

INFODENT®

MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

Zirkonzahn®

FLEXMON® PARTIALS

PROTESI PARZIALI DI NUOVA
GENERAZIONE PRIVE DI METALLO



r.zirkonzahn.com/6cx



Redazionale a pag. 29



DESIGN:
~ 6 min



CALCOLO E NESTING:
~ 8 min*



FRESATURA:
~ 1 h 15 min*



INCOLLAGGIO:
~ 10 min

IN QUESTO NUMERO A CONFRONTO:

FILLER FACCIALI SISTEMI SBIANCAMENTO



LEGGI LA
RIVISTA DIGITALE



INVITA



LA RIABILITAZIONE
P R O T E S I C A
NELLA TERAPIA
P A R O D O N T A L E :
GLI IMPIANTI MIGLIORANO
IL RISULTATO A LUNGO TERMINE?



**XLV CONGRESSO
INTERNAZIONALE**

19-21 NOVEMBRE 2026
PALAZZO DEI CONGRESSI
BOLOGNA



6 **A CONFRONTO**
Filler facciali

A TU PER TU

- Filler intradermici per l'odontoiatra: prodotti, tecnologia e formazione, senza scorciatoie

Intervista a Stefano Alessandro Nesti

TABELLE DI COMPARAZIONE

20 **A CONFRONTO**
Sistemi sbiancanti

ANALISI DI MERCATO

- Il mercato degli sbiancanti dentali in Italia: tra estetica, prevenzione e consumo domiciliare

di Aldo Cardarelli

TABELLE DI COMPARAZIONE

- 16** **MEO - Medicina Estetica Odontoiatrica**
L'importanza dell'anatomia topografica nella medicina estetica del volto
Dr. Michele Cassetta
- 18** **ODONTOIATRIA DIGITALE**
La scansione 3D del volto nella diagnosi ortodontica
Dr. Alessandro Greco
- 28** **IL MERCATO - FILLER FACCIALI**
Filler facciali in Italia: un mercato in crescita, con spazi da costruire
A cura della redazione tecnica
- 29** **DALLE AZIENDE**
Approfondimento prodotti e attrezzature
- 36** **ZOOM**
Innovazioni e soluzioni per i professionisti del dentale
- 38** **SPAZIO ASO**
- Gli ASO protagonisti della formazione e del confronto professionale
- Sbiancamento dentale: la domanda che il paziente non dice e come l'ASO può intercettarla
- 40** **STRATEGIE DIGITALI**
Il gemello digitale in odontoiatria: comunicazione, estetica e quadro normativo - 2° Parte
Dr. Corrado Centrone
- 46** **CORSI & CONGRESSI**
In Italia e all'estero - Novembre 2026

DENTRO IL PRODOTTO

11

CARATTERISTICHE, BENEFICI E UTILIZZO DEI PRODOTTI DENTALI

MATERIALI DA RESTAURO

SOLVENTUM™ Filtek™ Easy Match Flowable

Il composito fluido per restauri a tre tonalità che semplifica la scelta del colore



CASO STUDIO

Tecnica Injection Molding per faccette dirette con Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative

Dr. Cristiano Bonacina



Pareri & Opinioni

- 15** Prevenzione orale, i gesti quotidiani che fanno la differenza
Intervista a Dr.ssa Maria Grazia Cagetti



Mensile d'informazione merceologica dentale

ANNO XXXVII - n. 10/2026 - Edizione Centro-Sud Italia
Copyright® Bplus S.r.l.
Registrazione del Tribunale di Viterbo
n. 341 del 7/12/1988

Direzione e Redazione

Direttore Responsabile: Riccardo Chiarapini
chiarapini@infodent.it

Direttore Editoriale: Gisella Benedetti
gisella.benedetti@bplus.srl

Segreteria di Redazione: Debora Amato
debora.amato@bplus.srl

Hanno collaborato a questo numero:

Stefano Alessandro Nesti, Aldo Cardarelli, Dr. Alessandro Greco,
Dr. Michele Cassetta, Dr. Corrado Centrone, Dr. Cristiano Bonacina,
Dr.ssa Maria Grazia Cagetti, I.DE.A. (Italian Dental Assistant)

Editore



Bplus srl - Comunicazione odontoiatrica e farmaceutica

Strada Teverina 64D - 01100 Viterbo
T. 0761.393.1 - info@bplus.srl - www.bplus.srl

Pubblicità

info@infodent.it - T. 0761.393.327

Stampa

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

Spedizione

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale 70%
Roma C/RM/15/2018. Contiene IP e gadget.
Una copia Euro 0,77

Per informazioni

info@infodent.it - T. 0761.393.1

Copertina

Zirkonzahn - www.zirkonzahn.com

Redazionale a pag. 29

II Copertina

AIOP - aiop.com

III Copertina

Bplus - bplus.srl

IV Copertina

DEXIS - dexis.com

AVVERTENZE IMPORTANTI

L'assenza di alcuni prodotti nella rubrica "A Confronto" è dovuta alla mancata comunicazione dei dati da parte delle aziende produttrici o importatrici. Le informazioni e i dati pubblicati nella rubrica e nei relativi approfondimenti sono forniti direttamente dalle aziende produttrici, importatrici o distributrici, che si assumono la piena responsabilità della loro veridicità e correttezza. L'Editore declina ogni responsabilità riguardo alle dichiarazioni, ai prezzi comunicati dalle aziende e ad eventuali diritti di esclusiva sull'importazione o commercializzazione dei prodotti. Le aziende che trasmettono alla redazione di INFODENT® dati tecnici relativi a prodotti senza averne legittimità si assumono ogni responsabilità nei confronti di terzi che possano ritenersi danneggiati da tale pratica. Eventuali reclami dovranno essere rivolti **direttamente** all'azienda responsabile della trasmissione di dati inesatti (vedi voci "Produttore" o "Fornitore dati tecnici"). La rubrica "A Confronto" ha esclusivamente finalità di informazione giornalistica, non di repertorio. Non pretende di essere esaustiva né di esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è pertanto invitato a non interpretare la presenza o l'assenza di prodotti come una scelta redazionale.

INFORMATIVA PRIVACY

Questo mensile ti è stato inviato in abbonamento gratuito. L'indirizzo in nostro possesso verrà utilizzato per: l'invio del presente mensile e di altre riviste; l'invio di proposte di abbonamento; la trasmissione di informazioni tecniche e commerciali; la diffusione di eventi formativi e promozionali; la possibile comunicazione dei dati a terze aziende per le stesse finalità. In qualsiasi momento potrai esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D. Lgs. 196/2003, richiedendo la cancellazione, la rettifica, l'aggiornamento o l'integrazione dei tuoi dati, nonché opposti al loro utilizzo per le finalità sopra indicate. L'eventuale richiesta di cancellazione comporterà l'interruzione dell'invio della presente rivista. Il titolare del trattamento dei dati è **Bplus srl**, editore di INFODENT®, con sede in Viterbo, Strada Teverina Km 3,600, nella persona del legale rappresentante.

AVVERTENZE REDAZIONALI

La redazione non restituisce il materiale utilizzato.

In Associazione con

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE



INFODENT® CAMBIA PELLE. NON IDENTITÀ.



INFODENT® diventa completamente digitale!

Da oltre 30 anni accompagniamo professionisti, aziende e operatori del settore dentale con informazioni, aggiornamenti e approfondimenti sul mercato. Oggi il settore cambia velocemente e l'informazione deve saperlo seguire.

Anche INFODENT® cambia offrendo un accesso immediato alle notizie, alle innovazioni e ai contenuti specialistici, ovunque ti trovi.

**Non cambia ciò che leggi. Cambia il modo in cui lo vivi.
Più veloce, più accessibile, sempre disponibile.**



**SCANSIONA IL QR PER ACCEDERE
GRATUITAMENTE A TUTTI I CONTENUTI**

INFODENT®

Naviga. Scopri. Cresci.

Filler intradermici per l'odontoiatra: prodotti, tecnologia e formazione, senza scorciatoie

Con l'ampliamento delle competenze estetiche dell'odontoiatra a tutto il volto, scelta dei prodotti e formazione diventano centrali. Ne parliamo con Stefano Alessandro Nesti, approfondendo criteri di selezione, struttura delle gamme e ruolo della formazione.

Stefano Alessandro Nesti

General Manager Manetti Blanchard S.r.l. vanta oltre 35 anni di esperienza nel settore odontoiatrico e oltre 15 anni nella medicina estetica. Ha ricoperto incarichi direzionali nell'ambito dello sviluppo strategico, del posizionamento e della commercializzazione di prodotti innovativi e ad alto contenuto tecnologico, dedicandosi negli ultimi anni in particolare ai biomateriali e alle tecnologie avanzate a base di acido ialuronico.

Quando un'azienda del vostro settore progetta una gamma di filler pensata anche per l'odontoiatra, la logica è quella del singolo prodotto o di qualcosa di più ampio?

Oggi l'approccio tende a essere sempre più orientato al percorso terapeutico nel suo insieme, piuttosto che al singolo prodotto. Non si parla più soltanto di dispositivi iniettabili, ma di soluzioni complementari che possono includere prodotti per la biorigenrazione e la modellazione tissutale, insieme a formulazioni dermocosmetiche e nutraceutiche destinate ad accompagnare il paziente nelle diverse fasi del trattamento. L'obiettivo è intervenire in modo integrato sui diversi aspetti della salute e della qualità dei tessuti, combinando approcci con meccanismi d'azione differenti ma complementari.

Si parla spesso di "biodisponibilità" dell'acido ialuronico. Cosa significa concretamente, e perché è importante per chi inietta?

È un concetto fondamentale, perché non conta solo la quantità di acido ialuronico presente in una formulazione, ma anche quanto efficacemente questo riesca a interagire con i tessuti. La biodisponibilità rappresenta la capacità delle diverse frazioni di acido ialuronico di essere realmente accessibili e utilizzabili dall'organismo dopo l'impianto. Una delle linee di ricerca più interessanti oggi riguarda lo sviluppo di formulazioni caratterizzate da una distribuzione ampia e modulata dei pesi molecolari, concepite per



avvicinarsi maggiormente alla complessità dell'acido ialuronico naturalmente presente nei tessuti. L'obiettivo è favorire un'interazione più fisiologica con la matrice extracellulare e una migliore integrazione biologica.

Alcuni filler modellanti più avanzati sono pensati per la rimodellazione delle strutture facciali con inoculi medio-profondi. Potrebbe essere il tipo di prodotto che rischia di essere usato in modo inappropriato da un odontoiatra alle prime armi?

È una considerazione legittima. Per questo la formazione riveste un ruolo centrale e dovrebbe essere sempre strutturata in modo progressivo. L'apprendimento non può iniziare dalle procedure più complesse: si parte normalmente da indicazioni più semplici e prevedibili, acquisendo gradualmente familiarità con l'anatomia, le tecniche di iniezione e la risposta

dei tessuti. Solo successivamente si affrontano trattamenti che richiedono inoculi più profondi e una maggiore capacità di valutazione clinica. Il prodotto, infatti, non sostituisce la competenza del professionista, ma ne rappresenta uno strumento.

Cosa cambia, dal punto di vista pratico in poltrona, tra i filler pensati per la biorigenerazione e quelli pensati per la modellazione tissutale?

La differenza principale riguarda la finalità biologica del trattamento, più che la sola formulazione del prodotto. I filler destinati alla biorigenerazione utilizzano preferibilmente formulazioni non reticolate o in alcuni casi a bassa reticolazione e agiscono soprattutto sulla qualità del tessuto, favorendo idratazione, supporto della matrice extracellulare e stimolazione biomeccanica. I filler destinati alla modellazione tissutale impiegano invece gel con diversi gradi di reticolazione e caratteristiche reologiche specifiche, che devono essere adeguate alla profondità di impianto e all'area anatomica trattata. In pratica, la scelta del dispositivo deve partire dalla zona anatomica e dal piano di iniezione, più che dal risultato estetico desiderato in astratto.

Per un odontoiatra, la parte forse più interessante è quella pensata per il post-trattamento. Come si inseriscono i prodotti dermocosmetici e nutraceutici nel percorso clinico specifico dello studio dentistico?

L'odontoiatria rappresenta un ambito di particolare interesse per questa categoria di prodotti, poiché la gestione e il recupero dei tessuti periorali costituiscono un'esigenza comune a numerose procedure cliniche. Oggi sono disponibili formulazioni topiche specifiche per l'area periorale, sviluppate per favorire il comfort e il ripristino dei tessuti dopo procedure sia estetiche sia odontoiatriche. Possono associare acido ialuronico, sostanze emollienti e attivi lenitivi con l'obiettivo di sostenere i meccanismi di protezione e riparazione e contrastare secchezza, irritazione e alterazione della barriera e dei tessuti cutanei e mucosali. Accanto ai prodotti topici, anche alcuni nutraceutici trovano applicazione come supporto sistemico nei percorsi di recupero tissutale, contribuendo al mantenimento dell'idratazione, della qualità cutanea e del benessere dei tessuti periorali.

Restando sulla parte pratica: qual è l'errore più comune che osserva quando un professionista alle prime armi deve scegliere tra le diverse referenze di un filler modellante?

I filler modellanti possono essere ottenuti attraverso differenti tecnologie di reticolazione e processi produttivi che ne determinano le proprietà reologiche e il comportamento nei tessuti. Per questo motivo, un prodotto destinato a correzioni superficiali o ad aree particolarmente dinamiche non rappresenta necessariamente la scelta ideale per trattamenti strutturali

o volumizzanti profondi. L'approccio più razionale prevede di partire dall'obiettivo clinico e dalla valutazione anatomica del paziente per definire il piano di trattamento e, successivamente, individuare il filler e la tecnica di impianto più appropriati.

Come si struttura, concretamente, un percorso formativo serio per gli odontoiatri che si avvicinano per la prima volta a questo tipo di trattamenti?

Come ribadito, si tratta di un percorso. Si parte dalla conoscenza dell'anatomia, dei tessuti e dei principi alla base dei trattamenti iniettivi, per poi acquisire familiarità con i diversi biomateriali e con le tecniche di impianto più utilizzate. Successivamente si passa alla pratica clinica, inizialmente con procedure più semplici e trattamenti meno complessi, per poi affrontare gradualmente indicazioni e tecniche più avanzate. L'obiettivo non è semplicemente imparare una tecnica, ma sviluppare la capacità di valutare il paziente, pianificare il trattamento e utilizzare in modo appropriato prodotti e metodiche nelle diverse situazioni cliniche.

Sul fronte della ricerca, dove sta investendo di più il settore in questo?

Nell'ambito della biorigenerazione, l'obiettivo è sviluppare soluzioni sempre più efficaci nel promuovere la qualità e il recupero dei tessuti, contribuendo anche alla prevenzione dei processi di invecchiamento. Nei biomateriali di riempimento, l'attenzione è rivolta allo sviluppo di formulazioni sempre più biomimetiche, ottenute attraverso l'ottimizzazione delle proprietà reologiche, delle tecnologie di reticolazione e della distribuzione dei pesi molecolari dell'acido ialuronico, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente integrazione tissutale, adattabilità e prevedibilità clinica. Parallelamente, cresce l'interesse verso approcci integrati che affiancano ai trattamenti iniettivi dermaceutici e nutraceutici sempre più evoluti.

Per chiudere: quale messaggio vorrebbe lasciare a un odontoiatra che oggi guarda per la prima volta a questo tipo di prodotto?

Il messaggio che vorrei lasciare è che oggi la medicina estetica periorale e del volto rappresenta una naturale estensione delle competenze dell'odontoiatra. Le tecnologie attualmente disponibili hanno raggiunto livelli di affidabilità, sicurezza e prevedibilità che consentono di affrontare queste procedure con grande serenità, purché supportate da un adeguato percorso formativo. Sempre più spesso, infatti, il paziente non percepisce il sorriso come un elemento isolato, ma come parte di un equilibrio estetico complessivo.

In definitiva, non si tratta semplicemente di introdurre nuovi prodotti o nuove procedure, ma di acquisire competenze che permettono di ampliare l'offerta clinica e di rispondere in modo ancora più completo alle aspettative e ai bisogni dei pazienti.

ACONFRONTO FILLER FACCIALI

Prodotto	CG Styler 600	Concilium Feel Booster	Concilium Feel Global
Produttore	Cargen Co. Ltd. - Corea del Sud	Carisia Srl Milano	Carisia Srl Milano
Fornitore dati tecnici	Seventy BG Srl	GP Dermal Solution Srl	GP Dermal Solution Srl
Tipologia	Biologico	Biologico	Biologico
Indicazione	Rughe sottili, filler dinamico funzionale per codice a barre	Rivitalizzante	Rimodellamento labbra, rughe sottili, rughe glabellari, pieghe
Tecnica iniettiva	Lineare retrograda, a ventaglio, microponfi, ago	Lineare retrograda, a ventaglio, cannula, ago	Lineare retrograda, cannula, ago
Riassorbimento	Medio (5-6 mesi ca.)	Ultrarapido (2-3 mesi ca.)	Medio (5-6 mesi ca.)
Effetti collaterali post-trattamento	Arrossamento transitorio che si risolve entro i 30 minuti	Concilium Feel è sicuro e ben tollerato, possono presentarsi lievi sintomi di gonfiore o arrossamento localizzato	Concilium Feel sicuro e ben tollerato, possono presentarsi lievi sintomi di gonfiore o arrossamento localizzato
Composizione	Acido ialuronico e Peptidi Biomimetici ad azione miorilassante	Acido ialuronico leggermente cross-linkato	Acido ialuronico cross-linkato
Concentrazione HA (mg/ml)	10	20	21
Peso molecolare (kDa)	2.500	×	×
Viscosità (Pa)	5	×	×
Elasticità (Pa)	30	×	×
Agente reticolante	PEGDE	BDDE	BDDE
Gauge ago (G)	30	30	27
Lunghezza ago (mm)	13	×	×
Diametro esterno ago (mm)	0,3	×	×
Confezione	1 siringa da 1 ml	1 siringa da 1 ml	1 siringa da 1 ml
Altre caratteristiche distintive del prodotto	Complesso peptidico ad azione miorilassante, per le rughe verticali periorali, filler morbido per una correzione naturale in statica come in dinamica	Per migliorare l'idratazione, le microrugosità e la struttura cutanea, pelle asfittica e disidratata	Per il trattamento dell'invecchiamento lieve-moderato, rughe e solchi medio superficiali, rughe naso-labiali, naso, rughe glabellari e labbra
Prezzo di listino*	×	Euro 34,43	Euro 58,82
Info azienda	Tel. 02.36572070 www.seventybg.it	Tel. 0523.318506 www.gpdermal.com	Tel. 0523.318506 www.gpdermal.com

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

Cytocare 532 - 516 -502 - SLine	Evanthia 20	OPTILACE Model Carezza	OPTILACE Model Preciso
Revitacare	IRA Istituto Ricerche Applicate	Innate Srl	Innate Srl
MAC - Medical Aesthetic Care	Bioformula	Manetti Blanchard Srl	Manetti Blanchard Srl
✕	Biologico	Biologico	Biologico
Rughe sottili, pieghe, lesioni cicatriziali, preserva l'elasticità della pelle, riempie le rughetta, ripristina la luminosità della pelle, idrata la pelle	Rimodellamento labbra	Rimodellamento labbra, rughe sottili, rughe glabellari, supporto volumetrico dei tessuti	Rimodellamento labbra, rughe sottili, rughe glabellari, ripristino volumi medio-profondi
Lineare retrograda, in bolo, a ventaglio, ago, tratteggio incrociato, foratura seriale	Lineare retrograda, a ventaglio, cannula, ago	In bolo, cannula, Ago	Lineare retrograda, in bolo, a ventaglio, cannula, ago
Medio (5-6 mesi ca.)	Medio (5-6 mesi ca.)	Medio (5-6 mesi ca.)	Lento (12 mesi ca.)
Nessuno	Evanthia è sicuro e ben tollerato, possibili lievi effetti transitori come gonfiore e rossore si risolvono spontaneamente in pochi giorni	Indicate nel libretto istruzioni	Indicate nel libretto istruzioni
HA-Complesso CT 50	Acido ialuronico reticolato con BDDE	Acido ialuronico	Acido ialuronico
32-18-16	20	20	20
✕	2.400 - 4.000	130-150 w	130-150 w
✕	✕	77	48
✕	✕	393	236
Biostimolazione	BDDE	BDDE	BDDE
30	27	2 x 27 (30 G)	2 x 27
✕	12	125	125
✕	✕	0,4	0,4
10 fiale da 5 ml	2 siringhe da 1 ml	1 siringa da 1 ml	1 siringa da 1 ml
Iniezione derma medio o superficiale, indicato per l'area periorbitale, i trattamenti di ritocco possono essere utili per mantenere i risultati	Evanthia ha un residuo di agente reticolante <0,05 ppm, 97,5% sotto il limite di sicurezza FDA di 2 ppm grazie a un avanzato processo di purificazione	Gel matrice multi-frazionale, range 150-280 µm	Gel matrice multi-frazionale, range 280-500 µm
A partire da Euro 90,00	Euro 121,00 (2 siringhe da 1ml)	Euro 70,00	Euro 75,00
Tel. 081.18701052 www.medicalaestheticcare.it	Tel. 039.631751 www.bioformula.it	info@manettiblanchard.it Tel. 023.5953912 www.manettiblanchard.it	info@manettiblanchard.it Tel. 023.5953912 www.manettiblanchard.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

ACONFRONTO FILLER FACCIALI

Prodotto	Perfechta Finelines	Punturina Super.Glow	Punturina Super.Natural
Produttore	Sinclair Pharma Ltd.	F.Aesthetic	F. Aesthetic
Fornitore dati tecnici	Sinclair	DAM Srl	DAM Srl
Tipologia	Sintetico	Biofiller	Biofiller
Indicazione	Rughe sottili	Aumento volumetrico zigomo, rughe sottili, pieghe	Rimodellamento labbra, rughe sottili, rughe glabellari
Tecnica iniettiva	Lineare retrograda, a ventaglio, cannula, ago	Cannula, ago	Cannula, ago
Riassorbimento	Ultrarapido (2-3 mesi ca.)	Lento (12 mesi ca.)	Lento (12 mesi ca.)
Effetti collaterali post-trattamento	✖	✖	✖
Composizione	Acido ialuronico	Acido ialuronico	Acido ialuronico
Concentrazione HA (mg/ml)	20	24	21
Peso molecolare (kDa)	✖	✖	✖
Viscosità (Pa)	✖	75	60
Elasticità (Pa)	✖	315	255
Agente reticolante	BDDE	BDDE	BDDE
Gauge ago (G)	30	27	27
Lunghezza ago (mm)	13	13	12
Diametro esterno ago (mm)	✖	0,4	0,4
Confezione	2 siringhe da 1 ml	1 siringa da 1ml	1 siringa da 1ml
Altre caratteristiche distintive del prodotto	✖	Acido ialuronico biotecnologico per un effetto glow, idratazione e luminosità naturale	Acido ialuronico biotecnologico per risultati naturali, armoniosi e dall'effetto delicato
Prezzo di listino*	Euro 59,02	Euro 75,00	Euro 75,00
Info azienda	Tel. 039.5968843 www.sinclair.com/it	punturina@punturina-filler.it Tel. 353.3426742 www.punturina-filler.it	punturina@punturina-filler.it Tel. 353.3426742 www.punturina-filler.it

Legenda:  approfondimento  focus prodotto  Non Fornito  SI  NO

MATERIALI DA RESTAURO

SOLVENTUM™ FILTEK™ EASY MATCH
FLOWABLE

Il composito fluido per restauri
a tre tonalità che semplifica
la scelta del colore



A cura della redazione tecnica

Fonte: materiale informativo Solventum Dental Solutions

Scelta cromatica in 3 step**Opacità adattiva****Iniezione senza bolle****Riscaldabile**

Con l'aumento dei sistemi "single-shade" sul mercato dei compositi fluidi, Solventum propone un approccio intermedio: non un'unica tonalità universale, ma tre colori essenziali capaci, secondo i dati forniti dall'azienda, di adattarsi alla maggior parte dei casi clinici senza le complessità di un inventario tradizionale a 16-20 tonalità.

CHE COS'È

Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative è un composito fluido fotopolimerizzabile della linea **Solventum™ Filtek™**, disponibile in tre tonalità – Bright, Natural e Warm – pensate per coprire l'intera scala colori VITA classica riducendo il numero di siringhe da tenere in studio. Il prodotto condivide il comportamento ottico con la versione universale, il **3M™ Filtek™ Easy Match Universal Restorative**, così da poter combinare i due materiali nello stesso restauro con un risultato cromatico coerente.

IL SISTEMA A TRE TONALITÀ

Il criterio di selezione del colore proposto da Solventum è volutamente visivo e immediato: si osserva il dente e si sceglie uno dei tre colori in base a due coordinate percettive, croma e valore, più che a un confronto puntuale con una scala colori tradizionale.

**Bright**

Basso croma, alto valore.
Sorriso luminoso

**Natural**

Croma e valore bilanciati.
Sorriso naturale

**Warm**

Alto croma, basso valore.
Sorriso caldo

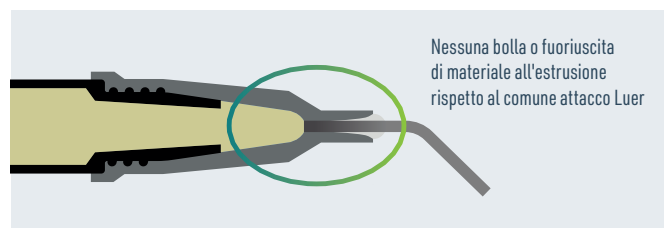
OPACITÀ NATURALMENTE ADATTIVA

Il punto tecnico centrale riguarda il comportamento ottico del materiale in funzione dello spessore applicato.

Secondo i dati interni dell'azienda, il composito riproduce:

- una **traslucenza simile allo smalto** per spessori compresi tra 0,5 e 1 mm, tipici del bisello e del bordo incisale;
- un **opacità simile alla dentina** per spessori pari o superiori a 2 mm.

Questo comportamento eliminerebbe, la necessità di un blocker (opaco) per mascherare l'oscurità del cavo orale nei restauri anteriori – un passaggio operativo spesso richiesto dai sistemi single-shade concorrenti.

DESIGN DELLA SIRINGA

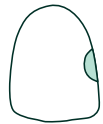
Nessuna bolla o fuoriuscita di materiale all'estruzione rispetto al comune attacco Luer

Un secondo asse comunicativo riguarda l'ergonomia dell'erogazione. Solventum attribuisce la riduzione delle bolle d'aria durante l'estruzione a due elementi costruttivi:

1. **Design dello stantuffo** – pensato per eliminare l'aria già in fase di riempimento della siringa negli impianti produttivi, così che il composito risulti omogeneo durante l'erogazione.
2. **Puntale a parete interna liscia e rastremata** – allineato all'angolazione della siringa, a differenza dei puntali con geometria angolare più comuni sul mercato, indicati dall'azienda come più esposti all'intrappolamento d'aria.

INDICAZIONI D'USO

Il materiale è indicato, in incrementi fino a 2 mm, per un ampio spettro di applicazioni restaurative:

CLASSE I	CLASSE II	CLASSE III	CLASSE IV	CLASSE V
				
				
Base	Liner	Riparazione di restauri indiretti (piccoli difetti)	Riparazione di restauri indiretti (piccoli difetti)	Sigillante per solchi e fessurazioni

Per l'elenco completo e vincolante delle indicazioni, fare sempre riferimento alle istruzioni per l'uso del produttore.

COMPATIBILITÀ CON IL RISCALDAMENTO

Sia la versione fluida sia la versione universale Easy Match sono indicate per l'uso a caldo e compatibili con il fornello scaldacompositi Solventum™ Filtek™ (rif. 6520K):

- le siringhe di composito fluido possono essere riscaldate fino a 70 °C, per un massimo di 1 ora, **fino a 25 cicli**;
- le capsule della versione universale possono essere riscaldate fino a 70 °C per un massimo di 1 ora.

CONFEZIONI E CODICI PRODOTTO

Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative

Item	Descrizione
6225B	Bright – 2 siringhe da 2 g + 1 conf. puntali da 20
6225N	Natural – 2 siringhe da 2 g + 1 conf. puntali da 20
6225W	Warm – 2 siringhe da 2 g + 1 conf. puntali da 20
6225K	Intro Kit – 3 siringhe da 2 g (1 per colore: Bright, Natural, Warm) + 2 conf. puntali da 20

Fornello scaldacompositi

Item	Descrizione
6520K	Dispositivo di riscaldamento con base riscaldante, supporto per composito e custodia, cavo USB-C fisso, alimentatore con adattatore da parete e guida di avvio rapido.

IN SINTESI, PER IL PROFESSIONISTA

Vantaggio operativo	Selezione del colore rapida e intuitiva, con una gestione di magazzino più semplice rispetto a sistemi a scala colori estesa.
Vantaggio estetico dichiarato	Comportamento ottico "smalto/dentina" dipendente dallo spessore, che il produttore presenta come coerente tra la versione fluida e quella universale.
Vantaggio pratico in fase di erogazione	Design della siringa orientato a ridurre le bolle d'aria durante l'iniezione.
Flessibilità di utilizzo	Indicazioni che vanno dai restauri di Classe I-V a basi, liner, sigillanti e riparazioni, con possibilità di riscaldamento.



I prodotti della linea Solventum™ Filtek™ sono dispositivi medici marcati CE, ad uso professionale. Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni d'uso prima dell'utilizzo clinico. Questa scheda ha finalità informativa e di sintesi giornalistica del materiale tecnico-commerciale distribuito da Solventum; non sostituisce le istruzioni per l'uso ufficiali del fabbricante.

IL CASO STUDIO

Tecnica Injection Molding per faccette dirette con Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative

Paziente di 60 anni con segni progressivi di usura dentale a carico degli incisivi inferiori e presenza di diastemi. Il Dr. Bonacina ha optato per il restauro mediante faccette dirette realizzate con tecnica Injection Molding.

Informazioni sul caso

Paziente di 60 anni con segni progressivi di usura dentale a carico degli incisivi inferiori e presenza di diastemi. Il Dr. Bonacina ha optato per il restauro mediante faccette dirette realizzate con tecnica Injection Molding.

Sfida

Una delle principali sfide nei casi di Injection Molding associati alla presenza di diastemi è la gestione dei profili di emergenza. È fondamentale creare contorni corretti e rifinire

accuratamente le aree interprossimali per favorire un'adeguata igiene orale e garantire la salute dei tessuti.

Risultato

Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative offre eccellenti proprietà di integrazione cromatica, anche nei restauri a tutto spessore. Grazie alle sue proprietà ottiche, consente di ottenere restauri dall'aspetto naturale utilizzando una tecnica a tinta singola e garantisce un'elevata lucidabilità superficiale.



Dr. Cristiano Bonacina

Cristiano Bonacina si è laureato nel 2016 in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca. Ha successivamente completato un Master in Parodontologia Clinica e Implantologia presso l'Alma Mater Studiorum - Università di Bologna, sotto la guida del Prof. Giovanni Zucchelli, nel 2021, e un Master in Odontologia Forense presso l'Università degli Studi di Firenze nel 2023. Svolge attività di odontoiatria generale con particolare interesse per l'odontoiatria restaurativa ed estetica adesiva, la parodontologia e l'implantologia. Esercita principalmente presso il proprio studio privato a Veduggio con Colzano (MB).

Panoramica del caso



Fig. 1 Modello in resina stampato in 3D del wax-up utilizzato per realizzare la prima matrice in silicone destinata all'iniezione degli elementi 32 e 41.



Fig. 2 Modello in resina stampato in 3D del wax-up utilizzato per realizzare la seconda matrice in silicone destinata all'iniezione degli elementi 31 e 42.



Fig. 3 Isolamento mediante diga di gomma split.



Fig. 4 Preparazione vestibolare minimamente invasiva degli elementi 32 e 41 per ottenere uno spessore restaurativo minimo di circa 0,5-0,7 mm.

Panoramica del caso



Fig. 5 Protezione degli elementi 32 e 41 mediante matrice in Mylar, posizionamento del filo retrattore e mordenzatura dello smalto per 15 secondi.



Fig. 6 Applicazione e fotopolimerizzazione dell'adesivo 3M™ Scotchbond™ Universal Plus.



Fig. 7 Posizionamento di nastro in PTFE sugli elementi adiacenti a quelli da restaurare mediante iniezione.



Fig. 8 Posizionamento della prima matrice in silicone e iniezione di Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative, tonalità Warm, seguite da fotopolimerizzazione.



Fig. 9 Rimozione della prima matrice in silicone, seguita da accurata rifinitura e lucidatura. La stessa procedura viene successivamente eseguita sugli elementi 31 e 42.



Fig. 10 Posizionamento della seconda matrice in silicone e iniezione sugli elementi 31 e 42 con Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative, tonalità Warm, seguite da fotopolimerizzazione.



Fig. 11 Situazione clinica dopo la rimozione della seconda matrice in silicone.



Fig. 12 Visione vestibolare post-operatoria immediata dopo la rifinitura e la lucidatura.

Prodotti consigliati

- Solventum™ Filtek™ Easy Match Flowable Restorative, tonalità Warm
- Adesivo 3M™ Scotchbond™ Universal Plus



©Solventum 2026. Solventum, il logo S, Filtek e RelyX sono marchi di Solventum e delle sue affiliate. 3M e Scotchbond sono marchi di 3M Company.

a cura di Chewing gum Reloaded

**Dr.ssa Maria Grazia Cagetti**

Professore di Odontoiatria
Pediatrica all'Università di Milano.
Svolge attività clinica presso
l'ASST San Paolo e attività di
ricerca su carie, prevenzione,
difetti dello smalto e pazienti
special needs.

Prevenzione orale, i gesti quotidiani che fanno la differenza

Dall'igiene domiciliare al ruolo protettivo della saliva, fino al chewing gum senza zucchero come supporto quando non è possibile lavarsi i denti: le buone abitudini per mantenere l'equilibrio del cavo orale.

Quando parliamo di prevenzione nell'ambito della salute orale, quali sono le migliori abitudini quotidiane da adottare che fanno davvero la differenza?

La prevenzione a favore della salute orale inizia innanzitutto da abitudini quotidiane semplici, che vanno mantenute regolarmente. La prima è la corretta igiene orale domiciliare: lavare i denti almeno due volte al giorno con un dentifricio al fluoro, dedicando particolare attenzione alla qualità dello spazzolamento, e associare quotidianamente la pulizia degli spazi interdentali, con filo o scovolino a seconda delle proprie esigenze.

È altrettanto importante prestare attenzione all'alimentazione, non soltanto alla quantità di zuccheri che assumiamo, ma soprattutto alla loro frequenza. Numerosi episodi di assunzione di zuccheri durante la giornata significano infatti sottoporre più frequentemente lo smalto all'attacco acido causato dai batteri acidogeni della placca.

Infine, non bisogna dimenticare i controlli periodici dal dentista o dall'igienista dentale, che permettono di intercettare precocemente eventuali problemi e di personalizzare le strategie preventive. In altre parole, la prevenzione non dipende da un singolo gesto, ma dalla combinazione di abitudini igieniche ed alimentari corrette, da un'adeguata esposizione al fluoro e da controlli regolari.

Che ruolo svolge la saliva nel mantenimento della salute del cavo orale e perché è così importante preservarne le normali funzioni?

La saliva svolge un ruolo fondamentale nella protezione di denti e mucose orali. Innanzitutto, mantenendo umide le mucose, facilita funzioni fondamentali come parlare, masticare e deglutire, proteggendole inoltre da potenziali

patogeni. Ma dal punto di vista della salute dentale ha un ruolo ancora più importante: contribuisce a detergere la bocca, diluisce e neutralizza gli acidi prodotti dai batteri della placca e apporta minerali, come calcio e fosfato, che aiutano i processi di remineralizzazione dello smalto. Per questo è importante preservare una normale funzione salivare. Quando il flusso salivare si riduce, come può accadere per esempio con l'assunzione di alcuni farmaci o patologie che interferiscono con la funzione delle ghiandole salivari o anche con l'avanzare dell'età, il rischio di carie inevitabilmente aumenta a parità di altri fattori.

Possiamo quindi considerare la saliva come un elemento fondamentale nel mantenere la bocca in salute favorendo il fisiologico equilibrio orale.

Come si inserisce il chewing gum senza zucchero all'interno di una corretta routine di prevenzione e igiene orale e attraverso quali meccanismi può contribuire alla salute orale?

Il chewing gum senza zucchero può rappresentare un utile complemento alle normali pratiche di igiene orale, ma è importante sottolineare che non le sostituisce.

Il principale meccanismo attraverso cui agisce è molto semplice: la masticazione stimola la produzione di saliva. L'aumento del flusso salivare favorisce la diluizione e la neutralizzazione del pH acido che si produce con l'introduzione di alimenti contenenti carboidrati fermentabili. Inoltre, la masticazione del chewing gum favorisce l'allontanamento dei detriti alimentari dalle superfici dentali.

Il fatto che il chewing gum sia senza zucchero e contenga dolcificanti utilizzati in sostituzione dello zucchero, in particolare i polioli come lo xilitolo, contribuisce a ridurre la proliferazione dei batteri cariogeni.

Numerosi studi clinici hanno dimostrato che il consumo regolare di chewing gum con xilitolo, per periodi di tempo prolungati, è in grado di diminuire la concentrazione orale di mutans streptococchi in adulti e bambini, portando alla riduzione dell'incidenza di lesioni cariose.

Quindi il chewing gum senza zucchero può essere un piccolo strumento aggiuntivo all'interno di una strategia di prevenzione e di cura della propria igiene orale, specialmente fuori casa.

Esistono momenti della giornata o situazioni in cui il chewing gum senza zucchero può essere particolarmente utile?

Sì. Il momento in cui può essere particolarmente utile è dopo i pasti o dopo uno spuntino, soprattutto quando non è possibile lavarsi immediatamente i denti.

Può essere anche suggerito nelle situazioni in cui si avverte una sensazione di secchezza della bocca, perché la masticazione come detto stimola la produzione di saliva. Può inoltre contribuire a mantenere alta la concentrazione e a ridurre lo stress.

Possiamo pensare al chewing gum senza zucchero come a una soluzione pratica "da usare quando serve", particolarmente utile dopo aver mangiato e quando non abbiamo la possibilità di procedere subito con le pratiche domiciliari di igiene orale.

L'importanza dell'anatomia topografica nella medicina estetica del volto

Anatomia, formazione e gestione delle complicanze nei trattamenti di medicina estetica del volto dopo la Legge 34/2023



Dr. Michele Cassetta

Medico Chirurgo,
Odontoiatria,
Docente Universitario



Dal 30 maggio 2023 i laureati in Odontoiatria possono praticare trattamenti di medicina estetica non invasivi e minimamente invasivi, al terzo inferiore, terzo medio e terzo superiore del volto, senza più alcuna limitazione distrettuale. La formazione riveste un ruolo fondamentale e si deve essere consapevoli che soltanto una conoscenza approfondita permette di praticare in sicurezza ed è necessario conoscere tutte le possibili complicanze, per prevenirle, riconoscerle e trattarle efficacemente. Il volto umano può essere diviso in 3 distretti e a questi corrispondono diversi livelli di complicanze possibili: il terzo superiore; il terzo medio; il terzo inferiore. Nel terzo superiore e medio si comprende: la fronte, le tempie, il naso, il solco lacrimale, le pieghe perioculari, le guance. Nel terzo medio e inferiore del viso: il naso, le guance, la piega naso-labiale, la piega labio-mentale, le labbra, la jawline, il mento.

Dando per scontato che alcuni effetti collaterali dopo i trattamenti estetici del volto, come gonfiori, eritemi e ecchimosi, sono piuttosto comuni e non destano preoccupazione, è fondamentale conoscere la natura delle complicanze vere e proprie, quelle che possono invece creare problemi permanenti e sequele significative. Per questo conoscere l'anatomia topografica del volto, per regioni, risulta fondamentale per eseguire trattamenti in sicurezza.

La regione frontale

Per prevenire complicanze in questa regione è necessario conoscere il muscolo frontale, nella sua variabilità. Trattamenti errati con tossina botulinica, possono causare inestetismi importanti, come le ptosi del sopracciglio che, anche se passeggeri, creano problemi al paziente.

In caso di trattamenti iniettivi biorivitalizzanti o volumizzanti, meno comuni in questa zona anatomica, possono presentarsi complicanze vascolari, come ecchimosi e non vascolari, come noduli.



La regione glabellare

La glabella corrisponde alla massima prominente dell'osso frontale nella sua porzione più inferiore, è limitrofa all'osso nasale e alle cavità orbitali ed è situata nella zona di cute localizzata fra le due arcate sopraccigliari. In questa zona i muscoli che la compongono sono molto vicini tra loro e si interfacciano a diversi livelli e profondità. È una zona fittamente vascolarizzata da arterie e vene che possono avere stretti rapporti con le arterie e le vene dell'occhio: in conseguenza di ciò le complicanze vascolari anche di tipo ischemico, soprattutto per trattamenti volumizzanti con filler, possono variare, fino a portare a forme davvero gravi che arrivano alla cecità.

La regione nasale

La regione dei tessuti molli del naso presenta una rete vascolare situata nel derma e che irrorla la radice, il dorso, la base e la punta. È importante non dimenticare i piccoli vasi che decorrono intorno le narici. La vascolarizzazione di questa zona è deputata soprattutto all'arteria faciale e ha inizio dal basso, nel punto in cui l'arteria di ciascun lato, in prossi-

mità dalla commissura labiale, si dirige verso la piramide nasale costeggiandola (cambiando nome in arteria angolare) e decorrendo lateralmente al dorso del naso fino al canto mediale dell'occhio, si anastomizza con i rami discendenti dell'arteria oftalmica (ramo della arteria carotide interna). Il naso è una zona estremamente delicata e vascolarizzata e le complicanze possono essere temibili. È consigliabile procedere a trattamenti iniettivi in questa zona, solo dopo aver acquisito una solida conoscenza dell'anatomia, delle tecniche iniettive e dell'uso della ialuronidasi. La possibilità di fenomeni ischemici, fino alla cecità permanente, devono sempre far stare in guardia.

La regione periorcicolare

È una regione che corrisponde alla più temibile tra le complicanze possibili, la cecità, che sebbene sia un evento avverso molto raro, è sempre in agguato. Tuttavia la possibilità che si presentino altre conseguenze, effetti collaterali e complicanze in questa zona non è meno significativa e pertanto l'operatore che si appresta a intervenire su un *tear trough* o a livello orbitale deve agire con estrema cautela. È importante sottolineare che gli effetti avversi sono quasi esclusivamente da attribuire all'uso dell'iniezione di filler a base di acido ialuronico, soprattutto se questo presenta un elevato valore viscoelastico.

La regione delle tempie

Si tratta di una zona molto vascolarizzata e di spessore molto limitato. Esiste pertanto la possibilità che un evento avverso, una conseguenza o una complicanza si manifesti nel corso di un piano terapeutico con iniezione di filler di acido ialuronico, biorivitalizzante o volumizzante. La presenza dell'arteria temporale superficiale e dei suoi rami infatti deve portare l'operatore ad utilizzare tutte le cautele possibili.

La regione delle pieghe nasolabiali

Questa zona del volto presenta il decorso dell'arteria angolare o laterale del naso, ramo dell'arteria faciale, proveniente dalla carotide esterna, che si porta in alto fino ad anastomizzarsi con l'arteria oftalmica, ramo della arteria carotide interna. È pertanto una zona anatomica del volto da tenere in assoluta considerazione per l'elevata incidenza di trombosi da inoculazione intravasale di filler a base di acido ialuronico o da compressione esterna di questo vaso, che presenta una varietà anatomica davvero notevole. Il rischio che a seguito dell'inoculazione di agenti volumizzanti si manifesti una cecità conclamata è davvero reale.

La regione delle guance

La regione delle guance è considerata una zona del volto a basso rischio, pur essendo possibili eventi avversi per la presenza della ghiandola parotide e del nervo faciale, VII paio dei nervi cranici. L'odontoiatra che si appresta a trattare un inestetismo in questa zona, deve prestare particolare attenzione ad entrambe le strutture, ghiandola e nervosa, al fine di evitare complicanze difficilmente risolvibili.

La regione delle labbra

Le labbra rappresentano una zona anatomica a basso rischio di complicanze ma ad elevato rischio di conseguenze negative ed effetti collaterali. L'arteria labiale superiore ed inferiore, rami dell'arteria faciale, devono essere sempre tenute in considerazione, per complicanze di natura ischemica, prevalentemente compressiva. Gli eventi avversi devono essere ricondotti non soltanto ai vermigli ma anche alle zone anatomiche periorali quali il prolabio e la zona delle commissure, ove troviamo i modiol. Prima di procedere a qualunque tipo di trattamento iniettivo a base di filler a livello della labbra, è indispensabile conoscere l'utilizzo della ialuronidasi. Importanti inestetismi possono verificarsi anche per l'uso di tossina botulinica da parte di operatori inesperti o imprudenti.

La regione del mento

È una regione a basso rischio di complicanze ed eventi avversi.

La regione della linea mandibolare

La regione della linea mandibolare o jawline è sede di complicanze di bassa entità e frequenza. È comunque necessario prestare attenzione alla presenza dell'arteria faciale che, con una grande variabilità, si superficializza davanti al muscolo massetere e risale verso le commissure orali. Gli eventi avversi più frequenti sono legati al malposizionamento dei fili di trazione o ad eventi infettivi che li riguardano. Pertanto la loro rimozione immediata in presenza di eventi avversi è la metodica da adottare quando si presentano questi casi.

In conclusione, dopo il passaggio della Legge 34, ogni Odontoiatra ha l'obbligo almeno di essere informato sulla natura dei trattamenti di medicina estetica del volto e chi desidera eseguirli, si dovrà formare adeguatamente. Partendo dalla certezza che solo la conoscenza approfondita dell'anatomia, dei materiali e delle tecniche iniettive, permette di prevenire le sempre possibili complicanze e gestirle in sicurezza, quando si manifestano.

La scansione 3D del volto nella diagnosi ortodontica

L'integrazione dei dati facciali tridimensionali amplia la valutazione di profilo, asimmetrie e rapporti tra dentatura e tessuti molli, supportando una pianificazione più completa del trattamento.



Dr. Alessandro Greco

*Odontoiatria,
specialista in
Ortognatodonzia*

La pianificazione digitale in ortodonzia è una realtà ben consolidata grazie alla possibilità di effettuare una programmazione dettagliata dei movimenti dentali. Più recentemente Align Technology ha ampliato il suo portfolio di strumenti digitali per la pianificazione del trattamento Invisalign® integrando la possibilità di visualizzare e pianificare meglio i movimenti relativi agli elementi estetici del volto del paziente. La cosiddetta caratteristica "In-Face", presente ad esempio nello strumento **Invisalign® Smile Video**, permette di previsualizzare il sorriso del paziente prima e dopo il trattamento. Queste features hanno però sempre avuto il limite di fornire una valutazione bidimensionale del sorriso in una direzione esclusivamente frontale. Il nuovo strumento **3D Face Scan di Align Technology**, accessibile dall'**Invisalign® Practice App** in maniera estremamente veloce, guidata e dettagliata, è in grado di realizzare una scansione 3D a 360° del viso del paziente, permettendo così al clinico di valutare non solo l'aspetto frontale ma anche il profilo del paziente e di visualizzare in tre dimensioni il limite anteriore della dentatura o la presenza di asimmetrie dentali, scheletriche o funzionali, parametri essenziali in ortodonzia (Figs. 1, 2, 3, 4).

Dopo decenni di analisi della teleradiografia e posizionamento sagittale dei denti anteriori sulla base della sensibilità personale, 3D Face Scan introduce

la possibilità di determinare la posizione finale del limite anteriore sulla base del rapporto tra incisivi e labbro superiore, rappresentando a tutti gli effetti un nuovo elemento della diagnosi ortodontica.

Ma non solo, ad oggi rappresenta uno strumento essenziale per poter chiarire e spiegare al paziente alcuni aspetti fondamentali della terapia ortodontica e migliorare quindi la comunicazione definendo i corretti obiettivi e limiti del trattamento (Figs. 5, 6). L'introduzione di 3D Face Scan permette pertanto al clinico di ampliare gli elementi diagnostici sui quali poter costruire il proprio piano di trattamento, rappresentando una vera rivoluzione e un completamento nel processo di digitalizzazione (Figs. 7, 8, 9, 10).

La facilità, la velocità e l'accuratezza di acquisizione mediante **Invisalign® Practice App** rendono 3D face Scan intuitivo: basta seguire le indicazioni sullo schermo e la scansione del viso verrà collegata alla scansione dentale all'interno del software di **pianificazione digitale ClinCheck® di Align**, favorendo anche il corretto setting di eventuali cant occlusali. Dal punto di vista del paziente la visualizzazione del proprio viso in 3D crea indubbiamente una migliore connessione con il piano di terapia e di conseguenza un maggiore desiderio di collaborazione, oltre che una migliore comprensione di problematiche meno visibili. Inoltre i pazienti per-

Fig. 1
Analisi frontale
delle asimmetrie
strutturali e dentali

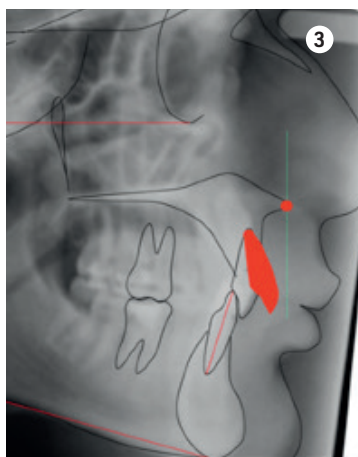
Fig. 2
Analisi trasversale
del sorriso



cepiscono questa funzionalità come espressione di un livello di tecnologia elevato dello studio, e un più alto livello di accuratezza nella diagnosi e nella definizione di un piano di terapia da parte dell'ortodontista. Tutto ciò, di conseguenza, influisce positivamente sulla fiducia e sul coinvolgimento (Figs. 11, 12, 13, 14).

Gli sviluppi di questa tecnologia, che già ora pre-

vedono una scansione a bocca chiusa per la valutazione di asimmetrie, permetteranno a breve di simulare l'effetto dei momenti dentali sul supporto labiale a seguito della variazione di posizione degli incisivi, caratteristica che potrebbe di gran lunga ampliare le possibilità di comprensione da parte dei pazienti ed aiutare i clinici a formulare un piano di terapia sempre più accurato.



Figs. 3, 4

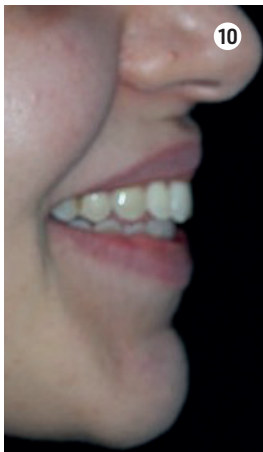
Limite anteriore della dentatura su cefalometria e su foto del profilo

Figs. 5, 6

Limite anteriore della dentatura pre e post terapia su 3D Face Scan

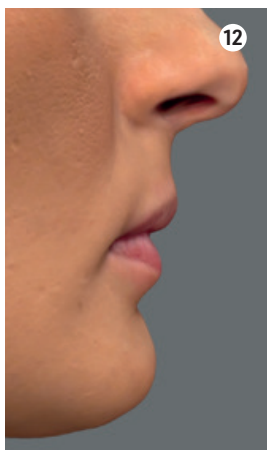
Figs. 7, 8, 9, 10

Pre trattamento 3D Face Scan
Simulazione 3D
Post trattamento



Figs. 11, 12, 13, 14

3D Face Scan Pre
3D Face Scan Post
3D Face Scan Pre
3D Face Scan Post



Il mercato degli sbiancanti dentali in Italia: tra estetica, prevenzione e consumo domiciliare

La domanda di denti più bianchi cresce, ma tra desiderio, interesse e acquisto effettivo rimane ancora un ampio spazio di mercato.

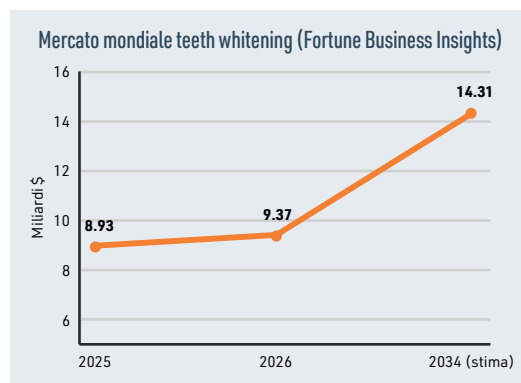
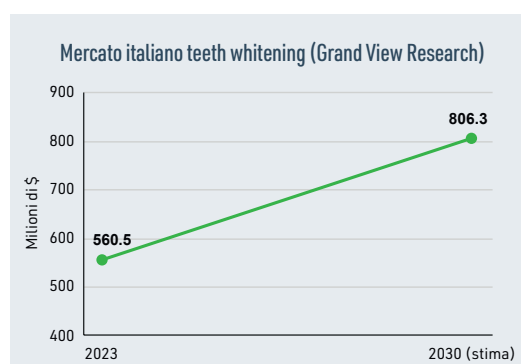


Il report 2026 individua espressamente nello whitening una delle tendenze che stanno portando l'oral care verso i territori del beauty e dell'espressione personale.

Un mercato destinato a crescere ancora

Una delle poche stime pubblicamente disponibili specificamente dedicate al mercato italiano dello sbiancamento è quella di Grand View Research. Secondo il suo Italy Teeth Whitening Market, il comparto aveva generato 560,5 milioni di dollari nel 2023 e dovrebbe raggiungere 806,3 milioni di dollari nel 2030, con un tasso medio annuo composto di crescita, CAGR, del 5,3% tra il 2024 e il 2030.

Le ricerche più recenti mostrano un settore sempre più vicino al mondo del beauty, nel quale il dentista mantiene tuttavia un ruolo centrale per sicurezza, prescrizione e conversione del paziente. Il mercato italiano dello sbiancamento dentale sta attraversando una fase di progressiva maturazione. Non si tratta più soltanto di una prestazione estetica occasionale proposta nello studio odontoiatrico: attorno al concetto di "denti bianchi" si è sviluppato un ecosistema che comprende trattamenti professionali, protocolli domiciliari supervisionati, gel e strisce, dentifrici whitening, dispositivi luminosi e numerose soluzioni destinate al largo consumo. Il fenomeno si inserisce a sua volta in un mercato dell'oral care in espansione. Secondo Euromonitor International, nel 2025 le vendite retail di prodotti per l'igiene orale in Italia hanno raggiunto circa 1,6 miliardi di euro, con una crescita in valore del 4% rispetto al 2024.



Il dato deve però essere interpretato correttamente. Il perimetro utilizzato da Grand View Research comprende dentifrici whitening, gel e strisce, dispositivi luminosi e altri prodotti, e non coincide quindi con il solo mercato dello sbiancamento professionale eseguito nello studio odontoiatrico. Non sarebbe corretto, inoltre, confrontarlo direttamente con i dati Euromonitor sull'intero orale italiano, poiché metodologie, categorie, canali e criteri di valorizzazione sono differenti.

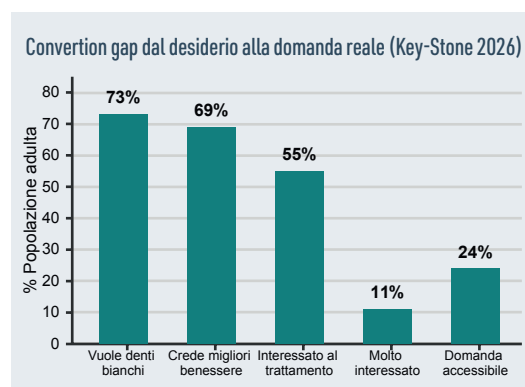
La direzione di crescita appare comunque coerente con quella internazionale. Fortune Business Insights valuta il mercato mondiale del teeth whitening in 8,93 miliardi di dollari nel 2025 e 9,37 miliardi nel 2026, prevedendo un valore di 14,31 miliardi nel 2034 e un CAGR del 5,44%. L'Europa rappresentava nel 2025 circa il 25,3% del mercato mondiale, con un valore di 2,25 miliardi di dollari, previsto a 2,37 miliardi nel 2026.

L'Italia si colloca quindi in un mercato maturo, ma ancora caratterizzato da tassi di sviluppo nell'ordine del 5% annuo secondo alcune delle principali società internazionali di market intelligence.

Il vero potenziale è nella domanda ancora non convertita

È soprattutto sul comportamento dei consumatori che i dati italiani del 2026 risultano significativi.

Una ricerca realizzata nel marzo 2026 da Key-Stone per Ultradent, attraverso metodologia mista CAWI e CATI su un campione rappresentativo di 3.000 italiani con più di 20 anni, evidenzia che il 73% vorrebbe avere o mantenere denti bianchi. Il 69% ritiene inoltre che denti più bianchi possano contribuire al proprio benessere personale e alle relazioni sociali. Il dato più interessante dal punto di vista del mercato riguarda però la distanza tra aspirazione e acquisto. Più di un italiano su due si dichiara interessato a un trattamento professionale, e l'11% si definisce molto interessato. Quando vengono considerate anche la disponibilità economica e le soglie di prezzo, Key-Stone stima tuttavia una domanda realmente accessibile intorno al 24% della popolazione adulta.



Si tratta di un passaggio fondamentale per interpretare il comparto: il bacino potenziale è decisamente superiore all'attuale penetrazione del trattamento. La principale opportunità non sembra quindi essere soltanto quella di generare un nuovo desiderio, già ampiamente presente, ma di trasformare l'interesse in scelta concreta.

Anche il livello di conoscenza lascia spazio alla crescita. Nel 2026 il 47% degli intervistati dichiara di conoscere lo sbiancamento professionale, mentre un ulteriore 34% afferma di conoscerlo soltanto genericamente.



Tra i Boomers appena il 2% dichiara di aver già effettuato il trattamento e il 32% non lo conosce. L'interesse risulta invece superiore tra Gen Z, Millennials, donne e persone appartenenti alle fasce socioeconomiche medio-alte.

Nel Nord-Ovest, il desiderio di avere denti più bianchi raggiunge il 78%.

I prodotti sbiancanti di libera vendita (OTC) sono già un mercato rilevante

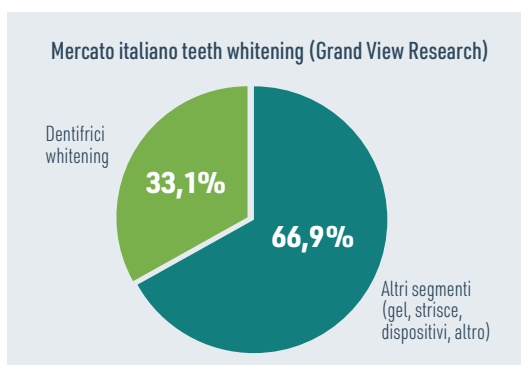
Il confine tra trattamento professionale effettuato in studio o a domicilio sotto la supervisione del professionista dentale e l'utilizzo di prodotti sbiancanti acquistati direttamente dal paziente è uno degli elementi più interessanti del settore.

Un'indagine Key-Stone del marzo 2024 su 2.585 italiani aveva evidenziato che il 40% degli intervistati dichiarava di acquistare prodotti sbiancanti per uso domiciliare, con una spesa media dichiarata intorno ai 14 euro al mese.

Nella stessa ricerca il 58% affermava di conoscere lo sbiancamento professionale, mentre soltanto l'8% dichiarava di essersi sottoposto almeno una volta a questo tipo di trattamento.

Il dato conferma una caratteristica tipica dei mercati consumer evoluti: la soluzione a basso impegno economico e facilmente accessibile viene sperimentata da una quota molto più ampia della popolazione rispetto alla prestazione professionale.

Anche la struttura merceologica conferma questa dinamica. Grand View Research attribuiva nel 2023 ai dentifrici whitening il 33,1% del mercato italiano dello sbiancamento, indicandoli come il principale segmento per fatturato e prevedendone inoltre la crescita più rapida nel periodo successivo.



Il dentifricio whitening rappresenta in questo senso una vera e propria "porta di ingresso" alla categoria: prezzo contenuto, elevata frequenza di acquisto, disponibilità nella grande distribuzione, farmacia ed e-commerce e integrazione naturale nella routine quotidiana riducono fortemente le barriere alla prova rispetto a un trattamento professionale.

Il dentista conserva un vantaggio competitivo decisivo

La crescita dei prodotti sbiancanti di libera vendita (OTC) non sembra tuttavia cancellare il ruolo dello studio odontoiatrico. Al contrario, la ricerca 2026 mostra che il 56% degli italiani è stato dal dentista nei dodici mesi precedenti e il 22% negli ultimi quattro mesi; l'80% si rivolge prevalentemente a un dentista privato.



Ancora più significativo è il tema della fiducia. Tra i consumatori interessati allo sbiancamento, oltre nove su dieci considerano essenziale utilizzare

prodotti clinicamente testati. Inoltre, circa la metà delle persone che ha già effettuato uno sbiancamento tende a ripeterlo.

Dal punto di vista di una ricerca di mercato, quest'ultimo dato è particolarmente importante: lo sbiancamento non va necessariamente interpretato come una prestazione one shot.

Una soddisfazione positiva può generare riacquisto, mantenimento e cicli successivi, aumentando il valore del paziente nel tempo.

Proprio sulla capacità di trasformare un interesse già diffuso in una scelta consapevole si concentra **Barbara Maddalena**, Ultradent SEMENA Marketing Director, che sottolinea il ruolo del professionista nella gestione di un mercato sempre più vicino al mondo del beauty:

"Il desiderio di avere un sorriso più bianco è già fortemente presente: la vera opportunità oggi è trasformare questo interesse in una scelta consapevole. In un mercato sempre più vicino al mondo del beauty e caratterizzato da un'offerta molto ampia, crediamo che il professionista dentale abbia un ruolo ancora più importante nel guidare il paziente. Dal punto di vista di Ultradent, la crescita dello sbiancamento passa quindi anche dalla capacità di supportare il professionista con soluzioni supportate dalla ricerca scientifica, efficaci e sicure, e con protocolli che gli permettano di rispondere alle diverse esigenze dei pazienti, dal trattamento in studio a quello domiciliare, fino al mantenimento del risultato nel tempo. Parallelamente, stiamo guardando con crescente attenzione anche al mercato consumer, in particolare attraverso il dentifricio: una categoria che ci permette di entrare maggiormente nella routine quotidiana delle persone e di creare una naturale continuità tra cura del sorriso, mantenimento e sbiancamento professionale."

Prezzo, priorità e comunicazione sono ancora le principali barriere

L'interesse elevato non elimina gli ostacoli alla conversione. La ricerca Key-Stone 2026 individua fra le principali barriere il costo percepito, la convinzione di non averne realmente bisogno e la bassa priorità attribuita al trattamento.

Fra le persone che non frequentano da anni il dentista, il fai-da-te viene citato dal 9% come alternativa. Il mercato presenta quindi un classico conversion gap: il desiderio estetico è molto diffuso, ma una parte della popolazione non possiede informazioni sufficienti per distinguere tra trattamento sbiancante e prodotti sbiancanti di libera vendita. Per aziende e studi dentistici la variabile competitiva non è soltanto il prezzo. Diventano centrali la percezione di sicurezza, la prevedibi-

lità del risultato, la semplicità del protocollo, la gestione dell'eventuale sensibilità e soprattutto la capacità del professionista di spiegare quale soluzione sia indicata per il singolo paziente.

La regolamentazione rafforza il ruolo professionale

Anche il quadro normativo europeo contribuisce a mantenere una separazione netta tra mercato consumer e trattamento sotto controllo odontoiatrico. La normativa europea stabilisce che i prodotti per l'igiene orale, compresi quelli whitening, possono contenere o liberare fino allo 0,1% di perossido di idrogeno nel normale canale consumer. Per i prodotti sbiancanti che contengono o liberano più dello 0,1% e fino al 6% di H₂O₂, la vendita è invece destinata esclusivamente ai dentisti; per ogni ciclo, il primo utilizzo deve essere effettuato dall'odontoiatra o sotto la sua diretta supervisione, e questi prodotti non possono essere utilizzati nei minori di 18 anni.

Questa regolamentazione crea di fatto due mercati contigui ma differenti: da un lato prodotti cosmetici e di oral care acquistabili direttamente dal consumatore, dall'altro protocolli con concentrazioni efficaci di perossido che richiedono il coinvolgimento professionale.

Un mercato sempre più vicino al beauty, ma con una componente clinica forte

L'evoluzione più interessante sembra essere culturale. Euromonitor identifica esplicitamente lo sbiancamento come una delle categorie attraverso cui l'igiene orale si sta estendendo verso beauty e self-expression, in particolare presso i consumatori più giovani. Non significa che la salute orale perda importanza.

Piuttosto, prevenzione ed estetica tendono progressivamente a sovrapporsi nella stessa esperienza di consumo.

Il paziente che esegue periodicamente l'igiene professionale può diventare il candidato naturale a uno sbiancamento; chi inizia acquistando un dentifricio whitening può successivamente ricercare un risultato più evidente; chi ha ottenuto un buon risultato professionale può entrare in una logica di mantenimento domiciliare. La concorrenza, di conseguenza, si gioca su più livelli: grande distribuzione, farmacia, e-commerce, industria dentale e studio odontoiatrico competono per rispondere allo stesso bisogno con proposte di valore differenti.

Le prospettive per il mercato italiano

Al settembre 2026 gli indicatori disponibili descrivono quindi un mercato con domanda potenziale

elevata, penetrazione professionale ancora relativamente contenuta e buone possibilità di sviluppo. La crescita non dovrebbe derivare esclusivamente dall'aumento del numero di persone interessate. Il 73% degli italiani dichiara già di voler avere o mantenere denti bianchi. Il vero spazio di sviluppo è nella conversione della domanda latente, nella ripetizione dei trattamenti e nell'integrazione fra studio e home care. Per l'industria significa lavorare su efficacia dimostrabile, sicurezza, semplicità d'uso e differenziazione. Per lo studio odontoiatrico significa soprattutto intercettare un bisogno che spesso il paziente possiede ma non esprime spontaneamente.

Lo sbiancamento sta quindi passando da trattamento estetico relativamente di nicchia a categoria strutturata dell'oral care italiano, collocata all'incrocio fra odontoiatria, prevenzione e beauty. I tassi di crescita previsti intorno al 5% annuo e, soprattutto, l'ampio divario tra desiderio e utilizzo effettivo indicano che il mercato non ha ancora raggiunto la sua piena maturità.

NOTA METODOLOGICA

Le stime economiche dei diversi istituti non devono essere sommate o confrontate direttamente. Grand View Research, Euromonitor e Fortune Business Insights utilizzano perimetri, metodologie e canali differenti. Per questo motivo i dati di valore sono stati utilizzati per descrivere dimensione e traiettoria dei rispettivi mercati, mentre per l'analisi della domanda italiana sono stati privilegiati i dati demoscopici Key-Stone.

FONTI PRINCIPALI

- Key-Stone Research & Consulting, ricerca nazionale sullo sbiancamento, marzo 2026, n. 3.000 adulti, metodologia CAWI + CATI;
- Key-Stone, indagine marzo 2024, n. 2.585 italiani;
- Grand View Research, Italy Teeth Whitening Market Size & Outlook, 2030;
- Euromonitor International, Oral Care in Italy, giugno 2026;
- Fortune Business Insights, Teeth Whitening Market, aggiornamento agosto 2026;
- Unione Europea, Direttiva 2011/84/UE e Regolamento (CE) n. 1223/2009 sui prodotti cosmetici.

A CONFRONTO SISTEMI SBIANCAMENTO PROFESSIONALE

Prodotto	BlancOne CLICK+	BlancOne ULTRA+	Kulzer Vivida Office Shade Correction
Produttore	IDS Spa	IDS Spa	Cavex
Fornitore dati tecnici	IDS Spa	IDS Spa	Kulzer srl
Principio attivo sbiancante	Perossido di carbammide	Perossido di idrogeno	Perossido di idrogeno
Concentrazione del principio attivo sbiancante (%)	17	35	25
H ₂ O ₂ presente/liberato (%)	5,95	35	25
Classificazione	Prodotto cosmetico	Dispositivo medico - Classe I	Dispositivo medico - Classe I
pH del prodotto pronto all'uso	×	×	×
Preparazione del prodotto prima dell'applicazione	Automiscelante	Miscelazione manuale	Pronto all'uso
Tempo massimo di utilizzo dopo attivazione o miscelazione (min)	×	15	Pronto all'uso
Attivazione luminosa	Necessaria	Necessaria	Non prevista
Tempo di applicazione del prodotto per singola applicazione (min)	10	10	10-15/ciclo
Numero applicazioni per seduta	1	3	3
Numero sedute previste dal protocollo	1	1	1
Sistema desensibilizzante	Integrato nel prodotto	Non previsto	Disponibile separatamente
Principio attivo desensibilizzante	Idrossiapatite	Idrossiapatite	Nitrato di potassio, Idrossiapatite
Protezione dei tessuti molli prevista dal protocollo	Non richiesta	Barriera gengivale fotopolimerizzabile	Barriera gengivale fotopolimerizzabile
Protocollo domiciliare complementare	×	×	✓ disponibile come prodotto complementare
Confezionamento del prodotto	Cartuccia automiscelante	Monodose	Siringa
Quantità di prodotto contenuta nella confezione (ml)	18	9	2 (1 penna = 1 paziente)
Prezzo di listino*	Euro 299,00	Euro 197,00	Euro 47,00 Starter Pack (3 Office Pens/2ml cad.)
Info azienda	Tel. 019.862080 www.blancone.eu	Tel. 019.862080 www.blancone.eu	Tel. 02.2100941 www.kulzer-dental.it

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

Opalescence Boost	Opalescence Endo	Opalescence Quick PF 45%
Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.
Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.
Perossido di idrogeno	Perossido di idrogeno	Perossido di carbammide
40	35	45
40	35	ca. 15
Dispositivo medico - Classe IIa	Dispositivo medico - Classe IIa	Dispositivo medico - Classe IIa
7,5	4,5	6,5
Miscelazione manuale	Pronto all'uso	Pronto all'uso
10 giorni	✕	✕
Non prevista	Non prevista	Non prevista
20	1-5 gg per trattamento	30/g
Variabile secondo il caso/protocollo	1	1
Variabile in funzione del caso clinico	Variabile in funzione del caso clinico	Variabile in funzione del caso clinico
Integrato nel prodotto, disponibile separatamente	Non previsto	Integrato nel prodotto, disponibile separatamente
Nitrato di potassio, Fluoruro	✕	Nitrato di potassio, Fluoruro
Barriera gengivale fotopolimerizzabile, diga	✕	Non richiesta
✓ disponibile come prodotto complementare	✗	✓ disponibile come prodotto complementare
Siringa	Siringa	Siringa
Siringa da 1,2 (x2, x4, x20)	Siringa da 1,2 (x2)	Siringa da 1,2 (x4, x20)
Patient Kit (2 siringhe + diga e accessori) Euro 135,90. Intro Kit (4 siringhe + diga e accessori) Euro 248,20. Refil Kit Euro 616,80	Opalescence Endo Kit (2 siringhe + accessori) Euro 120,10. Opalescence Endo Mini Refill Kit (2 siringhe) Euro 114,10	Opalescence Quick PF Refill (4 siringhe + accessori) Euro 60,20. Opalescence Quick PF Econo Refill (20 siringhe + accessori) Euro 246,40
Tel. 800.830 715 www.ultradent.it	Tel. 800.830 715 www.ultradent.it	Tel. 800.830 715 www.ultradent.it

VISITA IL PORTALE INFODENT.IT

NELL'AREA CONFRONTI POTRAI COMPARARE LE CARATTERISTICHE TECNICHE E LE PROPRIETÀ FISICHE DELLE ATTREZZATURE E DEI MATERIALI PER VALUTARNE LE DIFFERENZE E LE DIVERSE INDICAZIONI



* I prezzi si intendono al netto di IVA

ACONFRONTO SISTEMI SBIANCAMENTO DOMICILIARE

Prodotto	BlancOne HOME+ Ever	BlancOne HOME+ Night	Daywhite gel 10% perossido di carbammide
Produttore	IDS Spa	IDS Spa	Philips
Fornitore dati tecnici	IDS Spa	IDS Spa	Simit Dental Srl
Agente sbiancante	Perossido di carbammide	Perossido di carbammide	Perossido di carbammide
Concentrazione dell'agente sbiancante (%)	7	12	10
H ₂ O ₂ presente-liberato (%)	2,4	4,2	×
pH del prodotto pronto all'uso	×	×	×
Agenti desensibilizzanti presenti nella formulazione	Nessuno	Nessuno	Nitrato di potassio
Sistema di somministrazione	Prodotto per mascherina personalizzata	Prodotto per mascherina personalizzata	Prodotto per mascherina personalizzata
Durata consigliata della singola applicazione (min/ore)	4-8 ore	4-8 ore	6 ore
Frequenza consigliata	1 volta/die	1 volta/die	1 volta/die
Durata indicativa del ciclo secondo protocollo del produttore (gg)	10-15	10-15	14
Contenuto della confezione	Siringa automix 5ml + puntali, dentifricio 75ml, porta-mascherine	Siringa automix 5ml + puntali, dentifricio 75ml, porta-mascherine	18 trattamenti notturni, 4-6 ore
Materiale informativo per il paziente	Istruzioni digitali/QR code	Istruzioni digitali/QR code	Istruzioni cartacee
Prezzo di listino*	Euro 59,00	Euro 59,00	Euro 73,40
Info azienda	Tel. 019.862080 www.blancone.eu	Tel. 019.862080 www.blancone.eu	Tel. 0376.267811 www.simitdental.it

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

Daywhite gel 6% con ACP	Kulzer Vivida Home	Opalescence PF 10%	Opalescence PF 16%
Philips	Cavex	Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.
Simit Dental Srl	Kulzer srl	Ultradent Products Inc.	Ultradent Products Inc.
Perossido di idrogeno	Perossido di idrogeno	Perossido di carbammide	Perossido di carbammide
6	6	10	16
✕	6	ca. 3	ca. 5,8
✕	a 20° > 6	ca. 6,5	ca. 6,5
Nitrato di potassio	Nessuno	Nitrato di potassio, Fluoruro	Nitrato di potassio, Fluoruro
Prodotto per mascherina personalizzata	Prodotto per mascherina personalizzata	Prodotto per mascherina personalizzata	Prodotto per mascherina personalizzata
30-45	15-30 min	8-10 ore al giorno	4-6 ore
2 volte/die	1 volta/die	1 volta/die	1 volta/die
14	2-3 settimane	8	8
18 trattamenti diurni, 15-20 min, 2 volte al giorno	Refill sir. 3ml di gel - Kit con 3 sir. + dentifricio (pre) e conditioner (50g)	Differenti kit disponibili	Differenti kit disponibili
Istruzioni cartacee	Istruzioni cartacee, istruzioni digitali/ QR code, video/tutorial	Istruzioni cartacee, video/tutorial, flyer paziente	Istruzioni cartacee, video/tutorial, flyer paziente
Euro 73,40	Euro 22,00. Kit Euro 62,00	Opalescence PF Patient Kit (8 siringhe + accessori) Euro 87,00 Opalescence PF Doctor Kit (8 siringhe + accessori) Euro 9,20 Opalescence PF Refill (40 siringhe) Euro 304,90	Opalescence PF Patient Kit (8 siringhe + accessori) Euro 87,00 Opalescence PF Doctor Kit (8 siringhe + accessori) Euro 9,20 Opalescence PF Refill (40 siringhe) Euro 304,90
Tel. 0376.267811 www.simidental.it	Tel. 02.2100941 www.kulzer-dental.it	Tel. 800.830 715 www.ultradent.it	Tel. 800.830 715 www.ultradent.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA



Filler facciali in Italia: un mercato in crescita, con spazi da costruire

Numeri in crescita per le procedure con acido ialuronico, una domanda ancora di nicchia e un quadro normativo in evoluzione: cosa emerge dalle ricerche e quali indicazioni per lo studio odontoiatrico

Il valore in euro del mercato italiano dei filler non è pubblico. Per orientarsi bisogna incrociare fonti diverse. In Europa, secondo Grand View Research, il segmento dei dermal filler ha generato 1.515,3 milioni di dollari nel 2025, e l'acido ialuronico ne rappresenta l'82,47%.

Il dato ISAPS, da leggere con cautela

La Global Survey 2024 di ISAPS attribuisce all'Italia 430.598 procedure con acido ialuronico, contro 190.606 dell'anno prima: +125,9%. Sul solo ialuronico saremmo secondi al mondo dopo gli Stati Uniti. Il campione, però, comprende solo chirurghi plastici. E un raddoppio in dodici mesi, mentre a livello globale la crescita è stata del 5,2%, va preso come un segnale di tendenza più che come una misura precisa.

I pazienti: una nicchia ancora da conquistare

L'indagine OmniVision Salus di Key-Stone, su 3.000 adulti, ridimensiona il quadro: poco meno del 3% ha fatto trattamenti di medicina estetica almeno una volta nella vita. Circa l'1,1% li ha fatti in uno studio dentistico. Il dato più scomodo è un altro: il 27,6% andrebbe solo da un medico estetico, escludendo lo studio dentistico.

Gli studi: un interesse che si sta assestando

Nel 2023 il 15% dei titolari del panel Key-Stone eseguiva già qualche trattamento estetico, spesso in modo occasionale. Un anno dopo, il 51% degli studi si dice non interessato alla disciplina. Chi pratica lo fa soprattutto al Sud e nelle Isole (25%) e nel Centro (18%). Il filler ialuronico è la porta d'ingresso per tutti: tutti lo usano sulle labbra, il 92% sulle rughe periorali. In Spagna la quota di odontoiatri attivi arriva al 27%.

Regole in movimento

Dal 2023 la competenza estetica dell'odontoiatra è riconosciuta per legge. Il 2026 ha aggiunto due novità. A maggio il Ministero ha ricordato a farmacie e marketplace che è irregolare vendere filler a soggetti non qualificati. A luglio il ministro Schillaci si è detto favorevole a un tavolo tecnico contro l'abusivismo, con registri provinciali. Resta aperta la questione sollevata nel 2025, quando alcuni emendamenti proponevano un Registro nazionale riservato ai soli laureati in Medicina.

La nostra lettura

Le fonti offrono due prospettive diverse: visto dai chirurghi plastici, il mercato cresce in modo marcato; visto dai pazienti, la domanda resta più contenuta. Per lo studio dentistico il filler labiale e periorale trova la sua collocazione più naturale come completamento del piano estetico del sorriso, dove il dentista può contare sulla conoscenza anatomica del distretto e su un rapporto di fiducia già costruito. Proporlo come attività a sé stante richiede più tempo per conquistare i pazienti e attenzione a un quadro normativo ancora in evoluzione. In ogni caso, formazione solida, copertura assicurativa adeguata e documentazione accurata sono le basi per sviluppare questa attività con serenità.

FONTI PRINCIPALI

- ISAPS Global Survey 2024;
- Key-Stone su Dental Tribune Italia (2025);
- Grand View Research (2026);
- Ministero della Salute, nota DGDMF 2026;
- Mondo Sanità (2026);
- Quotidiano Sanità (2025).

Flexmon® Partials

Protesi parziali di nuova generazione prive di metallo



Con Flexmon® Partials, Zirkozahn propone un sistema completo per la realizzazione digitale di protesi parziali prive di metallo, sviluppato per combinare efficienza, precisione e risultati riproducibili. Materiali, software e fasi di lavoro sono coordinati tra loro per offrire al laboratorio un workflow continuo e integrato.

La struttura viene realizzata utilizzando due resine ad alte prestazioni e pressoché prive di monomeri: **Flexmon® Pro Multistratum®** è impiegata per denti e ganci e si distingue per le sfumature di colore naturali, l'elevata traslucenza e resistenza alla flessione, nonché la particolare flessibilità. Queste proprietà consentono ai ganci di inserirsi in modo sicuro nei sottosquadri e di flettersi durante l'inserimento e la rimozione della protesi, senza deformazioni

permanenti o fratture. In questo modo, la ritenzione rimane stabile e le sollecitazioni sui monconi vengono ridotte.

Per la base protesica si utilizza invece **Denture Gingiva Pro Mono**, una resina caratterizzata da un'elevata resistenza alla frattura e alle sollecitazioni meccaniche. La combinazione dei due materiali permette di ottenere restauri funzionali, resistenti ed estetici, evitando al tempo stesso la presenza di componenti metallici visibili.

La progettazione avviene nel **software Zirkozahn.Modifier**, le cui funzioni intelligenti supportano l'intero design e consentono un'implementazione rapida e flessibile. Il processo digitale riduce i tempi di lavorazione e permette di mantenere una qualità costante, facilitando inoltre la riproducibilità del risultato.

SCOPRI DI PIÙ





DEXIS™ ha presentato nuove soluzioni per il suo ecosistema connesso. Le innovazioni, che interessano hardware, software, cloud, formazione e servizi, supportano maggiore chiarezza, sicurezza ed efficienza lungo l'intero flusso di lavoro di imaging.

SCANSIONE INTRAORALE

Nella scansione intraorale, la nuova versione di **IS ScanFlow**

introduce il **SEAT Protocol**, che supporta i flussi di lavoro implantari migliorando allineamento e accuratezza nelle riabilitazioni full-arch e multi-unità. La nuova punta slim di **DEXIS Improvo™** migliora l'accesso e la manovrabilità nelle anatomie più complesse.

SOFTWARE

Sul fronte software, la **versione 4.10 di DTX Studio™ Clinic**

DEXIS presenta innovazioni per l'intero portfolio che rafforzano il suo ecosistema di imaging connesso

Soluzioni connesse per offrire ai professionisti maggiore chiarezza, sicurezza ed efficienza

introduce un nuovo Modulo Endodontico per la visualizzazione 3D dell'anatomia canalare, favorendo diagnosi più accurate e decisioni terapeutiche più consapevoli.

CONNESSIONE

DEXIS IOS Cloud, precedentemente IS Connect, offre un'esperienza utente aggiornata e una nuova integrazione con i laboratori 3Shape, semplificando la collaborazione tra clinici e laboratori.

TUTTE LE NOVITÀ

Le ulteriori novità comprendono **nuovi Service Plan**, modelli **Hardware-as-a-Service**, l'espansione di **DEXIS Academy** e integrazioni più ampie con **Asiga**, **3Shape** e **SmileGrid**. Le innovazioni sono state presentate durante il keynote virtuale **DEXIS ILLUMINATE**, ora disponibile on demand.

Per informazioni

DEXIS

DEXIS.com/it-it

La QUALITÀ secondo noi

La qualità non nasce in produzione. Nasce molto prima, è un percorso

Da sempre, noi di Tekne Dental, studiamo ogni componente per durare nel tempo. Pensiamo e progettiamo soluzioni tecniche per migliorare continuamente. Così, le adottiamo fin dalla scelta dei materiali, poi nella trasformazione in semilavorato, nella finitura, nel montaggio, nel packaging, nell'utilizzo e nella manutenzione. Prendiamo decisioni mesi prima dell'assemblaggio finale, dove competenza, attenzione e cura trasformano un progetto

studiato nei minimi particolari in un prodotto finito coerente con gli standard previsti. Arriviamo così al dettaglio che è il risultato del tutto. Ci conferma che la qualità non è un passaggio. È un processo. E, soprattutto, è una scelta. La qualità non si controlla soltanto. Si progetta.

I NOSTRI TUBI

Tutti i tubi prodotti da Tekne Dental **sono conformi ISO 9168, ISO 10993-1, CEI EN 60601-1**



con connettore multifunzione staccabile.

e MDR 2017/745 (Classe I), hanno guaine in silicone ad alta resistenza e disinfettabili, sono senza lattice, senza ftalati, con tubi interni per uso alimentare, migliorano lo strumento al quale sono collegati, sono disponibili anche nelle versioni

Non serve essere tecnici per percepirla. Quando tutto è al posto giusto, lo si vede subito.

Per informazioni

Tekne Dental

www.teknedental.com

Blue View VariStrip™: una soluzione per restauri anteriori più semplici e predicibili

Nel restauro diretto del settore anteriore, la ricostruzione di un corretto profilo interprossimale è uno degli aspetti più delicati della procedura clinica. La matrice incide infatti sull'estetica finale, sulla precisione del punto di contatto, sulla gestione dell'anatomia e sui tempi di rifinitura.



Per rispondere a queste esigenze, Garrison ha sviluppato Blue View VariStrip™, una matrice anatomica progettata per facilitare restauri anteriori più precisi e predicibili. Realizzata in poliestere ultrasottile da 0,05 mm, presenta un design pre-sagomato che riproduce la naturale

curvatura occluso-gengivale del dente. Le estremità arrotondate ne agevolano l'inserimento nello spazio interprossimale e favoriscono un posizionamento semplice e controllato. L'altezza variabile da 6 a 10 mm consente di adattare la stessa matrice ai diversi elementi an-

teriori e a più situazioni cliniche, riducendo il numero di matrici necessarie. La colorazione blu aumenta il contrasto con la struttura dentale, migliora la visibilità durante le fasi operative e rende la matrice facilmente individuabile sul vassoio. Il materiale non interferisce con la fotopolime-

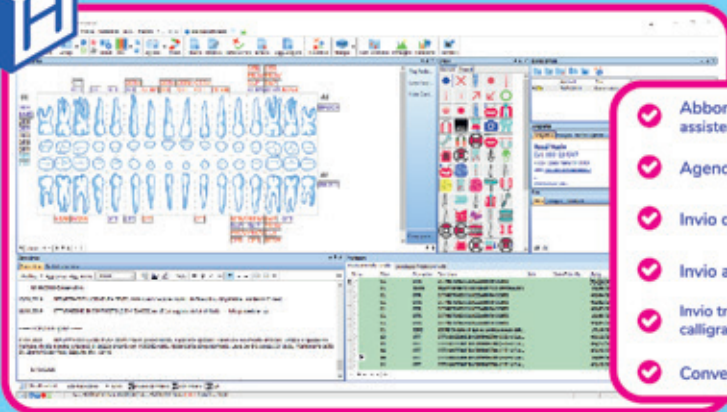
rizzazione. VariStrip™ può essere utilizzata nei restauri di Classe III e IV, nella chiusura dei diastemi, nelle riparazioni estetiche e nella sostituzione di restauri anteriori. La conformazione anatomica contribuisce inoltre a ridurre il rischio di profili piatti, triangoli neri e aree favorevoli al ristagno alimentare.

Con VariStrip™, Garrison propone una soluzione orientata a semplicità d'impiego, ergonomia e controllo clinico, pensata per migliorare efficienza e qualità dei restauri anteriori nella pratica quotidiana.

Per informazioni
Garrison Dental Solutions
Tel. 340.8336995
contactme@garrisdental.com

HORIZON BLUE

L'evoluzione dei gestionali per dentisti

- ✓ 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 calligrafa ai pazienti tramite Whatsapp o Sms
- ✓ Conversione gratuita da altri gestionali



NEW

Pagina Web dello Studio gestita da Horizon

Horizon genera una Pagina Web personale per ogni Studio con i contatti, posizione, orari studio, social, prenotazione via email, che integrandosi alla messaggistica Whtsapp/Sms diventa un efficace strumento marketing

Inquadra il QR Code per vedere un esempio



www.caes.it / info@caes.it

tel 06.94316041 / whatsapp 347.2535621 / FB @CaesSoftware

ANTHOGRY punta sull'Italia

Nuova partnership con Umbra per la distribuzione, debutto del sistema implantare X3S e un nuovo ecosistema di formazione dedicato ai professionisti.

Anthogyr, brand specializzato nelle soluzioni implantari e parte del Gruppo Straumann, annuncia una partnership strategica con Umbra per la distribuzione delle proprie soluzioni implantari sul mercato italiano. L'accordo, operativo da settembre, unisce l'esperienza clinica, l'innovazione e il supporto scientifico di Anthogyr alla conoscenza del mercato italiano, alla presenza capillare e all'esperienza di Umbra.

Tra le prime iniziative previste figura il lancio in Italia del nuovo impianto Anthogyr X3S, che entrerà nel portafoglio distribuito da Umbra con un programma di formazione clinica. La collaborazione nasce dalla complementarità tra le due realtà e punta a integrare distribuzione, formazione, supporto clinico e

innovazione. Umbra metterà a disposizione una rete composta da oltre 200 consulenti commerciali, 16 Area Manager e circa 19.000 studi odontoiatrici serviti, oltre a una struttura logistica in grado di gestire più di 1.200 ordini al giorno, con consegne entro 24 ore e 48 ore per le isole. La partnership consentirà inoltre di integrare le soluzioni implantari Anthogyr con il portafoglio di tecnologie, sistemi digitali e brand selezionati da Umbra, offrendo ai professionisti un ecosistema per la pianificazione del trattamento, la chirurgia guidata, la protesi e il workflow digitale. X3S completa la gamma implantare Anthogyr ed è stato sviluppato per offrire elevata stabilità primaria, sicurezza e versatilità operativa. Il sistema



è progettato per garantire un efficace ancoraggio fin dalle prime fasi dell'inserimento ed è indicato in particolare nei siti con osso D3 e D4, negli inserimenti post-estrattivi dei settori posteriori, nelle procedure di rialzo del seno mascellare e nei casi che richiedono un'elevata stabilità primaria. Per il professionista questo significa ampliare le opzioni terapeutiche disponibili, con maggiore controllo e flessibilità operativa anche nelle situazioni più complesse. La collaborazione sarà accompagnata da un program-

ma di aggiornamento scientifico. Nei prossimi mesi sono previsti la presentazione italiana di X3S, corsi dedicati alla protesi fissa su impianti e denti naturali, corsi cadavere, gli incontri dello Study Club Le Cercle e ulteriori momenti di confronto clinico con il coinvolgimento dei Key Opinion Leader Anthogyr.

I Product Specialist Anthogyr lavoreranno a stretto contatto con la rete Umbra per offrire consulenza tecnico-scientifica, affiancamento clinico e supporto dedicato ai professionisti. Anthogyr e Umbra guardano alla partnership come a un progetto di lungo periodo, finalizzato a costruire un ecosistema sempre più integrato e vicino alle esigenze degli odontoiatri italiani, unendo innovazione implantare, formazione continua, supporto specialistico e conoscenza del territorio.

Per informazioni

umbra.it

www.straumann.com/it

GrandioSO Unlimited: il composito universale VOCO senza limiti di stratificazione

Un solo materiale universale, applicabile fino a 4 mm in un unico strato.

VOCO amplia la gamma GrandioSO con Unlimited, un composito universale pensato per essere l'unico materiale necessario nella pratica quotidiana. Grazie alla tecnologia Visual-Transformation-Technology, il materiale è applicabile in un solo strato fino a 4 mm, sia in zona anteriore che posteriore, senza necessità di stratificazione. Prima della

polimerizzazione risulta trasparente, per garantire una profondità di cura affidabile; dopo l'esposizione alla luce assume l'opacità estetica tipica del dente naturale. Il sistema Cluster-Shades semplifica la selezione del colore: bastano cinque tonalità per coprire tutte le 16 nuance VITA® classiche, con tempi di fotopolimerizzazione di soli 10 secondi per le tonalità A1-A3.5 più utilizzate. Dal punto di vista meccanico, il contenuto di riempitivo del 91% in peso garantisce



elevata resistenza (333 MPa di resistenza alla compressione, 85 VHN di durezza superficiale) e una contrazione da polimerizzazione contenuta, pari all'1,44% in volume. La radiopacità raggiunge il 900% Al, per un contrasto radiografico eccellente. Indicato per restauri anteriori e

posteriori, ricostruzioni, faccette, build-up e inlay compositi, è compatibile con tutti gli adesivi convenzionali.

Per informazioni

VOCO Dental

www.voco.dental

KLS Martin e Lithoz: impianti bioceramici su IPS Gate®

Gli impianti personalizzati in LithaBone TCP sono ora disponibili su IPS Gate®, la piattaforma di KLS Martin per pianificare, ordinare e fornire soluzioni chirurgiche su misura. Il materiale a base di fosfato tricalcico è sviluppato da Lithoz, partner dell'azienda tedesca da 12 anni.

KLS Martin prevede di raggiungere 500 impianti ceramici individuali consegnati entro la fine del terzo trimestre 2026. L'integrazione nella piattaforma consente ai chirurghi di gestire gli impianti bioceramici con il workflow digitale già utilizzato per le altre **Individual Patient Solutions (IPS®)**. Dalla pianificazione sui dati della tomografia alla definizione dello scaffold,

il processo permette di progettare una soluzione specifica per il caso clinico e di ordinarla attraverso **IPS Gate®**.

Gli impianti sono prodotti con la tecnologia di **stampa 3D Lithography-based Ceramic Manufacturing (LCM)** di Lithoz. Questa tecnica consente di realizzare geometrie e porosità personalizzate. La porosità può influenzare la degradazione dello scaffold e la sua progressiva sostituzione con nuovo tessuto osseo vitale. Lithoz opera nell'ambito di un sistema di gestione della qualità certificato ISO 13485.

Per fissare l'impianto si possono utilizzare viti in titanio oppure **SonicWeld Rx®**, il sistema di KLS Martin basato su pin polimerici riassorbibili. La seconda opzio-



ne permette di ottenere un'unità implantare interamente riassorbibile, senza la necessità di un ulteriore intervento per rimuovere la fissazione.

Secondo KLS Martin, l'accesso agli impianti tramite IPS Gate® rende più rapida la pianificazione e più prevedibili i tempi di consegna. L'ampliamento della disponibilità segna una

nuova fase della collaborazione con Lithoz, sostenuta da studi clinici pubblicati sulle soluzioni ceramiche stampate in 3D per la sostituzione ossea.

Per informazioni

Lithoz

+43 660.9128831

cweissflog@lithoz.com



SIMPLIFYING DENTAL MOTION

TUBI SILICONATI DI PRIMA QUALITÀ

Consulta il nostro Catalogo Tubi



TeKne Dental s.r.l.
Via del Pescinale, 77 • 50041 Calenzano (FI) • Italy
www.teknedental.com • info@teknedental.com

L'osseodensificazione entra nella pratica implantare quotidiana

Tra le tecnologie disponibili per l'implantologia dentale spicca Versah, azienda specializzata in un sistema di frese pensato per rivoluzionare la preparazione del sito osseo prima dell'inserimento implantare.



Le **frese Densah®**, si basano su una tecnica biomeccanica innovativa nota come osseodensificazione, che si distingue nettamente dagli approcci tradizionali di perforazione ossea.

A differenza delle metodiche classiche di trapanazione, l'osseodensificazione non asporta tessuto osseo per sottrazione, ma lo comprime e lo autoinnesta, indirizzandolo dall'osteotomia verso l'esterno, in una dinamica che ricorda l'uso dell'osteotomo

a martello, ma senza gli effetti traumatici e i limiti operativi che lo caratterizzano. Il principio di funzionamento prevede che la fresa Densah® venga fatta ruotare ad alta velocità in senso inverso, quindi in modalità non tagliente, con irrigazione esterna costante: il risultato è la formazione, lungo le pareti e sul fondo dell'osteotomia, di uno strato osseo compatto e denso. Questo

processo ha un impatto clinico rilevante: un tessuto osseo più denso e compatto garantisce una maggiore stabilità primaria dell'impianto e può favorire tempi di guarigione più rapidi. Il sistema Versah viene proposto come soluzione utile a semplificare interventi complessi, come il rialzo del seno mascellare per via cretale, riducendo l'invasività e migliorando la predicibilità del

trattamento anche in presenza di creste ossee sottili o mascellari atrofici. Proprio per questo, attorno alla tecnologia Densah® sono nati anche percorsi formativi dedicati, volti a trasferire ai clinici le competenze pratiche necessarie per integrare correttamente la tecnica dell'osseodensificazione nel flusso di lavoro implantare quotidiano, dalla pianificazione del caso alla gestione dei tessuti duri più complessi.

Il sistema di frese Versah si conferma quindi una soluzione di riferimento per gli specialisti dell'implantologia che cercano approcci meno traumatici e più predicibili nella gestione dei siti implantari, specialmente nei casi clinici più impegnativi.

Per informazioni

versahinternational.com/it

MegaGen lancia BLUEDIAMOND ZYGOMA

Il nuovo sistema implantare zigomatico integra l'ingegnerizzazione BLUEDIAMOND di MegaGen, la tecnologia di superficie XPEED® e soluzioni protesiche flessibili per la riabilitazione complessa dell'intera arcata.

MegaGen ha presentato BLUE DIAMOND ZYGOMA Implant® al North America Scientific Meeting (NASM) Symposium 2026. Il sistema è stato sviluppato per la riabilitazione full-arch di pazienti con grave atrofia mascellare e volume osseo insufficiente per gli impianti convenzionali, offrendo un'opzione terapeutica senza innesto osseo. Il percorso transmucoso ed extramascellare degli impianti zigomatici pone

esigenze specifiche di stabilità meccanica, biologica e protesica. Il nuovo sistema combina l'ingegnerizzazione BLUEDIAMOND, pensata per offrire resistenza anche con diametro ridotto, con la superficie XPEED®, sviluppata per favorire l'osteointegrazione nelle zone di contatto osseo. Le micro-scanalature **Cellike®** da 17 µm sono progettate per favorire l'adesione delle fibre collagene; il Cuff Concept separa le aree destinate ai tessuti molli da quelle deputate all'osteointegrazione, mentre la connessione X-fit mira a un accoppiamento protesico preciso. Sul piano protesico, BLUEDIAMOND ZYGOMA supporta **sia Multi-unit Abutment (MUA) sia AXA Abutment**. Quest'ultimo, progettato per le



riabilitazioni All-on-X, è disponibile con angolazioni di 45°, 52° e 60° e supporta diversi workflow protesici, tra cui CRP, SRP, SCRP e protesi su barra. Il sistema è compatibile con i workflow digitali di 3Shape, exocad e Dental Wings, in studio e in laboratorio. Nei casi di grave deficit osseo, la terapia zigomatica può evitare gli innesti e, in base alla situazione clinica e al protocollo, consen-

tire una protesi provvisoria immediata nella stessa giornata o entro 24 ore. Il sistema supporta anche il carico differito: la scelta dipende, tra l'altro, dal torque di inserimento, dalla qualità ossea e dallo splinting.

Per informazioni

MegaGen

megagenamerica.com

PLANMECA

PLANMECA VISO® E ROMEXIS® 7 IMAGING INTELLIGENTE PER UNA DIAGNOSTICA PIÙ EVOLUTA

Planmeca Viso® integra imaging CBCT 3D, 2D e cefalometrico con il software Romexis® 7, creando un ecosistema progettato per semplificare diagnosi e pianificazione dei trattamenti. La gamma offre diversi volumi di acquisizione, con FOV fino a 30×30 cm, posizionamento intuitivo, tecnologia a dose ultra-bassa e modalità endodontica ad alta risoluzione. Romexis® 7 completa il workflow con strumenti basati sull'intelligenza artificiale per le diverse specialità odontoiatriche.

www.planmeca.com/it



FLEXILIGNER

FLEXILIGNER TECNOLOGIA E CONTROLLO NEL TRATTAMENTO CON ALLINEATORI

FlexiLigner propone un sistema di allineatori trasparenti pensato per supportare il clinico anche nella gestione di casi complessi. La tecnologia Trilayer combina elasticità, stabilità dimensionale, resistenza e trasparenza, mentre i software Ortho Check® e Ortho Tuner® consentono di visualizzare e modificare il piano di trattamento, con possibilità di integrare la Cone Beam. Completano l'offerta il supporto di ortodontisti dedicati, protocolli clinici e KidsLigner per la dentizione mista.

flexiligner.it



DÜRR DENTAL

TORNADO NUOVI COMPRESSORI TORNADO. COSTRUITI PER DURARE A LUNGO

I nuovi compressori Tornado di DÜRR DENTAL sono progettati per garantire aria compressa secca, igienica e priva di olio nello studio odontoiatrico. L'essiccatore a membrana assicura continuità operativa, mentre la gestione termica ottimizzata favorisce durata e affidabilità. Il sistema offre fino al 12% di risparmio energetico; le versioni Tornado 1 e 2 possono inoltre essere dotate di calotta insonorizzante. Con essiccatore e filtro batteriologico, la qualità dell'aria soddisfa i requisiti ISO 22052.

www.duerrdental.com/it



Innovazioni e soluzioni per i professionisti del dentale

KULZER

FLEXITIME UNLIMITED

UN UNICO MATERIALE PER TUTTE LE IMPRONTE DI PRECISIONE

Flexitime® unlimited è il silicone A di nuova generazione sviluppato da Kulzer per semplificare la presa d'impronta di precisione. Indicato per tutte le tecniche, consente di gestire con un unico materiale diverse indicazioni, dalle corone singole ai casi implantari complessi. Il tempo di lavorazione flessibile, da 1:00 a 2:30 minuti, si abbina alla polimerizzazione "Snap & Set", che completa la presa in 2:30 minuti. La nuova formulazione punta inoltre a migliorare rigidità, scorrevolezza, stabilità e leggibilità dell'impronta, favorendo un workflow più semplice e prevedibile.

kulzer-dental.it



POLIFARMA BENESSERE

AMINOGAM 6

UNA GRANDE NOVITÀ NELLA RIPARAZIONE DEI TESSUTI ORO-GENGIVALI E DELLA MUCOSA ORALE

Aminogam® 6 gel sterile è il nuovo dispositivo medico di classe IIa in siringa dedicato all'utilizzo professionale. La formulazione associa acido ialuronico a sei aminoacidi – glicina, L-prolina, L-lisina, L-leucina, L-alanina e L-valina – per coadiuvare la riparazione dei tessuti oro-gengivali e della mucosa orale. Indicato in chirurgia parodontale, implantare, pre-protetica ed estrattiva, favorisce la guarigione e contribuisce al controllo del dolore post-operatorio.

www.polifarmabenessere.it

KETTENBACH

PROFISIL® FLUORIDE VARNISH

PROTEZIONE AL FLUORO NELLA PROFILASSI PROFESSIONALE

Profisil® Fluoride Varnish è una vernice al fluoro per la profilassi professionale e la desensibilizzazione dentale. Contiene il 5% di fluoruro di sodio (22.600 ppm) in una base gel con dimeticone, studiata per aderire alla superficie dentale per diverse ore e rilasciare ioni fluoruro fino a 24 ore. Non richiede asciugatura preventiva, non gocciola e può essere applicata in ogni direzione. Priva di alcol etilico, è disponibile nei gusti menta, frutti di bosco e neutro.

www.kettenbach-dental.it



#ZOOMPRODOTTI

Gli ASO protagonisti della formazione e del confronto professionale

La 5^a Edizione di IDEA Contest 2026 porta a Milano un confronto tra ASO fatto di esperienze, competenze e formazione condivisa.



Ci sono eventi ai quali si partecipa per ascoltare e altri dai quali si torna con la consapevolezza di poter cambiare qualcosa. IDEA Contest appartiene alla seconda categoria.

È l'appuntamento annuale promosso da I.DE.A. – Italian Dental Assistant, associazione nata nel 2009 per qualificare e valorizzare il lavoro degli Assistenti di Studio Odontoiatrico nel rispetto dei ruoli di tutta l'équipe. Una giornata che unisce formazione, confronto e senso di appartenenza, trasformando l'esperienza quotidiana degli ASO in conoscenza condivisa.

La particolarità del Contest è semplice, ma innovativa: sul podio salgono gli ASO. Professionisti che ogni giorno affiancano l'odontoiatra, accolgono i pazienti, preparano ambienti e strumenti, contribuiscono alla sicurezza e sostengono l'organizzazione dello studio. Persone che possiedono un patrimonio di competenze spesso poco visibile, ma indispensabile. IDEA Contest offre loro uno spazio per raccontare metodi, intuizioni, difficoltà superate e soluzioni concrete, diventando relatori per i propri colleghi.

Non è quindi una competizione nel senso tradizionale. Il vero premio è la crescita collettiva. Ogni intervento può far nascere una domanda, migliorare una procedura o suggerire un modo nuovo di affrontare un problema. Le relazioni hanno un taglio pratico e parlano la lingua della realtà professionale: responsabilità, precisione, organizzazione, empatia e collaborazione. Nell'edizione milanese del 2024, per esempio, i relatori ASO selezionati avevano venti minuti per insegnare qualcosa di nuovo o presentare un tema utile alla categoria.

Il cammino è cominciato nel 2022 con la prima edizione, nata dall'idea di affidare agli ASO il ruolo di formatori. L'11 novembre 2023, a Monza, il secondo appuntamento ha confermato che questi professionisti possono essere protagonisti dell'aggiornamento. Nel 2024 il Contest è tornato a Milano, presso il Centro Congressi FAST, per la terza edizione. La giornata ha celebrato i quindici anni di I.DE.A. e offerto sei ore di formazione. Nel 2025 IDEA Contest ha raggiunto Catania per la quarta edizione. L'appuntamento dell'8 novembre ha portato il format in un territorio nuovo, confermando la volontà dell'associazione di avvicinarsi agli ASO di tutta Italia. Il percorso da Monza a Milano e poi a Catania dimostra che il Contest non appartiene a una sola città, ma a una comunità unita dallo stesso obiettivo: rafforzare l'identità degli ASO e rendere più visibile il loro contributo alla qualità delle cure.

La quinta edizione è annunciata a Milano per il 7 novembre 2026. "Gli ASO che formano gli ASO" è il messaggio che ne riassume lo spirito. La selezione dei candidati relatori si è conclusa il 30 luglio, ma resta attuale l'invito a partecipare come pubblico e a seguire i canali ufficiali dell'associazione per conoscere programma e modalità di iscrizione. Essere in platea non significa avere un ruolo passivo: vuol dire ascoltare, fare domande, incontrare colleghi e riportare nel proprio studio ciò che si è imparato.

Perché partecipare? Perché la professione cambia. Evolvono tecnologie, materiali, protocolli, re-



sponsabilità e modalità di relazione con i pazienti. Il confronto con altri ASO permette di uscire dall'isolamento che talvolta accompagna la quotidianità lavorativa e capita spessissimo di scoprire che un collega affronta le stesse difficoltà ed è in quel momento che nasce il confronto che permette di conoscere una soluzione già sperimentata o ricevere un consiglio pratico restituendo energia e fiducia. IDEA Contest invita anche a guardare il proprio lavoro con occhi diversi, condividere le proprie conoscenze non è protagonismo fine a sé stesso: significa far crescere la categoria e migliorare le tecniche di assistenza.

Chi ha esperienza può trovare il coraggio di raccontarla nelle prossime edizioni. Chi è all'inizio può incontrare modelli e persone da cui imparare. Chi vuole migliorarsi può tornare al lavoro con idee nuove e una rete professionale più ampia. È questo il valore di una comunità: nessuno possiede tutte le risposte, ma la conoscenza di ciascuno può diventare una risorsa per tutti.

Partecipare significa portare a casa idee pratiche, nuovi contatti e fiducia nel proprio valore. Unisciti a IDEA Contest, incontra chi vive le tue sfide e contribuisci al futuro della professione.

Partecipa anche tu alla 5ª edizione, vieni a celebrare la tua professione con IDEA!

Scrivi a:
segreteria@assistenteidea.it
 o invia un messaggio
 Whatsapp al **3516967919**



Sbiancamento dentale: la domanda che il paziente non dice e come l'ASO può intercettarla

C'è un dato che dovrebbe far riflettere ogni studio odontoiatrico italiano: un italiano su due è interessato allo sbiancamento dei denti. Eppure, nelle agende della maggior parte degli studi, questo servizio occupa uno spazio marginale rispetto a igiene, conservativa e protesi.

Il motivo è semplice: lo sbiancamento è un desiderio silenzioso. Il paziente medio non entra in uno studio dentistico dicendo "voglio denti più bianchi". Lo pensa, ma raramente lo trasforma in una richiesta esplicita. Ha paura che sia costoso, doloroso o superficiale rispetto a un problema di salute, oppure non sa che è un servizio che il suo stesso dentista può offrirgli. Questa "domanda latente ampia" rappresenta oggi un potenziale di sviluppo per gli studi dentistici italiani. E qui entra in gioco l'Assistente di Studio Odontoiatrico. Lo sbiancamento dentale è un trend consolidato, sostenuto dalla crescente attenzione all'immagine personale, dalla diffusione dei social network, dall'aumento della consapevolezza estetica e da un'offerta commerciale sempre più ampia. Il paziente oggi ha accesso a numerosi prodotti da banco che promettono un sorriso più luminoso, spesso senza supervisione clinica. Il rischio è che lo studio odontoiatrico venga percepito come un'opzione più costosa e meno immediata. È qui che si gioca la partita: far comprendere che il percorso professionale è più sicuro, efficace e controllato rispetto al fai-da-te.



Perché è un'opportunità anche per l'ASO

L'ASO si trova in una posizione strategica nella relazione con il paziente. L'assistente alla poltrona è spesso la prima persona con cui il paziente parla e quella che lo accompagna durante diversi momenti della seduta. È proprio in queste occasioni che il paziente può esprimere dubbi o desideri legati al colore dei denti. Sono segnali che, se raccolti con attenzione, possono diventare un'informazione utile da riportare al professionista. Questo non significa che l'ASO debba trasformarsi in un venditore o dare indicazioni cliniche che non le competono. Può però diventare un ponte comunicativo tra il desiderio inespresso del paziente e la proposta professionale del dentista. L'Assistente di Studio Odontoiatrico non è abilitato a formulare diagnosi, stabilire l'idoneità a un trattamento sbiancante o consigliare concentrazioni, tempi di applicazione o prodotti specifici, sono valutazioni che spettano all'odontoiatra. Il suo compito è creare le condizioni perché la conversazione con il dentista possa avvenire: cogliere l'interesse del paziente, rassicurarlo e indirizzarlo al professionista per una valutazione.

Lo sbiancamento dentale può rappresentare anche un'occasione di crescita per l'ASO, per ampliare le proprie competenze relazionali e comunicative. Partecipare a corsi di aggiornamento sulla comunicazione con il paziente, di marketing sanitario etico e sulle nuove tecnologie estetiche in odontoiatria, può diventare un valore aggiunto nel proprio percorso professionale. Lo sbiancamento dentale risponde a un desiderio diffuso ma spesso non espresso e rappresenta un'opportunità per lo studio. L'ASO, grazie alla relazione quotidiana con il paziente, può contribuire a intercettare questi segnali, sempre nel rispetto dei confini del proprio ruolo professionale.

Il gemello digitale in odontoiatria: comunicazione, estetica e quadro normativo

2° PARTE

Nella prima parte dell'articolo precedentemente pubblicato, abbiamo visto come il Digital Twin permetta di costruire una rappresentazione virtuale del paziente e di simulare scenari terapeutici in ortodonzia e implantologia, con i relativi limiti e le sfide di adozione. Accanto alla dimensione biomeccanica esiste però una componente altrettanto rilevante, quella comunicativa ed estetica e, sullo sfondo, un tema che decide se e come queste tecnologie possano entrare davvero nello studio: quello normativo. In questa seconda parte affrontiamo entrambi, dal Digital Smile Design all'inquadramento del gemello digitale come possibile dispositivo medico e alla protezione dei dati del paziente.



Dr. Corrado Centrone

Fractional Digital Executive e consulente specializzato in Data Analytics, Intelligenza Artificiale e Automazione dei Processi. Aiuta aziende e PMI a trasformare dati, AI e automazione in risultati di business concreti.

Digital Smile Design e AI: comunicare meglio il risultato atteso

Accanto alla componente biomeccanica, esiste una componente comunicativa ed estetica altrettanto rilevante: il Digital Smile Design, o DSD.

Il DSD consente di progettare e visualizzare il sorriso del paziente integrando fotografie, scansioni, proporzioni dentali, parametri facciali e obiettivi estetici. L'Intelligenza Artificiale sta progressivamente entrando in questo ambito attraverso sistemi capaci di riconoscere landmark facciali, analizzare simmetrie, proporzioni, linea del sorriso, corridoi buccali e visibilità degli incisivi. Questi strumenti possono generare proposte estetiche in tempi molto rapidi e offrire al paziente una previsualizzazione più comprensibile del possibile risultato finale. Il beneficio principale non è soltanto tecnico, ma comunicativo: il paziente riesce a vedere, discutere e comprendere meglio il razionale del piano di cura. È però importante distinguere il Digital Smile Design dal Digital Twin biomeccanico. Una simulazione estetica, anche quando supportata da AI, non è necessariamente un gemello digitale completo del paziente. Può essere una rappresentazione visiva molto utile, ma non sempre integra dati funzionali, biomeccanici o aggiornamenti dinamici nel tempo.

L'impatto sulla comunicazione e sulla case acceptance

Uno dei vantaggi più concreti delle tecnologie digitali è il miglioramento della comunicazione medico-paziente. Quando il paziente vede soltanto una radiografia o ascolta una spiegazione tecnica, può avere difficoltà a comprendere il valore del trattamento proposto. Quando invece può visualizzare il proprio caso in 3D, confrontare scenari alternativi e osservare una simulazione del possibile risulta-

to, il piano di cura diventa più tangibile. Questo può ridurre l'incertezza, migliorare la comprensione e favorire una decisione più consapevole. La letteratura sul Digital Smile Design basato su AI suggerisce un impatto positivo sulla soddisfazione di pazienti e clinici e sui risultati estetici percepiti. Una revisione sistematica e meta-analisi del 2025 ha stimato una soddisfazione aggregata pari al 58%, con un ampio intervallo di confidenza. Questo dato deve essere interpretato con cautela. Non significa che l'AI aumenti la soddisfazione del 58%, né che tutti i casi complessi raggiungano automaticamente quel livello di soddisfazione. Indica piuttosto che, negli studi analizzati, i sistemi di AI-based DSD mostrano risultati promettenti, pur con limiti metodologici, eterogeneità tra gli studi e necessità di ulteriori ricerche su risultati a lungo termine, costo-efficacia e standardizzazione dei protocolli.

In termini di case acceptance, è ragionevole sostenere che una migliore visualizzazione del piano di cura possa facilitare l'accettazione del trattamento. Tuttavia, l'entità dell'effetto dipende dal tipo di trattamento, dal paziente, dalla qualità della comunicazione clinica e dalla credibilità della simulazione presentata. La tecnologia, quindi, non sostituisce la relazione medico-paziente: la rende più chiara, più visiva e più partecipativa.

Il quadro normativo: quando il gemello digitale diventa dispositivo medico

Un aspetto spesso trascurato riguarda l'inquadramento normativo di questi strumenti. In Europa, un software non è un dispositivo medico per il semplice fatto di trattare dati clinici, ma per la sua destinazione d'uso: se è destinato a fornire informazioni utilizzate per assumere decisioni con finalità diagnostiche o terapeutiche, ricade nel campo di applicazione del Regolamento (UE) 2017/745 (MDR) e richiede mar-

catura CE. La regola 11 dell'MDR colloca gran parte del software a supporto decisionale in Classe IIa, con classi superiori quando la decisione può concorrere a un peggioramento grave o irreversibile delle condizioni del paziente.

È qui che la distinzione tra Digital Twin biomeccanico e Digital Smile Design assume un rilievo pratico. Uno strumento usato esclusivamente per previsualizzare un risultato estetico e migliorare la comunicazione, senza rivendicare una funzione diagnostica o di pianificazione clinica, può collocarsi diversamente rispetto a un sistema che simula la distribuzione degli stress per orientare la scelta di un impianto o la sequenza di forze ortodontiche. In entrambi i casi, è la destinazione d'uso dichiarata dal produttore – non la sofisticazione tecnologica – a determinare la qualificazione. Per lo studio, la conseguenza operativa è concreta: adottare strumenti marcati CE per l'uso previsto e diffondere di soluzioni che simulano scenari clinici senza un inquadramento regolatorio chiaro.

A questo si aggiunge l'AI Act (Regolamento (UE) 2024/1689), il primo quadro europeo orizzontale sull'intelligenza artificiale, costruito su una logica di rischio. Quando un sistema di AI è esso stesso un dispositivo medico – o un suo componente di sicurezza – soggetto a valutazione di conformità da parte di un organismo notificato ai sensi dell'MDR, viene automaticamente classificato come ad alto rischio, con obblighi aggiuntivi di gestione del rischio, governance dei dati, trasparenza, sorveglianza umana e documentazione tecnica. MDR e AI Act, in altre parole, si applicano contemporaneamente e in modo integrato. Le tempistiche sono in evoluzione: il cosiddetto Digital Omnibus ha rivisto il calendario, differendo al 2 agosto 2028 gli obblighi per l'AI ad alto rischio incorporata in prodotti regolamentati, dispositivi medici inclusi. Trattandosi di un testo di adozione recente, le date vanno verificate alla luce della versione pubblicata in Gazzetta Ufficiale.

Vi è infine la dimensione della protezione dei dati. Un gemello digitale, per come lo abbiamo descritto, aggrega CBCT, scansioni intraorali, fotografie, scansioni facciali 3D e, in prospettiva, dati funzionali dinamici. I dati clinici così trattati sono dati relativi alla salute e rientrano nelle categorie particolari dell'art. 9 GDPR; le scansioni del volto costituiscono, a seconda della finalità, dati personali particolarmente delicati o dati biometrici. Il loro trattamento richiede una base giuridica adeguata – tipicamente l'erogazione di cure da parte di un professionista tenuto al segreto, oppure il consenso esplicito per le finalità estetiche opzionali e per eventuali usi ulteriori, come l'addestramento di modelli di AI. A ciò si aggiungono i principi di minimizzazione e di limitazione della conservazione, misure di sicurezza adeguate e, dato il trattamento su larga scala di categorie particolari di dati con tecnologie innovative, la probabile necessità di una valutazione d'impatto (DPIA). Anche in questo caso, il punto non è buro-

cratico: è parte integrante della responsabilità clinica e della fiducia del paziente.

In sintesi, l'inquadramento normativo non è un ostacolo all'innovazione, ma la cornice che ne rende sostenibile e credibile l'adozione. Distinguere ciò che è comunicazione da ciò che è pianificazione clinica, verificare la marcatura CE per la destinazione d'uso e gestire con rigore i dati del paziente sono i presupposti perché il Digital Twin passi dalla promessa alla pratica quotidiana in sicurezza.

Prospettive future

La direzione evolutiva è chiara: l'odontoiatria si sta muovendo verso modelli sempre più personalizzati, integrati e predittivi. Nel breve periodo, continueremo a vedere una diffusione crescente di virtual patient, pianificazione implantare digitale, simulazioni ortodontiche, Digital Smile Design e workflow CAD/CAM integrati. Nel medio-lungo periodo, il vero salto sarà rappresentato da sistemi capaci di aggiornare il modello del paziente nel tempo, integrando nuovi dati clinici, imaging, outcome reali, parametri funzionali e, potenzialmente, informazioni biologiche. In questa prospettiva, il Digital Twin non deve essere visto come una singola tecnologia, ma come un paradigma: un modo nuovo di progettare, simulare, monitorare e spiegare la cura. Lo studio odontoiatrico del futuro non si limiterà a mostrare al paziente cosa non funziona oggi: sarà sempre più in grado di simulare scenari terapeutici, discutere alternative, valutare rischi e benefici e costruire un percorso di cura più comprensibile e personalizzato. Il Digital Twin, supportato dall'Intelligenza Artificiale, non è ancora una sfera di cristallo capace di prevedere con certezza il futuro clinico del paziente. È però uno degli strumenti più promettenti per rendere la pianificazione odontoiatrica più precisa, la comunicazione più efficace e la decisione terapeutica più condivisa.

Riferimenti essenziali

- Roy, S., Richert, R., Tavares, J. M. R. S., & Lahoud, P. (2025). Editorial: Applications of digital twin technology in dentistry. *Frontiers in Bioengineering and Biotechnology*, 13, 1624734. DOI: 10.3389/fbioe.2025.1624734.
- Saini, R. S., Kaur, K., Gurumurthy, V., Binduhayyim, R. I. H., Kaushik, A., Kuruniyan, M. S., Alarcón-Sánchez, M. A., & Heboy, A. (2025). Impact of artificial intelligence-based digital smile design on patient and clinician satisfaction and facial esthetic outcomes: A systematic review and meta-analysis. *Digital Health*, 11. DOI: 10.1177/20552076251388392.

Contattami per approfondire o condividere idee: il tuo contributo può aiutarci a migliorare il posizionamento nel settore.
<https://www.corradoцентрone.it>



GESTIONE STUDIO

Da AIO una guida rapida per il titolare di studio odontoiatrico

AIO propone una guida sintetica alle principali novità che interessano la gestione del personale negli studi odontoiatrici, con particolare attenzione a TFR, previdenza complementare, nuove assunzioni e trasparenza retributiva.

Il titolare di studio deve informare il personale dipendente sul trattamento di fine rapporto e sulla previdenza complementare, comunicare la retribuzione o la relativa fascia prima dell'assunzione e adottare criteri retributivi oggettivi e trasparenti. Per i collaboratori con partita IVA, invece, occorre verificare che il rapporto sia effettivamente autonomo e non presenti caratteristiche riconducibili a un rapporto di dipendenza. Particolare attenzione va posta anche alle nuove assunzioni. Tra gli aspetti indicati da AIO figurano la corretta indicazione della retribuzione negli annunci, il divieto di chiedere al candidato quanto percepiva nel precedente lavoro, la verifica dell'inquadramento e del CCNL applicato, oltre alla corretta gestione della documentazione relativa al TFR e alle

scelte del dipendente. Le regole sulla trasparenza salariale interessano anche gli studi di piccole dimensioni. Il lavoratore può chiedere informazioni sulla propria retribuzione e sui livelli retributivi medi dei lavoratori che svolgono lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore, suddivisi per sesso. Il datore di lavoro deve rispondere entro due mesi.

Il consiglio di AIO è di non attendere una nuova assunzione, ma di verificare preventivamente con il consulente del lavoro annunci, colloqui, lettere di assunzione, inquadramenti, criteri retributivi, TFR, previdenza complementare e procedure interne per le richieste dei dipendenti.

Leggi la guida su www.aio.it



GESTIONE STUDIO



L'AI Act europeo, Regolamento (UE) 2024/1689, disciplina l'impiego dell'intelligenza artificiale in base al livello di rischio. Per gli odontoiatri non introduce un divieto, ma nuove responsabilità nella scelta degli strumenti, nella gestione dei dati e nel controllo dei risultati. Dal 2 febbraio 2025 gli studi devono assicurare un'adeguata alfabetizzazione sull'AI a titolari, collaboratori e personale che utilizza questi sistemi. La formazione

AI Act e odontoiatria, cosa cambia per gli studi dentistici

deve permettere di comprenderne funzionamento, limiti e possibili errori. L'esito prodotto dall'algoritmo non sostituisce infatti la valutazione clinica né trasferisce al software la responsabilità professionale. Particolare attenzione richiedono le soluzioni che analizzano radiografie, individuano lesioni o supportano diagnosi e trattamenti. Quando classificate come dispositivi medici ad alto rischio, devono essere utilizzate secondo le istruzioni del produttore, sotto la supervisione di personale competente. Lo studio dovrà inoltre monitorarne il funzionamento, conservare i registri disponibili e segnalare rischi o incidenti. Dal 2 agosto 2026 sono operative anche alcune regole di trasparenza. Se il sito dello studio utilizza un chatbot, il paziente deve sapere che sta interagendo con un sistema di AI.

Devono inoltre essere riconoscibili determinati contenuti artificialmente generati o manipolati. L'AI Act non sostituisce il GDPR. Prima di caricare radiografie, referti, immagini intraorali o anamnesi su una piattaforma generativa, occorre verificare come saranno conservati e utilizzati i dati e se potranno essere impiegati per addestrare il modello. Il Garante Privacy ha inoltre ribadito la necessità di una supervisione umana qualificata, soprattutto quando l'AI interviene nell'elaborazione di informazioni sanitarie. Per gli studi odontoiatrici diventa quindi essenziale censire gli strumenti utilizzati, verificare le garanzie dei fornitori, formare il personale e adottare procedure interne. L'intelligenza artificiale può supportare l'attività clinica e organizzativa, ma la decisione finale resta affidata al professionista.

NORMATIVA

Turismo dentale, nuove tutele allo studio a livello europeo

ANDI appoggia gli emendamenti presentati dall'europarlamentare Michele Picaro nell'ambito della revisione dei diritti dei pazienti nell'assistenza sanitaria transfrontaliera. Al centro informazione, trasparenza e monitoraggio delle complicanze.



Secondo ANDI, le proposte mirano ad affrontare in particolare alcune criticità legate alle cure ricevute fuori dall'Unione europea, un fenomeno che interessa anche l'odontoiatria. La relazione invita la Commissione europea a presentare entro la fine del 2027 una proposta di revisione della direttiva 2011/24/UE, che disciplina la mobilità sanitaria tra gli Stati membri. Trattandosi di una relazione d'iniziativa legislativa, il percorso non modifica subito le regole in vigore, ma punta a orientarne la futura evoluzione.

Il nodo delle cure extra-UE

Uno dei temi centrali riguarda il perimetro dell'attuale direttiva, applicabile all'assistenza sanitaria tra Stati membri ma non alle prestazioni ricevute nei Paesi terzi. È in questo spazio che si colloca il fenomeno dei cittadini europei che scelgono strutture extra-UE, anche per trattamenti odontoiatrici, spesso attratti da offerte economicamente vantaggiose. Al di fuori dell'Unione europea possono infatti non essere presenti gli stessi sistemi di verifica su qualifiche professionali, autorizzazioni delle strutture, tracciabilità di materiali e dispositivi, coperture

assicurative, continuità assistenziale e tutela risarcitoria. A ciò si aggiunge la gestione di eventuali complicanze dopo il rientro nel proprio Paese, che può rendere necessari nuovi interventi all'interno del sistema sanitario nazionale.

Più informazione per i pazienti

Gli emendamenti illustrati da ANDI intervengono innanzitutto sull'informazione. Una delle proposte prevede che i punti di contatto nazionali chiariscano meglio i limiti della normativa europea per le cure effettuate nei Paesi terzi e ricordino l'importanza di verificare in anticipo qualifiche professionali, autorizzazioni delle strutture, materiali impiegati e coperture assicurative. Un altro intervento riguarda il contrasto alle pratiche commerciali ingannevoli o aggressive, soprattutto quando la promozione di trattamenti sanitari all'estero non presenta in modo adeguato rischi, condizioni e garanzie offerte.

Monitoraggio delle complicanze

La proposta prevede anche la raccolta, in forma aggregata e anonima, di dati sulle complicanze legate a cure effettuate nei

Paesi terzi e successivamente trattate nei sistemi sanitari dell'Unione, includendo i costi dei trattamenti correttivi. Per specifici casi, in particolare chirurgici, viene inoltre indicata la possibilità di ricorrere alla telemedicina per il follow-up del paziente.

Un progetto pilota per l'odontoiatria

Un secondo fronte riguarda l'attrattività dei sistemi sanitari europei.

Tra le proposte figurano una maggiore valorizzazione delle strutture ad alta specializzazione, attraverso informazioni multilingue e strumenti digitali interoperabili, e la definizione di una strategia europea basata su indicatori di qualità, sicurezza e innovazione. Per l'odontoiatria assume particolare rilievo la proposta di un progetto pilota europeo dedicato alle cure dentali ricevute nei Paesi extra-UE. L'obiettivo è raccogliere dati sulla diffusione del fenomeno, sulle complicanze, sui trattamenti correttivi necessari e sui relativi costi. La metodologia potrebbe successivamente essere applicata anche ad altri ambiti, come medicina estetica e chirurgia. Il presidente nazionale ANDI Corrado Bondi individua tra gli aspetti centrali delle proposte il contrasto alla pubblicità ingannevole e il monitoraggio delle complicanze e dei costi, sottolineando anche il ruolo che una maggiore informazione potrebbe avere nel valorizzare le strutture sanitarie italiane ed europee.

Nessun limite alla libertà di scelta

Nel documento, sottolinea ANDI, viene precisato anche ciò che gli emendamenti non intendono fare: non viene proposta l'estensione della direttiva europea ai professionisti e alle strutture dei Paesi terzi, né il rimborso delle cure effettuate fuori dall'Unione e nemmeno una limitazione alla possibilità del cittadino di scegliere dove curarsi. L'intervento si concentra invece su informazione preventiva, contrasto alle pratiche commerciali scorrette e raccolta di dati sulle complicanze. Per ANDI, il confronto europeo sul turismo sanitario rappresenta quindi l'occasione per affrontare il fenomeno con strumenti normativi e informativi più strutturati, mantenendo la libertà di scelta del paziente ma aumentando la disponibilità di informazioni sulle garanzie e sui possibili rischi legati alle cure ricevute fuori dall'Unione europea.

CORSO IN PRESENZA

Corso Cadaver Lab di Endodonzia Ortograda

Dalla teoria alla pratica clinica, un percorso di endodonzia ortograda su preparati anatomici umani

20 posti

- Data: **25-26 novembre 2026**
- Sede: **ICLO Verona (VE)**
- Figure professionali: **Odontoiatri**



RELATORE

Dr. Gianluca Plotino

L'endodonzia ortograda rappresenta una delle procedure più frequenti e allo stesso tempo più decisive nella pratica clinica quotidiana. Nonostante ciò, molti Odontoiatri percepiscono ancora alcune fasi del trattamento - dall'isolamento del campo operatorio alla sagomatura, dalla detersione all'otturazione canalare - come passaggi complessi, difficili da standardizzare e spesso lontani dall'addestramento pratico realmente necessario per acquisire sicurezza e predicibilità.

Il corso offre ai partecipanti la possibilità di eseguire trattamenti endodontici ortogradi su preparati anatomici umani, in condizioni vicine alla pratica clinica. Nella parte teorica, Gianluca Plotino affronterà le fasi del trattamento: isolamento del campo, cavità d'accesso, individuazione degli imbocchi canalari, sagomatura, detersione e otturazione. Nelle due giornate, i partecipanti applicheranno i protocolli su denti anteriori, premolari e molari, con il supporto costante dei Tutor Soci Attivi AIE. L'attività progressiva permetterà di approfondire l'anatomia interna dei denti, osservare il comportamento degli strumenti nel sistema canalare e riconoscere le difficoltà operative che possono emergere nei casi clinici più comuni.

È il corso che completa davvero il bagaglio clinico di ogni Odontoiatra che voglia padroneggiare l'Endodonzia ortograda in modo pratico, moderno e consapevole. Un'esperienza immersiva, esclusiva, ad altissimo valore formativo, nella miglior sede possibile per poter eseguire corsi su preparati anatomici umani.

PER INFORMAZIONI

Segreteria Organizzativa: **Accademia Italiana di Endodonzia**
Tel. 055.576856
email: aie@accademiaitalianaendodonzia.it
sito web: www.accademiaitalianaendodonzia.it



CORSO IN PRESENZA

Marketing dentale: dai problemi alle strategie

Business case reali per capire come trasformare esigenze di marketing in progetti, azioni e risultati misurabili

- Data: **13 novembre 2026**
- Sede: **Unidi - Milano (MI)**

Un laboratorio di marketing applicato al settore dentale, costruito su business case reali: come conoscere meglio il proprio mercato, come generare opportunità commerciali, come costruire autorevolezza quando si vende tramite rete distributiva. Non uno strumento giusto in assoluto, ma una strategia efficace rispetto al problema: dagli obiettivi al target, dagli strumenti al customer journey, fino ai KPI. Non strumenti da elencare, ma un metodo per sceglierli, usarli e integrarli.

RELATORI

Riccardo Chiarapini
Davide Mazzaggio



PER INFORMAZIONI

Segreteria Bplus
Tel. 0761.393210 - email: gloria.ceccarelli@bplus.srl

CORSO IN PRESENZA

La gestione del problema Ortodontico nel soggetto in crescita: perché, quando, come

- Data: **21 novembre 2026**
- Sede: **Nuvola - San Cesareo (RM)**

La giornata formativa, articolata in tre moduli, approfondisce il trattamento ortodontico precoce delle malocclusioni più frequenti in età evolutiva. L'obiettivo è condividere conoscenze teoriche e cliniche per riconoscere i casi in cui intervenire durante la crescita può evitare un peggioramento.



RELATORE

Dr. Gualtiero Mandelli

PER INFORMAZIONI

Biomax S.p.A.
Tel. 0444.913410 - email: angelanegri@biomax.it
sito web: www.biomax.it/corsi

Novembre

DENTISTI

CHIRURGIA

06 - 07 Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469

Corso avanzato di chirurgia implantare

Sforza N., Landi L. - 18 ECM

13 Napoli, NA

marketing@mech-human.com
Tel. 366.6171173

Microchirurgia implantare: un nuovo paradigma

Maione M.

13 - 14 Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469

La gestione delle più frequenti complicanze in chirurgia orale e implantare

Chiapasco M. - 18 ECM

14 Ancona, AN

segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469

Tecnica F.I.R.S.T. dieci anni di evidenza clinico-scientifica

Foti V. - 8.3 ECM

14 Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469

Odontoiatria e patologie sistemiche: la gestione medica del paziente nella pratica quotidiana odontoiatrica

Alfonsi F., Battisti A., Battisti P. - 10 ECM

20 Verona, VR

info@iclo.eu - Tel. 045.2590046

Corso pratico intensivo di rigenerativa ossea tridimensionale su preparati anatomici

D'Agostino M., Riceputi V. D.

28 Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469

Socket (R)Evolution: la preservazione dei volumi post estrattivi, dall'interno all'esterno dell'alveolo

Grassi A. - 10 ECM

28 Genova, GE

nora.naldini@eve-lab.it - Tel. 055.0671000

Chirurgia estrattiva piezoelettrica: dal dente singolo al dente del giudizio

Motta Jones J.

DIGITALE

06 Misinto, MB

stefano.pozzi@dental-tech.it
Tel. 02.96720174

Implantologia Digitale: dal dato diagnostico alla pianificazione chirurgica guidata

Pellegatta A., Pignata E.

06 Modena, MO

corsi@jidentalcare.com

JD-IGITAL GUIDE: software per pianificazione implantare guidata

EMERGENZE

18 - 25 Varese, VA

info@andinazionale.it

Corso di formazione DL-RSPP ai sensi dell'art. 34 D.Lgs 81/08 - ANDI Varese

Laganà B. - 8 ECM

21 Vicenza, VI

ormazione@andiservizi.it

Corso di aggiornamento datori di lavoro RSPP (DL-RSPP) ai sensi dell'Accordo Stato-Regioni del 17 aprile 2025 - ANDI Vicenza

Pastorello P. - 8 ECM

ENDODONZIA

06 Pavia, PV

info@francodental.it - Tel. 0382.472281

Dalla sagoma all'otturazione

con ceramici bioceramici

Re Cecconbi D.

07 Roma, RM

corsi@romadent2c.it - Tel. 06.5576993

Nuovi materiali, nuova Endodonzia

Pisacane C.

21 Latina, LT

visadentsrl@alice.it - Tel. 393.9846136

Endodonzia Predicibile

corso teorico-pratico

Sed M., Schianchi G.

26 - 28 Verona, VR

aie@accademiamitalianaendodonzia.it

Tel. 055.576856

CadaverLab & Chirurgia Endodontica

Grande N. M., Nicoletti F.

27 - 28 Roma, RM

segreteria@dentalcampus.it

Tel. 071.918469

Corso modulare intensivo di endodonzia - II° Modulo

Cantatore G. - 54 ECM

ESTETICA

14 Milano, MI

info@massimofrabbotta.it

Tel. 06.92928476 - 340.6648843

Corso tossina botulinica con MFS

Rossani F.

GESTIONE

20 - 21 Grisignano di Zocco, VI

marketing@mech-human.com

Tel. 366.6171173

OSAS - Apnee ostruttive notturne

Burlon G. - 50 ECM

IMPLANTOLOGIA

06 - 07 Torino, TO

education@sweden-martina.com

Tel. 049.9124300

Here & Now - Il carico immediato non è mai stato così immediato

Gilberti L., Granata S.

19 - 21 Civita Castellana, VT

etruriamedical@gmail.com

Tel. 0761.514237 - 3342514420

Implantologia moderna: corso e attività su paziente

Gallo L.

26 - 28 Bologna, BO

segreteria@forumpro.it

Tel. 055.2326059

Impla26 - Corso intensivo di implantologia - IV° incontro

Sforza M. N., Landi L., Saviano R. - 50 ECM

26 - 28 Torino, TO

marketing@mech-human.com

Tel. 366.6171173

Il carico immediato full digital

Pera F., Pera P. - 50 ECM

27 - 28 Verona, VR

info@meetingworks.it - Tel. 049.9403896

La gestione dei lembi e dei difetti ossei nelle tecniche rigenerative in implantologia

Benfenati S. P. - 24,1 ECM

ORTODONZIA

06 - 07 Napoli, NA

13 - 14 Palermo, PA

20 - 21 Bari, BA

27 - 28 Lamezia Terme, CZ

info@nicolaminutella.it - Tel. 091905990

Corso teorico-pratico di ortodonzia

2026 - VII° incontro

Minutella N. - 50 ECM

PARODONTOLOGIA

13 - 14 Napoli, NA

segreteria@sidp.it - Tel. 055.5530142

Masterclass SidP - V° incontro

Cairo F., Rocuzzo M., Stefanini M.

PROTESI

05 - 07 Curtatone, MO

info@laboratorionannini.com

Tel. 059.304571

Clinica e tecnica in protesi totale

Pradella S., Nannini C.

06 - 07 Milano, MI

segreteria@dentalcampus.it

Tel. 071.918469

Analogico vs digitale: tecniche e protocolli a confronto

Scutellà F., Monaco C. - 10 ECM

06 - 07 Zevio, VR

info@meetingworks.it - Tel. 049.9403896

Le preparazioni verticali e la

gestione dei tessuti marginali con

tecnica biologicamente orientata

Bettega G.

13 - 14 Milano, MI

info@fadmedica.it - Tel. 06.90407234

Corso clinico tecnico di protesi totale digitale e protesi totale semplificata

Barbieri C., Cesaretti E.,

Garuffo G. - 20 ECM

13 - 14 Fiumana, FC

segreteria@dentalcampus.it

Tel. 071.918469

Corso base di protesi e restaurativa II° incontro

Monaco C., Silvestri D. - 50 ECM

ODONTOTECNICI

CHIRURGIA

20 Verona, VR

info@iclo.eu - Tel. 045.2590046

Corso pratico intensivo di rigenerativa ossea tridimensionale su preparati anatomici

D'Agostino M., Riceputi V. D.

DIGITALE

06 Modena, MO

corsi@jidentalcare.com

JD-IGITAL GUIDE: software per

pianificazione implantare guidata

IMPLANTOLOGIA

13 - 14 Bologna, BO

education@sweden-martina.com

Tel. 049.9124300

Introduzione all'implantologia:

tecniche di base, per odontotecnici

Di Lallo A., Mazza M.

PROTESI

05 - 07 Curtatone, MO

info@laboratorionannini.com

Tel. 059.304571

Clinica e tecnica in protesi totale

Pradella S., Nannini C.

ASO

CHIRURGIA

21 FAD

assistenza@assistenteidea.it

La chirurgia parodontale: quando e come intervenire, preparazione e gestione dell'intervento.

Bianco A.

GESTIONE

21 FAD

info@aiao.it

Oltre le parole: comunicazione

consapevole nello studio dentistico

Italia

Novembre

05 - 07 Torino, TO
39° International AIgeDO Congress
Tel. 339.1456610
segreteria@aignatologia.it

06 - 07 Napoli, NA
Tecnodontal Mediterraneo 2026
Tel. 02.700612.1

07 Villalta, UD
Oral Meeting UNID FVG e Veneto
"La salute del sorriso: Team Building"
Tel. 392.9995061
formazione@unid.it

14 Due Carrare, PD
The Role of Orthodontics in Modern Dental Practice. From Chairside to Business Strategy
Tel. 049.9124300
education@sweden-martina.com

19 - 21 Bologna, BO
XVL Congresso Internazionale AIOP
Tel. 340.4652983
aiopsoci@mvcongressi.it

27 - 28 Cagliari, CA
XXVIII Simposio AIO Sardegna
aiosardegna@aio.it

27 - 28 Torino, TO
Growing Smiles Congresso Internazionale Biennale
Tel. 375.7858881
info@growingsmiles.it

Estero

Novembre

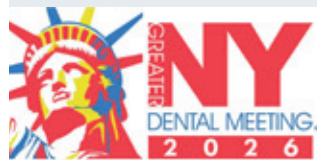
04 - 08 Città del Messico, Messico
Amic Dental 2026
Tel. +52 (55) 5639-1073
expo@amicdental.mx

05 - 07 Riyadh, Arabia Saudita
IDEX Saudi Arabia 2026
expo@idexevent.com

06 - 08 Singapore, Malaysia
AOS APOC Singapore 2026
isabel.shankar@koelnmesse.com.sg

06 - 07 Francoforte, Germania
Infotage FACHDENTAL Frankfurt
Tel. +49 221.2408671

Greater New York Dental Meeting 2026



- Data: **27 novembre**
1° dicembre 2026
- Nazione: **Stati Uniti**
- Sede: **NY - Jacob K. Javits Convention Center**

Il Greater New York Dental Meeting è uno dei congressi odontoiatrici più grandi e prestigiosi degli Stati Uniti. Il programma affianca seminari e attività pratiche ad un'ampia area espositiva, con approfondimenti su implantologia, ortodonzia, stampa 3D e odontotecnica. A confermarne la portata internazionale sono i dati dell'edizione 2025: **32.012 iscrizioni da 138 Paesi**. Un'occasione importante per seguire l'evoluzione delle tecniche e osservare da vicino materiali e tecnologie del dentale.

E-mail: info@gnydm.com Sito: www.gnydm.com

11 - 13 Göteborg, Svezia
Swedental 2026
info@stockholmsmassan.se

13 - 15 Barcellona, Spagna
IADP 2026 - 4° Global Summit
congress@iapdsummit.org

13 - 14 Colonia, Germania
Congresso DGAO 2026
Tel. +49 (0) 221.3679711
info@dga.com

24 - 28 Parigi, Francia
ADF 2026
Tel. +33 1.58221710
adf@adf.asso.fr

28 - 29 Osaka, Giappone
IADR 2026 - Japanese Division
jadr74@ml.office.osaka-u.ac.jp

CONSULTA TUTTI I CORSI E GLI EVENTI SU: infodent.it/eventi

FAB Zirconia 4D ML

**Massima
estetica per tutte
le indicazioni**



Trasparenza ultra-elevata per ponti fino a 16 elementi

FAB Zirconia 4D ML è il nuovo zircone di punta, sviluppato per restauri che richiedono i massimi standard estetici. Grazie alla sua trasparenza ultra-elevata, è adatto a tutte le indicazioni. Il materiale può essere utilizzato in modo monolitico ed è ideale per restauri, faccette e tecniche di colorazione e glasura (stain & glaze).

www.caddent.it

Fai ancora acquisti come 10 anni fa?

Con Spotdent **OTTIMIZZI**
i tuoi acquisti dentali
CONFRONTANDO prodotti,
fornitori e condizioni.

**REGISTRATI
E INIZIA A
RISPARMIARE**



spotdent®

www.spotdent.com

Imprevo + DTX Studio Clinic

La **coppia vincente** per un'odontoiatria più intelligente

"...Una delle migliori suite software basate sull'intelligenza artificiale nell'odontoiatria digitale" – IDD Awards, 2026



Due soluzioni. Un unico flusso di lavoro integrato.

DEXIS Imprevo™ offre scansioni intraorali precise e affidabili. DTX Studio™ Clinic le trasforma in informazioni cliniche concrete e immediatamente utilizzabili. Insieme, collegano ogni fase del processo, dall'acquisizione delle immagini alla diagnosi fino alla pianificazione del trattamento, in un potente workflow guidato dall'intelligenza artificiale.



Offerta a tempo limitato:

Acquista Imprevo e ricevi DTX Studio Clinic (accesso Premium) incluso per i primi tre mesi, per completare il tuo workflow digitale.

dexis.com/dtx

