 presso la stessa sede. È attualmente tutor del Corso di Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria e Ricercatore Universitario presso l'Università degli studi di Milano. Svolge attività di Consulenza presso il reparto di Patologia e Chirurgia Orale dell'Ospedale Santi Paolo e Carlo e collabora con studi dentistici in Milano e provincia, dedicandosi in particolare alla Chirurgia, alla Patologia Orale e all'Implantologia. È co-fondatore di una Onlus sulla ricerca contro il Cancro e le Patologie Orali. È consulente scientifico per aziende implantari, socio attivo IAO, membro ITI e Consigliere ANDI Milano. È autore di numerose pubblicazioni su riviste del settore odontoiatrico, anche internazionali, e relatore a conferenze in Italia e all'estero.

INTRODUZIONE

L'avvento del digitale ha rivoluzionato il mondo odontoiatrico in ogni aspetto, dalla pianificazione alla realizzazione del piano di trattamento, ampliando le possibilità diagnostiche e terapeutiche. Oggi gli strumenti a nostra disposizione permettono la creazione di un paziente digitale con cui pre-visualizzare il risultato finale di un caso e simulare le procedure necessarie per ottenerlo. Queste caratteristiche permettono una estrema predicibilità e precisione aumentando l'efficienza delle terapie.

IL CASO CLINICO

Il paziente, in buono stato di salute generale, era stato trattato con una riabilitazione implanto-protesica mascellare 10 anni prima (Fig. 1). A livello dell'arcata inferiore erano presenti elementi dentari da 33 a 43 non

più recuperabili. Si eseguiva una CBCT (NEWTOM VGI), una scansione intraorale con scanner TRIOS 3 (3SHAPE) e si raccoglievano i dati necessari per la creazione di un paziente digitale. Il piano terapeutico prevedeva anche per l'arcata inferiore una riabilitazione protesica implantata supportata. L'analisi del dato radiografico evidenziava la presenza di lesioni osteolitiche che limitavano lo spazio di inserimento implantare a poche aree nella regione sinfisaria. La ceratura diagnostica digitale e il matching con la componente ossea permettevano di identificare la posizione ideale delle fixture (REALGUIDE Software Suite, 3DIEMME Italia) (Fig. 2). Il grande vantaggio del mondo digitale è la possibilità di trasfe-



Fig. 1. Radiografia panoramica che evidenzia la riabilitazione implanto protesica dell'arcata superiore e le lesioni radiotrasparenti periapicali a livello dell'arcata inferiore.

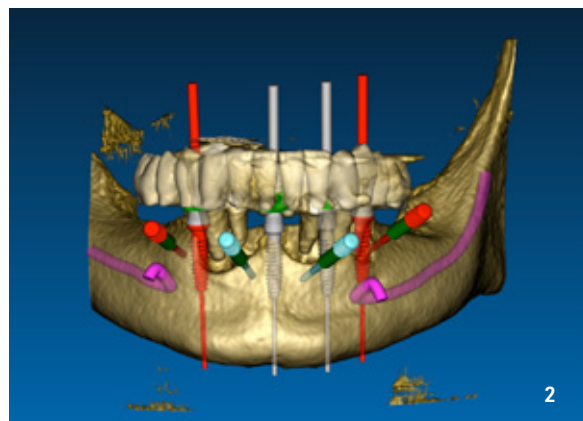


Fig. 2. Progetto digitale di posizionamento implantare e dei pins di stabilizzazione della dima base.

rire le informazioni dal mondo virtuale a quello reale e di poterlo fare anche nei casi complessi di riabilitazioni complete. Si procedeva quindi alla progettazione della protesi (in composito micro-ibrido, Ceramage UP, SHOFU Dental GmbH) e della sua armatura (in lega di titanio fresata, MAGNUM HYPERONE, MESA ITALIA) e di conseguenza alla definizione degli strumenti necessari a determinare le posizioni implantari. La protesi doveva essere posizionata in modo controllato, come nel progetto iniziale, in base a dei punti di riferimento prestabiliti. La scansione intraorale permetteva di identificare i profili degli elementi dentari e le creste edentule, limitatamente alle aree di mucosa aderente cheratinizzata. In questi casi una impronta compressiva e panoramica in alginato permette di evidenziare le aree di mucosa alveolare utili per il posizionamento degli strumenti necessari al completamento del caso (Fig. 3). Ottenuto

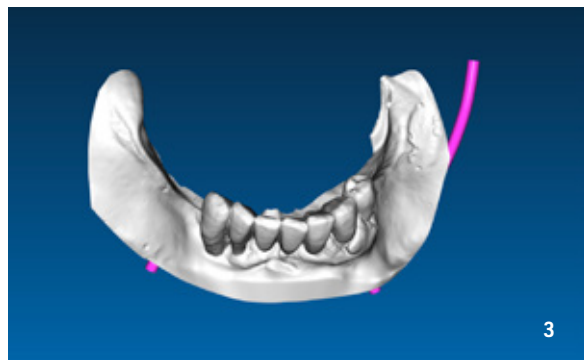


Fig. 3. Scansione ottica ricavata dalla sovrapposizione tra la scansione intraorale e la scansione dell'impronta analogica necessaria per la rilevazione dei tessuti molli mobili linguali e vestibolari.

quindi il matching tra le due scansioni intraorali e i dati dicom, si procedeva a costruire una dima ampia che si adattasse in modo ripetibile al profilo degli elementi dentari e alle aree mucose distali, e la cui posizione fosse definita da 4 pins di stabilizzazione. Il flusso di costruzione digitale che portava alla stampa in resina della dima (tecnologia Polyjet, Stratasys) prevedeva la progettazione di un corpo scomponibile solidarizzato da 3 viti di fissaggio, due vestibolari e una linguale (Fig. 4). Posizionati i pins era rimossa la porzione superiore della dima e la parte rimasta in sede rappresentava il punto di riferimento per i dispositivi necessari ad eseguire



Fig. 4. Alloggiamento e stabilizzazione della dima base grazie un indice di posizionamento misto ad appoggio dentale e mucoso.

tutti i passaggi previsti nel progetto digitale. La dima base deve avere una caratteristica importante, essere solida, stabile, e concedere l'operatività chirurgica ottimale per le fasi successive dell'intervento (Fig. 5). Si procedeva quindi all'estrazione degli elementi dentari e si allestiva un lembo muco periosteo ancorato con delle



Fig. 5. Rimozione dell'indice di posizionamento ed evidenza dell'ampiezza dello spazio operativo concesso dalla dima base.

suture alla struttura stessa della dima (Fig. 6). Il lembo era disegnato in modo preciso e l'ampiezza definita dai margini interni della dima. I fori di fissaggio vestibolari erano utilizzati per la fissazione di una dima di sezione ossea (lega di titanio fresata anodizzata, MAGNUM HYPERONE, MESA ITALIA), procedura completata con strumento piezo-elettrico (Figs. 7, 8). Ogni passaggio avveniva sotto stretto controllo, in base a strumenti progettati ed eseguiti nella pianificazione digitale del caso. L'eliminazione delle creste ossee rendeva possibile l'alloggiamento della dima in titanio per il posizionamento implantare (Fig. 9). Il dispositivo in titanio ottenuto per



Fig. 6. Apertura del lembo necessario alla rimozione programmata del tessuto osseo.

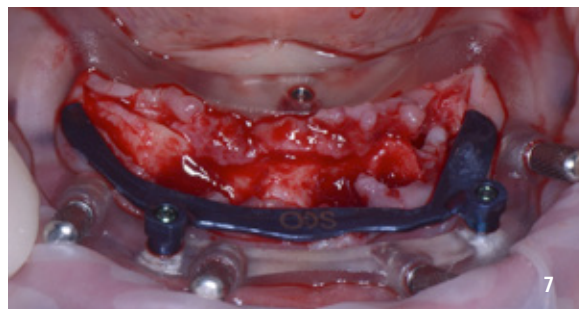


Fig. 7. Posizionamento dell'indice di riferimento metallico per la guida alla sezione ossea.

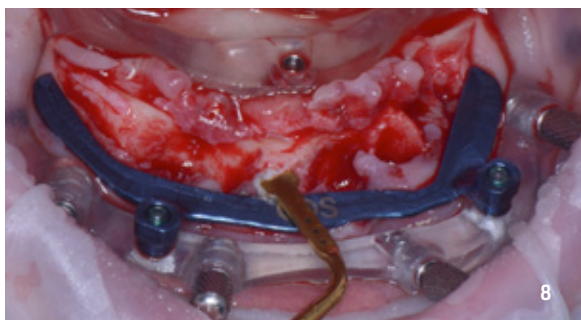


Fig. 8. Immagine intraoperatoria dove si evidenzia la facilità di utilizzo di una punta piezo-elettrica per la sezione ossea.

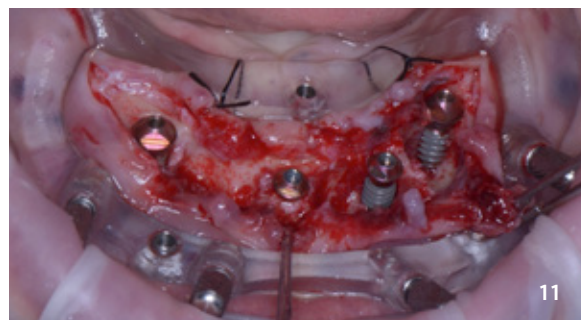


Fig. 11. Immagine intraoperatoria dopo rimozione della dima implantare che evidenzia le lacune ossee residue.



Fig. 9. Posizionamento della dima implantare attraverso viti di stabilizzazione direttamente sulla dima base.



Fig. 12. Alloggiamento degli abutments in titanio precedentemente personalizzati per l'adattamento ad ogni sito.

fresatura, era un corpo unico, resistente e in grado di offrire visibilità al campo operatorio durante ogni passaggio. La semplificazione era il principio alla base delle procedure descritte, e in questo scenario si inseriva anche la scelta della tipologia di impianto: una fixture one piece (FIXO, OXY IMPLANT ITALIA) con una componente protesica tipo MUA, con 3 gradi di angolazione (0°, 17° e 30°). Era possibile non solo prevedere la posizione dell'impianto, ma anche il livello protesico ideale, in base al grado di angolazione necessario per ottenerlo. L'inserimento dell'impianto contestualmente alla componente protesica accelerava i tempi di esecuzione delle terapie e semplificava la prima fase della procedura protesica (Fig. 10). A questo punto gli abutment predefiniti per ogni posizione venivano avvitati in sede e la protesi era fissata ai dispositivi della dima base. Il



Fig. 13. Posizionamento della protesi sulla dima base e cementazione della struttura agli abutments attraverso cemento resinoso duale, evidente la pulizia del campo operatorio e la passività controllata di adattamento delle componenti.

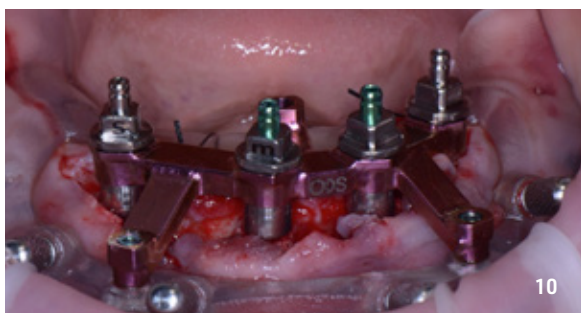


Fig. 10. Impianti monofasici in sede alla quota predefinita di posizionamento chirurgico e protesico.

campo operatorio era pulito e adatto al passaggio protesico (Figs. 11, 12, 13). L'utilizzo di un sistema di cementazione duale era indicato per la passivazione del-

la protesi sugli abutment, e la protesi era rimossa per completare in pochi minuti la rifinitura al di fuori del cavo orale. La chirurgia continuava con le fasi di rigenerativa. L'osso rimosso durante la regolarizzazione della cresta ossea era posizionato sulla superficie implantare esposta e il resto delle cavità erano riempite con osso bovino deproteinizzato e collagenato (Bioss Geistlich Pharma AG). La copertura dell'innesto avveniva con una matrice in collagene (Fibrogide Geistlich Pharma AG), e i lembi venivano suturati al di sopra di essa, ottenendo una chiusura per prima intenzione, e mantenendo una buona quantità di tessuto cheratinizzato attorno alle fixtures implantari (Figs. 14, 15, 16). La protesi avvitata riproduceva fedelmente il progetto iniziale (Fig. 17) e anche il controllo radiografico (Fig. 18) evidenziava il buon esito delle procedure. L'impianto in posizione 35 sembrava in sovrapposizione al canale mandibolare,

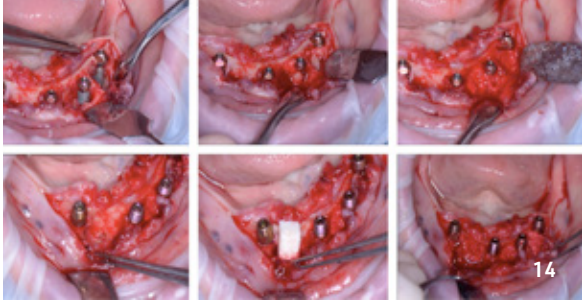


Fig. 14. Sequenza delle fasi di adattamento del sostituto osseo bovino deproteinizzato collagenato alle aree di deiscenza ossea.



Fig. 18. Radiografia panoramica di controllo di posizionamento implantare e protesico.



Fig. 15. Utilizzo di una matrice collagena di origine suina a protezione dell'innesto osseo sottostante e per il miglioramento del volume dei tessuti molli.



Fig. 16. Sutura per prima intenzione con punti staccati in polifilamento riassorbibile e posizionamento dei tappi di protezione per i MUA implantari.



Fig. 17. Immagine clinica a fine trattamento, ottimo adattamento occlusale e controllo degli spazi tra base della protesi e tessuti molli.

mento protesico guidato degli impianti. L'utilizzo degli strumenti digitali per lo studio delle soluzioni chirurgiche e protesiche permette un reale vantaggio in termini di precisione delle terapie, riduzione del grado di invasività e riduzione dei tempi operatori.

ma si trattava un artefatto radiografico che non preoccupava, visto il controllo guidato del posizionamento implantare. Le aree di osteolisi inoltre erano state evitate in modo accurato, senza compromettere il posiziona-

DIGITAL@ - OXY IMPLANT

PCUBE® GUIDED TECHNIQUE E FIXO®: L'EVOLUZIONE NELLA CHIRURGIA IMPLANTARE PROTESICAMENTE GUIDATA



Fig. 1. Rappresentazione schematica del protocollo PCUBE®

Il protocollo PCUBE® di Oxy Digital Solutions è un protocollo sicuro ed affidabile per la gestione della chirurgia implantare PROTESICAMENTE guidata (Fig. 1). Esso è basato sull'impiego di una dima base, posizionata grazie ad un indice e che serve anche per la realizzazione di eventuale osteotomia, sulla quale si innesta la dima per la preparazione dei siti implantari e l'inserimento degli impianti. Inoltre, la dima base è impiegata anche per il corretto posizionamento del restauro protesico provvisorio. Caratteristica della metodica è il ridotto ingombro delle dime, che permettono una gestione chirurgica funzionale di lembi, irrigazione, visibilità ed osteotomia. La combinazione di materiali (biocompatibili e certificati) e di tecnologie (stampa 3D e fresatura) permette di ottimizzare precisione e performance meccaniche.

Nel protocollo PCUBE® trovano particolare indicazione gli innovativi impianti FIXO® di OXY IMPLANT (Fig. 2), vera e propria evoluzione nel concetto di carico immediato. Tali impianti one-piece transmucosi permettono un impiego clinico veloce (nessun avvitarmento del moncone MUA, nessuna fresatura con bone mill, nessuna verifica radiologica della connessione moncone-impianto), sicuro (assenza di micro-movimenti e di infiltrazioni batteriche, migliore gestione dei tessuti molli,



Fig. 2. L'impianto FIXO® di OXY IMPLANT

aumento del torque di serraggio della vite protesica), e semplice (identificazione dell'angolazione grazie a mounter pre-assemblato, utilizzo in guidata con canula dedicata, utilizzo in chirurgia tradizionale grazie a guida direzionale e pin dedicati).

IL DIGITALE NELLA MODERNA IMPLANTOPROTESI: LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA CLINICA



Dott. Alberto Pispero*, Ing. Giacomo Moretti**

* Laureato con lode presso l'Università degli studi di Milano nel 2006, ha continuato il suo percorso di studi conseguendo con lode il Diploma di Specialità in Chirurgia Orale nel 2009 e un Dottorato di Ricerca in Scienze Odontostomatologiche nel 2019 presso la stessa sede. È attualmente tutor del Corso di Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria e Ricercatore Universitario presso l'Università degli studi di Milano. Svolge attività di Consulenza presso il reparto di Patologia e Chirurgia Orale dell'Ospedale Santi Paolo e Carlo e collabora con studi dentistici in Milano e provincia, dedicandosi in particolare alla Chirurgia, alla Patologia Orale e all'Implantologia. È co-fondatore di una Onlus sulla ricerca contro il Cancro e le Patologie Orali. È consulente scientifico per aziende implantari, socio attivo IAO, membro ITI e Consigliere ANDI Milano. È autore di numerose pubblicazioni su riviste del settore odontoiatrico, anche internazionali, e relatore a conferenze in Italia e all'estero.



** Laureato con lode in Ingegneria Biomedica presso il Politecnico di Milano nel 2009, da subito specializzato nella progettazione di software per imaging e modellazione in ambito odontoiatrico e in tecnologie di stampa 3D. Attualmente Head of Digital presso Oxy Implant, Colico (LC).

Le possibilità offerte dalle moderne tecnologie digitali in termini di miglioramento dei flussi di lavoro toccano ogni aspetto della vita nello studio dentistico. Limitandoci agli aspetti più marcatamente operativi in ambito impianto-protesico, precisione ed efficacia nelle fasi di diagnosi e pianificazione del trattamento hanno raggiunto un livello inimmaginabile fino a solo pochi anni fa. Questa continua innovazione, basata su un uso sempre più cosciente e critico di CBCT, impronta ottica e software di pianificazione, fa il paio con il progressivo

miglioramento delle tecniche e degli approcci chirurgici, con ricadute che vanno dai casi più semplici, affrontati nel quotidiano, a quelli estremamente complessi. La raccolta critica e metodica dei dati del paziente e il loro corretto accoppiamento in ambiente software permettono di creare un "paziente virtuale", replica esatta del paziente reale, su cui pianificare l'intero trattamento e sviluppare tutti i supporti atti a renderlo realtà; ciò limitando l'eventualità di decisioni intraoperatorie estemporanee.

Oggi intervistiamo il Dott. Alberto Pispero e l'Ing. Giacomo Moretti, sullo stato dell'arte del digitale in impianto-protesi, affrontando la tematica da due diverse prospettive: quella clinica e quella tecnologica.

Alberto, in che modo il professionista può vivere serenamente la transizione verso la digitalizzazione della propria professione, e come può coglierne al massimo i vantaggi?

(A.P.) Da questo punto di vista credo sia importante sottolineare come, da una prospettiva medica in senso stretto, non cambi nulla nel modo in cui noi tutti affron-

tiamo la nostra professione. La digitalizzazione dei flussi di lavoro non impone protocolli rigidi, tutto può e deve essere fatto nello stesso modo e con le stesse sensibilità, competenze e percezione dei propri limiti che caratterizzano il nostro fare quotidiano. Cambiano, chiaramente, gli strumenti, e questo comporta un possibile cambio di prospettiva che porta con sé potenzialità notevoli. La

presa di impronta digitale, ad esempio, è più efficiente, permette di svolgere contemporaneamente la rilevazione dei dati morfologici e la colatura del modello, visualizzando immediatamente quello che avrebbe dovuto visionare il tecnico, oltre ovviamente a semplificare la gestione dei materiali tradizionalmente delegati alla presa di impronta. Più si entra in questa prospettiva, più ci si rende conto della realtà dei dati raccolti, della loro precisione e accuratezza, e di come questi dati ci permettano di creare un paziente virtuale perfettamente sovrapponibile al paziente reale su cui pianificare il trattamento, con notevoli benefici anche in termini di stress. Mi capita di sentire alcuni colleghi "spaventati" dalle competenze tecnico-tecnologiche che l'implementazione di flussi di lavoro digitali possa portare con sé, ma si tratta di un timore infondato: le competenze richieste sono minime e il supporto offerto dai vari partner tecnici è una risorsa continua. Il limite è la nostra capacità di fare diagnosi: una volta che abbiamo effettuato una diagnosi, gli strumenti digitali ci permettono davvero di individuare potenziali problematiche e risolverle in maniera predicibile prima che si concretizzino.

Il caso clinico qui pubblicato mostra l'applicazione della tecnica Pcube, caratterizzata dall'impiego di dime componibili. Quali sono in concreto i vantaggi offerti dalla tecnica proposta?

(A.P.) Il concetto alla base della tecnica Pcube è quello di una chirurgia implantare protesicamente guidata in ogni sua fase, con l'obiettivo di arrivare a posizionare in modo completamente guidato e predicibile la protesi del paziente, evitando fasi di laboratorio intraoperatorie e tempi di attesa a fine intervento. Secondo una concezione moderna della chirurgia guidata, sappiamo di non poter prescindere dal manufatto che andremo a posizionare sui nostri impianti, ed è pertanto chiaro che per poter cogliere questo obiettivo si deve andare oltre la semplice dima chirurgica ad appoggio dentale o mucoso, ma si deve predisporre un sistema di guide che permetta di replicare sul paziente reale tutto quanto pianificato nel paziente digitale. La dima componibile Pcube, i cui aspetti tecnici lascio a Giacomo, rappresenta idealmente il "ponte" fra il digitale e reale: si parte da una dima base, utile anche per il ripristino della dimensione verticale della cresta e che non sarà mai spostata, su cui si va ad apporre una dima specifica per il posizionamento implantare e successivamente una dima delegata al provvisorio.

(G.M.) È chiaro che un sistema di guide deve partire da un punto di ancoraggio preciso e "certo", così che tutte le fasi successive al posizionamento della guida base possano contare su un opportuno grado di precisione. La dima base rappresenta un "punto zero", cruciale per arrivare a posizionare in modo assolutamente predicibile la protesi. Una delle grandi sfide da un punto di vista tecnologico è stata rappresentata dal garantire al clinico un buon grado di visibilità nelle varie conformazioni della dima. Per raggiungere tale scopo abbiamo ideato una combinazione di materiali fresati e da stampa 3D, riducendo al massimo gli ingombri e offrendo il miglior grado di gestione di lembi, irrigazione e un piano guidato di osteotomia. Questa combinazione di tecnologie - stam-

pa 3D e fresatura - rappresenta il vero game changer nei confronti di altre soluzioni di tipo componibile.

Come si è arrivati a questo grado di evoluzione della tecnica? E come si è perfezionato il flusso di lavoro che ne ha permesso l'identificazione?

(A.P.) Pcube vuole rappresentare una delle massime espressioni delle tendenze che più hanno caratterizzato l'evoluzione tecnica in impianto-protesi degli ultimi anni. È la ricerca costante verso la protesizzazione immediata - a carico immediato qualora possibile - la riduzione dei tempi di trattamento e il voler porre il paziente, sempre più cosciente e con aspettative elevate, al centro del progetto terapeutico a 360°. Come in tutte le evoluzioni, nulla sarebbe possibile senza innovazione tecnologica, due aspetti legati da un rapporto vicendevole di causa-effetto. Gli sviluppi del mondo digitale e della tecnologia ci hanno permesso di poter "giocare" con un paziente virtuale sempre più accurato, ottimizzando la raccolta dei dati ed elaborandoli al fine di definire un manufatto protesico in linea con aspettative e necessità, grazie all'evoluzione della stampa 3D.

(G.M.) Un'espressione ulteriore di come questa evoluzione tecnica e tecnologia sia sinergica si può identificare anche nella tendenza di internazionalizzazione costante che le aziende attuano per accentrare competenze di modellazione e lavorazioni che fino a poco tempo fa sarebbero state viste come "lontane". Quindi stampa 3D di alto livello, centro di fresaggio e di anodizzazione del titanio nonché di produzione di manufatti provvisori per addizione e sottrazione, software di comunicazione da e per il centro produttivo: tutti aspetti che coesistono e vengono coordinati per ottimizzare al massimo l'approccio, assicurando un livello di dettaglio che la combinazione di più attori in outsourcing non permetterebbe.

Spunti pratici: raccolta, accoppiamento dei dati e supporto in fase di pianificazione. Quali sono i parametri imprescindibili per replicare questo modus operandi?

(A.P.) Riprendiamo quanto detto prima: la digitalizzazione è un processo che non deve spaventare. Per creare il paziente virtuale 2.0 servono chiaramente i dati CBCT, le impronte prese con scanner intraorale e una serie di foto ben fatte del viso del paziente. Con questi pochi elementi coordinati tra loro abbiamo il "pacchetto finito", ovvero tutto ciò che ci serve per muoverci con sicurezza nell'ambiente software di matching e modellazione, sempre potendo contare sul supporto di realtà aziendali che, riprendendo quanto affermato da Giacomo poco fa, sanno offrire supporto su più livelli.

Per concludere, l'implantologia digitale ha smesso di essere il futuro ed è oggi il presente; in questo scenario, quali saranno gli sviluppi nell'immediato futuro?

(G.M.) La direzione è quella di un ulteriore accentrimento, con la fusione di informazioni aggiuntive che sicuramente includeranno l'acquisizione di quella che è la fotogrammetria 3D del paziente e un'analisi specifica dei movimenti articolari. L'obiettivo è quindi quello di rendere il paziente virtuale sempre più completo e "vero", così da identificare nuove possibilità diagnostiche e di trattamento.

4th DDS State of the Art Conference DIGITAL DENTISTRY: WHERE ARE WE NOW?

14-15 Ottobre 2022

Rodos Palace Hotel, Rodi (Grecia)



Digital
Dentistry
Society

La Società

Digital Dentistry Society è la società scientifica internazionale che si propone di promuovere e diffondere l'impiego delle tecnologie digitali in odontoiatria, in tutto il mondo.

La Conferenza

DDS è orgogliosa di annunciare che la **4th DDS State of the Art Conference** si terrà a Rodi, in Grecia, presso lo splendido Rodos Palace Hotel, il 14 e il 15 Ottobre 2022.

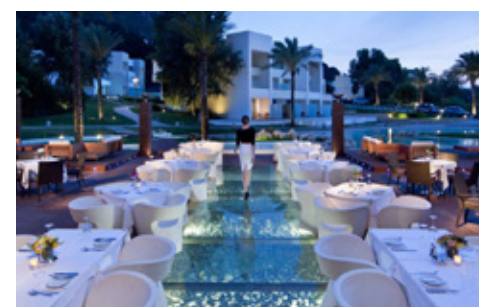
Il più grande evento scientifico al mondo sull'**odontoiatria digitale** riunirà i maggiori esperti clinici e ricercatori, che discuteranno lo **stato dell'arte delle tecnologie digitali** più innovative e delle procedure cliniche consolidate con particolare attenzione alla **pratica quotidiana**.

La conferenza tratterà argomenti avvincenti e stimolanti tra cui l'intelligenza artificiale, la stampa e la fresatura 3D, la chirurgia implantare guidata, i flussi di lavoro digitali, l'uso e i vantaggi di diversi materiali come il titanio e le bioceramiche.

QUOTE DI ISCRIZIONE:

Fino al 15/09	Active Members	GRATIS	NON Active Members	€200*	
Dal 16/09		€250		€250*	

*Se non sei Active Member, **con l'iscrizione riceverai in regalo un anno di Active Membership DDS**. I membri di DDS avranno accesso alla formazione online, che offre approfondimenti di alto livello su tutte le fasi del flusso di lavoro digitale, coprendo tutte le discipline dell'odontoiatria. Inoltre avranno sconti speciali per gli eventi DDS o per accedere a prodotti, eventi o servizi dei partner convenzionati.



Leggi il programma:
conference.digital-dentistry.org/



Dedicati alla tua attività professionale, **al resto ci pensa** IL SOFTWARE GESTIONALE!

Roberta Maggi

Marketing manager Orisline



Quali sono le caratteristiche da prendere in considerazione nella scelta del software gestionale?

Per scegliere il software più adatto alla gestione di un laboratorio odontotecnico ci sono vari aspetti da tenere ben presenti, tutti ugualmente importanti. Prima di entrare nel merito delle funzionalità presenti o meno, uno degli elementi macroscopici che determinano la scelta dovrebbe essere l'affidabilità dell'azienda che sviluppa il prodotto: è solida? Da quanti anni è sul mercato? Ha una base clienti rilevante? Può garantire continuità nel tempo ai prodotti?

Assicuriamoci che il prodotto sia aggiornato con le novità normative del settore e sull'innovazione tecnologica, ad esempio la compatibilità con i più recenti sistemi operativi. Esistono servizi per la formazione dei clienti (corsi, video tutorial, webinar ecc..) e per il supporto in caso di necessità?

Infine è senza dubbio essenziale che il processo di certificazione sia gestito secondo il nuovo Regolamento Europeo sui Dispositivi Medici (MDR 2017/745) con tutta la modulistica e le procedure necessarie.

Il software gestionale è uno strumento utile anche allo staff del laboratorio?

Certamente. È sempre preferibile che il software gestionale sia utilizzato in modo congiunto dallo staff del laboratorio, oltre che dal titolare. Per questo motivo è importante che lo staff del Laboratorio partecipi nella scelta del sistema da utilizzare e che venga coinvolto proattivamente nella fase di formazione iniziale. In questo modo ne beneficia tutto il flusso di lavoro, dal laboratorio odontotecnico, allo studio dentistico, fino ad arrivare al paziente.

Adottare un software gestionale influisce su metodo e tempo di lavoro?

L'introduzione di un software gestionale è utile per velocizzare, semplificare ed efficientare tutti i processi aziendali. A partire dal caricamento del lavoro, ai monitoraggi durante le fasi di lavorazione, all'utilizzo dei materiali, fino alla consegna, la fatturazione e i controlli post vendita. Organizzare tutte queste attività senza l'ausilio di un software gestionale è davvero molto difficile.

Grazie al software, è possibile dedicare più tempo alla propria attività professionale, riducendo sensibilmente il rischio di non produrre tutta la documentazione necessaria e corretta.

Quali sono i recenti upgrade compiuti dai software gestionali per migliorare il flusso di lavoro?

Ultimamente i software gestionali più diffusi e aggiornati, si sono evoluti in modo da integrarsi con le altre attrezzature digitali utilizzate nei laboratori e in modo da collegare le attività dei vari reparti. Vediamo quindi planning di lavoro sempre più evoluti, gestione dei tecnici dipendenti, importazione di immagini stl dai sistemi cad cam sempre più presenti nei laboratori odontotecnici italiani. Nuovi protocolli di produzione sulle lavorazioni digitali, sistemi informatici per la creazione e l'invio delle fatture elettroniche e infine la grande rivoluzione dei servizi di dematerializzazione che consentono di non dover più stampare il fascicolo tecnico dei lavori.

L'utilizzo di un software comporta vantaggi nella gestione dei rapporti con i clienti?

Un laboratorio odontotecnico informatizzato è probabil-

mente percepito come più affidabile ed efficiente anche dai propri clienti. È possibile ad esempio ricevere dall'odontoiatra la prescrizione in formato elettronico, ed importarla comodamente nel proprio gestionale. Tutti i documenti, le comunicazioni e le immagini possono essere inviate utilizzando un unico portale per mantenere le informazioni aggiornate da entrambe le parti.

Può capitare che il flusso di lavoro del laboratorio non sia altamente digitalizzato. Questo comporta un ostacolo nell'utilizzo del software gestionale?

Gli odontotecnici hanno adottato l'uso della digitalizzazione, forse addirittura prima degli odontoiatri. Quando è uscita la direttiva 93/42 quasi 30 anni fa, hanno subito compreso che sarebbe stato difficilissimo gestire tutti i documenti richiesti a mano. Anche la fattura elettronica è stata una spinta forte per coloro che ancora resistevano alla digitalizzazione.

Ora si può dire che i laboratori che vogliono continuare a crescere, hanno compreso la necessità di digitalizzare le lavorazioni, investono in attrezzature altamente tecnologiche per rimanere competitivi.

In che modo il software può agevolare il tecnico nell'adempimento al nuovo MDR?

I software gestionali per odontotecnici dovrebbero tut-

ti quanti avere come prima e necessaria funzione, quella di aiutare a gestire in modo completo, veloce e preciso il nuovo Regolamento 2017/745, entrato in vigore in Italia a maggio 2021. Questo regolamento non ha rappresentato un totale stravolgimento rispetto al passato, ma alcune modifiche sui documenti da produrre e i controlli da effettuare, il tutto sempre a tutela del paziente finale. È importante quindi che siano disponibili tutti i moduli necessari, che si possano compilare in automatico e stampare o dematerializzare con un processo che sia il più semplice possibile.

Il software si riesce a modulare sulle esigenze del laboratorio?

Un buon software, anche se prodotto per il mercato, deve essere in grado di modularsi in base alle esigenze dell'utente. Per garantire un'esperienza migliore spesso si accede ad un pannello di configurazione che permette di impostare alcune sezioni a seconda delle proprie specifiche esigenze.

Un altro fattore che aiuta in questo senso è che la stessa azione possa essere eseguita da più schermate, a seconda del flusso operativo che si segue. Per quanto riguarda le customizzazioni invece, talvolta è necessario riuscire a rispondere a specifiche esigenze di alcuni clienti, sviluppando funzionalità ad hoc su richiesta.

ASTRA[®]

www.astrastyl.it

ASTRA MOBILI METALLICI
Via L. Galvani, 8/10
33083 Chions (PN) ITALY
Tel. 0039 0434 635210
marketing@astrastyl.it

MADE IN ITALY

Partner for your projects

➤ A CONFRONTO

GESTIONALI DA LABORATORIO	inLab software CAD	Odontics V8	OdontoLab Light
Produttore	Dentsply Sirona	Mediwork	S.H.E.A.T. Software di Ivancich Giorgio
Scadenario	✗	✓	✗
Analisi/statistiche	✗	✓ 20 tipi su DM, fatturato, acquisti consumi, lavorazioni e confronti	✗
Protocolli di produzione	⊗	205 nuove tecnologie, file digitali inclusi	Di base 55 per fissa, mobile, combinata, scheletrica, ortodonzia e CAD-CAM
Gestione	Ceramiche, lavorazioni esterne in entrata e uscita, protocollo di protesi combinata	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, protocollo di protesi combinata, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, privacy, listini illimitati, protocollo di protesi combinata
Possiede	Scheda impianti, colore, dentale	Scheda colore e dentale	Schema dentale, impianti
Invio documentazione in pdf	✓	✓	✓
Acquisizione immagini	✓	✓	✓
Planning lavorazioni	✓ Giornaliero	✓ Da un giorno a infiniti giorni	✓ Per data e ora iniziale e finale. Rappresentazione divisibile per Studio. Possibilità di accesso automatico all'ingresso nel programma
Back up	✓	✓	✓
Gestione in rete	✓	✓	✗
Estratto Conto	✗	✓	✓
Possibilità di dematerializzazione del fascicolo tecnico	✓	✗	✗
Tempo di esistenza del programma (anni)	7	32	34
Aggiornamento per Covid-19	✗	✓	✗
Sincronizzazione con calendario Google	✗	✗	✗
Preventivo	✗	✓	✓
Ristampa Prescrizione	✓	✓	✓
Fatturazione elettronica	✗	✓	✓
Buono consegna	✗	✓	✓
Scheda carrello	✓	✓	✓
Moduli adempimento 93/42 e 2007/47 e 745-2017	✓	✓	✓
Altre caratteristiche peculiari	⊗	IFU norma MDR per medico e per paziente, uso di simboli armonizzati sull'etichetta e dich. di conf., qr code, dic. conf. che si adegua automaticamente alla classe del dispositivo	Multifinestra, addestramento individuale in collegamento da remoto
Prezzo di listino*	Euro 9.660,00	Euro 1.190,00	Euro 590,00 comprensivi di 6 mesi di addestramento individuale, assistenza telefonica e invio aggiornamenti
Info azienda	Tel. 800310333 www.dentsplysirona.com	Tel. 049.7308940 www.mediwork.net	Tel. 049.9402981 www.odontolab.it Responsabile commerciale Tel. 373.8152627

AVVERTENZE IMPORTANTI PER IL LETTORE

L'assenza di alcuni prodotti all'interno del Confronto è dovuta alla mancata comunicazione dei dati da parte delle case Produttrici/Importatrici oppure perché la redazione non ha avuto notizia della presenza sul mercato italiano dei prodotti di determinate aziende. I dati e le informazioni presenti in questa sezione e negli eventuali approfondimenti pubblicati nella successiva collegata, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributori dei prodotti, le quali si assumono tutte le responsabilità legate alla loro veridicità e correttezza. Le responsabilità fanno a capo alle aziende che appaiono nella voce "Fornitore dati tecnici". Se tale campo è vuoto la responsabilità è dell'azienda che appare alla voce "Produttore". In particolare Infodent si dichiara esente da ogni responsabilità relativa ai prezzi comunicati dalle aziende nella scheda fornita e dalla eventuale esclusiva che dovesse avere un'azienda nel poter importare o commercializzare il

Legenda: approfondimento focus prodotto Non Fornito SI NO

OdontoSoft®

+ OrisLab Q

Primolab NG

SWLab

Eurosystem2000 srl	OrisLine	Davide Fontana	Simple Work
✓	✓	✓	✓
✓ Qualsiasi dato economico, finanziario, produttivo, non conformità	✓	✓ Studi di settore, grafici mensile e fatturato	✓
Infiniti di qualsiasi lavorazione	Predefiniti di protesi fissa, mobile, scheletrica, ortodonzia e lavorazioni 3d e cad cam	Oltre 60	Vengono forniti 160 protocolli con la possibilità di aggiungerne di nuovi
Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile) listini illimitati, protocollo di protesi combinata, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, listini illimitati, protocollo di protesi combinata, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, listini illimitati, protocollo di protesi combinata, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, listini illimitati, protocollo di protesi combinata, non conformità
Schema dentale, impianti, colore	Schema dentale, impianti, colore	Schema dentale, colore	Schema dentale, impianti
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓ Giornaliero e settimanale, per reparto, sottoreparto, operatore	✗	✗	✗
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✗
35	1	Oltre 15	7
✓	✓	✓	✓
✓	✗	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✗
✓	✓	✓	✓
APP Android e iOS, consultazione clienti, lavori e scadenziario	Portale MyLab per comunicare con lo studio dentistico e farsi trovare dai clienti	Installabile in rete, su pc o su chiavetta usb	È possibile attivare uno scambio prescrizioni automatico con il programma odontoiatrico SWDENTAL
A partire da euro 1.700,00	A partire da euro 23,00 al mese	Euro 204,00 canone annuo obbligatorio, licenza monoutente	A partire da euro 350,00
Tel. 059.452094 www.es2000.it	Tel. 02.89617547 www.orisline.com	Tel. 02.89617547 www.primolab.it	Tel. 0459.251255 www.simple-work.it

prodotto, non potendo verificare se esiste per ogni prodotto un prezzo imposto dalla casa madre o un'esclusiva nella distribuzione. Le aziende che forniscono i dati tecnici pur non avendone la legittimità si assumono ogni responsabilità direttamente nei confronti di un'azienda terza che si senta lesa o riceva danni da tale pratica. Eventuali rimostranze in merito dovranno essere rivolte DIRETTAMENTE all'azienda responsabile di aver fornito i dati, mandando solo per conoscenza ad Infodent eventuali comunicazioni. Gli eventuali errori materiali o di trascrizione commessi dalla redazione dovranno essere comunicati all'indirizzo info@infodent.it e saranno divulgati sui numeri successivi come Errata Corrige. Se gli errori di comunicazione fanno capo alla azienda, la redazione, valutando il caso specifico, deciderà se procedere alla pubblicazione della errata corrige. La presente rubrica ha finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale la elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

* I prezzi si intendono al netto di IVA

OrisLab Q: il software che ti aiuta a gestire il nuovo MDR 2017/745

OrisLab è il software gestionale per la gestione del laboratorio odontotecnico, utilizzato da migliaia di odontotecnici italiani, da oltre 20 anni. La nuova versione, lanciata lo scorso anno, consente di gestire in modo sicuro e veloce il nuovo **Regolamento Europeo sui dispositivi medici**.

OrisLab Q comprende, oltre alle funzioni tipiche gestionali, alcune peculiarità che consentono di migliorare l'efficienza del laboratorio in termini di risparmio di tempi e snellimento di alcuni processi. Tutti i documenti si possono esportare in pdf ed inviare tramite email e pec allo Studio. OrisLab gestisce in modo completo la fatturazione elettronica attiva e passiva, senza necessità di intermediari, ma invia direttamente all'agenzia delle entrate i documenti fiscali e riceve le fatture dei fornitori.



È possibile importare **immagini stl da sistemi cad cam** direttamente nella scheda lavoro; sono inclusi protocolli di produzione di protesi fissa, mobile, scheletrica ed ortodonzia, aggiornati con le ultime tecnologie 3D.

Grazie al servizio di dematerializzazione Mydoc è possibile non stampare più il fascicolo tecnico del lavoro, ma gestirlo in digitale, risparmiando tempo e dena-

ro. Tutti i documenti, comprese le fatture, vengono archiviate in conservazione sostitutiva, mantenendo i documenti integri e protetti nel tempo.

Una rivoluzionaria piattaforma web, **MyLab**, integrabile nel gestionale, consente di ricevere e trasmettere tutti i documenti allo studio dentistico: dalla prescrizione alle immagini. Grazie a MyLab è possibile disporre delle

informazioni sui lavori da qualsiasi dispositivo ed in qualsiasi momento.

OrisLab Q è attivabile in 3 diversi piani a seconda delle funzionalità che interessano di più.

Grazie alla piattaforma di e-learning **OrisLine Academy**, tutti gli utenti OrisLine possono accedere, senza costi aggiuntivi, a tanti contenuti formativi multimediali per imparare ad utilizzare al meglio il proprio software e per formare

l'intero team. Test di valutazione permettono di misurare l'apprendimento e attestati di partecipazione possono valorizzare ancora di più la professionalità degli operatori.

➤ **PER INFORMAZIONI**
Orisline
Tel. 02.89617547
info@orisline.com
www.orisline.com



STRATEGY EDITOR

Il miglior sistema per configurare
le tue strategie

Migliaia di strategie pre-impostate o personalizzabili che si aggiornano in maniera automatica, indipendentemente da materiali, macchine o utensili, per lavorare quello che vuoi come lo vuoi!



www.cimsystem.com/strategy-editor
info@cimsystem.com





**EXPO
DENTAL
MEETING**

POST-SHOW REPORT 2022



www.expodental.it

UNIDI
50 Years of Italian Dental Industry



“Un ringraziamento caloroso è dovuto a tutte le aziende e ai visitatori che hanno creduto in Expodental Meeting e a tutte le Associazioni, le Università e i partner scientifici che con UNIDI hanno lavorato al programma formativo confermandone l'imprescindibilità.”

➤ Ha chiuso i battenti sabato 21 maggio il più importante evento italiano del dentale

Expodental Meeting 2022 sarà ricordata come l'edizione della manifestazione che, lasciati alle spalle gli anni bui della pandemia, nonostante il gravissimo momento internazionale, **ha saputo raggiungere l'obiettivo di riportarsi vicina ai numeri della edizione 2019** che aveva segnato un periodo contrassegnato da incrementi a doppia cifra.

In aula l'appuntamento è stato con tutte le principali associazioni del dentale mentre in **Expo 3D** i riflettori erano puntati sui trattamenti di eccellenza in restaurativa, implantologia, ortodonzia e sulle *live demonstration* con odontoiatri ed odontotecnici, insieme per illustrare casi clinici con l'utilizzo di software e device (scanner, stampanti, fresatori...). La novità di quest'anno **Tecnodontal Forum**, l'evento dedicato unicamente agli odontotecnici, numero zero e banco di prova di importanti azioni future. Da contrappunto agli eventi scientifici, i workshop organizzati dalle aziende e i corsi di marketing studiati per i professionisti.

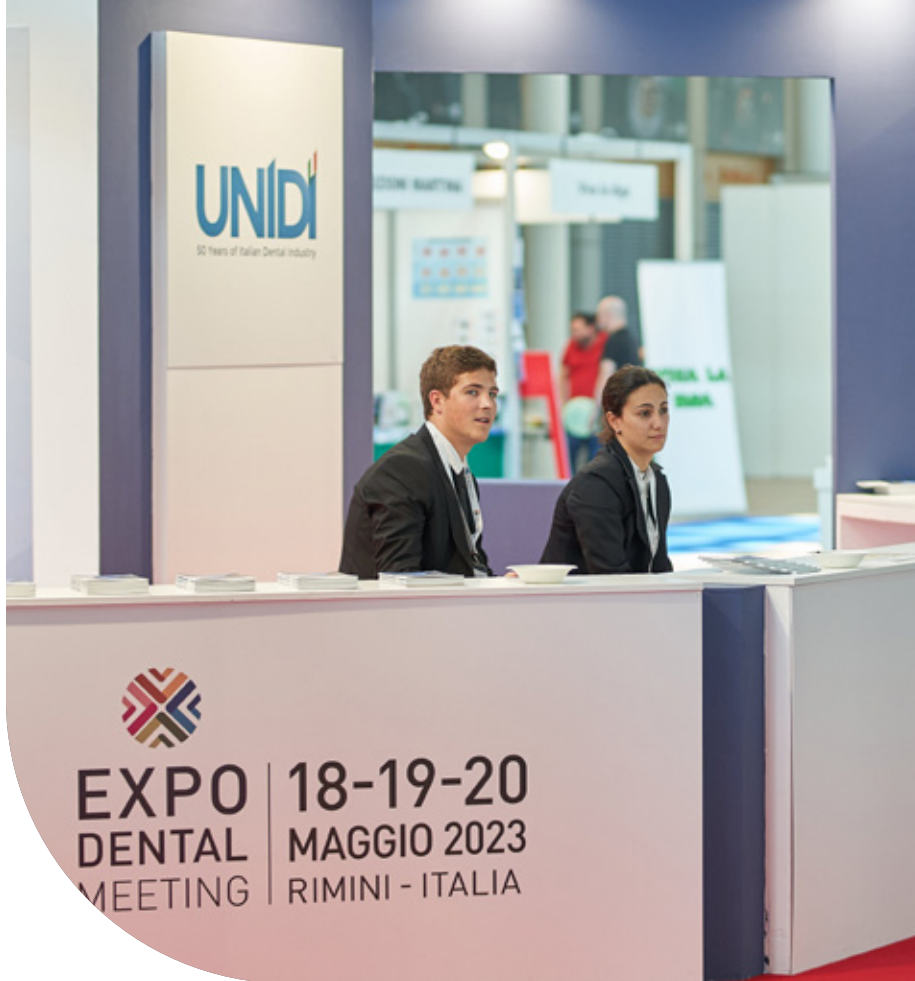
➤ VISITATORI

15.000

La manifestazione ha totalizzato circa 15.000 visitatori, un deciso superamento dei numeri del 2021 pari al 67%. Interessante il numero delle presenze estere, circa il 10% rispetto al totale, che registrano un segno più anche rispetto alla edizione del 2019 e rappresentano un segnale interessante della complessiva ripresa del dentale e dell'interesse che il comparto italiano suscita.

^
+67%
dal 2021

10%
dall'Estero



SUPERFICIE

20.000^{mq}

x6

PADIGLIONI

250

ESPOSITORI

Presenti oltre 250 espositori su una superficie complessiva di 20.000 mq organizzata in sei padiglioni con una importante novità espositiva rispetto al passato. Ad accogliere i visitatori, infatti, dopo i tornelli, la Hall Sud era allestita grazie anche alle aziende, le associazioni e le stampe che hanno creduto nella scommessa della nuova pianta. Una pianta che dava il benvenuto ai visitatori catapultandoli subito nell'atmosfera assolutamente frizzante di questa edizione.

ITCA[®]
ITALIAN TRADE AGENCY

UNIDI, in collaborazione con ICE, ha accolto a Expodental Meeting una **ricca delegazione estera** composta di **oltre 70 dealer** selezionati da ICE Agenzia provenienti da **20 Paesi**. Un risultato importante che testimonia l'impegno congiunto di UNIDI e di ICE Agenzia, sempre al fianco degli imprenditori italiani, e di Italian Exhibition Group, la SpA fieristica che ospita Expodental Meeting nel suo quartiere espositivo di Rimini.

70
DEALER

20
PAESI

Albania
Algeria
Arabia Saudita
Azerbaijan
Bosnia
Erzegovina
Bulgaria
Cina
Cuba
Czechia
Danimarca
Egitto
Georgia
Germania
Grecia
India
Indonesia
Iran
Iraq
Israele
Italia
Giappone
Kazakistan
Kosovo
Libano
Lituania
Moldavia
Mongolia
Marocco
Mauritania
Mauritius
Moldavia
Montenegro
Mongolia
Mozambico
Nepal
Oman
Pakistan
Paraguay
Perù
Polonia
Portogallo
Romania
Slovenia
Turchia
Ucraina
Ungheria
Vietnam



**EXPO
DENTAL
MEETING**

**18-19-20
MAGGIO 2023
RIMINI - ITALIA**

> Già proiettati nel 2023

TI ASPETTIAMO DAL 18 AL 20
MAGGIO 2023, SEMPRE A RIMINI
SEMPRE PORTA SUD.



I sondaggi condotti su espositori e visitatori subito dopo la manifestazione 2022 hanno sicuramente confermato l'entusiasmo per la ripartenza della fiera. Oltre il 74% degli espositori ha dichiarato che sicuramente esporrà nel 2023 e il 29% aumenterà lo spazio espositivo.

Fra i visitatori il 68 % ha già confermato di voler partecipare a Expodental Meeting 2023.



UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane), membro di FIDE, associa il meglio dell'Industria Dentale Italiana: oltre 110 aziende che producono attrezzature e materiali per dentisti e odontotecnici.

Possiede e organizza Expo Tecno Dental prima, Expodent International e Expodental Meeting poi, dal 1969.

Per informazioni: Susi Marotti | E. s.marotti@unidi.it | T. +39 340.7496695

www.expodental.it



Align Technology lancia **Invisalign® Outcome Simulator Pro**

L'implementazione di un flusso di lavoro digitale snellisce e semplifica di molto la collaborazione tra odontoiatra e odontotecnico e Align Technology si impegna a rispondere alle esigenze digitali in continua evoluzione per fornire ai pazienti le migliori cure.



Align Technology, azienda leader nell'ortodonzia digitale che produce e vende il sistema di aligner trasparenti Invisalign, gli scanner intraorali iTero™ e il software CAD/CAM Exocad™, ha introdotto Invisalign Outcome Simulator Pro, uno strumento di nuova generazione che permette di visualizzare in pochi minuti il potenziale sorriso del paziente dopo il trattamento Invisalign direttamente sul suo viso, migliorando così la comunicazione col paziente stesso e la sua esperienza. Il nuovo strumento, disponibile su tutti i sistemi di imaging iTero Element™ Plus Series, supporta un workflow e una procedura di consulto ottimizzati, permettendo di utilizzare il tempo della visita dei pazienti in modo più efficiente. La tecnologia Invisalign Outcome Simulator di Align™ si arri-

chisce di questo nuovo software, in cui gli algoritmi avanzati generano simulazioni realistiche dei risultati del trattamento Invisalign, con visualizzazione della dentizione disponibile sia in modalità In-face che 3D, creando una visualizzazione personalizzata.

Le foto dei pazienti vengono acquisite facilmente con un dispositivo mobile tramite l'applicazione Invisalign Practice App e la scansione viene eseguita sullo scanner iTero Element Plus Series. Una volta acquisite le immagini digitali del paziente, Invisalign Outcome Simulator Pro si avvia automaticamente in background, consentendo ai medici di continuare il consulto con altri strumenti iTero, mentre viene generata la simulazione del trattamento Invisalign.

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Svizzera.

© 2022 Align Technology Switzerland GmbH. Tutti i diritti riservati. Invisalign, ClinCheck e SmartTrack, tra gli altri, sono marchi registrati e/o marchi di servizi di Align Technology, Inc. o di una delle sue consociate o affiliate e possono essere registrati negli Stati Uniti e/o in altri Paesi.

Align Technology | Via Milano, 10 - 20097 - San Donato Milanese (MI) | Tel. 02.0062311 | www.invisalign.it

Novità Romadent 2C: FroggyMouth, il nuovo strumento per la rieducazione della deglutizione

Romadent 2C è rivenditore autorizzato dei dispositivi FroggyMouth, nuovo strumento leggero e non invasivo progettato dal Dr. Patrick Fellus per correggere difetti di deglutizione nei bambini e negli adolescenti.

Come funziona?

FroggyMouth ci aiuta ad interrompere il circuito patologico della deglutizione/suzione impedendo il contatto bilabiale e obbligando la lingua a posizionarsi nel modo corretto. Questo nuovo schema deglutitorio permetterà l'instaurarsi di una nuova traccia mnemonica e ciò avverrà a livello subcorticale provocando modificazioni biochimiche permanenti a livello delle sinapsi. L'apparecchio va indossato per 15 minuti al giorno (in modo da



attivare sotto il controllo del nervo trigemino i circuiti neuronali che generano i movimenti automatici) sempre durante un'attività ludica: preferibilmente davanti alla tv, alla playstation o alla consolle del computer mantenendo una postura della testa parallela al pavimento.

Come ordinarlo?

I rapporti diretti con le case produttrici come FroggyMouth, permettono di soddisfare diverse esigenze dei clienti. FroggyMouth è disponibile in diverse misure e può essere ordinato direttamente da Romadent 2C.

Eventi e Formazione

Romadent 2C in collaborazione con FroggyMouth organizza eventi e corsi di formazione riguardanti il dispositivo. Il prossimo evento in programma è **giovedì 3 novembre 2022**, presso la sala corsi di Romadent 2C in Via Eugenio Barsanti 19/21 - 00146 Roma.

Per le iscrizioni o per richiedere ulteriori informazioni, contattare la segreteria organizzativa al n. 06 5576 993 o inviare una e-mail: info@romadent2c.it

Romadent

Tel. 06 5576 993

info@romadent2c.it

Un solo kit per tutta la gamma implantare e le diverse connessioni protesiche



La fusione tra Keystone Dental e Paltop nel 2019 ha dato vita ad un'azienda implantologica di altissimo profilo con un portafoglio prodotti completo e un fatturato di oltre 50 milioni di dollari. Le soluzioni implantologiche Keystone-Paltop rappresentano

un'eccellenza a livello internazionale. Un marchio affidabile, che offre prodotti tecnologicamente avanzati di qualità documentata, con **garanzia a vita** su impianti e manufatti protesici. Tra i nostri punti di forza l'ampia gamma di kit chirurgici volti a soddisfare tutte

le specifiche esigenze del singolo operatore.

Infatti, sia il nostro **Premium Kit** che il nostro **Basic Kit**, sono **adatti al posizionamento di ogni tipo di impianto Paltop**: il primo corredato di tutte le frese in doppia lunghezza, di specifici stop adatti alle frese

cilindriche e coniche, oltre che della totalità degli strumenti utili al posizionamento di ogni specifico abutment protesico o per ogni specifico diametro chirurgico; il secondo, anch'esso adatto ad ogni tipo di impianto nelle piattaforme narrow e standard, a prescindere dal tipo di connessione protesica. Entrambi i kit chirurgici, sono corredati di tutte le chiavi anche per le parti protesiche ed il loro specifico serraggio dinamometrico. Gli impianti Paltop possono essere provati in studio su tutto il territorio, anche grazie alle speciali promozioni "Soddisfatti o Rimborsati" che permettono di testare la qualità Paltop senza impegno.

Keystone Dental Group, il tuo partner chirurgico-protesico.

Dentalica Spa

Via Rimini, 22 - 20142 Milano

Numero Verde 800.707172

info@dentalica.com

www.dentalica.com

Identium® – maggiore comfort nella presa d'impronta

Kettenbach Dental ha unito "il meglio di due mondi" nel proprio materiale Vinylsiloxanether®. Con il marchio Identium® è nato un materiale da impronta per la presa d'impronta monofasica, che coniuga in modo ideale i vantaggi degli sperimentati materiali silicone A e polietere. Per l'utilizzatore ciò significa: maggiore comfort durante la presa d'impronta.



Il comfort è misurabile – anche durante la presa d'impronta. Kettenbach Dental documenta i vantaggi di Identium® con argomentazioni convincenti e osservazioni cliniche:

- **Comoda estrazione:** secondo uno studio dell'Università Martin Luther di Halle-Wittenberg, la forza di trazione durante la rimozione dal cavo orale di Identium® è

significativamente inferiore fino al 62% (rispetto al polietere). Le estrazioni dentarie "involontarie" appartengono quindi al passato.

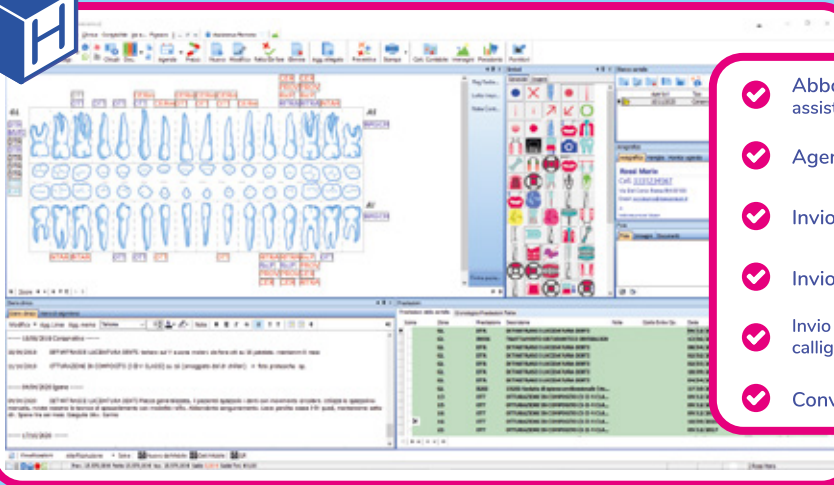
- **Comfort e precisione:** nel corso di un'osservazione di applicazioni cliniche condotta con 105 dentisti, la precisione di Identium® ha ottenuto la votazione di 1 in 270 casi documentati da pazienti. L'elevata scorrevolezza, unita all'eccezionale idrofilia, garantisce questo risultato anche o soprattutto in un ambiente umido.
- **Comfort durante l'applicazione:** non solo le modalità di somministrazione particolarmente intuitive dei prodotti, erogati dalla cartuccia da 380 ml e dall'innovativa cartuccia da 50 ml, ma anche le moderne caratteristiche di presa, l'elevata stabilità e le proprietà elastiche garantiscono un perfetto processo di presa d'impronta con Identium®.
- **Comfort anche per il paziente:** i componenti in silicone A deter-

minano un tempo di permanenza nel cavo orale particolarmente breve; il materiale è inoltre inodore e insapore. Non sorprende che Identium® sia apprezzato anche per quanto riguarda il comfort per paziente.

Con Identium® l'odontoiatra è in grado di garantire risultati precisi e il massimo comfort nell'impronta monofasica e simultanea. Gli studi sopra citati e maggiori informazioni sono disponibili all'indirizzo www.kettenbach-dental.com.

Kettenbach GmbH & Co. KG
Im Heerfeld 7
D-35713 Eschenburg
Referente: Matteo Faggion
Business Development Manager
M. (+39) 345.8050129
matteo.faggion@kettenbach.com

Cambi Software Gestionale? La risposta è Horizon Blue.



- ✓ Abbonamento annuale assistenza remota e aggiornamenti inclusi
- ✓ Agenda sincronizzata Google Calendar
- ✓ Invio di Whatsapp, Sms, Email
- ✓ Invio automatico al sistema TS e SDI
- ✓ Invio triage, anamnesi, consensi con firma calligrafica ai pazienti tramite Whatsapp o Sms
- ✓ Conversione gratuita da altri gestionali



Fori inclinati: come creare rapidamente la battuta della testa vite per un impianto con foro inclinato e la finitura della connessione implantare

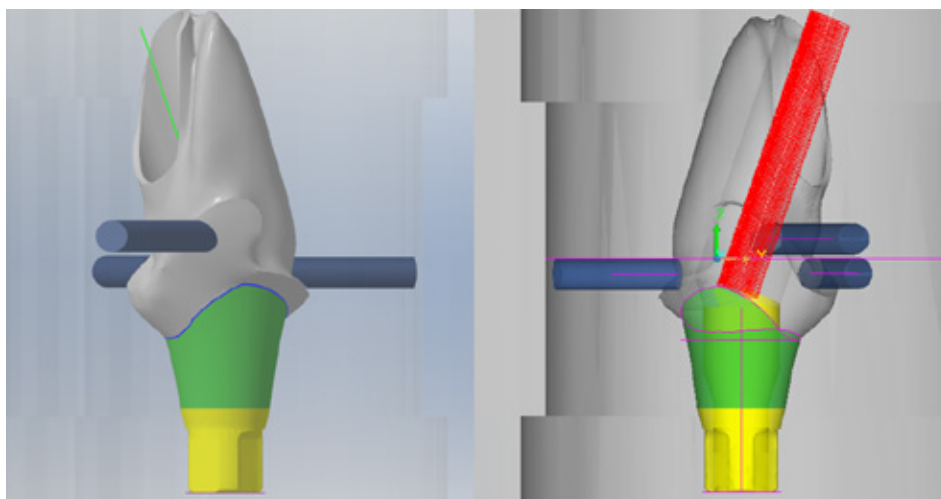


Fig. 1 Foro Occlusale

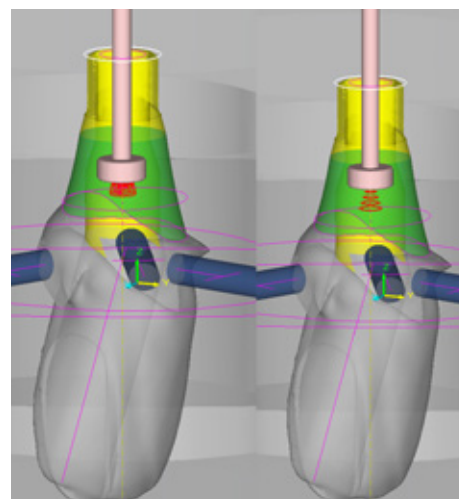


Fig. 2 Finitura foro con fresa a "T"

La problematica che affrontiamo oggi è la creazione di un semilavorato in cromo-cobalto avvitato su impianto osseo; siamo in Sicilia presso CEPROSEM, centro fresaggio per protesi e semilavorati dentali dotato di strumenti all'avanguardia e personale altamente specializzato. L'obiettivo di CEPROSEM è quello di realizzare un semilavorato dall'incastro perfetto superando le limitazioni date dalle normali applicazioni per fori in asse infatti, vincolati a non poter realizzare un foro dritto per la connessione e per non interferire sulla parte incisale del dente, si rende ne-

cessario utilizzare strategie atte all'uso di fori inclinati. Per prima cosa viene realizzato un foro a 20 gradi rispetto all'asse di inserzione dell'impianto osseo e identificato il tipo di connessione. Il rilevamento della connessione avviene in maniera semplice e intuitiva grazie alla funzione "Identifica" presente in MillBox, il suo utilizzo contribuisce all'inserimento automatico dei parametri di taglio per la lavorazione dell'impianto e il fit di precisione desiderato; l'oggetto viene quindi posizionato sul grezzo e calcolato per ottenere il file .nc da inviare in macchina. Le aperture dei fori

sono state affrontate da cicli di foratura con punte.

Ma come è stato gestito il foro angolato dal lato impianto e la relativa battuta della vite?

Il foro lato connessione viene aperto con i soliti criteri di fresatura; la lavorazione di finitura della battuta vite deve essere accurata ed eseguita con utensile speciale detto a "T". Gli algoritmi di calcolo presenti in MillBox, gestiranno in modo controllato sgrossatura e finitura di questa difficile lavorazione.

Il lavoro avviene in 2 fasi: 1° fase di sgrossatura, per uno svuotamento del materiale presente,

2° fase lavorazioni con micro incrementi solo assiali, per definire correttamente il canale della vite. Questi tipi di lavorazioni così accurate sono fondamentali per preservare l'integrità degli utensili ed aumentare il più possibile la loro vita.

CIMsystem Srl
Via Monfalcone, 3
Cinisello Balsamo (MI)
info@cimsystem.com
www.cimsystem.com

Riduci il dolore post-endodontico con l'effetto antibatterico di CALIFORM

Riempitivo canalare a base di idrossido di calcio e iodoformio. Scopri di più sul dolore con l'ebook in omaggio offerto da OGNA.

OGNA
Laboratori Farmaceutici



Scansiona il QR Code o visita il sito bit.ly/caliform



L'intelligenza artificiale al servizio dell'odontoiatria

L'adozione dei device diventa più semplice grazie all'aiuto dei software di ultima generazione.

Oggi l'odontoiatria si confronta con pazienti sempre più esigenti e prevede prestazioni sanitarie sempre più complesse, che rendono fondamentale lo sviluppo di **nuove tecnologie** evolute, pratiche e performanti. Spesso però queste nuove tecnologie portano con sé anche un processo di apprendimento lungo. L'industria informatica ha quindi investito per sviluppare **software dalle alte performance e semplici** al tempo stesso. Il risultato di questi investimenti sono software di ultima generazione, che sfruttano una rete neurale artificiale in grado di individuare molteplici possibilità di soluzione ad uno stesso problema. Ma come funziona un'intelligenza artificiale? Nella prima fase di **apprendimento**, la rete neurale rimane "in ascolto" e osserva l'operazione eseguita da un tecnico esperto cercando di capire le va-

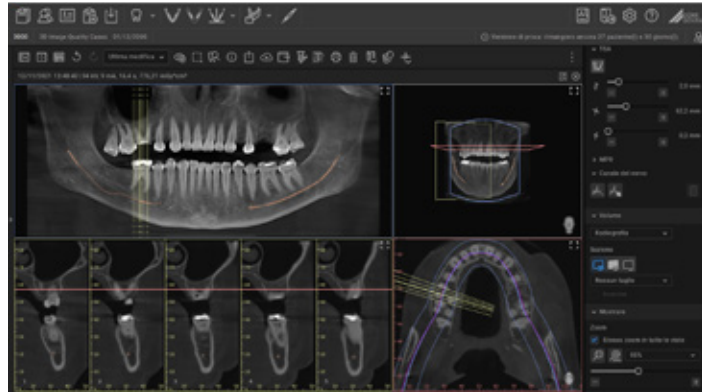


Fig. Nervo mandibolare tracciato con VistaSoft

riabili caso per caso. Creata molta casistica, la rete neurale entra poi nella seconda fase di **conoscenza**, nella quale inizia di sua iniziativa a eseguire l'operazione a lei insegnata in precedenza. Quando la rete neurale non commette più errori passa nella terza fase, detta di **consapevolezza**, nella quale esegue le operazioni e suggerisce al software anche variazioni al metodo.

Nella **visione olistica di Dürr Dental**,

questo sistema altamente evoluto si traduce in una serie di innovazioni tecnologiche al servizio dell'odontoiatra: alcuni esempi?

- La telecamera **VistaCam iX HD Smart** rileva il livello di penetrazione della carie sotto lo smalto e delle carie interprossimali senza eseguire RX.
- Il software per analisi cefalometriche **VistaSoft Trace** esegue in piena autonomia il posiziona-

mento dei punti cefalometrici, rendendo semplice e ripetibile l'esecuzione del tracciato e l'analisi dei problemi dento-scheletrici del paziente.

- O, ancora, il software VistaSoft, che, appena eseguito un esame volumetrico con la CBCT VistaVox S, ricostruisce una vista Panorex perfettamente a fuoco su due linee distinte, una per le radici e le corone, e l'altra per il profilo osseo (esclusiva Dürr Dental), permettendo al clinico di analizzare subito la corretta visualizzazione del caso.
- Inoltre, sempre tramite l'algoritmo della rete neurale, VistaSoft **traccia il decorso del nervo alveolare inferiore**, con un livello di precisione superiore al 98%.

Al clinico non resta che verificare l'operato dell'intelligenza artificiale e dedicare il suo prezioso tempo all'analisi del caso e alla risoluzione del quesito diagnostico.

DÜRR DENTAL
www.duerrdental.com/it







VistaVox, il 3D "intelligente" per una diagnostica evoluta

Grazie all'Intelligenza Artificiale del software, VistaVox genera immagini di qualità eccellente e traccia il decorso del nervo alveolare inferiore con un livello di precisione superiore al 98%. Alte prestazioni, semplicità d'uso. Dürr Dental, specialisti al tuo servizio.



Scopri di più

I punti di forza degli impianti CG Implant



I punti di forza che contraddistinguono maggiormente gli impianti CG Implant sono due: la connessione conometrica e la spira a doppio principio.

Il team di ricerca e sviluppo, in fase di progettazione di questo prodotto, si è focalizzato sulle caratteristiche che avrebbero agevolato maggiormente il la-

voro ai chirurghi, sia in fase di operazione che in quella relativa all'osteointegrazione degli impianti nei mesi successivi.

La **connessione conometrica**, proprio per la sua morfologia, permette una stabilità primaria in zona coronale maggiore rispetto alle connessioni avvitata che potrebbero causare nel tempo problemi protesici relativi alla perdita di connessione tra l'impianto e il moncone.

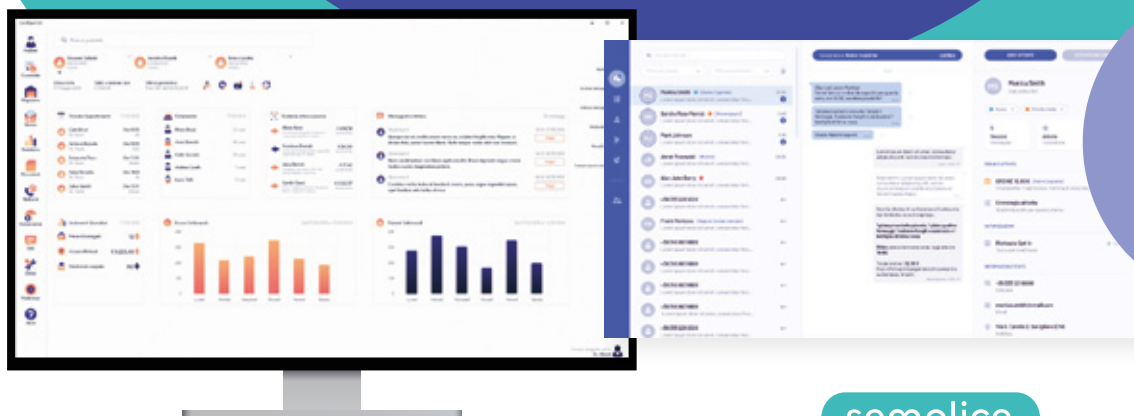
La **spira a doppio principio** risulta essere poi un'ottima soluzione sempre in termini di stabilità e di osteointegrazione. A differenza della spira ad un solo principio, oltre ad avvitare più velocemente l'impianto il chirurgo può osservare una significativa riduzione dei tempi di osteointegrazione, questo grazie anche ad una superficie a doppia porosità data

dal trattamento con sabbatura e con acidificazione a cui sono sottoposti gli impianti CG Implant. Queste due caratteristiche rendono l'impianto CG Implant altamente funzionale, di semplice utilizzo e adattabile alle diverse tipologie di osso.

Questi articoli sono stati appositamente studiati per interventi di carico immediato, ma allo stesso modo risultano ottimali anche per carichi singoli.

GMT srl
Tel. **0322.838858**
info@gmteu.com
www.gmteu.com

 **confiDent**
fast.simple.smile



Scopri anche
WhatsDent
integrazione
automatica
WhatsApp

**SOFTWARE GESTIONALE
STUDIO DENTISTICO**

semplice

versatile

efficiente



Media Lab S.p.A. Piazza IV Novembre, 4, 20124 Milano, Italia
T. +39 01.87.51.77.75 E. info@mlsw.com | mlsw.com

Inquadra il QR code
e scopri di più!



Traction Kit

Con l'arrivo in ortodonzia degli allineatori sequenziali si sono sviluppati sistemi per renderli facilmente utilizzabili, anche implementando tecniche ausiliarie. Una di queste è l'applicazione di trazioni di seconda o terza classe con elastici intermascellari: questa tecnica ha varie valenze, come l'ancoraggio nei movimenti di distalizzazione e quella di coadiuvare i movimenti antero posteriori di tipo o torque.

Con i primi allineatori, quando si sentiva la necessità di applicare una forza elastica, si provvedeva ad effettuare un taglio sul bordo dell'allineatore stesso dove incastrare l'elastico: questo dava alcuni vantaggi, come la praticità e la facilità di utilizzo, senza contare il fatto che si potessero utilizzare gli elastici solo con gli allineatori indossati.

Questi primi allineatori avevano un grande difetto: quel taglio indeboliva notevolmente l'allineatore, non permettendo il passaggio delle informazioni "scritte" in esso agli elementi, e pertanto non completava i movimenti per cui era stato studiato. Un altro sistema usato era quello di applicare un bottone direttamente sulla superficie del dente, cosicché la forza fosse diretta

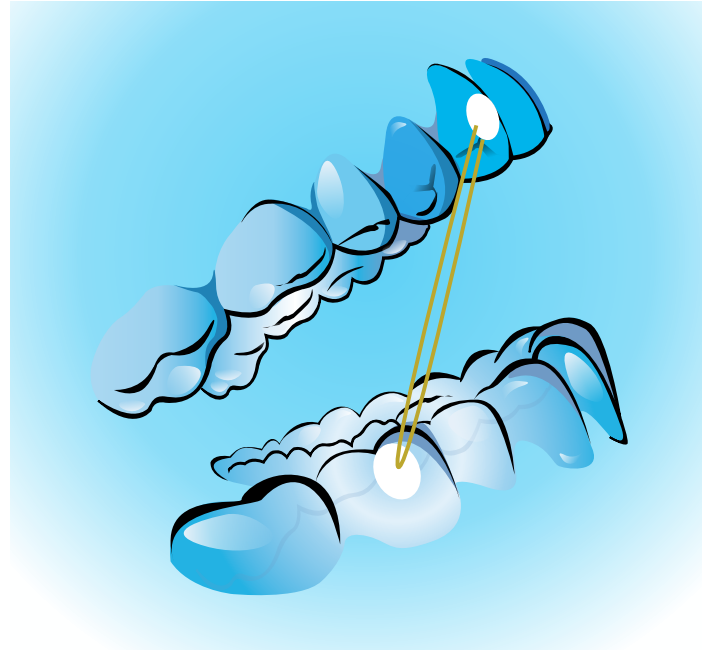


Fig. Modello del Traction Kit di Smart Evolution

sull'elemento e, a seconda di dove si fosse posizionato il bottone, la risultante sarebbe cambiata. Invece, nell'allineatore si toglie la porzione che andrebbe ad interferire durante la messa in uso dello stesso.

Lo svantaggio è che, agendo direttamente sugli elementi, ed essendo questi non solidarizzati tra di loro, l'elemento riceve anche una forza di rotazione indesiderata,

con la conseguenza che in seguito, si dovranno rivedere i movimenti per riportarlo in linea. Smart Evolution utilizza una serie di attacchi solidarizzati agli allineatori: questi permettono di avere a disposizione le forze necessarie con gli allineatori inseriti, quindi senza forze "parassita" di rotazione; inoltre, non viene compromessa la stabilità e la resistenza dello stesso

perché esso non viene intaccato, consegnando agli elementi tutte le informazioni di movimento in esso scritte. I nostri bottoni hanno inoltre un "sistema di cattura" integrato così se si rompe l'elastico, questo resta attaccato al bottone e non fa l'"effetto fionda" sgradevole per il paziente.

Oltre che forze intermascellari, con il Traction Kit si possono utilizzare forze intramascellari, come ad esempio per effettuare estrusioni o intrusioni, oppure per coadiuvare le rotazioni con una coppia di forze o anche singolarmente, e comunque tutte le casistiche dove abbiamo bisogno di una forza elastica ausiliaria. Inoltre, questi strumenti utilizzati in abbinamento al nostro Kit Expander, facilitano gli spostamenti descritti, diminuendo il tempo di trattamento e di utilizzo.

Maggiori informazioni le troverete sul nostro sito: www.smartevolution.it dove potrete iscrivervi per partecipare ai nostri meeting informativi per rimanere sempre aggiornati sulle tecniche Smart Evolution.

Smart Evolution di Ortho Evolution Srl
Tel. 0341.322000
info@smartevolution.it
assistenza@smartevolution.it

 **3DIEMME**® presenta **SandBox™**

Il primo ambiente di modellazione aperto, parametrico e integrato per l'odontoiatria digitale.

Powered by

 **RealGUIDE™**
UNIVERSAL OPEN SYSTEM

www.3diemme.it



Kuraray Noritake Dental e IDI Evolution: una partnership da record

La partnership, tra due delle realtà più innovative del settore, segna un momento importante per lo sviluppo futuro della professione.



IDI Evolution, società italiana operante nel settore dell'impiantoprotesi dentale e della tecnologia ad essa applicata, e **Kuraray Noritake Dental**, multinazionale giapponese leader nella produzione di materiali all'avanguardia per lo studio ed il laboratorio, diventano partner.

La nuova partnership consolida la collaborazione decennale tra due delle realtà più innovative del settore e sostanzia la loro visione aziendale di lungo termine: essere il punto di riferimento per i dentisti alla ricerca di soluzioni per cure sempre migliori.

IDI Makers - il reparto di ricerca, progettazione, prototipazione e produzione odonto-protesica più evoluto presente sul mercato italiano - realizza i restauri monolitici Katana dal 2007, registrando annualmente una crescita costante in ordini e produzione. Solo nel 2021 sono stati prodotti 40.000 elementi in Zirconia, con un incremento del 30% sul 2020, ed effettuate 25.000 scansioni digitali. I numeri sostanziano l'elevato standard qualitativo della produzione e il valore delle più innovative formulazioni in ossido

di zirconio, in combinazione alle ceramiche coordinate e alle soluzioni adesive Panavia™.

La partnership tra i due innovatori permetterà al comparto di raggiungere importanti traguardi nel prossimo futuro.

*"La forza di un'azienda è data anche dalla rete che la supporta, fatta di persone e servizi - ha affermato **Andrea Piantoni**, Chief Innovation Officer di IDI Evolution Srl - e questa partnership si inserisce perfettamente nella nostra visione di futuro, caratterizzato da cure migliori, sicure e trasparenti. Insieme a Kuraray Noritake, e a un network di laboratori odontotecnici selezionati, stiamo lavorando a un importante progetto che consentirà di accorciare sensibilmente il tempo che intercorre tra la progettazione e la finalizzazione della protesi sul paziente".*

Idi Evolution
Tel. 039.6908176
info@idievolution.it
www.idievolution.it



Chiara
Assistente
alla poltrona.
**Il suo lavoro
le piace.**

**L'ha trovato su
infodent.it!**

Infodent.it con oltre 20.000 inserzioni all'anno, ti offre l'opportunità di cercare e trovare lavoro negli studi odontoiatrici in tutta Italia. Centinaia di annunci sempre nuovi per ottenere subito quello che stai cercando.

**Inserisci gratuitamente
i tuoi annunci!**

www.infodent/annunci



Il Tuo Partner per le normative del settore dentale

1. QR IFU

Le istruzioni a norma MDR 745 per il paziente, revisionate da avvocati e personalizzate con i dati del tuo studio odontoiatrico o laboratorio odontotecnico.

Il nuovo regolamento, basato sul modello anglosassone, obbliga a fornire molte informazioni al paziente a tutela della sua salute. Sia che Tu sia un Odontotecnico o un Odontoiatra, ciò che dichiari di fare è di tua totale responsabilità. Anche i termini di garanzia del DMSM sono subordinati alle IFU

(Instruction for Use). Mediwork propone un sistema che, attraverso la scansione di un QR code, permette al paziente di scaricare 8 tipi di istruzioni a norma MDR 745 (circa 16/20 pag. cad.), revisionate da avvocati e personalizzate con i Tuoi dati. **Comodo, pratico ed ecologico.** Da Euro150,00 + iva.



2. QUALITY BOX

Tutti gli strumenti per organizzare la Qualità del laboratorio odontotecnico risparmiando tempo ed energie.

L'art.10.9 del nuovo MDR 745 stabilisce che tutti i fabbricanti devono avere un sistema di qualità. Le nuove sanzioni colpiscono chi non può dimostrare di aver fabbricato in conformità ad esso. Il laboratorio odontotecnico potrebbe avere difficoltà ad organizzare un percorso di qualità, per questo Mediwork ha creato "QUALITYBOX"

che, grazie ai tutorial, al software **QUALITYLAB**, ai tools, alla targa, ai 200 cicli e al manuale di qualità, contenuti nella Qualitybox, fornirà all'Odontotecnico tutto ciò che occorre per adeguarsi, con una qualità su misura per il laboratorio e le sue problematiche. *Nb: è indipendente dai software gestionali.* Euro 450,00 + iva

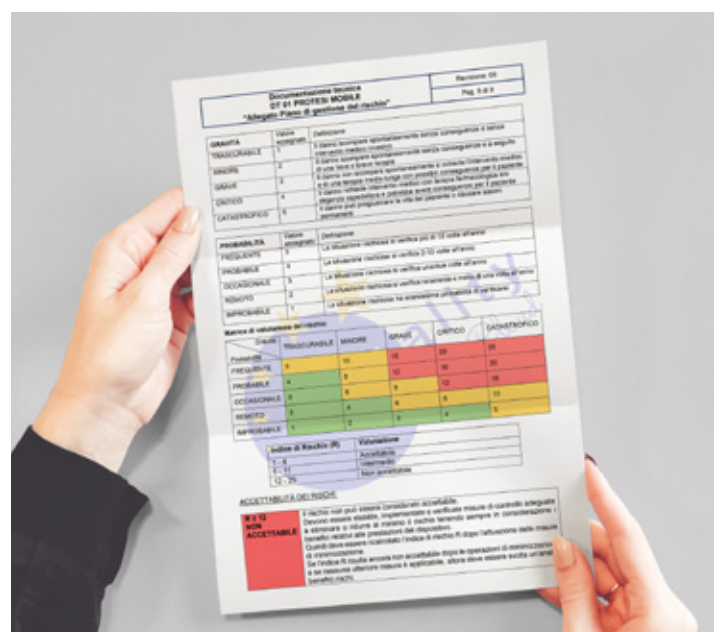
3. QUALITY CLOUD

Il Cloud con la valutazione dei rischi e l'analisi clinica delle tipologie di dispositivi medici su misura e le loro varianti costantemente aggiornati con memoria storica degli aggiornamenti.

Il fabbricante sotto la sua responsabilità afferma, nella dichiarazione di Conformità, che il DMSM ha i requisiti minimi dell'All. I, dell'MDR 745. Questo prevede un'analisi dei rischi e una valutazione clinica. Il costo ad un laboratorio per realizzarla, per le 5 tipologie, sarebbe mediamente tra i 10 e 12 mila Euro, affidandosi a società esterne. **MEDIWORK L'HA CREATA PER TE!** Pronta all'uso, in un Cloud,

costantemente aggiornata in base ai nuovi materiali e alle nuove tecnologie. Per 10mila Euro, forse si rischierebbe, facendo una dichiarazione di conformità mendace. Per Euro 350,00 + iva sarebbe folle farlo.

MEDIWORK srl
Tel. 049 7308941
scriviamediwork@gmail.com
www.mediwork.net



Novità merceologiche per lo studio e il laboratorio



SPRINTRAY

SprintRay Pro S Stampante intelligente. Soluzione più intelligente.

La stampante Pro S 3D è progettata per migliorare la produttività del tuo studio. È facile da usare, istruire e delegare, così da ottimizzare il flusso di lavoro. Il software semplice da usare e l'hardware con auto-monitoraggio si completano a vicenda per una migliore esperienza complessiva. L'alta velocità e l'ampia area di stampa rendono la Pro S la scelta ottimale, sia per il laboratorio che per lo studio.

- Facile da usare
- Incredibile produttività
- Intelligenza integrata
- Alta precisione.

bit.ly/sprinray-pro-s

VITA

VITA MFT® Facili da montare, funzionali ed estetici

VITA MFT® consente una solida protesi standard e favorisce la riproduzione semplice ed efficiente di un'estetica e funzione conformi al modello naturale. Per processi di laboratorio e risultati protesici pianificabili in sicurezza. Particolarmente indicati per protesi totale e parziale.

VANTAGGI

- Montaggio semplice
- Valida estetica
- Riproduzione affidabile del colore.

www.vita-zahnfabrik.com/it

Funzione affidabile

Forma naturale



LANCER GLOBAL

HIT MODEL: stabilità e precisione

I benefici della resina poliuretanic HIT MODEL sono:

- assoluta precisione
 - alta resistenza
 - stabilità ideale.
- HIT MODEL è una resina bicomponente, composta da due parti (A e B), a cui sono state aggiunte delle cariche inerti che impediscono la contrazione e abbassano la reazione esotermica da polimerizzazione. La consistenza dei due componenti è molto fluida, tale da agevolare la miscelazione e soprattutto la colata nell'impronta.

Indicazioni di utilizzo: Protesi fissa, Protesi mobile/scheletrica, Ortodonzia. lancerglobal.com/it



Vedere è diverso che immaginare

Align Technology ha recentemente presentato Invisalign® Outcome Simulator Pro, un nuovo software dello scanner intraorale iTero Element™ Plus, che ha rivoluzionato il modo di presentare il potenziale sorriso dei pazienti dopo il trattamento Invisalign integrandolo direttamente all'interno del volto. Quali sono i vantaggi che questo nuovo tool le ha portato?

Una delle criticità maggiori nella presentazione di un piano di trattamento al paziente è rappresentata dalla spiegazione degli obiettivi terapeutici, lasciati per troppo tempo alle capacità esplicative del dottore e all'interpretazione del paziente. Decisi passi in avanti sono stati fatti con il software Invisalign Outcome Simulator, grazie al quale possiamo mostrare già in prima visita gli obiettivi terapeutici limitandoci però alla bocca del paziente.

Il software Invisalign Outcome Simulator Pro rivoluziona il nostro approccio alla prima visita perchè, per la prima volta, possiamo mostrare gli effetti desiderati della nostra terapia contestualizzando la bocca nel volto del paziente.

Vedere è diverso che immaginare.

Quanto è importante per lei la comunicazione con i pazienti durante la visita? Quanto le nuove tecnologie e software sempre più avanzati e realistici la aiutano a

migliorare l'esperienza dei pazienti?

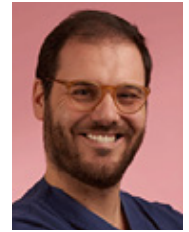
Rappresenta un momento fondamentale del futuro trattamento ortodontico. Le nostre terapie sono legate alla collaborazione del paziente e al coinvolgimento di quest'ultimo nel percorso terapeutico. Visualizzare in maniera tempestiva gli effetti che il trattamento potrebbe avere sul sorriso e sul volto migliora esponenzialmente la comunicazione.

Con il software Invisalign® Outcome Simulator Pro il paziente non deve più immaginare il suo nuovo sorriso, ma può vederlo direttamente sullo schermo dello scanner iTero Element Plus. Ci può raccontare qual è la reazione dei pazienti?

Stupore! Come successe a me quando vidi la prima simulazione. Da quel momento questo strumento è diventato parte integrante della prima visita e con esso l'emozione dei pazienti nel riuscire a vedersi con il sorriso che hanno sempre desiderato.

Pensa che software come Invisalign® Outcome Simulator Pro possano aumentare il passaparola dei pazienti e far percepire ancora di più il suo studio come studio all'avanguardia?

Senza dubbio. Affiancandosi alla nostra professionalità esso rappresenterà una delle chiavi del passaparola positivo.



Dr. Riccardo Capuzzo
Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria (Università degli Studi di Napoli Federico II), 2008. Visiting Researcher (Università degli Studi di Zurigo e Università degli Studi di Aalborg), 2008 - 2009. Certificazione Invisalign, 2012. Specializzazione in Ortognatodonzia (Università degli Studi di Napoli Federico II), 2014. Apex Diamond Provider dal 2021.



Dr. Andrea Agnini
Svolge la libera professione negli studi di Modena e Sassuolo. Ha frequentato nel corso del Biennio 2009 - 2011 un master di specializzazione alla New York University, Socio Attivo DIRA, Active Member DDS e Socio Fondatore SIPRO



Dr. Alessandro Agnini
Svolge la libera professione negli studi di Modena e Sassuolo. Socio Attivo IAO - IAED - DIRA e DDS. Presidente SIPRO per l'anno 2023

L'efficienza della Tecnologia

Con la recente comparsa negli store virtuali dell'applicazione Invisalign® Practice App (IPA), Align Technology vuole dare la possibilità a tutti i Provider di poter gestire tutti i flussi di lavoro Invisalign attraverso un'unica app. Qual è stata la vostra esperienza nell'utilizzo di questo nuovo strumento?

L'implementazione di un'applicazione appositamente sviluppata per noi Provider e per il nostro staff è venuta incontro ad un'esigenza che sentivamo da tempo. L'app si propone come uno strumento pratico e user friendly che aumenta l'efficienza di ogni singolo passaggio e semplifica la gestione clinica dei pazienti Invisalign. Al suo interno il provider può consultare i profili di tutti i suoi pazienti, accedere alla documentazione, caricare records, rivedere e modificare i piani di trattamento ClinCheck®. Un'interfaccia particolarmente intuitiva aiuta nell'identificare i casi che necessitano di una revisione o quelli pronti per essere approvati, minimizzando così i "tempi morti".

Troviamo che questa innovazione denoti la cura e l'attenzione che Align Technology dedica a migliorare continuamente i servizi offerti.

IPA è progettato per semplificare anche il lavoro del team dello studio, dando la possibilità di delegare alcuni compiti ai suoi collaboratori. Ci potete raccontare qual è stata l'esperienza del vostro team con questo strumento e quali commenti hanno fatto?

Anche lo staff si è dimostrato entusiasta della novità. Già prima dell'introduzione di IPA delegavamo ad alcune collaboratrici compiti come l'importazione dei records diagnostici e il tracciamento delle spedizioni. Oggi tali operazioni sono

semplificate in quanto ogni membro del team può scaricare l'app sui suoi dispositivi mobili e accedere al portale in qualsiasi momento per gestire i passaggi di sua pertinenza.

Uno degli strumenti che IPA incorpora al suo interno è Invisalign SmileView™. Un tool digitale che permette in solo 60 secondi di mostrare al paziente come potrebbe essere il suo sorriso a fine trattamento Invisalign. Quanto per voi questo strumento è importante per creare un'esperienza paziente indimenticabile?

Invisalign SmileView™ è un ottimo strumento per migliorare la comunicazione visiva con i pazienti, coinvolgerli emotivamente e cercare di entrare in empatia già a partire dalla prima visita. La simulazione del sorriso aiuta il clinico nella spiegazione e condivisione degli obiettivi del trattamento e, allo stesso tempo, motiva il paziente ad intraprendere il percorso verso un nuovo sorriso.

La creazione e raccolta delle fotografie intraorali ed extra-orali sono uno degli step principali nella prescrizione del paziente ed in questo il tool Invisalign Photo Uploader è un ottimo alleato. Avete il tool questa funzionalità integrata all'interno di IPA come vi aiuta a migliorare il vostro daily workflow?

L'introduzione di Invisalign Photo Uploader è stata una svolta nella nostra routine quotidiana poiché ha incentivato il team ad acquisire le fotografie con lo smartphone, riducendo così i tempi necessari per l'elaborazione e l'esportazione delle immagini. La possibilità di accedere a tali funzionalità da un unico ambiente digitale ottimizza ulteriormente il flusso di lavoro.



ODONTOTECNICO, LA PRECISIONE TI DIFFERENZIA DALLA CONCORRENZA

Intervista a Riccardo Giovini*

**Nasce a Milano nel 1948 e nell'anno 1969 consegue il diploma di Odontotecnico all'Istituto Galileo Galilei di Milano e un suo lavoro viene insignito della medaglia d'argento alla terza mostra di Lignano Sabbiadoro. Inizia la sua carriera lavorativa nel 1963. Nel corso degli anni viene a contatto con molti maestri del settore che provvedono alla sua formazione e specializzazione nei vari rami dell'odontotecnica ed in particolar modo protesi mobile, fissa, combinata e su impianti. Nel giugno del 2000 fonda la Dental 4 Srl in qualità di amministratore unico e responsabile della protesi mobile. Ha partecipato e partecipa a numerosi corsi teorico e pratici tenendosi così sempre aggiornato. Negli ultimi tempi si dedica allo sviluppo delle impronte con materiale poliuretano.*

Quale è il requisito fondamentale per la creazione di un modello?

La precisione.

Essa è diventata il requisito più richiesto da parte degli odontoiatri ed il fulcro sul quale l'odontotecnico può differenziare la propria offerta da quella della concorrenza.

Per ottenere ciò risulta chiaro che l'odontotecnico debba considerare quali fasi del lavoro necessitano di maggior controllo ed interventi, senza che questi portino ad una rivoluzione delle proprie metodologie e abitudini. Come emerge anche dalle valutazioni dei vari congressi e corsi, lo sviluppo dei modelli è da considerarsi sempre la procedura più importante ai fini della precisione.

Quali sono i materiali più largamente usati dal tecnico per creare un modello dall'impronta?

Il gesso è il materiale più utilizzato per la costruzione dei modelli, seguito subito dopo dalla resina.

Che differenze vi sono tra il gesso (grado 4 e 5) e la resina?

Il gesso presenta una certa fragilità, soprattutto in spessori sottili, oltre ad una espansione che continua anche dopo l'indurimento, dovuta al suo continuo assorbimento d'acqua durante la lavorazione. Infatti, assorbe acqua dalla zoccolatura, durante la squadratura, quando viene lavato e queste continue variazioni dimensionali non assicurano un'assoluta stabilità e precisione del modello.

La differenza sostanziale è, pertanto, la stabilità dimensionale.

Infatti, il gesso tipo IV ha una variazione massima di 0,15mm e il gesso tipo V può arrivare fino a 0,30mm. Mentre la resina ha un valore inferiore ai 0,05mm.

La precisione è quindi il requisito principale per la valorizzazione del lavoro svolto dal tecnico. Perché, sotto questo aspetto, la resina rappresenta una valida soluzione?

La resina, essendo un materiale plastico e non minerale, viene utilizzata maggiormente per lavori su impianti con strutture e monconi sottili. Quindi, rispetto al gesso, è meno soggetta a fratture durante

le prove dei manufatti protesici nei punti più delicati.

Quali sono le caratteristiche principali dell'HIT MODEL?

La caratteristica principale della resina è la stabilità, che consente di neutralizzare le variazioni tipiche dei gessi, garantendo lo sviluppo di modelli identici alla bocca del paziente, anche senza il ricorso ai sistemi per il controllo delle variazioni dimensionali. Infatti, la resina, una volta indurita, non presenta modificazione alcuna, anche venendo a contatto con l'acqua durante le fasi della lavorazione (squadratura, lavaggio del modello, ecc.). Inoltre, i modelli ottenuti con la resina sono molto resistenti agli urti e non rilasciano pulviscolo fastidioso nel laboratorio.

Perché è così importante lo sviluppo del modello?

Può rivelarsi determinante sulla buona riuscita del manufatto?

Sì, è importante lavorare su un'impronta rilevata correttamente dall'Odontoiatra: maggiore è la precisione dei componenti da impronta utilizzati (in particolare l'assenza di gioco, le tolleranze) maggiormente precisa sarà l'impronta e quindi la produzione del manufatto definitivo.

Quali sono i comportamenti da adottare durante le varie fasi della lavorazione della resina?

La resina si può scalzare agevolmente con un bisturi o una punta perché non è abbastanza dura da rendere difficoltoso questo tipo di operazione; si taglia facilmente con un seghetto manuale o con il tagliamonconi elettrico.

Durante la fresatura viene prodotta una polverina sottile che verrà aspirata facilmente dall'aspiratore da banco.

Si può squadrare con la squadrmodell, forare con la fora-gessi per il sistema e si può utilizzare con qualsiasi altro sistema esistente per lo sviluppo dei modelli. Si può inoltre lavare con acqua calda e con la vaporiera. Sul moncone in resina si può fare la classica cappetta in plastica, oppure l'immersione diretta in cera calda isolando il moncone con un adatto distaccante.

HIT MODEL - DATI TECNICI

DUREZZA

(Su campione di spessore di 20 mm)

Dopo 30 minuti: 68 ShD
Finale: 78 ShD

RITIRO

(Prodotto colato a 20°C. in stampo in resina e sformato dopo 2h30m)

Dimensioni stampo in mm: 200 x 70 x 5
Ritiro %: 0.05

COMPRESSIONE

62 Mpa
Ritiro %: 0.05

TRAZIONE

33 Mpa

FLESSIONE

52 Mpa

MODULO A FLESSIONE

3800 Mpa

Condizioni d'indurimento delle provette: 24h a 20°C. e 6h a 80°C

LA GESTIONE DELLO STUDIO DENTISTICO NEL 2022 GRAZIE A "STUDY CLUB: GENERARE VALORE" DI IDEANDUM

Intervento del Dr. Angelo Riva*

Sapere come gestire uno Studio Dentistico a 360° nel 2022 non è una cosa da tutti. Ciò che posso dirti per rassicurarti però è che tutti i Professionisti del Settore Dentale possono imparare a gestirlo in modo efficace.

Mi presento, sono Angelo Riva di Angelo Riva Studi Dentistici e se sto scrivendo queste parole è perché so bene cosa significa essere un odontoiatra. Confrontandomi quotidianamente con altri professionisti del settore mi sono reso conto che il livello clinico di queste persone è altissimo. Ciò che emerge però durante i nostri confronti è qualcosa che torna di continuo e che sicuramente non mi fa piacere sentire. "Ho troppo poco tempo, non riesco a essere organizzato", "non capisco perché quando arriva un nuovo paziente l'unica cosa che gli interessa è conoscere il prezzo dei miei servizi", "Angelo, non c'è comunicazione tra le aree dello studio dentistico", "non riesco a interpretare i numeri del mio studio", "il mio fatturato rimane uguale nonostante tutti i miei sforzi".

Ecco, queste sono solo alcune delle considerazioni che amici, colleghi e professionisti fanno quando si inizia a parlare di lavoro. Ma ci pensiamo? Noi come odontoiatri diamo un nuovo sorriso alle persone, diamo speranza, curiamo i problemi... spesso diamo proprio una nuova vita a chi si affida a noi. Insomma, diamo così tanto ai nostri pazienti!

Pensa se tu, odontoiatra, potessi aumentare esponenzialmente la customer experience dei tuoi pazienti con una gestione efficace del tuo studio. Quanto potresti dare in più ai tuoi pazienti? Quanto potresti essere più sereno nel lavoro che fai? Quanti benefici potrebbero trarne i tuoi collaboratori? E qui sottolineo... il fatturato è solo una conseguenza. È una conseguenza del benessere del tuo studio, di una comunicazione efficace, di una formazione extra clinica e non solo clinica.

Ti sei mai fermato a riflettere seriamente su tutti questi aspetti? Immagino bene che solo l'idea di fermarti possa spaventarti e sembrarti inutile dando un occhio alla tua agenda. Però, dato che sai benissimo di essere un imprenditore oltre che un odontoiatra, non puoi sfuggire ad un'analisi, una riflessione attenta sul tuo operato e sui tuoi numeri. Fermarsi ha un costo, proprio per questo bisogna farlo in modo intelligente e costruttivo: ecco perché sto scrivendo queste parole.



**Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria. È socio A.N.D.I., A.I.G. Da anni tiene corsi sulle diverse branche dell'Odontoiatria. Svolge la libera professione presso Angelo Riva Studi Dentistici.*

Ti sto dando l'occasione di farlo: la tua opportunità si chiama "Study Club: Generare Valore".

Di cosa si tratta? Sono molti anni ormai che collaboro con Ideandum, la più grande azienda di Marketing & Management Odontoiatrico in Italia. "Study Club: Generare Valore" è un format che ogni odontoiatra dovrebbe approfondire. Sto parlando di un evento dal vivo, della durata di 3 ore, in cui vengono esplosi in maniera dettagliata argomenti di fondamentale importanza per lo studio dentistico come ad esempio la gestione delle telefonate, la customer experience del paziente, i richiami dei pazienti dormienti, il controllo di gestione e molto altro. Insomma, un evento che ti vede impegnato per poco tempo ma che può essere una grande fonte di ispirazione per salvaguardare il futuro del tuo studio dentistico. Da quando ho partecipato un po' di anni fa il mio modo di gestire l'attività è cambiato radicalmente e... i risultati si sono visti. Non ti sto dicendo che in 3 ore risolverai tutti i tuoi problemi legati alla gestione dello studio dentistico, ma ti sto dicendo che non ha senso non partecipare e, se sei arrivato a leggere fino a qui, significa che anche tu sei stanco di lamentarti e trovare scuse come il 90% dei nostri colleghi. Bene, le prossime date sono già state programmate e interesseranno le città di Roma, Milano e Torino. Il mio consiglio è quello di partecipare a questo evento esclusivo per odontoiatri che può davvero dare una svolta concreta al tuo percorso professionale.

Puoi contattare senza impegno Ideandum al numero fisso 0444351203, scrivere una mail a info@ideandum.com o visitare la sezione eventi del sito www.ideandum.com per maggiori informazioni. In bocca al lupo!

I DUBBI PIÙ COMUNI PER L'ACQUISTO DI UNO SCANNER INTRAORALE ED IL RITORNO SULL'INVESTIMENTO CON TRIOS DI 3SHAPE

Intervista a Andrea Marcuzzo*

*Key Account Manager 3Shape Italy



Seppur l'adozione del digitale abbia ad oggi coinvolto (quasi) il 20% degli Odontoiatri italiani, i dubbi tecnici e quelli economici/finanziari continuano ad essere di quotidiana frequenza, portando (forse) in alcuni casi a posticipare l'acquisto da parte della così chiamata "early-majority".

Giustamente, trattandosi di un acquisto da diverse migliaia di Euro e soprattutto di un cambio netto di paradigma operativo all'interno dello Studio Odontoiatrico, è necessario valutare e scegliere con attenzione il prodotto giusto, non esclusivamente in termini di performance dello strumento hardware (accuratezza, velocità e precisione), ma anche (e forse soprattutto) per quante soluzioni la piattaforma software possa apportare in termini di snellimento dei processi, diagnosi, comunicazione ed "engagement" dei propri pazienti.

Cerchiamo di scoprire insieme per quali ragioni 3Shape TRIOS non è solamente uno scanner intra-orale, ma sia invece un irrinunciabile catalizzatore di nuove soluzioni e nuove opportunità!

In quanto tempo quindi posso diventare uno "scan-master"?

La mia risposta è: dopo 20 scansioni. Possibilmente effettuate in arco temporale non troppo dilatato (ad es. una scansione al giorno per 20 giorni).

Una volta imparato a memoria il protocollo di scansione, ed acquisita la giusta manualità, più del 90% delle arcate potrà essere acquisita in meno di 30 secondi.

Come avviene e soprattutto quale può essere il mio "Return-On-Investment"?

Definiamo la base di partenza: quanto mi può costare ad oggi uno scanner intraorale? Nel nostro caso, guardando al portfolio dei nostri prodotti, con circa 20.000€ è possibile acquistare TRIOS 3 POD ed un computer portatile di alta gamma.

Ipotizzando di procedere all'acquisto attraverso un leasing finanziario a 60 mesi, ed ipotizzando un TAEG del 5%, avremo una rata mensile di circa 410€. Il riscatto del bene sarà contestuale al pagamento della 60esima rata, pertanto concluso il periodo del leasing, non ci saranno ulteriori spese e lo scanner sarà stato interamente pagato. Teniamo quindi a mente 410€ al mese. O se preferite 4.900€/anno.

Andiamo quindi a calcolare quanto può costare un'impronta analogica e compariamo le due differenti uscite di cassa.

Per iniziare, ho calcolato quanti gr di materiale siano necessari per rilevare un'impronta completa (mascellare + mandibolare) ad un paziente. Ho chiamato tre differenti Laboratori, ho chiesto loro di rimuovere il materiale dai cucchiai portaimpronte, pesare almeno 10 impronte mascellari e 10 mandibolari e di calcolare la media aritmetica tra i risultati ottenuti.

Risultato?

52 gr per il mascellare
32gr per il mandibolare
TOTALE: 84 gr

Ho quindi verificato il costo del materiale più utilizzato per le impronte di precisione ed ho trovato un prezzo medio di 250€ per circa 700gr di materiale.

Ipotizziamo che non vi capiti mai di dover riprendere un'impronta. Ipotizziamo che non vi serva mai il cucchiaio porta impronte individuale ed ipotizziamo inoltre che all'interno del Vostro Studio, tutte le persone dello staff siano estremamente accorte e non vi siano mai sprechi di materiale.

Mediando i risultati ottenuti tra materiale necessario per superiore ed inferiore, abbiamo esattamente 42gr ad arcata, il che significa che con una confezione di materiale da impronta di precisione riusciremo a prendere circa 16 arcate, avendo un costo del SOLO materiale di quasi 16€.

Ogni mese, prendendo 26 arcate utilizzando il materiale di precisione, con il SOLO acquisto del materiale andrò a break-even rispetto al costo della rata dello scanner.

E che cosa accade quindi se devo aggiungere:

- i costi della presa dell'impronta dell'antagonista;
- gli eventuali rifacimenti;
- gli sprechi di materiale;

- i casi dove è necessario prendere più di un'impronta;
 - i casi dove è presente un restauro sia nell'arcata superiore che in quella inferiore;
 - o semplicemente i costi per la spedizione del cucchiaino al Laboratorio Odontotecnico?
- E non è finita.

dell'acquisizione dell'impronta per la protesi definitiva), permette di gestire con estrema facilità la scansione su impianti (tramite l'utilizzo degli scan-body - e senza l'ausilio di cucchiaini porta impronte individuali) e consente inoltre di rilevare in pochi minuti e con estrema facilità le impronte di Ortodonzia e di controllo.



Quanto tempo in più richiede l'impronta analogica rispetto a quella digitale?

Ho personalmente intervistato una decina di Odontoiatri (utilizzatori TRIOS) e mi hanno confermato che presso i loro Studi, il tempo MEDIO di seduta per un paziente in caso di impronta analogica era di poco superiore ai 30 minuti, avendo invece un tempo MEDIO inferiore ai 10 minuti da quando hanno deciso di passare al digitale.

Questo vuol dire un risparmio di tempo di oltre il 60%.

Com'è possibile tutto questo?

Il digitale, oltre ad avere tempi di acquisizione di un'arcata completa decisamente inferiori rispetto al tempo consigliato di indurimento del materiale, permette di apportare modifiche localizzate alle impronte (esempio: rilettura della sola zona del moncone al momento

Sommando tutte queste casistiche, possiamo assolutamente affermare come TRIOS abbia reso più veloce e snella l'acquisizione dell'impronta, facendo diventare lo scanner uno strumento interdisciplinare.

Eravamo rimasti ad un costo di circa 16€ ad arcata per l'acquisizione delle impronte di precisione.

Possiamo quindi delineare un costo di 30€ a paziente?

Siamo arrivati ad un numero di 13 impronte al mese per andare a break-even rispetto al costo della rata mensile per l'acquisto dello scanner.

È sufficiente per giustificare l'acquisto? I più attenti e con lo spirito imprenditoriale forse diranno Sì.

Ma non è tutto, anzi. È solo l'inizio!

Per saperne di più, visita il nostro blog Dental Post <https://blog.3shape.com/it>

BTI CORE

IMPLANT



Impianti BTI CORE®
Fai di più con meno.

Scopri cosa rende diverso BTI CORE®

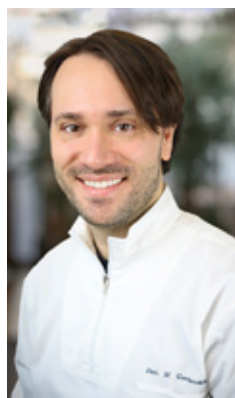


Per te in OMAGGIO
l'Ebook "Le regole per
il preventivo perfetto"
bit.ly/bti-core



COMUNICAZIONE E MARKETING ONLINE PER TROVARE NUOVI PAZIENTI

Mauro Gambardella si occupa dal 2015 di gestione e marketing presso lo studio dentistico Gambardella a Seriate (BG). Da alcuni anni ha implementato il marketing online nella pratica quotidiana dello studio ottenendo notevoli risultati.



Mauro Gambardella

Laurea in Scienze e tecnologie della Comunicazione, Post Graduate in Management & Marketing in Odontoiatria, gestisce lo Studio Dentistico Gambardella. È Consulente di Marketing online di studi dentistici per BTI Italia.

Scansiona il QRcode e continua a leggere su:
bit.ly/bti-marketing-online



Dottor Gambardella, se è vero che il passaparola è la prima fonte di nuovi pazienti dello studio dentistico, perché un titolare di studio dovrebbe rivolgersi al marketing online per cercare nuovi pazienti?

Sebbene il passaparola rimanga la fonte principale di pazienti per uno studio dentistico, esso ha subito un'evoluzione: tra la persona consigliata e il nostro studio dentistico si frappone un "nuovo" filtro, internet. Le persone prima di recarsi in uno studio dentistico si informano online: cercano il nostro sito, leggono i post dei nostri social, ci raggiungono utilizzando Google Maps. Effettuando tutti questi passaggi i pazienti si formano una loro prima impressione su di noi che avrà molto valore nel momento in cui dovranno decidere se accettare o meno le nostre proposte. Ricordo poi che non essere presenti online o gestire male e poco le proprie "vetrine" online è a sua volta una scelta di comunicazione, una scelta che a mio avviso proietta un'immagine poco curata, quindi negativa, dello studio dentistico.

Parlando di comunicazione e marketing online una delle preoccupazioni maggiori degli odontoiatri è quella di mercificare la professione sanitaria: come si può aggirare questo problema?

Il problema è che si pensa al marketing come a qualcosa atto ad aggirare le persone. Sebbene il termine marketing derivi da "to market", cioè posizionare un prodotto, oggi si parla di inbound marketing, ovvero un marketing che punta ad attirare clienti/pazienti più che a spingere un prodotto. Per fare questo dobbiamo fare marketing etico, cioè informativo, utile ai pazienti. Dobbiamo parlare del nostro lavoro, offrire soluzioni ai loro problemi, mostrare le nostre competenze sfruttando il potenziale di tutte le piattaforme: dal sito internet (che è il centro della nostra comunicazione), ai social network e Google my business. Il tutto tenendo conto di quale è l'elemento caratterizzante del nostro studio, la nostra proposta unica di valore. Credo che tutto ciò si leghi perfettamente all'eticità della professione odontoiatrica e sanitaria.



www.artetecnici.it

Cerchi un tecnico specializzato? Visita il nostro sito!



SOSTIENE



ARTEfici del cambiamento

[facebook.com/artetecnici](https://www.facebook.com/artetecnici)

www.facebook.com/groups/artemercato/

3714810925

SOCI FONDATORI:

GIUSEPPE MAZZA
MAURIZIO SCALISE
SALVATORE SINAGRA
STEFANO LANZI

ARTE s.r.l.s.

Galleria Crispi 41
36100 Vicenza (VI)
P.IVA 04349680241



EVENTI

41° Congresso Internazionale AIOP e Corso di aggiornamento Precongressuale

Con entusiasmo AIOP (Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica) presenta il 41° Congresso Internazionale che si terrà il 18 e 19 Novembre 2022 presso il Palazzo della Cultura e dei Congressi di Bologna.

Il titolo è **"Dottore quanto durerà la mia protesi"** **Analisi dei fattori di rischio clinici, tecnici e prevenzione delle complicanze** ed assisteremo a relazioni interdisciplinari di interesse clinico e tecnico affidati ad esperti nazionali ed internazionali di grandissima competenza. Il congresso strutturato in 3 sessioni principali, due il venerdì ed una il sabato ed una sessione parallela prevalentemente ad interesse odontotecnico che si svolgerà il venerdì mattina, ha l'obiettivo di analizzare quali possono essere i fattori di rischio che il protesista deve riconoscere quando valuta il paziente e deve formulare un piano di trattamento per ottenere risulta-

ti predicibili e stabili nel tempo. La sessione principale del venerdì mattina si occuperà prevalentemente del rischio biologico, quella del pomeriggio del rischio biomeccanico. Il sabato prevede un format interattivo incentrato sul piano di trattamento per mettere in pratica quanto è stato discusso nella giornata precedente presentando casi clinici da due diversi professionisti e discussi con un expert panel di eccellenza. L'evento sarà preceduto il giovedì 17 novembre 2022 dal Corso di aggiornamento Precongressuale **"La riabilitazione della dentizione gravemente compromessa, gli aspetti etici, economici, clinici e tecnici"** in cui il Dott. Ric-

cardo Mitrani, il Dott. Jack Goldberg e l'Odt. Domenico Cascione, relatori di fama internazionale, ci indicheranno quali siano i dati che devono essere raccolti per formulare una diagnosi accurata, quali denti possano essere salvati e quali no per impossibilità di recupero o per scelta strategica. Particolare attenzione verrà data alle diverse soluzioni protesiche che possono essere proposte al paziente in questi casi avanzati, individualizzando il piano di trattamento in base agli aspetti etici, economici, clinici e tecnici. In attesa di incontrarci numerosi, potrete visionare il programma dell'evento sul sito www.aiop.com.

FORMAZIONE

Da esperti per esperti: webinar on demand e white paper sul tema sigillatura delle fessure nei bambini

Partendo dal tema "Grande protezione per piccoli denti - sigillatura delle fessure efficace, rapida e confortevole nei bambini", Ivoclar propone un programma educativo per pedodontisti che comprende un webinar on demand e un white paper. Ivoclar è uno dei produttori leader mondiali di soluzioni integrate per uso dentale di alta qualità con un vasto portfolio di prodotti e sistemi per odontoiatri e odontotecnici.

L'azienda ha sviluppato questo programma in collaborazione con il Prof. Dr. med. dent. Jan Kühnisch, esperto in odontoiatria pediatrica presso il Policlinico di odontoiatria conservativa e parodontologia dell'Università Ludwig-Maximilian di Monaco e il Dr. med. dent. Siegwald Heintze, direttore della divisione di Ricerca Preclinica di Ivoclar. Con quest'attività Ivoclar intende promuovere una com-



preensione e una conoscenza più approfondita della profilassi della carie nell'infanzia affinché ad ogni bambino sia data l'opportunità di avere un sorriso sano.

Il webinar on demand e il white paper sono disponibili sul sito www.ivoclar.com alla pagina prodotto di **Helioseal F Plus**.

ROMADENT 2C
Capital Quality



TECNO-GAZ
Industries



Novità

Dental Pioneer
vatech



RICHIEDI SOPRALLUOGO GRATUITO

EVENTI

Parla il Presidente SIDO Mauro Cozzani

Dal 13 al 16 Ottobre 2022 a Firenze, alcuni fra i migliori Ortodontisti del mondo arricchiranno il panorama scientifico di settore durante il 53rd SIDO International Congress – 8th MOIP

Presidente quali saranno le novità del 53rd SIDO International Congress – 8th MOIP?

Quest'anno il Congresso avrà una maggiore connotazione internazionale infatti verrà abbinato al Congresso MOIP (Mediterranean Orthodontic Integration Project) presieduto dalla Prof.ssa Letizia Perillo. Siamo onorati della partecipazione dei colleghi del bacino del Mediterraneo.

Altra novità sarà la partecipazione di tutte le società ortodontiche italiane. Quest'ultime si sono impegnate a non organizzare eventi 30 giorni prima e 30 giorni dopo il Congresso di Firenze per creare sinergie utili a tutto il movimento ortodontico italiano, saranno anche presenti: la Società Italiana di Medicina del Sonno Odontoiatrica (SIMSO) e quella europea EADSM (European Academy of Dental Sleep Medicine); la Società Italiana per lo studio e la cura delle Labiopalatoschisi e Malformazioni Cranio-Maxillo-Facciali (SILPS) e quella europea; la Società Italiana di Chirurgia Maxillo-facciale (SICMF); l'Associazione Italiana di Gnatologia e Dolore orofacciale (AIGeDO), il Gruppo di Studio Italiano di Dolore Orofaciale e Disturbi Temporomandibolari (GSID); i tecnici ortodontisti italiani saranno presenti con le loro due associazioni, l'Associazione Tecnici Ortodontisti Italiani (ORTEC) e l'Accademia Italiana di Ortodonzia Tecnica (AIOT) che organizzeranno eventi; agli igienisti dentali sarà dedicata una sessione così come agli assistenti di poltrona rappresentati dall'Associazione Italiana Assistenti Studio Odontoiatrico (AIASO) e da Italian Dental Assistant (IDEA).

Vista la ricchezza dei contenuti scientifici, per dare spazio alle diverse sessioni e al Congresso MOIP e, non essendoci altri eventi ortodontici un mese prima e un mese dopo, la grande novità è che il Congresso durerà da Venerdì a Domenica, con il Giovedì dedicato ai corsi pre congresso e al Memorial Sandro Segù organizzato dall'Italian Board of Orthodontics.

Ci saranno ospiti d'eccezione?

Il Congresso sarà aperto da una Lectio Magistralis dedicata a **Tiziano Baccetti** dal titolo "Combattere il Covid con la Scienza, non con il Medio Evo" del Prof. **Guido Silvestri** della Emory University di Atlanta, Georgia USA. Saranno presenti fra i relatori stranieri il **Presidente della WFO Nikhillesh R. Vaid**, l'Editor-in-Chief di **Progress in Orthodontics**



Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria, si specializza in Ortodonzia, sotto la guida del Prof. Gianelly, alla Boston University; consegue, poi la specialità europea all'Università di Ferrara. Socio di diverse società ortodontiche italiane e straniere, fra cui Angle Society of Europe, Edward H. Angle Society of Orthodontists, European Board of Orthodontics, World Federation of Orthodontists, American Association of Orthodontists, European Orthodontic Society e Presidente in carica della Società Italiana di Ortodonzia.

Ravindra Nanda, i past president **EOS Ewa Czochrowska** e **Olivier Sorel**, saranno inoltre presenti **Nikolaos Pandis**, **Ali Darendelinder**, **Dirk Wiechmann**, **Bjorn Ludwig**, **Michael Gunson**, **Stella Chaushu**, **Moschos Papadopoulos**, **Abbas Zaher** e alcuni tra i più conosciuti relatori italiani scelti tra coloro i quali non avevano già partecipato al Congresso di Genova. È stata anche organizzata una sessione "Rising Stars" in cui parleranno alcuni tra i giovani più promettenti.

Quali tematiche si affronteranno?

Vogliamo creare un evento di grande richiamo che possa sempre più consolidare la nostra leadership internazionale, tratteremo tematiche molto innovative con un approccio interdisciplinare. Oltre alle sessioni dedicate a: **Chirurgia Maxillo Facciale, Medicina del Sonno Odontoiatrica, Labiopalatoschisi e Malformazioni Cranio-Maxillo-Facciali, Gnatologia, Dolore Orofaciale e Disturbi Temporomandibolari, tecnici ortodontici, igienisti e assistenti di poltrona**; saranno affrontati i temi: **Evidence Based Clinical Orthodontic, 3D in Orthodontics, Early Treatment, Function and Dysfunction of Stomatognathic System: a Glimpse Beyond Teeth** e le sessioni saranno completate con le "Rising Stars".

Come si incentiverà la connessione e il confronto tra addetti ai lavori?

Il lavoro dell'Ortodontista è sempre più un lavoro di squadra a cui non partecipano solo clinici di diverse branche dell'odontoiatria; ritenendo fondamentale scambiare informazioni scientifiche tra i componenti della squadra per migliorare il servizio al paziente del Team Odontoiatrico, il consiglio direttivo SIDO ha deciso di **aprire tutte le sessioni scientifiche a tecnici ed igienisti superando barriere e preconcetti che appartengono, ormai, solo al passato.**

"Work hard, Play harder": una parte fondamentale di un Congresso è il consolidamento di amicizie e lo sviluppo di nuove, sono infatti stati organizzati eventi conviviali il giovedì e il sabato sera (attenzione ci riserviamo qualche piacevole sorpresa e qualche ospite conosciuto; sabato sera dopo la cena si svolgerà l'ormai consueto **Sido Party**) lasciando libero il venerdì per le cene fra compagni di specialità e vecchi amici.

www.sido.it

INFLAZIONE, STAGFLAZIONE O RECESSIONE QUESTO È IL **DILEMMA**



Pietro Andrea Cioffi

Esperto di gestioni patrimoniali

Laureato in Ingegneria biomedica al politecnico di Milano nel 1980; Ricercatore presso il Centro di Bioingegneria di Milano dal 1980 al 1982; Fondatore nel 1982, poi presidente e AD della TC sistema poi quotata in borsa nel 2000; Dal 1998 al 2004 Professore incaricato presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano per il Corso di Strategia e Politica Aziendale; 2003 Professore incaricato per il corso di specializzazione: "gestione d'impresa e nuove tecnologie" presso ISTUD (istituto per gli studi direzionali - Milano); 2002 Docente all'Executive Master "Learning, Leadership & Change" - corso di General Management presso la libera Università di Castellanza (MI); dal 2004 al 2016 direttore e consulente alla clientela c/o la Julius Baer di Lugano; Dal 2016 Senior private Banker in Swan Asset Management; Dal 2016 presidente e business developer di Teethan Spa; Dal 2017 nel board di BTS Spa; Dal 2002 al 2006 Presidente del golf di Carimate.



A fine giugno si è chiuso uno dei peggiori anni che i mercati globali abbiano mai vissuto. Dopo i grandi problemi che si sono dovuti affrontare con l'arrivo della pandemia, quando si cominciava a supporre che questo problema sarebbe stato superato e messo da parte, la guerra tra Russia e Ucraina ha nuovamente scompigliato la situazione e ributtato i mercati nel caos. Siamo davvero di fronte ad una delle peggiori situazioni che i mercati abbiano mai dovuto affrontare. Cito qualche indicatore a titolo di esempio:

1. L'indice azionario mondiale MSCI a 47 paesi ha subito il suo più grande calo nel primo semestre da quando è stato istituito;
2. I buoni del tesoro statunitensi a 10 anni, il più importante riferimento mondiale nel mondo delle obbligazioni, hanno vissuto il loro peggior semestre dal 1788 (e non è un errore);
3. Lo yen giapponese ha perso il 15,5% nello stesso periodo;
4. Il dollaro si è apprezzato di circa il 9% rispetto ad un paniere delle principali valute mondiali ed oggi è molto vicino alla parità contro euro.
5. Le svalutazioni delle valute dei paesi emergenti hanno toccato percentuali impressionanti. Le uniche fonti di performance positive sono state le materie prime, i prodotti energetici e i prodotti agricoli.

Tuttavia, anche la fase di euforia vissuta nei primi mesi dell'anno dalle materie prime pare stia per concludersi visto che, a partire da giugno, i settori energetici e le materie prime hanno invertito la rotta e con cali di oltre il 20%. Chi studia i mercati in questo momento si interroga su quale tra queste tre parole prevarrà sulle altre due: Inflazione, Stagflazione o Recessione.

INFLAZIONE.

L'inflazione sta correndo e segna livelli che non si vedevano dagli anni '70. Negli Stati Uniti abbiamo già superato il livello dell'8% annuo. Negli ultimi decenni abbiamo vissuto anni fantastici, anni di grande stabilità sociale ed economica, e certamente, il ritorno dei problemi conseguenti ad una inflazione elevata, non ci fanno stare tranquilli. Ovviamente di fronte ad una situazione del genere, la FED (la Banca Centrale degli Stati Uniti che ha nei suoi obiettivi il contenimento dell'inflazione intorno al 2%) interviene, e lo fa nei pochi modi che ha a disposizione: il controllo della liquidità nel sistema; il controllo dei tassi di riferimento a breve.

La riduzione delle masse di denaro disponibili e l'aumento del suo costo attraverso l'incremento dei tassi di interesse ha come effetto il rallentamento della spesa (della domanda), visto che aumenta il costo di nuove iniziative, di nuovi progetti e di nuovi acquisti (ed in alcuni casi anche sensibilmente); pensate ad esempio che mentre fino a qualche mese fa il tasso di un mutuo negli Stati Uniti era sotto il 3% oggi è arrivato a quasi il 6%. In questi casi gli acquirenti di case devono fare molta attenzione alla sostenibilità di un mutuo nel tempo. È probabile che alcuni aspetti dell'inflazione persistano ancora per qualche anno, nel 2024 o anche di più. Il COVID-19 non è finito, e non sappiamo quanto potrà ancora durare. Senza dubbio si formeranno nuovi ceppi o varianti che magari potranno continuare a causare interruzioni della catena di approvvigionamento. Infine, non abbiamo la più pallida idea di quanto durerà la guerra in Ucraina.

STAGFLAZIONE.

La stagflazione è quando l'economia cresce molto lentamente (o per niente) mentre l'inflazione elevata rende tutto più costoso. I salari ristagnano perché le aziende devono far fronte a una contrazione dei margini di profitto a causa dell'aumento dei costi dei materiali. Il reddito reale e il potere d'acquisto calano proiettando uno scenario molto doloroso da vivere. Ancora una volta, gran parte della risposta dell'economia dipenderà da quanto bene la Fed gestirà il suo regime di inasprimento nei prossimi mesi. Ma se si verificherà questo scenario, si verificheranno molti fallimenti perché troppe azien-

de sono diventate dipendenti da debiti a basso costo. Per queste aziende il debito non sarà più sostenibile, non sarà più economico. Anche le aziende ben gestite avranno difficoltà a mantenere i propri margini. Le azioni potrebbero languire per anni rendendo estremamente difficile investire per la crescita.

RECESSIONE.

Sempre di più in questi giorni si sente parlare di recessione. Il NBER (National Bureau of Economic Research) definisce una recessione come un calo significativo dell'attività economica, della durata di più di pochi mesi, normalmente visibile nel PIL reale, reddito reale, occupazione, produzione industriale e vendite all'ingrosso e al dettaglio. In base a tale definizione, potremmo essere già in una recessione, anche se l'occupazione è ancora forte e le vendite al dettaglio, sebbene al di fuori del picco, sono ancora relativamente forti su base relativa. In altre parole, per essere ufficialmente in recessione, la disoccupazione deve iniziare a crescere e le vendite al dettaglio devono diminuire ulteriormente. Ma se l'inflazione rimane abbastanza elevata tanto da mantenere la Fed sul suo percorso aggressivo di aumento dei tassi di interesse e rimozione di liquidità dall'economia, credo che sia solo questione di tempo che il NBER dichiari una recessione. Uno dei migliori indicatori per prevedere una recessione imminente è chiamato Sahn Indicator, dal nome di Claudia Sahn (economista della St. Louis Federal Reserve Bank), che mostra che dal 1960, ogni volta che il tasso di disoccupazione aumenta dello 0,5% dal suo minimo si verifica una recessione. Si noti che il valore predittivo è stato finora accurato al 100%. Si noti inoltre che quando l'indicatore si manifesta, l'economia è già in recessione o è appena iniziata. Certamente è un indicatore molto significativo e da guardare.

Pietro Andrea Cioffi 

Vuoi ricevere una newsletter
con ulteriori approfondimenti?
Contatta l'autore:
pietroandrea@mac.com

**LABOMED LTS**

IL MICROSCOPIO CERTIFICATO PER INDUSTRIA 4.0

Scopri come fare per provarlo nel tuo studio. Contattaci

Via Livia Drusilla 12, Roma | T. 06.768472 | info@lts-srl.com | www.lts-srl.com



➤ AGENDA CONGRESSI

I CORSI E CONGRESSI RIPORTATI IN QUESTA SEZIONE POTREBBERO SUBIRE ANNULLAMENTI E VARIAZIONI. SE INTERESSATI A PARTECIPARE, SI PREGA DI CONTATTARE PRELIMINARMENTE LE SEGRETERIE ORGANIZZATIVE.

Congressi e Fiere in Italia

OTTOBRE

06-08 Bologna, BO
Congresso Internaz.
IAO 2022

www.iao-online.com
/bologna2022

06-09 Roma, RM
SIRM 2022 - The 50th National
Congress - Italian Society of Medi-
cal and Interventional Radiology

segreteria@sirm.org

07-08 Roma, RM
XXI Congresso Nazionale U.N.I.D.
formazione@unid.it

13-15 Firenze, FI
53 SIDO International
www.sido.it

28 Bologna, BO
Rex Day 2022
mectron@metron.com

NOVEMBRE

03-05 Bologna, BO
IV Congresso
Internazionale SIE
"Endodontics: the present
and the future"
www.endodonzia.it

11-12 Monastier di Treviso, TV
International ANTLO meeting
www.antlo.it



Vai su
infodent.it/eventi

17-19 Bologna, BO
41° Congresso AIOP
www.aiop.com

25 Cagliari, CA
XXII Simposio AIO
www.aio.it

Congressi e Fiere all'estero

OTTOBRE

06-07 Giordania
ITI Congress Middle
East - Online
headquarters@iti.org

06-08 Bruxelles, Belgio
Dentalia Expo 2022
Email: hello@dentaliaexpo.be
Website: www.dentaliaexpo.be

06-08 Sofia, Bulgaria
Sofia Dental Meeting 2022
15th International Sofia
Dental Meeting
office@sdm.bg

07-09 Singapore
IDEM 2022
International Dental
Exhibition and Meeting
aaron.ann@koelnmesse.com.sg

12-14 Almaty, Kazakistan
Central Asia Dental Expo 2022
(CADEX). 6th International
Dental Exhibition
manager@cadex.kz

13-15 Budapest, Ungheria
Dental World 2022
Email: info@dentalworld.hu
Website: www.dentalworld.hu

14-16 Online
ITI Congress Southern Africa
headquarters@iti.org

20-22 Mecca, Arabia Saudita
Makkah Dental 2022. Makkah
International Dental Confe-
rence and Exhibition
makkahdental.com

21-22 Madrid, Spagna
ITI Congress Iberia
headquarters@iti.org

23-26 Chicago, Stati Uniti
Healthcare Packaging Expo 2022.
Pack Expo International 2022
expo@pmmi.org

27-29 Abu Dhabi, Emirati Arabi Uniti
IFED 2022 World Congress of
Esthetic Dentistry
mvdlinde@sada.co.za

27-29 Foz do Iguacu, Brasile
ITI Congress Brazil 2022
headquarters@iti.org

10-12 Helsinki, Finlandia
The Finnish Dental
Congress 2022
Email: info@finnexpo.fi
Website: www.finnexpo.fi

17-19 Lisbona, Portogallo
31st Edition
OMD Congress 2022
Ordem Dos Médicos
Dentistas
ioc@omd.pt

25-26 Barcellona, Spagna
SEPA SidP Symposium 2022
segreteria@sidp.it Inizio corso

NOVEMBRE

03-05 Las Vegas, Stati Uniti
ICOI World Congress Las Vegas
www.icoi.org

10-11 Mexico City, Messico
ITI Congress Mexico
headquarters@iti.org

25-30 New York, Stati Uniti
Greater New York
Dental Meeting 2022
(GNYDM)
98th Annual Session
E-mail: info@gnydm.com
Website: www.gnydm.com.

SMILELINE®
ALLINEATORI INVISIBILI

- RITIRO DELLE IMPRONTE GRATUITE IN TUTTA ITALIA
- CLIN-CHECK GRATUITO
- POSSIBILE INTERVENTO DA PARTE DEL CLINICO DURANTE LA FASE DI SET-UP
- ASSISTENZA DIRETTA PRE E POST CONSEGNA LAVORI



SCONTO
PRIMO
CASO

CERTIFICATI
3shape

70042 Mola di Bari (BA)
Via Bruno Calvani, n°9

080 4713060
329 728 6627

info@smilelineallineatori.it
www.smilelineallineatori.it



DENTISTI

NOVEMBRE

CHIRURGIA

Data: 10-12
Firenze, FI
www.pierreservice.it
Primi passi in chirurgia orale
Barone R.

Data: 19
Milano, MI
mectron@metron.com
**PIEZOSURGERY® Today:
Le applicazioni cliniche
della chirurgia ossea
piezoelettrica**
Casavecchia P.

CONSERVATIVA

Data: 04-05
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Secondo incontro 2-3/12/22
Restorative & esthetic dentistry
Delavy J., Barbera N.
40 Crediti ECM

Data: 10-12
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**Le grandi riabilitazioni in zir-
conia. Pianificare, progettare
ed eseguire grandi strutture in
zirconia su impianti**
Zilio A. e A.

Data: 11-12
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
I restauri totali
Batalocco G.
18 Crediti ECM

Data: 18
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
**L'allungamento della
corona clinica.
Tecniche chirurgiche
convenzionali e nuovi
approcci per l'odontoiatria
restaurativa**
Abundo R.
11 Crediti ECM

Data: 18-19
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
**L'allungamento della corona
clinica + la ricostruzione dento-
gingivale dell'area cervicale**
Abundo R.
11 Crediti ECM

Data: 19
Milano, MI
http://edizioniacme.it/

**La ricostruzione dento-
gingivale dell'area cervicale:
tecniche chirurgiche e tecniche
restaurative in sinergia**
Abundo R.
11 Crediti ECM

Data: 19
Milano, MI
segreteria@pierreservice.it
**Utilizzo delle resine infiltranti
nelle alterazioni discromiche
dello smalto**
Modesti D.

Data: 24-26
Due Carrare, PD
Sweden & Martina
www.sweden-martina.com
**Corso teorico pratico di
odontoiatria conservativa
diretta adesiva dei settori
anteriori e posteriori**
Allegri M.A.

Data: 25-26
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**Odontoiatria estetica
con approccio minimamente
invasivo e flussi di lavoro
digitali**
Mascetti T.

Data: 25-26
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Secondo incontro 2-3/12/22
**Restorative & esthetic
dentistry**
Delavy J., Barbera N.
40 Crediti ECM

DIGITALE

Data: 16
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Ivotion Denture System Day
Nanni M.

ENDODONZIA

Data: 18
Fiumana, FC
corsi@dentaltre.it
**Endo academy: corso
avanzato ritrattamenti**

Data: 25-26
Fiumana, FC
www.pierreservice.it
**Corso di endodonzia
teorico-pratico sul
ritrattamento**
Mancini M.

Data: 26
Napoli, NA
corsi@dentaltre.it
**Endo academy.
Corso avanzato**

3Shape TRIOS

La porta verso
la libertà di
scelta



**Decidete voi. Scegliete il contratto
di assistenza più adatto alle vostre esigenze.**

Sia che vogliate essere protetti in modo ottimale, equipaggiati e qualificati per il successo con **TRIOS Care** o che preferiate invece minimizzare i costi con i vantaggi di base di **TRIOS Only**, poter scegliere i contratti di assistenza 3Shape TRIOS® significa avere sempre il pieno controllo del vostro investimento.

Per saperne di più, visitate 3Shape.com/TRIOSCare



3shape

➤ AGENDA CORSI

teorico-pratico

Bellucci F.

ESTETICA

Data: 19-20

Roma, RM

info@massimofrabotta.it

Nuovo Corso filler TFT Rossani

Rossani, Camilli

Data: 25-26

Bologna, BO

ICDE

Tel. 051.6113581

Corso di estetica in protesi

totale: dalla modellazione

del corpo protesico alla

caratterizzazione delle

flange

Ielasi A.

Data: 26-27

Roma, RM

info@massimofrabotta.it

Corso filler TFT Rossani

Rossani

FOTOGRAFIA

Data: 04-05

Casalecchio di Reno, BO

ICDE

Tel. 051.6113581

La moderna fotografia

dentale: tutto a fuoco

Iacono C.

IMPLANTOLOGIA

Data: 05

Modena, MO

A.Giliberti@jdentalcare.com

La riabilitazione immediata

full arch on 4/6 con l'uso degli

impianti tiltati

Grandi T.

Data: 10-12

Casalecchio di Reno, BO

ICDE

Tel. 051.6113581

Le grandi riabilitazioni in zir-

conia. Pianificare, progettare

ed eseguire grandi strutture in

zirconia su impianti

Zilio A.

Data: 12

Ancona, AN

segreteria@dentalcampus.it

Protocollo SCA - Rialzo di

seno mascellare ad approccio

crestale

Lorenzo Daniele

10 Crediti ECM

Data: 12

Torino, TO

mectron@metron.com

Rex Piezo Implant: la soluzio-

ne miniinvasiva per le creste

sottili

Oreglia F.

Data: 18

Siena, SI

Sweden & Martina

www.sweden-martina.com

Protesi fissa conometrica su

impianti: Vantaggi e indicazioni

e protocolli operativi

Bressan E.

Data: 18-19

Roma, RM

www.leone.it

Corso di approfondimento

clinico-pratico con impianti a

connessione conometrica

Data: 19

Ravanusa, AG

A.Giliberti@jdentalcare.com

Il protocollo Full Digital

nell'Implantologia a Carico

Immediato con impianti JD

Data: 21-22

Sesto Fiorentino, FI

www.leone.it

Corso di approfondimento

clinico-pratico con impianti a

connessione conometrica

Dr. L. Targetti

Data: 24-26

Ancona, AN

segreteria@dentalcampus.it

Tecniche rigenerative/rico-

struttive a scopo implantare

nei mascellari edentuli con

difetti ossei

Chiapasco M.

25 Crediti ECM

Data: 26

Modena, MO

A.Giliberti@jdentalcare.com

Porta le tue abilità nel tratta-

mento dei full arch ad un livello

successivo

Grandi T.

ORTODONZIA

Data: 04

Sesto Fiorentino, FI

www.leone.it

Il ruolo dell'ortodontista nella

gestione dei pazienti OSAS

Celli D.

Data: 25-26

Milano, MI

http://edizioniacme.it/

Elastodontia: un nuovo ap-

proccio in ortodontia, protesi e

conservativa

Cardarelli F.

20 Crediti ECM

PARODONTOLOGIA

Data: 12

Roma, RM

segreteria@dentalcampus.it

Sonosurgery®

AIR SURGICAL UNIT

Unità pneumatica brevettata per
il controllo e l'irrigazione automatica sterile
del manipolo sonico

Sonosurgery®

AIR POWER



TKD
SIMPLIFYING DENTAL MOTION

www.teknedental.com



**Parodontologia non chirurgica:
corso pratico**
Roncati M.
10 Crediti ECM

Data: 26
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
**Approccio conservativo per
la terapia parodontale non
chirurgica**
Benetti A.
10 Crediti ECM

PROTESI
Data: 19-20
Tivoli, RM
Tel. 0774379166/3395419371
cecerlab@gmail.com
**Morfometria dentale
La forma funzionale**
Cecere A.

Data: 30-01
Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
**Corso intensivo di protesi
fissa in 4 moduli**
Monaco C.
72 Crediti ECM

Data: 04
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
**La protesi di tutti i giorni su
denti e impianti (con tecnica bopt)**
Galli F.
8 Crediti ECM

Data: 04-05
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Implantoprotesi contemporanea
Alfonsi F.
33 Crediti ECM

Data: 11
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
**Riabilitazioni estetiche
con protesi additiva**
D'arcangelo C.
11 Crediti ECM

Data: 12
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
**Riabilitazione funzionale dei set-
tori posteriori con protesi additiva**
D'arcangelo C.
11 Crediti ECM

Data: 25-26
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**Corso di estetica in protesi
totale: dalla modellazione
del corpo protesico alla
caratterizzazione delle
flange**
Ielasi A.

SEDAZIONE
Data: 11-12
Milano, MI
info@massimofrabotta.it
Corso ipnosi Rossani
Rossani F.

Data: 11-12
Milano, MI
http://edizioniacme.it/
Ipnosi clinica
20 Crediti ECM

Data: 12
Modena, MO
A.Giliberti@jdentalcare.com
**Le tecniche di sedazione
per odontoiatri: quali, come
e perchè**
Vedove F.

Data: 19
Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
L'analgesia sedativa inalatoria
Marano G.
10 Crediti ECM

ODONTOTECNICI

NOVEMBRE

CERAMICA
Data: 11-12
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**La semplicità della stratifi-
cazione: l'evoluzione della
metalto ceramica**
Braccini L.

COLORE
Data: 04-05
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**Riabilitazione delle dentature
abrasive con arco gotico LYBRA**
Braccini L.

CONSERVATIVA
Data: 10-12
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
**Le grandi riabilita-
zioni in zirconia.
Pianificare, progettare ed
eseguire grandi strutture in
zirconia su impianti**
Zilio A. e A.

Data: 11-12
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
I restauri totali
Batalocco G.
18 Crediti ECM

ORTHO
MILANO ROMA TORINO
SYSTEM

**WE HAVE ALWAYS
BEEN EXPANDING,
NOW EVEN MORE.**



**D-EXPANSION
SIMPLE, COMFORTABLE
AND FUNCTIONAL**

Indicated in the restoration of the contractions
of the inter-canines and inter-molars diameters.
Constantly expanding thanks to a double Ni.Ti spring
located at the respective diameters.

STEFANO DELLA VECCHIA
sdt SPECIALIST
DENTAL
TECHNICIAN
ORTHODONTICS
UNIVERSITY COURSE

WWW.ORTHOSYSTEMROMA.COM

VIA ANDREA CHECCHI 35 | 00137 ROMA | TEL. 06 86898994

CERTIFICATED 8449C | ISO 9001

OrthoSystem Roma, per la pulizia delle apparecchiature
removibili, consiglia l'utilizzo di

APPfresh

Consulta tutti i corsi del 2022



Vai su infodent.it/eventi

Data: 25-26
Bologna, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
Odontoiatria estetica con approccio minimamente invasivo e flussi di lavoro digitali
Mascetti T.

DIGITALE

Data: 16
Bologna, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
Ivotion Denture System Day
Nanni M.

ESTETICA

Data: 25-26
Bologna, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
Corso di estetica in protesi totale: dalla modellazione del corpo protesico alla caratterizzazione delle flange
Ielasi A.

FOTOGRAFIA

Data: 04-05
Casalecchio di Reno, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
La moderna fotografia dentale: tutto a fuoco
Iacono C.

IMPLANTOLOGIA

Data: 10-12
Casalecchio di Reno, BO

ICDE
Tel. 051.6113581

Le grandi riabilitazioni in zirconia. Pianificare, progettare ed eseguire grandi strutture in zirconia su impianti
Zilio A.

Data: 11-12
Casalecchio di Reno, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
La semplicità della stratificazione: l'evoluzione della metallo ceramica
Braccini L.

Data: 18
Siena, SI
Sweden & Martina
www.sweden-martina.com
Protesi fissa conometrica su impianti: Vantaggi e indicazioni e protocolli operativi
Bressan E.

Data: 28
Sesto Fiorentino, FI
www.leone.it
Giornate di chirurgia dal vivo per odontoiatri e protesi su impianti per odontotecnici
Targetti L., Pisa M.

ORTODONZIA

Data: 04-05
Casalecchio di Reno, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
Progetta e realizza il tuo caso reale con "Ivotion Denture System"
Nadalini D.

Data: 04-05
Casalecchio di Reno, BO
ICDE

Tel. 051.6113581
Riabilitazione delle dentature abrase con arco gotico LYBRA
Braccini L.

PROTESI

Data: 30-01
Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
Corso intensivo di protesi fissa in 4 moduli
Monaco C.
72 Crediti ECM

Data: 04
Milano, MI
<http://edizioniacme.it/>
La protesi di tutti i giorni su denti e impianti (con tecnica bopt).
Galli F.
8 Crediti ECM

Data: 04-05
Bologna, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Dalla realizzazione del porta impronte alla lucidatura delle protesi
Sommariva A.

Data: 04-05
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Implantoprotesi contemporanea
Alfonsi F.
33 Crediti ECM

Data: 16
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581
Ivotion Denture System Day, Workflow In-house e Outsourcing
Nanni M.

Data: 19-20
Tivoli, RM
cecerlab@gmail.com
Morfometria dentale. La forma funzionale
Cecere A.

Data: 25-26
Casalecchio di Reno, BO
ICDE
Tel. 051.6113581

Corso di estetica in protesi totale: dalla modellazione del corpo protesico alla caratterizzazione delle flange
Ielasi A.

IGIENISTI DENTALI

NOVEMBRE

CONSERVATIVA

Data: 12
Borgofranco d'Ivrea, TO
igienistatitanarizzati@gmail.com
All u can bleach
Rizzati T.G.

PARODONTOLOGIA

Data: 12
Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Parodontologia non chirurgica: corso pratico
Roncati M.
10 Crediti ECM

Data: 26
Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Approccio conservativo per la terapia parodontale non chirurgica
Benetti A.
10 Crediti ECM

SEDAZIONE

Data: 11-12
Milano, MI
<http://edizioniacme.it/>
Ipnosi clinica
20 Crediti ECM

Data: 19
Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
L'analgesia sedativa inalatoria
Marano G.
10 Crediti ECM.

PREZZI: (inclusi di modelli 3D!)

- Metallo ceramica € 75
- Zirconia stratificata € 98
- Dissilicato (IPS e-max by Ivoclar) € 98
- Lavorazioni su impianti con:
 - moncone fornito da studio € 105
 - incluso di corona in metallo ceramica
 - Lavorazioni su moncone calcinabile € 125
 - incluso di corona in metallo ceramica



Contatti
+39 334 780 5068
+39 375 692 7674

Inviaci i file in formato .stl via email a: infogmgdental@gmail.com



53rd SIDO
13-16 October 2022

International Congress
TOGETHER WITH ...

8th MOIP
15-16 October 2022



ISCRIVITI AL CONGRESSO

www.registrazioni.sido.it
+39.02.56.80.82.24

DIVENTA SOCIO SIDO!

Essere Socio SIDO oltre a innumerevoli benefit ti offre aggiornamento, visibilità ma anche:

- 50 Crediti ECM

Pacchetto formativo da 50 crediti ECM.

- Portale SIDO

Inserimento del Socio nel nuovo portale SIDO dedicato ai pazienti: www.sorridibene.it che ha già 3500 iscritti!

- Partecipazione congressi

Congressi sempre più ricchi di temi ed aggiornamenti continui. Agevolazioni per la partecipazione ad eventi di settore



SIDO
Società Italiana di Ortodonzia

www.sido.it

Il portale del sorriso sorrìdi insieme a noi, sorrìdi bene!

Sorrìdi Bene è il nuovo **portale sull'ortodonzia** realizzato e curato da SIDO, Società Italiana di Ortodonzia, interamente dedicato ai **pazienti ortodontici e alle loro esigenze**.

Sorrìdi Bene nasce per rendere comprensibile l'incomprensibile. **Parliamo direttamente ai pazienti**, in modo chiaro e semplice, per rendere l'ortodonzia accessibile a tutti.

sorridibene
powered by SIdo



www.sorridibene.it



B&B DENTAL
IMPLANT COMPANY

DURA-VIT • SLIM

DURA-VIT • 3P

DURA-VIT • EVOLUTION

DURA-VIT • WIDE

DURA-VIT • PTERYGO



UNA CONNESSIONE, TANTE SOLUZIONI

SCOPRI LA NOSTRA GAMMA DI IMPIANTI

WWW.BEBDENTAL.IT

SEGUICI SU

