



2 Ad inizio dicembre In arrivo a Bari Il Congresso Adriatico 2° edizione

Il 3-4 Dicembre Bari è pronta ad ospitare quella che promette di essere un'edizione memorabile del Congresso Adriatico per la qualità di interventi scientifici ma anche per la locale "sana ospitalità"



11 "Lectio magistralis" di Ravi Nanda alla Dental School di Torino

Ravi Nanda in visita alla Dental School tiene una "Lectio magistralis" agli specializzandi in Ortognatodonzia ed ex-allievi della Scuola



11 La scomparsa, una dopo l'altra, di 3 Grandi che han dato lustro alla disciplina

Sandro Segù, Giorgio Nidoli e Giuseppe Sfondrini, tre Maestri dell'Ortognatodonzia italiana scompaiono nel volgere di qualche settimana. A loro va il grato ricordo di colleghi ed amici



14 Il Congresso SIDO, occasione ideale per aggiornare le proprie conoscenze

Il 52° Congresso SIDO in arrivo a Firenze è un'occasione unica di aggiornamento, ma anche un'occasione da vivere insieme, dopo la morsa COVID.

Torino, VII Forum Grandi novità

Sabato 18 settembre, ore 15.30, Aula Magna della Dental School di Torino: relatori, ospiti e autorità escono alla spicciolata dal Lingotto. Si spengono le luci al termine di due intense giornate e cala ufficialmente il sipario su questo mio primo congresso da organizzatore e responsabile scientifico, mentre il pensiero va irresistibilmente a quel vortice che ha investito la mia vita specie nelle ultime 48 ore.

L'organizzazione di un Congresso Nazionale per un'associazione come il SUSO, è un fatto complesso che parte da molto lontano. Il mio ricordo è andato a quella sera del settembre 2020 in cui, in una videochiamata col gruppo di lavoro di Torino, stabilimmo la data definitiva del settimo Forum della Professione Ortodontica che si sarebbe tenuto da lì a 12 mesi.



Fabrizio Sanna

Sembrava quasi una "follia" iniziare a lavorare con tanto anticipo seppur per un evento anche così importante come il Forum! Se non follia, certamente un azzardo in un mondo tutto ancora in "pre-Covid", che non sapeva assolutamente nulla dell'evoluzione che avrebbero avuto la pandemia e di conseguenza, le nostre vite, coi vaccini ancora di là da arrivare, con una nuova, imminente ondata e con infinite incognite su un possibile "ritorno alla normalità" in tempi brevi.

Come mi ripeteva spesso Pietro di Michele, past president SUSO nonché "fratello maggiore", ci siamo buttati nell'organizzazione io e lui, con una sola certezza: che in qualche modo avremmo affrontato e risolto ogni problema. Il primo scoglio in agguato fu la decisione relativa alla modalità in cui fare il congresso: in presenza, oppure da remoto o anche ibrida? Dopo tante discussioni, telefonate, videochiamate diurne e notturne, optammo per l'ultima formula, con relatori e ospiti in presenza e discenti collegati on line.

Stabilita la formula, restava la "squadra" di relatori. Ma qui il lavoro venne semplificato dalla disponibilità di molti amici, anche se la gestione di figure così numerose, tra relatori e moderatori per 3 sessioni contemporanee, avrebbe comportato un grosso lavoro d'organizzazione. Tra l'altro, oltre al Forum, agli impegni professionali extra-SUSO, ad inizio anno la mia famiglia si era felicemente allargata con l'arrivo di una splendida bambina che ha reso tutto straordinariamente bello, ma anche, ahinoi, tutto più complicato.

Il tempo intanto correva veloce assieme all'organizzazione ed in un attimo ecco ritrovarci ad inizio estate con poche certezze e tanti dubbi da dipanare. L'apporto fondamentale di Valeria Russo e dello staff della M&B Meeting, provider/organizzatore dell'evento, ci ha tuttavia consentito di affrontare e risolvere velocemente i problemi correlati alla sistemazione alberghiera dei relatori, agli eventi sociali in programma e alla gestione delle aziende partner.

E così, grazie all'impegno e alla passione di tanti attori abbiamo "portato a casa" un congresso "estremamente piacevole" a detta dei presenti e degli addetti ai lavori: un bel momento d'incontro fra amici e colleghi (che era un po' anche il mio obiettivo): ritrovarsi dopo la pausa forzata, con tanta voglia di confrontarsi e crescere reciprocamente.

Così è stato per la Tavola Rotonda sugli allineatori, intensamente partecipata. Così, per il toccante incontro in ricordo di Pietro Bracco, attraverso un bel video montato con le foto di famiglia da Paola Franco, mia moglie oltreché collega.

Pochi minuti sufficienti per ridar vita ad un personaggio

LA LINGUA BATTE

Intervista al ri-candidato Presidente SIDO



Pietro di Michele

Alla vigilia di una importante tornata elettorale quale il rinnovo della presidenza SIDO, riteniamo opportuno, se non addirittura necessario, dare spazio anziché all'editoriale, ai contenuti del ruolo che nella SIDO (nel 2024) potrebbe rivestire Pietro di Michele, "ri-candidato ufficiale" nell'attuale consultazione.

Diamo quindi seguito ad una breve intervista all'ex presidente SUSO, che continua, con immutato impegno e dedizione, a dedicarsi alla crescita non solo del sindacato, ma dell'Ortodonzia tutta. Impegno e dedizione da cui, ne siamo certi, anche la nostra Società scientifica potrebbe trarre gran beneficio.

Chi e che cosa l'hanno spinto a ricandidarsi?

Alcuni colleghi che mi hanno dichiarato la loro stima e personalmente il rispetto per i Padri della nostra disciplina. Ponendo mano con Damaso Caprioglio alla "Cittadella, la storia dell'Ortodonzia italiana" ho imparato a conoscerli meglio e ad apprezzare il loro impegno verso di essa e la società scientifica, oltre naturalmente all'invito dei soci della professione e della comunità scientifica a cui appartengo. Essendo in SIDO, da sempre, vorrei impegnarmi per avviare delle azioni di fidelizzazione del socio verso la società. Negli ultimi anni tanti soci importanti e adulti hanno perso interesse nella vita associativa. Se s'allontanano, la nostra società rischia di perdere vitalità.

Quali sono queste azioni fondamentali?

Potrei riassumerle in una frase "Il Presidente al servizio dei Soci". Cioè parlare con loro, ascoltare la base, soci provvisori e ordinari. Incontrarli, intercettare i loro bisogni e necessità culturali, diverse da quelle dei giovani. Inoltre attivarsi per ridurre i costi della formazione ECM, oltre ad azioni e facilitazioni di tipo economico per andare incontro a tutti i soci.

Quali altre?

Valorizzare la figura dell'ortodontista in campo medico interdisciplinare e verso la società civile, favorendo scambi di competenze e collaborazioni professionali plurispecialistiche, in sinergia con altre società scientifiche nazionali in un'ottica di continua crescita professionale culturale di tutti gli associati.

E in ambito internazionale?

Far valere l'eccellenza professionale e scientifica italiana perché sia sempre più internazionalmente riconosciuta.

Per quale altro obiettivo merita di ricandidarsi e battersi?

Noi siamo alla vigilia di un fondamentale "cambio passo": quello del digitale. Sostenere e promuoverlo nella completa filiera professionale e del team ortodontico in un processo continuo di formazione, la ritengo una "mission" non più rinviabile.

SUSONews

ATTENZIONE

I 2 corsi FAD

"Dalla Gnatologia alla Medicina del Sonno: Clinica, Linee guida e Tecnica" e "Basi biologiche, Biomeccanica e Clinica per affrontare il caso Ortodontico complesso ed interdisciplinare: fini e confini",

sono in via di riformulazione con un nuovo provider essendo subentrati problemi tecnici con EMMEDUEGROUP.

Ce ne scusiamo con i soci ai quali verrà comunicata la nuova riformulazione

Assandri, SUSO Milano, eletto presidente SIOH



Fausto Assandri

Al XXI Congresso nazionale della Società Italiana di Odontostomatologia per l'handicap (SIOH) intitolato "La salute orale nel paziente fragile. Il rischio infettivo orale" svoltosi in Padova dal 7 al 9 Ottobre nelle Aule del Policlinico/Università, Fausto Assandri, presidente provinciale SUSO Milano, è stato eletto all'unanimità Presidente SIOH per il triennio 2022 - 2024; nominati vice presidenti Gabriella Clarich e lo stesso Marco Magi, Paolo Ottolina, Tesoriere e Segretario Elena Pozzani.

Dopo aver proclamato i nominativi dei 12 Consiglieri, dei 3 Revisori dei conti e dei 3 Proviviri risultati eletti, il Consigliere eletto più anziano, Clarich, ha presieduto il nuovo Consiglio, che, a maggioranza ha proceduto alla nomina del Presidente.

Expodental Meeting Una scommessa vinta



Gianfranco Berrutti

Expodental Meeting, il tanto atteso evento odontoiatrico annuale si è tenuto dal 9 all'11 Settembre, presso la Fiera di Rimini, con entrata dal lato Ovest e in una stagione (autunno) insolita, per un evento tradizionalmente primaverile.

Dopo i due rinvii, la scommessa fortemente voluta dal Presidente Gianfranco Berrutti ha avuto un esito positivo, secondo a nessun evento odontoiatrico organizzato fino ad ora.

Dai dati di UNIDI, il Meeting ha totalizzato oltre 9 mila visitatori con una media di oltre mille presenze giornaliere ai corsi. Circa 200 gli espositori registrati, su una superficie complessiva di 15.000 mq. Obiettivo principe era riproporre di presenza l'evento, vivendolo in sicurezza e con i valori di "socialità commerciale" che contraddistinguono le passate edizioni.



Non sono casuali i commenti positivi dei partecipanti, che hanno rivissuto giorni ed

incontri inimmaginabili fino a qualche tempo fa.

Successo anche dal punto di vista contenuti. Nelle 3 giornate molti i corsi e le relazioni scientifiche, spunto di riflessioni approfondite su varie tematiche ma soprattutto di crescita futura. In apertura, giovedì 9, si sono confrontati nella Sala Tiglio Gianvito Chiarello, Pietro di Michele e Antonio Pelliccia in un incontro dedicato alla "Compliance e nuovi bisogni di salute del paziente ortodontico".

Un'edizione, quella del 2021, del cui esito si dovrà tener conto per la prossima Expodental, prevista per il 19 al 21 maggio, nella sua tradizionale entrata Sud.

Elia Ciancio



Stand SUSO a Expodental 2021

Studio di settore: Ortognatodonzia la meno penalizzata dal COVID

Riflessioni tratte dallo Studio di settore presentato da Key Stone a Peschiera Borromeo in occasione della conferenza stampa Expodental 2021 e dell'Assemblea UNIDI.

Riprendendo il suo sviluppo positivo dopo un anno difficile il comparto dentale regge all'urto del Covid-19, ma le prospettive sono positive, soprattutto in campo ortodontico. In assenza di dati affidabili sull'andamento delle terapie odontoiatriche, Key-Stone misura il trend del settore attraverso i consumi degli studi dentistici e dei laboratori italiani, strettamente correlati a quantità e tipo di prestazioni alla popolazione. Nel 2020, i consumi (al netto dei prodotti destinati alla prevenzione del contagio) si sono attestati in generale intorno al -15%, anche se si stima un calo complessivo dei ricavi da prestazioni intorno al 20%. Calo dovuto innanzi tutto alla chiusura durante il lockdown, solo in parte recuperato per ciò che concerne i lavori già in corso, ma il blocco delle prime visite per un lungo periodo ha contribuito non poco alla contrazione. L'altro fattore di perdita del fatturato è legato alla seconda fase della pandemia. Dall'autunno, infatti, parte dei pazienti ha deciso di procrastinare le cure per ragioni economiche e paura del contagio, mentre altra parte degli studi ha dovuto adattarsi a nuove procedure di sicurezza, che hanno frenato la capacità produttiva per saturazione delle strutture.

Nonostante ciò, dati provenienti dall'industria e da alcuni panel di studi dimostrano un calo inferiore in ortognatodonzia. Vediamo le possibili ragioni: 1. Peculiarità del modello di business dell'ortognatodonzia - 2. Maggiore attenzione delle famiglie per la cura dei bambini - 3. Sviluppo costante del comparto degli allineatori.

L'ortognatodonzia prevede trattamenti di lunga durata: in particolare ricavi pianificati nel tempo. Quindi il trauma legato al lockdown e successive ondate di Covid hanno marginalmente inciso su quanto già pianificato.

Oltre a ciò, molte le migliaia di bambini in "monitoraggio ortodontico" negli studi italiani: una sorta di "bacino di utenza" in attesa di trattamento, cui l'ortodontista sta attingendo, supplendo parzialmente alla riduzione delle prime visite nel 2020. Bacino che, comunque, dovrà essere alimentato con nuove prime visite, pena una possibile fase di recessione, forse contenuta, che potrebbe protrarsi nel tempo.

Nel novembre 2020, un'estesa ricerca Key-Stone dice che circa il 30% delle famiglie italiane, dinanzi all'incertezza sanitaria, lavorativa ed economica, intende postporre trattamenti, specie i più costosi, fino a tutto il 2021. Ma (sorpresa!) la percentuale si riduce al 10% per i trattamenti ortodontici dei figli, segno di maggiore attenzione per i piccoli delle famiglie. Il mercato degli allineatori (specie i trattamenti più semplici di allineamento dei frontali) sta aprendo inoltre una nuova frontiera nel comparto ortodontico, unico ambito senza cali nel 2020, con poco più di 80.000 nuovi casi iniziati, qualche punto percentuale al sopra del 2019.

Nel complesso, si può concludere che l'Ortognatodonzia rappresenti un ambito in pieno, potenziale, sviluppo. Necessità però di buona pianificazione strategica organizzativa da parte degli ortodontisti, per intercettare una nuova domanda in crescita anche nel breve periodo.

Roberto Rosso

Ricordati di rinnovare la quota



Iscrizioni 2021

Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

CONVENZIONI SUSO

Convenzione per consulenze di adeguamento Privacy al Reg. UE 2016/679

Consulenza GDPR e adeguamento documenti

Consulenza GDPR e adeguamento documenti, adeguamento normativo del sito web ed eventuale pagina Facebook

Edizioni Martina: 35% di sconto sul prezzo di listino dei libri pubblicati dalla casa editrice

Convenzione Polizza di Responsabilità Civile Professionale

NEOLAUREATI E SPECIALIZZANDI

€ 20 neolaureati (nei 3 anni dalla laurea)

€ 20 specializzandi (1° anno di specialità)

€ 50 specializzandi (2° o 3° anno di specialità o masterizzandi)

SOCI ORDINARI

€ 130 per rinnovo entro il 28 febbraio dell'anno in corso o prima iscrizione

€ 150 per rinnovo oltre il 28 febbraio

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario

intestato a SUSO IBAN: IT 27A 03069 09606 100000116255
Banca Intesa Sanpaolo

Assegno bancario barrato "non trasferibile"

intestato a SUSO

Rid

addebito automatico SEPA (richiedere modulo in segreteria)

Carta di Credito (collegandosi al www.suso.it)

Contanti

ANNO XX - N. 5 - 2021

SUSO news
Notiziario d'informazione del Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia.

S.U.S.O.
Largo Re Umberto, 104
10128 Torino
Tel. 011. 50 28 20
Fax 011. 50 31 53
susoindacato@libero.it
www.suso.it

Orari di Segreteria:

Lun-Mer-Gio 9.00/13.00
13.30/17.30

Mar-Ven 9.00/13.00

Coordinamento redazionale

Patrizia Biancucci

Comitato di Redazione

Direttore Responsabile: Pietro di Michele
Presidente Nazionale: Gianvito Chiarello
Vicepresidente Nazionale: Alessandra Leone
Segretario Nazionale: Saverio Padalino
Tesoriere Nazionale: Francesca Rosato

REDAZIONE

Interni
Patrizia Biancucci, Roberto Dell, Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo.

Esteri

Saverio Padalino, Maria Grazia Piancino, Massimo Ronchin, Raffaele Schiavani.

Young

Angela Bianca, Giulia Caldara, Francesca Cancelliere, Elia Ciancio, Aldo di Mattia, Gian Piero Pancrazi, Gregorio Tortora

Editore

S.U.S.O. SINDACATO UNITARIO
SPECIALITÀ ORTOGNATODONZIA
Largo Re Umberto 104
TORINO 10128 - Tel. 011 50 28 20
susoindacato@libero.it

Direttore Responsabile: Pietro di Michele
Vicedirettore: Gianvito Chiarello

Registro stampa nr. 26/2021 del 29.4.2021

Periodico depositato presso il Registro Pubblico Generale delle Opere Protette

Segreteria di Redazione
Angela Rosso

Stampa

Graffietti Stampati snc
S.S. 71 Umbro Casentinese Km 4,500
01027 Montefiascone (Viterbo) - Italy
R.U.C.F./P.IVA 01427040561

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto s.r.l.
EDIZIONI MEDICHE

Arianto s.r.l.

Corso Trieste 175
00198 Roma
info@ariantomarketing.it
www.ariantomarketing.it

Spedizione Poste Italiane Spa
Postagratte Magazine autorizzazione n° CENTRO/0131904/2021/INPCT

La riproduzione delle illustrazioni è consentita previa richiesta scritta all'editore e al proprietario della testata Suso Sindacato.

Chiuso il giornale il 29 ottobre 2021

Finito di stampare nel mese di Ottobre 2021

Per info più dettagliate e iscrizioni
www.suso.it

Norme redazionali

La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario, in mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. Non si assumono responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano l'opinione dell'autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per conseguenze derivanti da informazioni errate.

Bari apre le porte al 2° Congresso Adriatico

Bari è pronta ad ospitare il II° Congresso Adriatico il 3-4 Dicembre in prossimità della festività di San Nicola.

Quella del 2021 promette di essere un'edizione memorabile per la qualità di interventi scientifici e il ritorno alla sana ospitalità tipica delle nostre terre.

Il Congresso potrà usufruire di un rallentamento delle stringenti norme anti-Covid19 che hanno condizionato la vita associativa e culturale del SUSO negli ultimi due anni.

Come dice nella brochure di invito il suo Presidente, Gianvito Chiarello: "Un Congresso che ritorna finalmente in presenza, con la presenza di ortognatodontisti italiani di fama, rivolto a tutto il nostro staff: odontoiatri, igienisti, odontotecnici e assistenti di studio. Crediti formativi per tutti, disponibili in un periodo in cui si sta codificando l'obbligo di aggiornamento in maniera più stringente."

Vario il programma sociale. venerdì 3 dicembre, di sera, cena sociale e, a seguire, performance "La mente latente" di Michele Cassetta e Gianluca Petrella; sabato 4 è prevista una visita guidata per gli accompagnatori alla Bari Medievale.

Vincente risulta infine la collaborazione con l'AIDI e con l'ORTEC nel predisporre un programma culturale comune. Una sorta di collaborazione che la Presidente Regionale Stefania Saracino ha fortemente voluto.

Tutti a Bari quindi per un evento SUSO, ormai consolidatosi come imperdibile.

Santi Zizzo



Approfondisci
con il programma

segue da pagina 1 ■

Torino, VII Forum Retrosce...

straordinario, grazie alle affettuose e commosse testimonianze di amici, di colleghi ed allievi.

Così è stato infine anche per gli eventi realizzati con cura professionale dalla Somewhere Tour and Events: un viaggio con un bus scoperto in una Torino meravigliosamente accogliente, fuori pericolo da una pioggia traditrice. Ed ancora: una visita ai Museo dell'automobile e della Carpano ed uno sguardo in esclusiva alla Pinacoteca Albertina, per non citare le cene e gli aperitivi sulla terrazza del Green Pea.



Momenti del Forum

Quali conclusioni trarre dopo questa esperienza? E' che mi sono molto divertito e non solo perché a me organizzare piace. Ma per aver rivisto tanti amici dopo tanto, troppo tempo. Per aver lavorato a fianco di grandi professionisti e per essermi anche emozionato al ricordo dei Maestri scomparsi. Insomma una grande esperienza personale e professionale.

Ne valeva la pena? Per me, assolutamente sì.

Fabrizio Sanna

Allineatori: 2a Tavola Rotonda Appuntamento di grande attualità

Tema tra Professionisti ed Aziende

E' stato Massimo Ronchin a dare inizio alla Tavola Rotonda, dando la parola a Gabriele Scomegna (Leone) sulla diagnosi ortodontica assistita dal digitale: tema spinoso e affascinante. Per Fausto Grossi (Invisalign) il vero confronto non è se accettare la digitalizzazione ma come affrontare la nuova fase ortodontica. Paziente e clinico al centro degli interessi delle aziende, ma il primo interlocutore rimane il medico. Sul rapporto tra ortodonzia e richieste di pazienti, Alessandro Carducci (Nuvola) ha ammonito sui trattamenti senza l'intervento clinico. Intervendo da remoto, Domenico D'Alessandri, clinico e ricercatore, ha sottolineato l'importanza della banca dati per le aziende, pur mettendo in guardia sulla loro sicurezza. L'algoritmo non sostituisce pur aiutandolo nel lavoro.

Da Brescia all'Università di Milano la parola passa a Gualtiero Mandelli sulla esperienza all'Ormco. Digitalizzare è "amplificare l'informazione clinica supportandola coi dati. Ottimizzando i risultati dell'osservazione clinica, il medico trasferirà l'informazione secondo scienza e coscienza". Con Massimo Cicatiello (Ortec) il punto di vista odontotecnico: per il benessere del paziente - ha detto - il rapporto dev'essere col clinico, interlocutore principale. Controproducente affidare a mani qualsiasi il trattamento ortodontico.

Il ruolo dell'ortodontista fondamentale anche per Andrea Scarpa, clinico esperto di apparecchiature Sweden & Martina, nel far capire al paziente quali i risultati raggiungibili, quali no. Nell'ambito della stessa azienda Luigi Marasso ha invece sottolineato la ricerca estrema di qualità delle aziende a supporto dei clinici.

Le nuove tecnologie nell'evoluzione ortodontica rappresentano una svolta anche per Negrini (Arc Angel). Se migliori appaiono la comunicazione col paziente e l'accesso ai dati, trattamento e pianificazione si basano sempre sul cervello dell'ortodontista, non sull'artificiale. Digitalizzazione è evoluzione e supporto. Per Alessandro Greco, clinico del Gruppo Invisalign, essa è comunque strumento, primo approccio rimangono la diagnosi e la scelta terapeutica, migliorano la qualità dell'osservazione e quindi la predicibilità e l'efficienza. Delle scelte della Ormco, da sempre azienda volta alla digitalizzazione, ha parlato infine Bruno Alati: "il passaggio agli allineatori è solo un mezzo terapeutico diverso rispetto ad anni fa" ha detto.

Alla Tavola Rotonda, la Lectio Magistralis a distanza di Vincenzo D'Antò, di taglio scientifico, densa di concetti biomeccanici, ha sottolineato come gli allineatori in Ortodonzia, a parte ogni finalità estetica, costituiscano un vero e proprio trattamento ortodontico.

Simone Parrini

I giovani AISO al Forum di Torino

Gli studenti di Odontoiatria dimostrano interesse per l'ortodonzia. Lo dice la partecipazione dell'Associazione Italiana Studenti Odontoiatria, al 7° Forum targato SUSO. A rappresentarli, Gian Piero Pancrazi, Tesoriere nazionale AISO, "onorato di sedere accanto alle maggiori cariche dell'Odontoiatria" un segno dell'importanza che SUSO riserva ai futuri professionisti.

Nel portare i saluti del presidente Nicolò Giuseppe Armogida e dell'Associazione, Pancrazi ha citato il protocollo di intesa SUSO-AISO, evidenziando quale esempio tangibile le opportunità previste per gli studenti.

Ha inoltre ricordato il Progetto SUSO-Young, secondo cui SUSONews dà spazio agli studenti nella divulgazione di notizie ortodontiche. Importante inoltre mettere in grado giovani prossimi alla laurea di accostarsi al SUSO quale punto di riferimento per la professione futura.

Nelle due giornate momento coinvolgente è stato il Memorial di Pietro Bracco, la cui storia ha emozionato anche chi non ha avuto l'occasione di conoscere questo Grande. Sempre in tema congressi, Perugia ha ospitato il 15 e il 16 ottobre la LXXIX Assemblea Nazionale AISO, con oltre 200 studenti da tutta Italia, felici di rincontrarsi dopo due anni ed impegnati in corsi teorici, pratici e interventi politico sindacali sulle novità per gli studenti. All'evento anche il SUSO era presente.

Gian Piero Pancrazi



I dialoghi interdisciplinari della sessione "Non solo Ortho"

Nella sessione plenaria del Forum "Non solo Ortho", ai relatori è stato chiesto di trattare un argomento multidisciplinare a partenza ortodontica. Di qui l'intervento (stimolante) di due, sempre interfaccati. Multidisciplinarietà non vuol dire infatti inviare il paziente al collega, bensì realizzare terapie per il miglioramento del distretto di partenza e di quelli limitrofi. Il che si ottiene se nella collaborazione esistono conoscenza e rispetto della fisiologia.

Sessione innovativa per il dinamismo delle relazioni e per esser i vari temi presentati da 2 punti di vista. La multidisciplinarietà della prima, sull'armonia oclusale e la ricerca estetica, riguarda il fatto che denti e osso alveolare e mascellare non possono considerarsi in modo disgiunto. Per questo, in alcuni casi discrepanti, la correzione della morfologia dentale con rimodellamento conservativo e protesico risulta necessaria per evitare forzature ortodontiche. La relazione ha evidenziato l'importanza dell'impostazione del piano di trattamento in collaborazione tra ortodontista e conservatore.

Si è continuato col confronto ortodonzia/endodonzia: è intuitivo che le lesioni della polpa abbiano un'influenza sullo spostamento dentale ortodontico, ma il tandem ha relazionato nuove tecniche di cura biologica per risolvere l'antico problema della cura canalare dei denti in sviluppo con apice aperto e radice in formazione. Che questa metodica dagli ottimi risultati, con utilizzo delle stemcells del paziente, sia allo studio anche per denti formati è entusiasmante. Il chirurgo maxillo-facciale relatore, affiancato all'ortodontista, ha indicato tale collaborazione come necessaria fin dall'impostazione del piano di trattamento.

Sembra scontato, ma in molte realtà essa è di difficile realizzazione. Gli autori hanno dimostrato come la tecnologia informatica consenta di superare distanze e tempi con scambi e sinergie finora impossibili. Quella tra pediatra e ortodontista è ancora difficile, ma d'importanza clinica, come l'unione ortodonzia/parodontologia, più facile da organizzare, almeno in grandi centri, essendo due discipline odontoiatriche.

Infine occlusione, movimento e sviluppo cognitivo nel bambino ha riguardato un approccio collaborativo tra un'ortodonzia rispettosa della fisiologia e biologia del sistema e una logopedia illuminata, per nuovi schemi motori fini a sé stessi, ma al raggiungimento dell'automatismo motorio, scopo della terapia e garanzia unica di future stabilità e armonia.



Maria Grazia Piacino

Primo Memorial Pietro Bracco Il clinico e l'uomo

Organizzato dalle due istituzioni più profondamente legate a Pietro Bracco (Reparto di Ortognatodonzia della Dental School e Consiglio Nazionale SUSO) il Memorial Pietro Bracco ha costituito un momento fondamentale nell'ambito del VII Forum. Il ricordo della sua quarantennale attività è stata affidata a collaboratori, ex alunni e agli amici di sempre che hanno reso omaggio al clinico, al ricercatore e all'uomo.

Quale ex alunno del professore, ha aperto la sessione il vicedirettore del Reparto di Ortognatodonzia della Dental School, Tommaso Castroflorio, convinto fautore del Memorial, sottolineando l'importanza della figura di Bracco nella nascita e sviluppo della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia di Torino.

La rievocazione ha conosciuto i toni della commozone, grazie ad un video realizzato da Fabrizio Sanna, presidente SUSO Torino, co-organizzatore con Pietro di Michele del VII Forum e da Paola Franco, relatrice al Congresso nella sessione ASO.

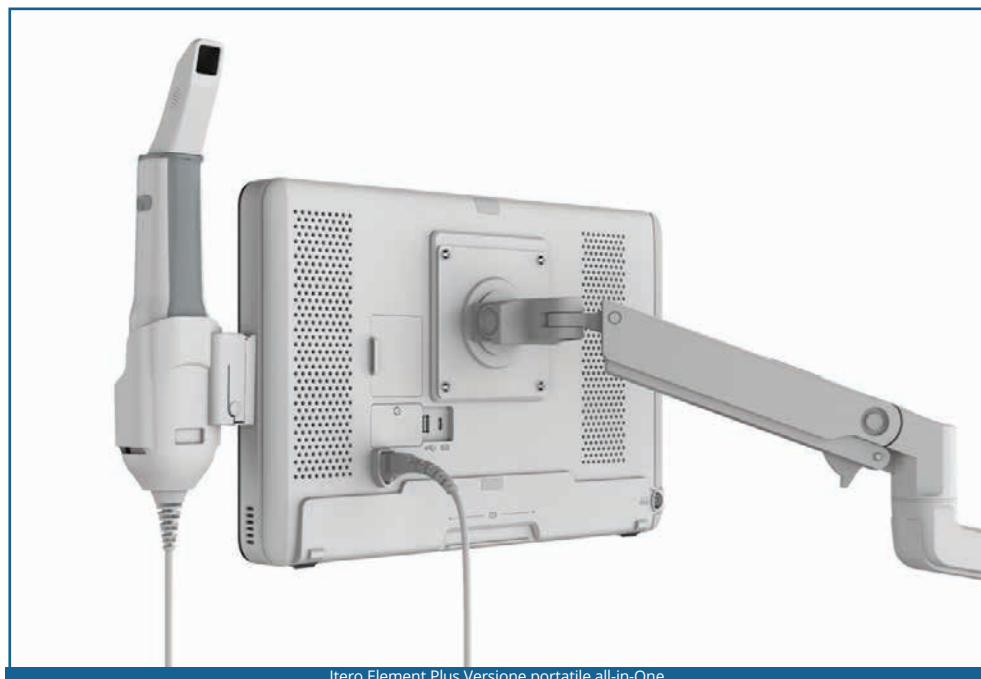
Grazie anche a delle immagini inedite fornite da amici e dalla famiglia del professore, la proiezione (3 minuti circa) si è soffermata su aspetti anche poco noti della vita del grande clinico, seguita, al termine da una standing ovation spontanea.

Nel pomeriggio clinico Andrea Deregibus, Maria Grazia Piacino e Antonino Castiglia si sono alternati quali relatori, soffermandosi il primo sull'uso delle apparecchiature funzionalizzanti in una attività ortodontica completamente cambiata rispetto al passato più recente, mentre la relazione Piacino si è incentrata, con l'intervento di odontotecnici, sulle apparecchiature ideate da Bracco e dal Gruppo di Torino. Castiglia a sua volta ha approfondito i concetti di correzione dento-scheletrica con apparecchiature della Scuola, richiamando casi clinici trattati nel reparto di Bracco.

Nella veste di amici e colleghi sono intervenuti Enzo Viora, William Manuzzi, Patrizia Biancucci, Paolo Picchioni ed Eugenio Tanteri, in streaming da Roma e il consulente legale SUSO, Roberto Longhin. Un ricordo dalla platea è stato quello affettuoso delle figlie Savina e Carlotta intervenute al congresso. L'auspicio condiviso è che il Memorial possa ripetersi in futuro diventando un appuntamento fisso con una figura che ha dato tanto lustro alla storia ortodontica.

SUSONews

Align Technology realizza per l'Italia il software iTero workflow 2.0



iTerio Element Plus Versione portatile all-in-One

• Tante le caratteristiche del software di recente realizzazione iTero Workflow 2.0: più velocità nella scansione, visualizzazione potenziata e migliori strumenti di comunicazione con il paziente. Il tutto per accrescere l'efficienza dello studio, offrire maggiore supporto nella diagnosi clinica e guidare il paziente verso una maggiore accettazione del trattamento.

Milano, Italia, Settembre 2021 -- Align Technology, Inc. ("Align") (Nasdaq: ALGN) azienda globale di dispositivi medici che progetta, realizza e distribuisce il sistema di allineatori trasparenti Invisalign, gli scanner intraorali iTero e il software exocad CAD/CAM per l'ortodonzia digitale e l'odontoiatria restaurativa, ha annunciato oggi la disponibilità per l'Italia del nuovo iTero Workflow 2.0 software. Le nuove funzionalità forniscono una maggiore nitidezza dell'immagine intraorale e dunque dettagli più chiari dei tessuti duri e molli che aiutano nella diagnosi del trattamento, favorendo anche l'efficienza dello studio, il coinvolgimento del paziente e un'esperienza di trattamento digitale end-to-end più fluida per i medici e i loro pazienti.



iTerio Element Plus Versione Cart

"L'impegno di Align per l'innovazione nell'ortodonzia digitale e nell'odontoiatria restaurativa riflette il nostro investimento annuale di 250 milioni di dollari in tecnologia utile a sviluppare prodotti e servizi che forniscano ai medici e ai loro pazienti un ottimo risultato terapeutico e un'esperienza senza soluzione di continuità attraverso la piattaforma digitale Align", spiega Yuval Shaked, Align SVP e MD dei sistemi e servizi commerciali iTero.

"Le nuove funzionalità del software iTero Workflow 2.0 sono state sviluppate per semplificare e ottimizzare la routine quotidiana di un medico e aumentare l'efficienza dello studio.

Da una scansione multifunzione più veloce con funzionalità di visualizzazione avanzate a una migliore comunicazione con il paziente, inclusa la possibilità di acquisire, annotare e quindi condividere digitalmente simulazioni Invisalign

o piani di trattamento riparativo: queste nuove funzionalità offrono ai medici la possibilità di una migliore diagnosi clinica e aiutano i pazienti a comprendere meglio le loro condizioni di salute orale e le opzioni di trattamento proposte".

Le funzionalità del software iTero Workflow 2.0 appena rilasciate includono:

- Scansione più veloce: consente una scansione multifunzione più rapida e fluida, con la massima efficienza e il 20% di tempo di attesa in meno per l'elaborazione sugli scanner della iTero Element Plus Series1, il 50% di velocità di movimento e il 25% di velocità di rotazione in più durante la scansione. Peculiarità che consentono con tutti gli scanner iTero Element un uso quotidiano efficiente e una maggiore facilità di apprendimento.

- Visualizzazione potenziata: la telecamera intraorale 3D integrata inclusa nel sistema di imaging iTero Element 5D Plus offre una maggiore nitidezza e una migliore qualità dell'immagine grazie a funzionalità avanzate di intelligenza artificiale atte a fornire dettagli più chiari sui tessuti molli e duri e supportare così la diagnosi. Inoltre, le funzionalità avanzate consentono ai clinici di utilizzare in modo efficiente le immagini di scansione intraorale al posto delle tradizionali foto intraorali, in quanto è oggi possibile acquisire automaticamente più immagini intraorali da diverse angolazioni con una sola scansione.

- Strumenti di comunicazione con il paziente di livello superiore: il nuovo strumento Snapshot e iTero Scan Report forniscono ai medici e al loro personale la possibilità di acquisire informazioni come le proiezioni di Invisalign Outcome Simulator e condividerle digitalmente con i loro pazienti, consentendo a questi ultimi di prendere decisioni più sicure - sulla poltrona del dentista o a casa - e guidandoli verso una maggiore accettazione del trattamento.

"Sto già riscontrando differenze significative con le nuove funzionalità del software iTero, a partire dai tempi di scansione notevolmente ridotti" racconta il dottor Olivier Boujenah, un dentista in Francia che ha preso parte al rilascio limitato sul mercato. "Le immagini intraorali sono molto più nitide e i miei pazienti sono impressionati dai dettagli e dalla chiarezza, il che li porta a porre più domande sulle opzioni di trattamento. Essere in grado di inviare file digitali ai pazienti quando lasciano l'ufficio tramite iTero Scan Report mantiene viva la nostra conversazione anche dopo che sono tornati a casa e questo aiuta l'accettazione del paziente."

Su Align Technology, Inc.

Align Technology progetta, realizza e distribuisce il sistema Invisalign®, il più avanzato sistema di allineatori trasparenti al mondo, gli scanner intraorali e servizi iTero® e il software exocad CAD/CAM. Questi elementi costitutivi della tecnologia consentono flussi di lavoro digitali ortodontici e protesici avanzati in grado di migliorare i risultati nei pazienti e l'efficienza della pratica per oltre 200mila clienti medici e consentono ad Align di accedere ad un mercato che offre l'opportunità di raggiungere 500 milioni dei consumatori in tutto il mondo. Align ha aiutato i dottori a curare più di 10,2 milioni di pazienti con il sistema Invisalign ed è leader dell'evoluzione nell'odontoiatria digitale grazie all'Align Digital Platform, la suite integrata

di tecnologie e servizi esclusivi e proprietari forniti come soluzione completa per pazienti e consumatori, ortodontisti e dentisti GP, laboratori/partner. Visita www.aligntech.com per ulteriori informazioni.

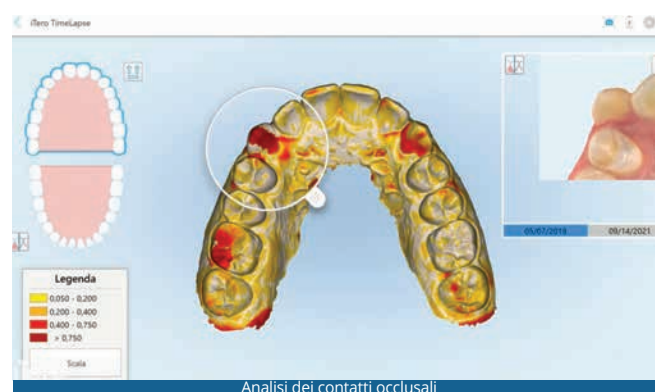
Per maggiori informazioni sul sistema Invisalign visitare il sito www.invisalign.com.

Per maggiori informazioni sul sistema di scansione digitale iTero, visitare il sito www.itero.com.

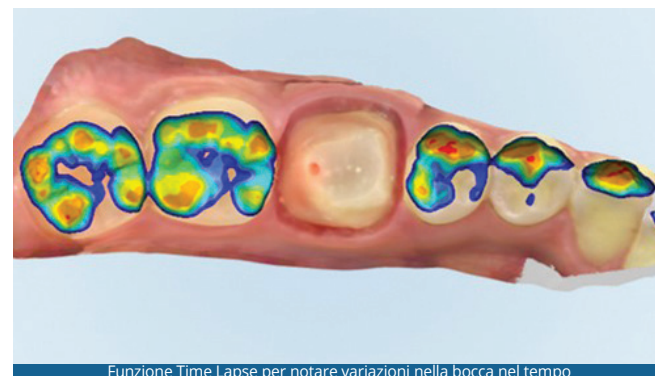
Per maggiori informazioni sull'offerta CAD/CAM exocad dentale e un elenco dei partner rivenditori exocad, visitare il sito <http://www.exocad.com>.



Tecnologia NIRI per la diagnosi di carie intreprossimali



Analisi dei contatti occlusali



Funzione Time Lapse per notare variazioni nella bocca nel tempo

Uno per tutti, tutti per uno

Align Digital Platform: una combinazione unica di software, sistemi e servizi che collega in modo integrato pazienti, dottori e laboratori.



Il sistema Invisalign, gli scanner intrarolarli iTero, le soluzioni CAD/CAM Exocad. Non sono i Tre Moschettieri ma gli elementi fondanti della piattaforma digitali e multi disciplinare di Align, in grado di offrire al paziente un'esperienza di trattamento completa dalla prima visita al risultato finale.

Il mondo tecnologico spesso si evolve più rapidamente rispetto alle reali capacità di apprendimento degli utenti e non è sempre facile dover gestire la quantità di strumenti, applicazioni, programmi e soluzioni che ogni settimana arrivano sui nostri pc, tablet, smartphone e ormai anche televisori.

È quindi innovativo pensare ad una piattaforma integrata che uni-

sca tutti i sistemi digitali per la gestione del paziente, la comunicazione con il tecnico e l'archiviazione di record utili a tutti i professionisti che ruotano all'interno del proprio studio.

All'interno della Align Digital Platform, lo scanner intraorale iTero non è semplicemente uno strumento per prendere le impronte, ma un ausilio per raccogliere un record per le prime visite grazie al quale un medico può:

- Identificare carie interpossimali nascoste grazie alla tecnologia NIRI (Near Infrared Imaging) dello scanner intraorale iTero Element 5D
- Comunicare in maniera efficace le problematiche igieniche o di conservativa con le foto intraorali scattate automaticamente durante la scansione
- Sovrapporre e monitorare problematiche gengivali o di abrasione dentale con la funzione Time-Lapse che sovrappone due impronte
- Creare una pre-visualizzazione di un trattamento ortodontico con Invisalign Outcome Simulator.

Oltre a tutto questo, l'integrazione con il sistema exocad 3.0 Galway permette ai protesisti di mettersi in gioco da soli o insieme ai loro tecnici, grazie alla possibilità di usare le scansioni sia in modalità chairside che inviandole direttamente ai

laboratori convenzionati in soli 5 minuti.

L'ambient Align punta, inoltre, a creare un coinvolgimento personale strettamente legato al mondo delle immagini e alla comunicazione efficace, includendo tutti i tipi di utenti e le diverse età.

Grazie a Invisalign Virtual Care, gli appassionati di nuove tecnologie digitali potranno giocare e vedere come evolve il loro sorriso durante il loro percorso di trattamento Invisalign. Invisalign Virtual Care è infatti uno strumento che motiverà i pazienti esperti di digitale a portare avanti il loro trattamento e permetterà ai clinici di monitorare i progressi dei pazienti da remoto, rimanendo sempre vicini a loro e rispondendo rapidamente alle loro domande.



Align Digital Platform si compone quindi di applicazioni semplici e user-friendly, dotate di interfacce chiare ed intuitive che ci coinvolgono in un mondo di connessione con i pazienti, precisione nella pianificazione dei trattamenti, digitalizzazione e monitoraggio a distanza.

Possiamo così curare, seguire e rassicurare le persone fornendo un'esperienza personalizzata grazie ad un'unica ed efficiente piattaforma.

SPECIALE STUDIO ODONTOIATRICO

La App dello Studio



Se le persone ponessero maggior attenzione alle fonti autorevoli delle informazioni, non cadrebbero nel tranello di leggere le notizie dai social ma si rivolgerebbero a quello che dovrebbe essere riconosciuto come il proprio professionista di fiducia.

Quando i pazienti navigano sulla rete alla ricerca di informazioni per verificare e giudicare quanto il proprio dentista sta affermando, ciò accade perché probabilmente quest'ultimo non è riuscito a trasmettere al paziente gli elementi valoriali della

leadership, della personalizzazione nel prendersi cura del paziente e della relazione di fiducia medico-paziente che oggi rappresenta l'elemento di marketing più importante, più importante anche della "Customer Satisfaction".

Sempre più pazienti, infatti, anche se ben accolti e coccolati, navigano sulla rete per valutare, capire, potenzialmente scegliere o confermare le proprie scelte.

Comunicare attraverso i social significa sottostare agli algoritmi e all'andamento dei flussi della concorrenza verso la quale bisogna adeguarsi e rispondere in modo reattivo. Ecco perché, in questi ultimi anni, molti manager professionisti del marketing a livello internazionale ritengono di dover superare le vecchie strategie di posizionamento, preferendo la costruzione di piattaforme proprietarie che possono generare un mercato interno ed un passa parola evoluto.

Ed è proprio in questo scenario che si colloca la App dello studio dentistico che permette un'interazione costante non solo con i propri pazienti, ma anche con i suoi amici, familiari e conoscenti. Un'App permette infatti un maggior controllo della comunicazione personalizzata, definendo quindi un maggior valore nella relazione con il paziente/cliente.

Le informazioni possono diventare interessanti racconti centrati sull'identità di ciascuno con una ricchezza di dettagli, sulla condivisione e sulla collaborazione. Il futuro nella comunicazione sanitaria è quello di passare dalla generalista comunicazione social ad una personalizzazione della comunicazione centrata sulle strategie di marketing custom made. Parliamone...

Prof. Antonio Pelliccia - Arianto srl

Aggregarsi tra colleghi



Uno degli effetti che il COVID ha prodotto in ambito economico è stato quello di incentivare l'aggregazione tra professionisti.

Questo andamento, prevalentemente concentrato sulle "società tra professionisti" (STP), è un fenomeno che viene messo in evidenza non solo in ambito odontoiatrico e sanitario, ma che interessa anche gli altri settori.

Nei processi di fusione che riguardano gli studi legali medio piccoli, ad esempio, nel 2020 si è evi-

denziato un 57% di studi in vendita, aggregazioni che hanno prodotto l'aumento del fatturato medio e l'ottimizzazione dei costi gestionali.

Questo fenomeno di aggregazione, nel settore degli studi legali si verifica maggiormente quando si devono cedere gli studi in cui i professionisti interessati hanno una età media intorno ai 63 anni.

La vendita e l'aggregazione con altri professionisti, anche relativamente al patto generazionale con inserimento di nuovi collaboratori, non deve essere interpretato come una fuga dalla professione dei professionisti senior ma piuttosto, un modo oggettivo per migliorare la qualità della vita e del lavoro ed essere maggiormente competitivi in uno scenario di mercato oggi molto diverso rispetto a quello dei decenni precedenti.

La necessità di una maggiore competitività e la crescita delle specializzazioni determina un'esigenza collegata anche al fisiologico incremento di fatturato. Nel settore degli studi legali la domanda di acquisto ha già superato l'offerta e questo naturalmente ha determinato una riduzione del coefficiente moltiplicatore per la determinazione dell'avviamento professionale.

Ma sono emersi dei nuovi modelli di determinazione del valore degli studi che hanno introdotto quegli elementi qualitativi, apparentemente intangibili, che però acquisiscono un enorme valore rispetto agli estratti numerici di un bilancio. Due studi con gli stessi numeri possono apparire uguali, ma se possiedono un codice genetico totalmente differente avranno delle diverse prospettive di ritorno sull'investimento futuro.

Rimane aperto e controverso il tema della neutralità fiscale per il conferimento o per la trasformazione di attività professionali e studi associati in STP. Ma su questo tema, come su tutta la materia, la regola è sempre la stessa, bisogna valutare caso per caso.


Prof. Antonio Pelliccia - Arianto srl

La forza di un Gruppo è nella crescita dei singoli.


Fin dalla nascita, Gruppo Dextra si è dedicata a una missione tanto ambiziosa quanto necessaria: mettere in relazione decine di laboratori e aziende odontotecniche, disseminate su tutto il territorio nazionale, per attivare processi virtuosi di crescita professionale, tecnologica ed economica in grado di interessare concretamente tutte le realtà coinvolte.

In occasione del decimo anniversario dalla sua fondazione, con l'obiettivo di ragionare insieme sul presente e il futuro del nostro Network, abbiamo voluto lasciare la parola a due nostri affiliati: **Mariano Zocche**, amministratore dei laboratori Zocchelab, e **Marco Pardini**, titolare del laboratorio Lasodent.

"aderire al gruppo ci ha consentito di elevare la nostra produzione a uno standard comune."

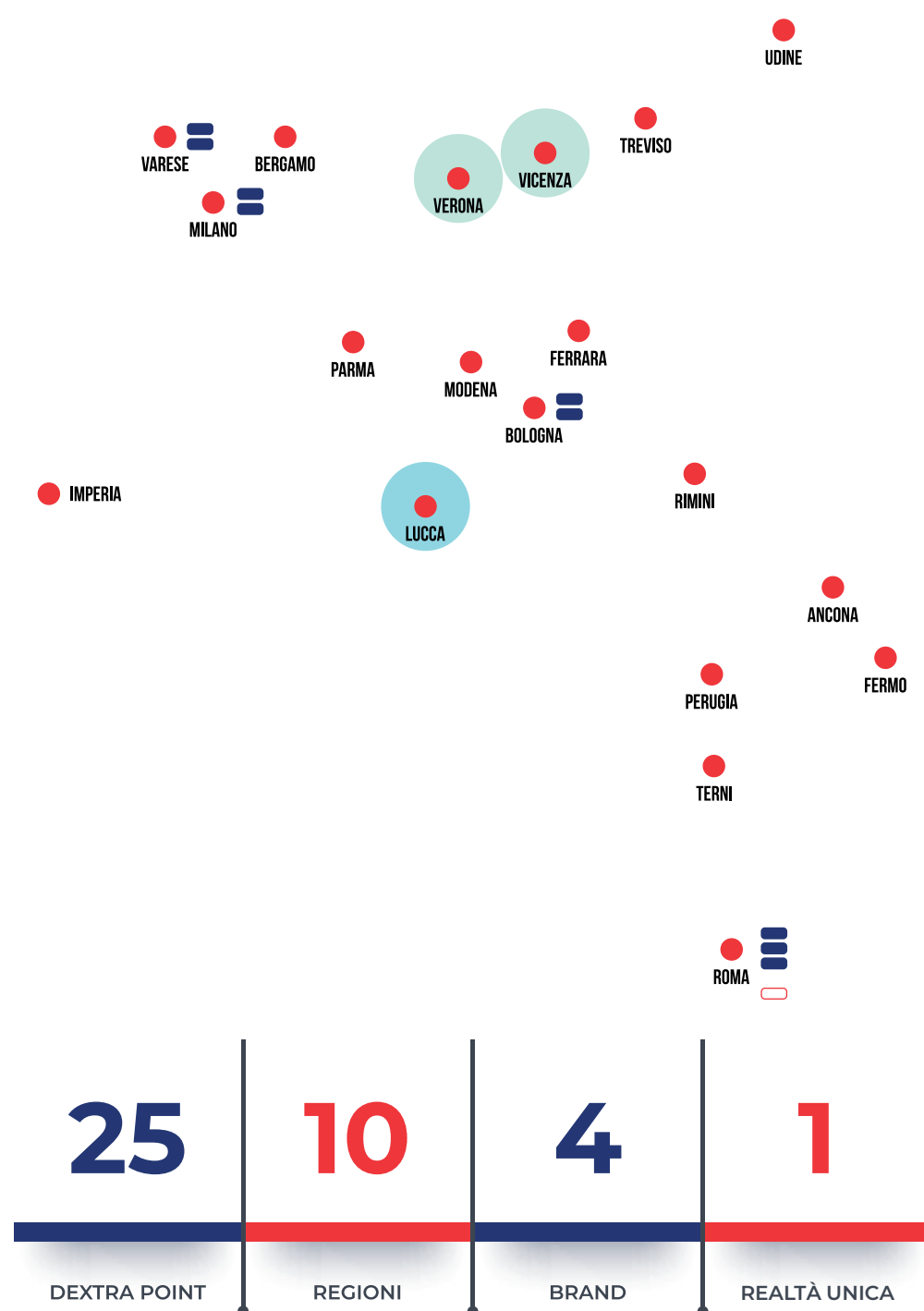


Mariano Zocche - ZOCHELAB



"mi ha dato e continua a darmi la possibilità di crescere dal punto di vista professionale e imprenditoriale."

Marco Pardini - LASODENT



- DEXTRA POINT**
- LOMBARDIA**
 BERGAMO - GORLE Via Roma, 67
 T. 035 293418
 MILANO - ABBiateGRASSO Via Omboni, 7
 T. 02 94964044
 MILANO - CANEGRATE Via Resegone, 6
 T. 0331 405743
 VARESE - Via Friuli, 8/a
 T. 0332 335672
 VARESE - GALLARATE
 Via G. Ferraris, 15
 T. 0331 785855
- LIGURIA**
 IMPERIA - DIANO MARINA
 Via Diano Castello, 13
 T. 0183 495849
- EMILIA ROMAGNA**
 BOLOGNA - Via del Lavoro, 37
 T. 051 495446
 BOLOGNA - CASALECCHIO DI RENO
 Via Parini, 3
 T. 051 6166814
 FERRARA - Via M. Tassini, 4
 T. 0532 742255
 MODENA - Via Indipendenza, 5
 T. 059 285219
 PARMA - Viale della Villetta, 15
 T. 0521 233469
 RIMINI
 Via Circonvallazione Occidentale, 80
 T. 0541 785120
- FRIULI VENEZIA GIULIA**
 UDINE - TRICESIMO Via Roma, 279
 T. 0432 852008

- VENETO**
 TREVISO
 Viale Gian Giacomo Felissent, 68
 T. 0422 420673
 VERONA - Via Gorizia, 1/C
 T. 0422 420673
 VICENZA - Via G. Lanza, 80
 T. 045 8203626
- MARCHE**
 ANCONA - Via Delle Palombare, 57/F
 T. 071 890012
 FERMO - PORTO SAN GIORGIO
 Via C. Pavese, 41
 T. 0734 674991
- TOSCANA**
 LUCCA - VIAREGGIO
 Via Nazario Sauro, 56/A
 T. 0584 961727
- UMBRIA**
 PERUGIA - UMBERTIDE
 Via Largo Enrico Caruso, 3
 T. 075 9302444
 TERNI - Via XX Settembre, 24/A
 T. 074 4275252
- LAZIO**
 ROMA - FIANO ROMANO
 Via Rosario Livatino 1
 T. 0765 484030
 ROMA - Via Della Piramide Cestia, 1
 T. 06 57301868
 ROMA - Via A. Checchi, 35
 T. 06 86898994
- SARDEGNA**
 ROMA - Via Paolo Braccini, 24
 T. 06 5071962

Il Gruppo Dextra si racconta con le parole di Mariano Zocche, amministratore dei laboratori Zocchelab, e Marco Pardini, titolare del laboratorio Lasodent.

Quali i vantaggi e opportunità dopo l'entrata in Dextra?

Mariano Zocche: Farne parte è un gran vantaggio per la copertura territoriale e per un rapporto diretto col cliente. Inoltre aderire al Gruppo ha elevato la produzione a uno standard comune, in grado di migliorare la qualità di prodotti e servizi.

Marco Pardini: Vantaggi considerevoli, potendo crescere dal punto di vista professionale e imprenditoriale e approfondire le metodiche digitali, inserendole nel mio bagaglio tecnico/pratico, migliorando servizi per la clientela, visto che tali novità, dove si intersecano aspetti clinici e tecnico-digitali, mi hanno consentito di iniziare la produzione di nuovi prodotti.

Come si sono evolute progettazione e produzione di dispositivi?

M.Z.: Attraverso il network abbiamo investito in materiali più competitivi: di qui la nascita di brand innovativi come Arc Angel, Skudo e Sonnair. Stessi sistemi di progettazione e produzione facilitano il confronto con altri laboratori del Gruppo, grazie a protocolli più efficienti. Poter contare su molti soggetti per settori specifici, dal digitale alla comunicazione, dalla produzione all'amministrazione, dà ad una piccola azienda varie competenze. La forza di Dextra sta nel distribuire compiti e responsabilità con più vantaggi per i singoli laboratori.

M.P.: Nella ricerca e sviluppo, la tecnologia è stata fondamentale, migliorando il lavoro e innescando progressi organizzativi e strutturali nel laboratorio. Scambio d'informazioni e condivisione di risultati hanno generato collaborazione tra clinici, odontotecnici e informatici, dando vita a strumenti di supporto per realizzare dispositivi più performanti e adeguati al mercato.

Il Gruppo ha festeggiato i primi 10 anni. Quali le aspettative del network?

M.Z.: Occorre far parte di una rete dove gli obiettivi del singolo coincidono con quelli del gruppo, per agire come un'entità unica, senza perdere individualità e la capillarità territoriale dei laboratori del network. Il digitale ci orienterà verso materiali e attrezzature di alto profilo, impegno forse gravoso per i laboratori e il rischio di abbandonare produzioni o delegarle, riducendo i profitti. Su questi temi il gruppo troverà soluzioni e occasioni di crescita fondate su aggregazione e condivisione.

M.P.: Ammirabile l'evoluzione del Gruppo: abbiamo vissuto periodi di determinazione, voglia di realizzare idee e progetti, momenti di riflessione e pianificazione, per intercettare le evoluzioni del mercato e del Gruppo. Per la professionalità degli associati, il Gruppo continuerà a essere una realtà pronta al cambiamento, in grado di superare le future sfide del mercato.

Ortodonzia a parte, cosa vorresti fare da grande?

Qual è il tuo sogno nel cassetto?

M.Z.: Dopo 45 anni di Ortodonzia, cui ho dedicato molto tempo libero, vorrei fare il consulente e le cose che più mi soddisfano, come trasmettere la mia esperienza alle nuove generazioni. Avrei più tempo per famiglia e golf, sport che amo e che vorrei praticare in tutto il mondo.

M.P.: Mi piacerebbe trascorre un po' di tempo in mare, viaggiare e vivere in barca a vela, gettando l'ancora nelle baie dove la natura non manca di regalarci sensazioni positive.

“Approfondimento della Biomeccanica ... la nostra mission”

Presso la Orthodontic School di Rimini si è svolto, venerdì 17 e sabato 18 ottobre, il primo corso pratico SIBOS 2021.

Dopo una attesa di due anni finalmente si è potuti tornare a fare lezioni in presenza, modalità a cui nella nostra Società siamo stati abituati nonché la formula migliore, a nostro avviso, per trasmettere e vedere applicati al meglio i concetti di biomeccanica.



Francesco Fava

La SIBOS si contraddistingue proprio per l'attenzione alla parte pratica di tali corsi, che per questo da sempre vengono organizzati, oltre al congresso vero e proprio. Quest'anno si terrà a Firenze a novembre con "Sibos in Sido" e l'anno prossimo in Puglia.

L'obiettivo (per noi una vera missione), da trasmettere con passione e dedizione, è fornire i concetti base e stimolare i soci alla conoscenza e l'approfondimento della biomeccanica, da sempre fondamento di ogni pratica clinica ortodontica. Il corso di Rimini è stato il primo di una serie di lezioni che si terranno in giro per l'Italia nei prossimi mesi. Infatti i prossimi appuntamenti saranno a Torino il 16 Ottobre e a Napoli il 6 novembre.

Abbiamo scelto di svolgere le parti teoriche online tramite la piattaforma zoom nei mesi precedenti, quando, come sappiamo, non era possibile incontrarsi in presenza. Questa scelta ci ha permesso di non rinunciare alla formazione e di fornire comunque una didattica esaustiva sui presidi e la biomeccanica che poi avremo affrontato nelle sessioni pratiche. In questo modo i corsi online sono stati per noi una risorsa preziosa e una tappa fondamentale che ha permesso ai partecipanti di arrivare maggiormente preparati.

Gli argomenti scelti riguardavano i concetti base di biomeccanica:

- Il razionale della tecnica segmentata, per noi della Sibos punto di partenza fondamentale nella preparazione dei nostri soci.
- Introduzione all'ancoraggio, tema sempre attuale e variegato, che teniamo a proporre come costante nelle nostre edizioni.
- Le 6 geometrie di Burstone, un gran classico seppur tema impegnativo, che rappresenta uno dei capi saldi della nostra didattica.
- Utilizzo ed attivazione della barra transpalatale, presidio utilissimo, versatile e sempre moderno.
- Le basi dell'ancoraggio scheletrico con approfondimento sulle miniviti ortodontiche, presupposto necessario per comprendere come anche questo strumento, ormai quotidiano, possa "andare a braccetto" con la tecnica segmentata, rendendola ancora più efficiente.

Come insegnanti online i nostri soci hanno avuto i membri del nostro Consiglio Direttivo. Un grazie ai dottori Francesco Fava, Roberto Uomo, Rosaria Bucci, Pietro Vecchione, Silvia Massotti e Giulia Vallogini, il Prof. Vincenzo D'Antò. Tutti si sono dedicati con passione alla preparazione delle lezioni e ci hanno regalato un grande contributo culturale. Per Rimini abbiamo contato su una piccola task force concentrata a dare il meglio: tutor della giornata sono stati Francesco Fava, Marta Fontana, Silvia Massotti e Giulia Vallogini.

Dopo un rapido ripasso teorico nella giornata del venerdì, i corsisti hanno potuto esercitarsi su typodont appositamente stampati con stampante 3d dai nostri Giorgio Oliva e Lucia Perdoni, predisposti per delle meccaniche di disinclusione e vestibolarizzazione di canini palatali a partire da un caso reale.

Le lezioni sono state interattive sia nella parte teorica che in quella pratica, motivo per noi di grande soddisfazione perché abbiamo potuto apprezzare vivo interesse e partecipazione attiva, elementi fondamentali per un sano apprendimento.

I partecipanti hanno mostrato, infatti, una spiccata curiosità e un interesse che ha reso la giornata molto stimolante. È da sempre questa la forza motrice che ci motiva come Società dandoci le energie per implementare l'organizzazione e la nostra offerta formativa.

Ciascun dottore ha potuto modellare più leve e barre palatine con la costante supervisione dei nostri tutor. Infatti, modellare ed attivare la barra palatina è stato molto utile, confermandosi così una capacità fondamentale da acquisire per un efficace controllo dei molari è di certo una delle grandi sfide per l'ortodontista.

D'altro canto, il cantilever, un'apparecchiatura ortodontica semplice ma molto versatile, ha dimostrato ancora una volta di essere utilissima per la gestione di problematiche cliniche quotidiane di base e avanzate.

Lo stesso format è stato ripetuto a Torino e verrà ripetuto a Napoli, sempre con lo scopo di trasmettere i principi teorici ma soprattutto le singole fasi di realizzazione pratica di questi due ausili (cantilever e barra) così fondamentali nella quotidianità ortodontica.



Aristea Cedrone

Bari: una nuova Scuola di Specializzazione già internazionale



Francesco Inchingolo

Dopo circa dieci anni di attesa, nel febbraio 2019 l'Università di Bari otteneva dal MIUR tre corsi di specializzazione dell'area odontoiatrica. Di qui l'attivazione di tre Scuole: 1) Ortognatodonzia (Direttore prof. Francesco Inchingolo) 2) Chirurgia Orale (prof. Gianfranco Favia); 3) Odontoiatria Pediatrica (prof. Massimo Corsalini).

Coprendo il fabbisogno di tutte le materie di insegnamento, i primi due anni per ogni corso sono già stati espletati. Siamo pertanto alle soglie del terzo concorso che si terrà in novembre, con nuovi iscritti al 1° anno: precisamente, 12 posti per Ortognatodonzia (con il terzo anno a regime saranno in totale 28 dottori) e 8 posti per ciascuna delle altre due specializzazioni.

"Fortuna vuole che da almeno 25 anni opera già un ambulatorio di Ortognatodonzia con tantissimi pazienti coordinato dal Vice Direttore della Scuola, prof. Daniela Di Venere - osserva Inchingolo - Di qui la possibilità data ai primi specializzandi del 2019 (oggi al 2° anno di corso) di avere un immediato contatto coi pazienti".

Molti i riconoscimenti anche internazionali già ottenuti dalla Scuola, tra cui 7 tra i migliori poster e menzioni acquisite nei due ultimi anni del Congresso Nazionale del Collegio dei Docenti di Odontoiatria (CDUO) ai quali si sono aggiunti, nel luglio di quest'anno, altri due premi assegnati al congresso SIDO-AIDOR di Napoli. "Se queste migliori ed attività sono state possibili - sottolinea il Direttore - è stato grazie al sostegno di molti a cui va tutto il nostro ringraziamento".

In base agli ultimi corsi promossi dalla Scuola sembrerebbe che l'Elastodonzia abbia un ruolo preminente. "È così. Scaturita da un paio di anni, la novità riguarda l'Elastodonzia con apparecchi AMCOP - osserva - seguita da un gruppo di lavoro e ricerca da noi strutturato, tra cui il leader di tale terapia, dott. Filippo Cardarelli ed altri Docenti che



ci hanno supportato con le loro metodiche". Non è l'unica utilizzata. Grazie ad un contratto di collaborazione con Invisalign Europa, il corso di laurea di Odontoiatria CLMOPD di Bari è l'unico che farà conseguire agli studenti iscritti al sesto anno di Odontoiatria la certificazione Invisalign Go: dopo 36 ore di lezioni, tra frontali teorico pratiche, acquisiranno due crediti CFU e dopo la laurea e l'abilitazione, otterranno gratuitamente anche la certificazione, dopo l'approvazione del CLMOPD del 30 settembre scorso.

La Scuola sta ottenendo ottimi risultati in virtù di diversi contratti di collaborazione (vedi sito UNI-BA). Tra i più prestigiosi, quello con l'Università Statale di Milano, i cui docenti sono in parte anche della Scuola. Nel luglio di quest'anno compatibilmente con la pandemia, è stato realizzato il primo congresso internazionale AMCOP. con buon successo a Tirana, la Scuola ha organizzato il prossimo Congresso Internazionale dei Balcani presso la Università statale FMD con la quale dal 2017 è in corso un accordo di collaborazione. Last but not least, a metà novembre una decina di specializzandi presentano relazioni a Tirana.



Sulla scia di una collaborazione in essere dal 2016, altro Congresso Internazionale il 28 e 29 gennaio prossimi a Cortina D'Ampezzo di Uniba e New York University, per non citare altri numerosi accordi in essere come quello con la Università Indiana di Prava. "Stiamo lavorando - conclude Inchingolo - per trasformarla in una Scuola Ortodontica internazionale. Con quella di Napoli, diretta da Letizia Perillo, Bari dovrebbe diventare la seconda Scuola internazionale d'Ortognatodonzia d'Italia.

Una breve visita dei reparti e delle aule di studio, conferma la sensazione che la clinica di Ortognatodonzia sia pronta a cogliere la sfide scientifiche che l'attendono anche a livello internazionale.

Santi Zizzo

SPECIALE SUSO SCHOOL

SUSOSCHOOL punta alla continua formazione della dirigenza professionale



L'ormai tradizionale SUSOSCHOOL edizione 2021 si è tenuta sabato 16 ancora una volta su piattaforma per via del Covid-19. Nell'aprire la sessione il Presidente Nazionale, Chiarello, ha posto innanzi-

tutto l'accento sulla crescita, in termini di soci attivi, iscritti e di Sezioni: SUSO è infatti oggi il primo Sindacato di Ortognatodonzia in Italia ed il terzo odontoiatrico. Presente in molti Ordini Provinciali, in Società Scientifiche, FNOMCeO e Commissioni di Lavoro, ne ha confermato anche la buona collaborazione nell'ultimo triennio con il Ministero della Salute, sottolineando tuttavia un forte incremento di prestigio scientifico ma soprattutto e di "peso", nelle relazioni con altre Società e Accademie.

Di qui l'invito della Vice Presidente Leone ai Presidenti provinciali a continuare ad operare con spirito di squadra grazie ad un affiatamento consolidatosi negli anni e per una maggior visibilità SUSO a livello nazionale, mentre il Past President di Michele, richiamandosi allo spirito altruista che anima ogni incarico, ha rimarcato l'efficienza di un Direttivo animato da "sacrificio" nel e per il SUSO, il comune spirito di collaborazione (non di competizione) per dar vita ad un laboratorio di idee, seguite da fattiva realizzazione, in un clima amichevole e, perché no, anche ludico, che coinvolge nel relax anche le famiglie.

La candidatura alla presidenza SIDO 2024 del Past president alle

prossime elezioni (in programma a Firenze il 13 Novembre) sarà un'altra occasione di presenza ed unità di intenti per realizzare una direzione precisa,, un vero "cambio passo", all'Ortognatodonzia in un momento delicato

Fiore all'occhiello per il Sindacato è anche l'elezione di Gabriella Ceretti a Presidente nazionale della Società di Odontoiatria Forense (SIOF). Nel suo saluto la neo presidente ha sottolineato come l'essere edotti di regole, leggi e normative risulti assai utile all'esercizio della professione e nei rapporti con colleghi e Istituzioni. Socio attivo anch'egli, Fausto Assandri è stato eletto Presidente della Società di Odontoiatria e Handicap (SIOH). Ha pertanto auspicato la collaborazione tramite congressi e corsi con la Società da lui presieduta, per potenziare e migliorare il difficile compito della cura di pazienti fragili, cresciuti di numero causa la pandemia. Altri bei traguardi da segnalare la nuova veste di SUSONEWS e del sito Internet, presenza attiva sui social oltre ad una chat interna, palestra di idee e commenti.

Dopo un breve intervallo, la mattinata è proseguita speditamente con l'intervento di Antonio Pelliccia, esperto di comunicazione, teorico di leadership e strategia aziendale. Gli ha fatto seguito Raoul D'Alessio, Presidente della Commissione Sezioni Provinciali, che ha richiamato l'attenzione sulle nuove tecnologie digitali e terapie collegate, cui dedicò un convegno 2 anni fa a Roma, invitando i colleghi ad adottare la digitalizzazione come elemento di crescita individuale e professionale, sicura per sé e i pazienti se usata in modo appropriato.

Nella sua veste di Responsabile SUSO presso gli Ordini, Patrizia Biancucci ha chiarito le funzioni dell'Ordine, organo sussidiario dello Stato. Per quanto concerne l'esercizio della professione me-

dica, in caso di inadempienza, si attiva per l'osservanza dell'Etica da parte degli iscritti. Molti i soci SUSO entrati a farne parte sia nell'Albo dei Medici che nell'Albo degli Odontoiatri. Consulente giuridico del SUSO, l'avv. Roberto Longhin ha fatto a sua volta il punto su come gli Ordini possano in parte decidere autonomamente in materia di NoVax e Green Pass, pur restando ferme le direttive nazionali: a discrezione del Medico è anche l'obbligo o meno di chiedere il green pass ai pazienti.

Consulente SUSO e Revisore presso l'Ordine di Torino, il commercialista Maurizio Tonini, ha illustrato infine quanto la normativa C-19 nel 2020 prevede per i professionisti e l'equiparazione nel 2021 degli studi professionali alle Aziende dalla regolamentazione del credito d'imposta sulla sanificazione e sui dispositivi antiC-19. Soffermandosi infine sul D.L.73/202 Art.1 che prevede la distribuzione di contributi a fondo perduto.

Si è acceso a questo punto un vivace contraddittorio in cui molti soci hanno avanzato concrete proposte per la stesura di protocolli per salvaguardare privacy e sicurezza di pazienti e medici negli studi. Insomma una SUSOSCHOOL rapida, sintetica, molto utile, ordinatamente guidata dalla Vice Presidente, dove si respirava un clima sereno e fattivo, sembrava quasi esser di presenza,. E' mancato il momento fisico aggregativo e ludico, come si spera sarà al prossimo Congresso SIDO, dove un'urna è in attesa per conquistare un grande traguardo: l'elezione di Pietro di Michele a Presidente SIDO 2024.

Laura Miriam Pallotta
Presidente SUSO Ascoli Piceno

Gabriella Ceretti nuovo presidente SIOF

Eletta al Congresso nazionale della Società scientifica a Cagliari, resterà in carica fino al 2024.

La dottoressa Gabriella Ceretti è la nuova presidente della SIOF, Società Italiana di Odontoiatria Forense: è stata eletta al congresso nazionale dell'Associazione che si è svolto a Cagliari il 24 e 25 settembre. Medico specialista in Odontostomatologia e Ortognatodonzia e Odontologo forense, porterà avanti le iniziative avviate con successo dal prof. Claudio Buccelli, al vertice della SIOF per due mandati e oggi Presidente Emerito.

Tra queste il corso di perfezionamento in odontoiatria forense, così come continueranno ad essere curati con particolare attenzione i rapporti con SIMLA (Società Italiana di Medicina Legale e delle Assicurazioni, a cui SIOF è affiliata) e INAIL.

La crescita della società e il conseguente maggior impegno richiesto al Consiglio Direttivo ha indotto ad aumentare il numero dei consiglieri, i rappresentanti regionali e a valutare la partecipazione attiva dei numerosi soci che manifestano entusiasmo e disponibilità.

L'obiettivo è promuovere la comunicazione attiva della SIOF con le Società scientifiche odontoiatriche, con gli Ordini degli avvocati e con le realtà istituzionali locali (Ordini provinciali dei medici e degli odontoiatri, Commissioni albo odontoiatri) attraverso incontri regionali da organizzare in presenza, senza trascurare l'opportunità degli eventi a distanza, in forma telematica.



Gabriella Ceretti e Claudio Buccelli

Altro progetto infine è quello di dare spazio ai soci cultori del diritto per approfondire tematiche legate all'aspetto giuridico e al settore assicurativo.

In una breve dichiarazione, rilasciata subito dopo la sua elezione, la neo presidente ha detto: "Desidero condividere con gli amici e colleghi una delle più grandi soddisfazioni della mia vita professionale. Dopo aver avuto il privilegio di condividere bellissimi anni di crescita a fianco del Prof. Claudio Buccelli, l'emozione grande di ricevere dopo di Lui il testimone per mettersi al servizio della Siof. Orgoglio, onore, impegno, senso di appartenenza ma anche, francamente, titubanza. Stemperata dalle dimostrazioni di affetto e di sostegno di tutti i meravigliosi colleghi ed amici che compongono la società, e sulle quali conto per continuare il percorso che il Prof. Buccelli ci indicherà".

La SIOF, Società Italiana di Odontoiatria Forense, è una società scientifica senza scopi di lucro nata 23 anni fa con la finalità di

formare gli Odontoiatri nella collaborazione con i Medici Legali per la valutazione del danno nei casi di responsabilità professionale in ambito odontoiatrico, come previsto dalla legge Gelli-Bianco 24/17. La Società contribuisce con corsi di aggiornamento e incontri culturali a promuovere linee guida, disposizioni di legge e normative che regolano la professione odontoiatrica e il rapporto con pazienti, colleghi e strutture.

www.siofonline.it - www.facebook.com/odontoiatriaforense - Siof è anche su Youtube

SUSOnews

I "poliedrici aspetti" della responsabilità sanitaria



L'evoluzione dell'attività medico-odontoiatrica nelle sue diverse discipline specialistiche crea sempre più spesso cooperazioni necessarie non solo al suo interno ma anche all'esterno con le varie specialità medico-chirurgiche.

La perdurante diffusione della pandemia da Covid-19 ha reso ancor più complessa l'organizzazione di un approccio multi-disciplinare, rendendo oltremodo difficoltosi i relazionamenti professionali nelle attività che si svolgono in équipe.

L'esigenza di ricorso ai collegamenti "in remoto" ha coinvolto anche l'ambito dell'odontoiatria forense, che ha dovuto adattarsi con necessaria apertura a modalità

telematiche un tempo impensabili, in progressive diffusione con un prevedibile ulteriore sviluppo e consolidazione in futuro.

Ciò ha creato nuove forme di svolgimento delle diverse attività anche dell'odontoiatria forense mediante impiego di metodologie comunicative a distanza destinate con ogni probabilità a permanere anche al termine della emergenza legata alla pandemia da Sars-CoV2.

In tale contesto vanno rapidamente diffondendosi nuove modalità di rapporti nello svolgimento delle attività peritali, ponendo l'esigenza di affrontare al meglio le difficoltà connesse con le cautele legate alla prevenzione dei contagi nel loro espletamento.

Si strutturano in tal modo nuove forme di teleattività forense che occorre imparare a gestire con modelli operativi inediti mantenendo immutati gli standard di efficienza di quelli passati.

Su tali argomenti, insieme a riflessioni legate ai poliedrici quanto inesauribili aspetti della responsabilità sanitaria nella professione odontoiatrica e di altri ancora, si è parlato al XXIII Congresso nazionale SIOF di Cagliari il 24 e 25 settembre 2021.

Alla SIOF incontro virtuoso tra Odontoiatria e Diritto

Nata a Roma nel '99 per iniziativa di Vincenzo Celindano (primo presidente) e di un gruppo di professionisti uniti dalla stessa passione, la SIOF è un'Associazione scientifica senza fini di lucro slegata da movimenti politici o da sigle sindacali.

Si propone attività di utilità sociale e di promuovere l'aggiornamento scientifico-culturale dei professionisti della sanità pubblica e privata, con particolare attenzione sulle tematiche medico-legali pertinenti all'odontoiatria.

Tali finalità sono perseguite attraverso organizzazione, coordinamento e partecipazione a gruppi di studio, corsi, giornate scientifiche, seminari, congressi, nonché mediante la pubblicazione di articoli scientifici inerenti l'odontoiatria forense, la promozione di linee guida operative e la divulgazione di leggi, norme, regolamenti e circolari sull'esercizio della professione.

Alla SIOF possono associarsi medici chirurghi, odontoiatri e cultori del diritto interessati alle problematiche dell'odontoiatria forense previa presentazione di 2 associati ordinari/fondatori ed il versamento di una quota associativa annuale, venendo loro richiesto il rispetto dei principi deontologici professionali. In questi anni la SIOF è stata autorevolmente presieduta da Alberto Laino (Napoli), Renato Scotti Di Uccio e Maurizio Ripari (entrambi di Roma). A proseguire, assieme al Direttivo, sul percorso avviato in vista di nuovi obiettivi viene eletto, nel 2010, Pietro di Michele, cui succederà, nel 2016, Claudio Buccelli, Ordinario di Medicina Legale alla "Federico II" di Napoli.



Una suggestiva immagine di Cagliari by night

Svoltosi in modalità "ibrida" (sia da remoto che in presenza) ha seguito l'ormai consolidato percorso istituzionale di promozione, diffusione e aggiornamento professionale di tematiche medico-legali di pertinenza dell'odontoiatria portate avanti dalla SIOF con nuove, interessanti collaborazioni con altre Società scientifiche del mondo odontoiatrico.

Le relazioni sono state eseguite in "tandem" con un medico Legale e un odontoiatra, relatori di altissimo livello, rendendo ancora più completa e interessante lo svolgersi del tema affidato.

Roberto Scavone

Biorepair[®] Plus

ORALCARE

RIPARA IL 100% DELLO SMALTO AD OGNI USO*

GLI UNICI CON
microRepair[®]
RIPARA - SMALTO

PARTICELLE BIOMIMETICHE SIMILI ALLO SMALTO

PARODONTGEL[®]

Combate e previene il sanguinamento
e le infiammazioni gengivali



PRO WHITE

Restituisce il bianco naturale
al tuo sorriso



PROTEZIONE TOTALE

Contrasta e combatte
i batteri del cavo orale



DENTI SENSIBILI

Riduce la sensibilità dentinale
già dalla prima applicazione

*Test in vitro sulla riparazione dello smalto.

Biorepair Plus è un dispositivo medico CE – Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni d'uso. Autorizzazione Ministeriale alla pubblicità n° 0047168 del 12/08/2019.

Odontoiatria del sonno Un Master "unico"



Con soddisfazione siamo alla V edizione del Master in Odontoiatria del Sonno dell'Alma Mater Studiorum, Università di Bologna. Unico in Italia intende trasmettere all'odontoiatria le conoscenze base sui disturbi del sonno: in modo approfondito, su russamento, apnee ostruttive (OSA), bruxismo notturno nell'adulto e nel bambino.

Attraverso la guida di massimi esperti, si propone di formare l'odontoiatra esperto in disturbi del sonno, con la competenza idonea per affrontare, come odontoiatri, un duplice ruolo nell'ambito del russamento e delle apnee ostruttive.

Il primo, fondamentale, quello di screening del paziente, in un'azione sinergica a quella del medico di medicina generale, (cd. medico di famiglia) per lo screening di molte patologie. Ma per porre il sospetto diagnostico occorre conoscere la patologia; di qui l'importanza di un odontoiatra formato sui disturbi respiratori nel sonno per fornire la corretta informazione al paziente ed inviarlo al medico del sonno per un approfondimento diagnostico.

Il secondo ruolo è entrare a pieno titolo a far parte del team di specialisti coinvolti nella terapia dell'OSA con l'uso degli avanzatori mandibolari. Occorrono una conoscenza più approfondita della patologia negli aspetti fisiopatologici, neurologici, pneumologici, otorinolaringoiatrici e competenze sui dispositivi di avanzamento mandibolare, su indicazioni e controindicazioni, su effetti collaterali e loro gestione.

In definitiva, un Master che rappresenta un'occasione di crescita culturale e potenziamento della relazione con i propri pazienti.

Vi aspetto

Giulio Alessandri Bonetti

Scadenza del bando l'8 marzo 2022. Info su www.unibo.it/Didattica/Master_universitari/2021-2022/Odontoiatria_del_sonno, oppure mail a m.contavalli@fondazionealmamater.it o direttamente a giulio.alessandri@unibo.it Da quest'anno per gli iscritti alle Società scientifiche patrocinanti (AIMS, ANDI, SIBOS, SIMSO, SUSO) è previsto lo sconto di 500€.



Approfondisci



Quale rapporto Igienista e Ortodonzia per l'UNID?

Il Congresso nazionale UNID non si è mai fermato e nell'"anno delle riaperture" l'8 e il 9 ottobre ha celebrato il suo ventennale.

Dalla nascita della professione tante le evoluzioni a partire dalla legge 42/1999 sul superamento del carattere ausiliario delle professioni sanitarie non mediche, a Professioni Sanitarie con abolizione dei mansionari alla 10 Agosto del 2000 n° 251 sulla disciplina delle professioni sanitarie, dalla scuola ai fini speciali alla laurea di 1 livello abilitante con la qualifica di dottore a quella magistrale di 2° livello.



Maurizio Luperini

Anche l'UNID è passata da Associazione Maggioremente Rappresentativa (AMR) a Tecnico Scientifica (ATS) da quando le competenze di controllo della professione sono passate, con il riordino delle professioni sanitarie, in mano agli Ordini territoriali a seguito della Legge 3/2018 e le Commissioni d'albo CDA in seno alla Federazione degli ordini TSRM PSTRP.



Unione Nazionale Igienisti Dentali

Nel XX Congresso nazionale dopo i saluti iniziali del **Presidente Domenico Tomassi** e del past president **Maurizio Luperini, responsabile scientifico del Congresso**, la Giornata nazionale dell'Igienista dentale è stata ricordata con la proiezione di un video portatore di un forte messaggio di prevenzione orale (vedi <https://www.youtube.com/watch?v=Flk0qfDOqSk>), che attribuisce all'igienista una posizione centrale per la salute orale del cittadino. Prevenzione in tutte le sue varie forme, fino al suo ruolo nella gestione del paziente oncologico e di quello ortodontico.

A questo proposito, durante il congresso è stata data enfasi alla figura dell'igienista dentale e alla collaborazione con l'ortodontista in tutte le fasi del trattamento: preparatorie, di trattamento proprio e di follow-up segnalando ancora una volta che tutte le prestazioni odontoiatriche sono votate all'insuccesso se non seguite prima, durante e dopo dalla figura dell'igienista.

Nell'ambito specifico dell'Ortodonzia è stato illustrato in maniera precisa l'iter preventodonto come mezzo imprescindibile per la salute di tutto l'apparato stomatognatico.

Master ortodontici Sold out all'università



Antonio Gracco

Anche quest'anno i **Master in Ortodonzia dell'Università di Padova** hanno registrato il tutto esaurito. Spiega il prof. Antonio Gracco il Direttore "I master attivi quest'anno sono quello in **Ortodonzia invisibile con allineatori** e quello in **Ortodonzia con tecnica ad arco dritto**."

Il Master sugli allineatori vede la collaborazione di Align Technology e la responsabilità scientifica del Dr. Alessandro Greco. Si tratta di un Master annuale con una formula didattica particolare con due settimane (novembre e giugno) di lezioni full immersion in presenza intervallate da lezioni e case discussion mensili svolte con modalità remota. Oltre al Greco ci saranno tra i relatori alcuni tra i maggiori esperti internazionali in tecnica Invisalign.

Il Master Face invece è un percorso biennale con frequenza mensile. La parte teorica è gestita dal Dr. Nicola Preda e dal Dr. Valerio Maccagnola, mentre la parte pratica in reparto vede la presenza consolidata di tutor esperti in tecnica Face.

SUSOnews

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
MASTER
E CORSI DI PERFEZIONAMENTO E AGGIORNAMENTO

Ravi Nanda alla Dental School di Torino

Week end di rilevanza internazionale per l'odontoiatria torinese venerdì 22 e sabato 23 Ottobre per la visita del Prof. Ravi Nanda alla Dental School del Lingotto. Su invito di Tommaso Castroflorio, vicedirettore del reparto di Ortognatodonzia della School, Ravi Nanda ha condotto una straordinaria "Lectio magistralis" rivolta agli specializzandi in Ortognatodonzia, strutturati ed ex-allievi della Scuola.



Nella mattinata di venerdì il professore ha assistito, in qualità di ospite d'onore, all'esposizione dei lavori di ricerca degli specializzandi del III° anno che hanno completato il percorso formativo, mostrando apprezzamento per la qualità dei lavori e delle presentazioni orali.



Ravi Nanda

Nella Lectio del pomeriggio, topic della giornata è stata la Biomeccanica, per sottolineare, ancora una volta, come la diagnosi ed un corretto piano di terapia siano le base dei trattamenti indipendente dalla tipologia di apparecchio che si decida di utilizzare.

Il giorno dopo Nanda è stato protagonista di un corso organizzato da Castroflorio presso l'Hotel Principi di Piemonte con focus sul trattamento di casi complessi con allineatori trasparenti. Insieme a Nanda, hanno preso la parola il dott.

Francesco Garino ed il dott. Gualtiero Mandelli con un riscontro di pubblico sia in presenza che on-line, che ha decretato il successo una giornata di grande rilevanza scientifico clinica.

Il continuo desiderio di perfezionarsi, comprendere e padroneggiare le nuove tecniche ortodontiche, diffondere la propria storia e conoscenze sono i valori che hanno permeato questa "Due giorni" straordinaria con un gigante dell'Ortodonzia contemporanea, di disponibilità e simpatia contagiose.

Fabrizio Sanna

Addio a 3 Grandi

La Grande Ortognatodonzia italiana ha perso negli ultimi tempi tre figure di spicco: Sandro Segù, Giorgio Nidoli e Giuseppe Sfondrini, tre Maestri meritevoli di ricordo per il significativo contributo conferito allo sviluppo e all'affermazione della disciplina, non solo nel nostro Paese.

A disegnare i contorni della loro duratura impronta, delineando quel che fu il valore professionale ed umano, provvede, per Sandro Segù, il collega e quarantennale amico, Enrico Contini.

A Damaso Caprioglio, storico autorevole e documentato dell'Ortognatodonzia è affidato il ricordo degli altri due Illustri.

I tre ritratti verranno pubblicati su www.suso.it



Sandro Segù



Giorgio Nidoli



Giuseppe Sfondrini



Approfondisci Segù

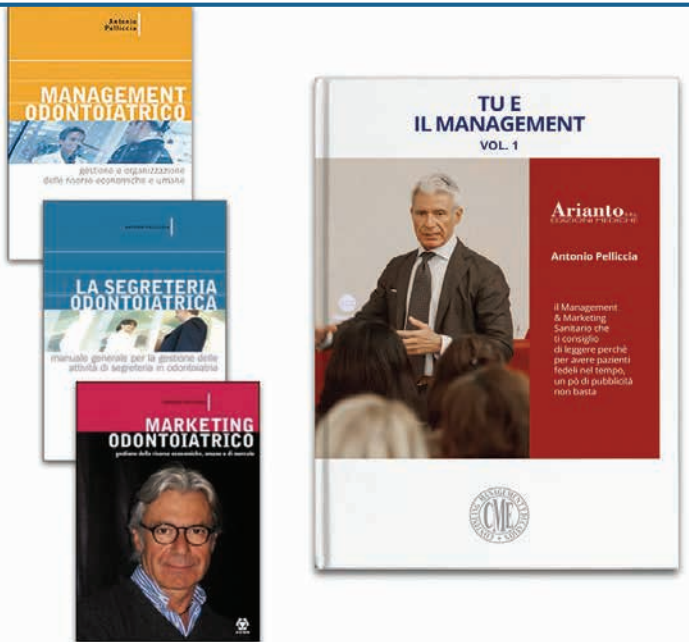


Approfondisci Nidoli



Approfondisci Sfondrini

Un modello di Management dello studio odontoiatrico di grande efficacia



La maggior parte delle persone ha bisogno, per alimentare la propria azione, che le siano fissate tappe visibili. Punti di riferimento. Lasciamo agli iniziati dire che nulla vi è di stabile, che tutto muti continuamente e che non serva fare programmi... Per gestire un'azienda è necessario adottare decisioni misurabili. Solo così, infatti, si potrà semmai governare il cambiamento, modificare le regole o superare una crisi. Solo conoscendone i valori. Diffidiamo sempre di chi ci propone strategia senza obiettivi determinati o determinabili!

Nei miei libri sul "Marketing Odontoiatrico" ho sempre presentato un modello di marketing dalle radici etiche e valoriali, cen-

trato sul Referral Program e focalizzato sul paziente. Dal passaparola al Web, attraverso la gestione del Team dello studio, degli strumenti visivi ed editoriali in sala d'attesa, dell'utilizzo razionale dei Social Forum, dalle scienze della comunicazione integrate alle discipline economiche, sono riuscito a sperimentare, in ventisette anni di consulenza presso gli studi odontoiatrici, un modello di management dello studio odontoiatrico di grande efficacia, con risultati misurati scientificamente ed a basso costo di investimento per il dentista. Efficacia ed efficienza.

La Patient Loyalty (fedeltà del paziente) che lo studio odontoiatrico può sviluppare con i propri pazienti, vengono approfondite nel Corso Pratico Annuale (CPA), giunto al diciannovesimo anno e che rappresenta il modello manageriale formativo per eccellenza. Il successo della formazione imprenditoriale non si basa sull'esperienza univoca di un imprenditore/dentista che gestisce esclusivamente la propria realtà che, per quanto eccellente, resterà sempre il modello di business individuale, di organizzazione non ripetibile se non teoricamente. Infatti, anche se sembriamo tutti uguali, qualcuno è meno uguale degli altri e quel modello del "collega dentista" ha validità sul suo territorio, con il suo personale ed i suoi collaboratori, con quell'economia dei pazienti, in quel dato contesto sociale. Chi come me ha invece collaborato e gestito come consulente e manager centinaia di differenti realtà odontoiatriche, con diversi gradi di investimento, località e livelli di obiettivi differenti, in contesti a volte contrapposti, ha potuto mettere realmente in pratica la migliore strategia di Management e di Marketing, quella più efficace. Occorre prevedere configurazioni gestionali personalizzate, orientate al valore percepito dal cliente/paziente.

La crescita esponenziale dei mezzi di comunicazione "Web, Social, Internet", unita alla crisi dei mercati finanziari, alla modifica degli assetti politici ed economici, alla volatilità del mondo del lavoro che il Covid stesso ha implementato, hanno generato nuovi processi decisionali nei pazienti che scelgono il dentista prendendo in considerazione ciascuno le diverse percezioni di valore, spesso basate sul confronto e sull'esperienza on line.

Recenti studi sulle neuroscienze ci spiegano come si stia modificando il vecchio modello razionale-quantitativo verso il modello relazionale-emotivo. La lettura dei dati, con quei numeri che danno al massimo il quadro di ciò che è già successo, non ci dicono ciò che pensa realmente il consumatore ma solo cosa questi risponde quando gli vengono poste delle domande. I sondaggi si rivelano quindi inefficaci, le previsioni diventano aleatorie, le valutazioni volatili.

I pazienti ragionano in modo "umano", facendo funzionare quel passaparola che nessuna strategia digitale potrà mai sostituire con la comunicazione virtuale. Per decidere a cui affidare la salute del sorriso, diventa sempre più determinante il ciclo di vita della relazione.

Esistono cinque valori:

1 - Il valore atteso, determinato dal rapporto tra i benefici attesi ed i costi che si ritiene dover sostenere per l'acquisizione di tali benefici (salute, estetica). La percezione del valore atteso è influenzata dal confronto con le alternative disponibili: la scelta di acquisto dipenderà dalla superiorità percepita rispetto ai concorrenti.

2 - Il valore percepito dopo l'acquisto e l'uso, generalmente rapportato al valore atteso, per determinare il grado di soddisfazione o insoddisfazione, relativamente all'esperienza di acquisto e di consumo.

3 - Il valore monadico, ovvero il valore percepito in termini comparativi dopo le prime esperienze, dopo le prime sedute. È qui che le alternative di offerta prese in considerazione con il valore atteso, nel corso del ciclo di vita della relazione, diventano valore percepito.

4 - Il valore diadico, ossia il rapporto tra il valore che il cliente/paziente ritiene di aver ottenuto e quello che ritiene di aver generato per l'odontoiatra nel corso della relazione. In una parola se il prezzo pagato è caro*. *distinguiamo "caro" da "costoso". Caro significa pagare sovradimensionato un servizio, mentre costoso significa acquistare un servizio di valore, di qualità oggettiva.

5 - Relativamente al valore equità va tenuto presente che, in linea di massima, può essere percepito dal paziente solo a seguito di una consuetudine di rapporti con il proprio odontoiatra, ma solo se questi ha ben compreso il Referral Program. Perché? Semplice, è solo attraverso la comunicazione costante e mirata che l'odontoiatra "forma" il proprio paziente trasformandolo in "divulgatore".

Le principali variabili che potrebbero intervenire sul modello decisionale oggi, nel cosiddetto periodo di crisi, sono individuabili:

A - nell'asimmetria dimensionale e di potere nella diade, cioè se il paziente ritiene di aver pagato il prezzo giusto per quello che ha ricevuto;

B - nell'asimmetria informativa connessa alla comunicazione ricevuta circa la prestazione ed i servizi collegati (modalità di pagamento, orari appuntamento);

C - nel livello di coinvolgimento e di differenziazione percepita rispetto ad altri odontoiatri conosciuti o di cui il paziente ha sentito parlare;

D - nel livello e nella struttura dei collaboratori operanti nello studio;

E - nella natura della prestazione e nel contenuto (prevalente) dei benefici ricercati;

F - nell'asimmetria dimensionale che può influenzare le scelte del cliente che percepisce la differenza dimensionale come un fattore di successo e di sicurezza. Un grande studio può offrire più servizi e quindi maggiore qualità?

Ma perché vi racconto questo? Perché lo squilibrio tra i cinque valori può influenzare le decisioni del cliente. Così che anche un paziente particolarmente importante potrebbe condurre analisi del valore diadico parallelamente a quelle del valore monadico e preferire un altro dentista, un altro studio o addirittura un network. Non è infrequente, infatti, soprattutto nei mercati in crisi finanziaria ed economica, che clienti/pazienti modifichino le proprie abitudini di acquisto.

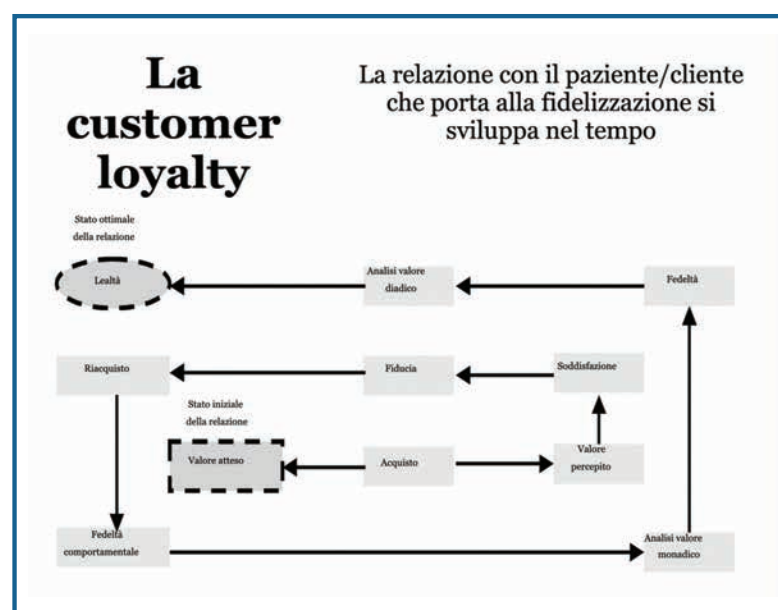
L'analisi del valore diadico potrebbe quindi precedere in termini di accadimento, se non di importanza, quello concernente la soddisfazione e l'affidabilità. L'asimmetria informativa potrebbe provocare una priorità temporale e di rilevanza del valore diadico rispetto al valore monadico e alle valutazioni di affidabilità.

Nel caso limite dei servizi scelti sulla fiducia, quali le prestazioni odontoiatriche, è frequente rilevare una valutazione centrata su singole componenti del valore diadico, in particolare sulla trasparenza, sulla disponibilità, sulla relazione, sulle modalità di pagamento, sul valore aggiunto, quale indicatore di equità del processo di scambio. In una parola il "Marketing Odontoiatrico".

È proprio adesso che si genera il Referral Program che induce il paziente ad essere maggiormente sensibile all'analisi del valore monadico e del valore diadico, ma soprattutto, a diventare un divulgatore positivo dello studio. Il raggiungimento della patient loyalty consente di semplificare il processo decisionale e di ridurre il rischio connesso ai nuovi processi di scelta. In una parola: fidelizzato.

Va tuttavia tenuto presente che non si deve considerare la fiducia accumulata nelle prime fasi della relazione (nei primi appuntamenti) sufficiente per suscitare comportamenti di riacquisto abitudinari.

Solo l'elevato coinvolgimento di una relazione leale riduce gli effetti di eventuali fenomeni di dissonanza cognitiva, frequenti in condizioni di elevato coinvolgimento ma di modesta differenziazione percepita fra le offerte alternative. È in quest'ottica che va interpretato "il Marketing Deontologico, come la capacità di farsi preferire e non di vendere!" (A. Pelliccia).



Esistono delle variabili che generano delle "relazioni di fiducia".

Si tratta dell'insieme delle transazioni che, con il susseguirsi delle sedute, se producono esito soddisfacente generano l'effetto della fiducia facendo percepire i costi come "soldi spesi bene".

Tali transazioni possono avere natura strutturale, legate alla tecnologia, o natura non strutturale, connesse alla specificità dei processi informativi, associativi e valutativi, definite dalla psicologia dei singoli pazienti (standard, rischi percepiti, etc.).

La natura della relazione tra l'odontoiatra ed il paziente è profondamente affettiva ed il rischio di una delusione su questo fronte potrebbe condurre ad anticipare, già alle prime fasi della relazione, la valutazione della componente "valore diadico". Ciò che conta in tali casi è la correttezza e l'equità dell'odontoiatra ancor prima della sua capacità di offrire un valore differenziale nel tempo grazie alle sue abilità cliniche (monadico).

Quali sono le implicazioni manageriali del modello di marketing centrato sulla patient loyalty?

Le implicazioni manageriali del modello riguardano sia le politiche organizzative ed economiche di gestione, sia le relazioni con i pazienti ma, soprattutto, il risultato della loro combinazione: il valore di mercato dello studio.

Lo studio odontoiatrico dovrebbe anzitutto esaminare lo stato delle proprie relazioni e solo successivamente definire i suoi obiettivi "relazionali" ed i programmi più adeguati al loro raggiungimento.

È evidente che l'obiettivo customer loyalty dovrebbe essere posto prioritariamente per i segmenti di clientela a più elevato valore attuale e potenziale. Il valore dei clienti è da intendersi infatti, non solo nella logica dei flussi ma soprattutto nella prospettiva delle opportunità di crescita che la relazione può offrire allo studio: sviluppo commerciale, della reputazione e delle conoscenze scientifiche cliniche e chirurgiche.

Successo a Roma del 34° Congresso nazionale AIGeDO in 2 sedi accademiche diverse

In una Roma ancora avvolta da una piacevole atmosfera di fine estate, nella prestigiosa sede accademica del Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche e Maxillo Facciali della Sapienza, l'Associazione Italiana di Gnatologia e Dolore Orofaciale (AIGeDO) ha tenuto il suo 34° congresso nazionale, evento caratterizzato da diverse peculiarità.

La prima il fatto che, dopo molto tempo, centinaia di persone si sono potute riunire, in sicurezza ed in presenza e poter finalmente riassaporare il piacere delle relazioni sociali che la pandemia da Covid-19 aveva reso un ricordo lontano. La seconda è stata la sinergia tra AIGeDO e SUSO e che ha portato al primo evento inter associativo svolto in contemporanea da sedi accademiche differenti.

Infatti mentre a Roma si svolgeva il Congresso AIGeDO, presso la Dental School Lingotto di Torino si teneva il VII Forum della professione ortodontica SUSO nel quale c'è stato anche il ricordo di Pietro Bracco, grande ortognatodontista italiano, socio fondatore AIG, da poco scomparso. Saluti, sessioni e sponsor comuni hanno contraddistinto questa reciprocità organizzativa.

Le giornate congressuali AIGeDO, che hanno visto una assidua e attenta partecipazione di oltre 240 persone, si sono succedute senza particolari problemi organizzativi e in sicurezza per tutti, nel pieno rispetto delle normative vigenti per il Covid-19 grazie al grande lavoro del personale della segreteria e del dipartimento ai quali va tutto il nostro sentito ringraziamento.

Le sessioni di lavoro, svoltesi in un clima costruttivo, si sono susseguite in modo aderente alla linea scientifica dell'anno "Conoscere per fare" a sottolineare l'importanza di coniugare le conoscenze emergenti dalla corrente letteratura con la loro applicazione nel contesto clinico.

Grazie al costruttivo confronto e alla alta qualità delle relazioni sul tema degli Splint Occlusali tenute dai rappresentanti dei Gruppi di Studio AIGeDO e dai relatori chiamati dalle principali Associazioni Odontotecniche Italiane (AIOT, ANTLO, GTO, OR-TEC e WILOCS), la giornata pregressuale, nonostante si svolgesse di giovedì, ha visto le aule piene e una attiva partecipazione dei presenti.

Auspicio che la collaborazione con gli odontotecnici, da sempre un pilastro della nostra associazione e con le Associazioni che li rappresentano, possa diventare una costante dei nostri eventi associativi e continuare ad essere una base su cui costruire un percorso di crescita comune.

Inaugurato venerdì 17 settembre alla presenza di alte e importanti autorità accademiche, del mondo ordinistico e sindacale odontoiatrico (su tutte la Magnifica Rettore della Sapienza) il Congresso ha visto relatori di calibro internazionale fare il punto sul topic: **"1 DTM: un problema con una soluzione multidisciplinare"**.

I conferenzieri, provenienti da vari settori della medicina, della gnatologia e delle professioni sanitarie hanno chiarito che queste patologie, molto diffuse nella popolazione, possono e devono essere affrontate seguendo i principi di best practice, in un'ottica multidisciplinare, inclusiva, che metta al centro degli obiettivi diagnostico-terapeutici il benessere e la soddisfazione delle esigenze del paziente. In una splendida e suggestiva terrazza romana affacciata sui Fori Imperiali, la cena sociale si è svolta in un clima di amicizia e condivisione, con ampia partecipazione.

Il Congresso si è concluso sabato 18 settembre affrontando un topic altrettanto importante: "La Gnatologia nel restauro dell'occlusione", tema trattato con maestria da relatori di fama (es. la collega e amica Francesca Vailati) che hanno intrattenuto la folta platea con presentazioni brillanti e aggiornate sottolineando l'importante ruolo che gli aspetti gnatologici e funzionali devono avere nelle ricostruzioni estetiche, anche digitalizzate, dell'occlusione. In ultimo per ordine ma non per importanza è opportuno e doveroso ringraziare i numerosi sponsor che, anche in periodi difficili come l'attuale, non hanno fatto mancare il loro importante supporto.

AIGeDO manda i suoi saluti e suoi più sentiti ringraziamenti ai partecipanti e ai relatori e dà appuntamento a tutti al prossimo anno per il 35° Congresso Nazionale: ci vediamo a Milano nel 2022!

Le attività 2021 però non sono ancora concluse. Continua infatti il corso annuale con gli incontri teorico-pratici finali a Milano e a Napoli presso sedi istituzionali di fama come l'Istituto Stomatologico e l'Università Federico II e con il Convegno AIGeDO che si svolgerà in partnership con la più grande società scientifica di settore, la SIDO in occasione del 52° International Congress "Fall in SIDO" organizzato a Firenze presso la Fortezza da Basso dall'11 al 13 novembre dal Presidente Letizia Perillo.

Previsto giovedì 11 novembre, il Convegno ha come tema **"l'Ortodontista e la questione ATM"**. L'idea è stata quella di chiamare ortodontisti di indiscussa fama a parlare su un argomento ancora oggetto di controversie per molti specialisti, per chiarire a ortodontisti e gnatologi, cosa fare in questi casi e dare utili suggerimenti da applicare immediatamente nella quotidianità professionale. Un finale di stagione in grande stile.

Voci a confronto in un'animata giornata pregressuale

A giudicare dal numero di presenze "fisiche" per così dire (circa 200) e di quelle da remoto, si può dire che uno dei momenti clou del l'insolito gemellaggio tra due congressi e le due città, Roma e Torino, si sia avuto giovedì, giornata pregressuale, che, quanto a presenze solitamente cede il passo ai venerdì e soprattutto ai sabati congressuali, per ovi motivi di comodità.

Anche l'incontro pregressuale tuttavia era un'occasione ghiotta di confronto. Ecco perché molti non se la sono lasciata sfuggire: tre società (AIGeDO, SUSO e Associazioni odontotecniche) hanno in quel giorno hanno dato vita ad una mezza dozzina di gruppi di studio allargati. Quindi con relazioni clinico tecniche a doppia voce su splint occlusali.

L'interesse "in sé" del tema e l'incontro tra due diverse visioni, ha richiamato nomi importanti. Uno per tutti, la prof. Simona Tecco dell'Università San Raffaele di Milano.

Una giornata congressuale che si pensava terminasse all'ora di pranzo, si è invece felicemente protratta fino a tardo pomeriggio, per culminare con un rinfresco condiviso.



Tre giorni con SIDO a Firenze per condividere i temi "cult" dell'Ortodonzia

Presidente Perillo, cosa rappresenta per Lei e per i soci SIDO l'appuntamento dell'11/13 Novembre?

Un evento ricco di contenuti scientifici di alto profilo e momenti social da condividere. "Fall in...SIDO" esprime il desiderio profondo di "Fall in... love" con la nostra meravigliosa Società, vivendo insieme uno spettacolare Congresso autunnale. L'evento, alla 52° edizione, risponde ad una forte esigenza di aggiornamento e professionalizzazione, per aderire alle attese dei partecipanti, di soci e sponsor (inter)nazionali. Un'occasione unica per informazioni scientifiche e cliniche più aggiornate e trattamenti ortodontici più efficienti ed efficaci. Tre interi giorni per condividere i temi cult dell'ortodonzia!

Più di 100 eccellenti relatori (inter)nazionali ad illustrare nuove prospettive basate su tecniche diagnostiche e terapeutiche innovative e a rispondere a domande irrisolte. La scelta è molto ampia: dalle Sessioni su Classi II, Open Bite e Clear Aligner Treatment ai corsi pregressuali su OSAS, Finishing, Trattamento interdisciplinare e Obiettivi estetici e funzionali. Previsti, inoltre, corsi di Aggiornamento su ancoraggio scheletrico, Gnatologia e dolore orofacciale, Ortodonzia linguale che, insieme a corsi dedicati a tecnici, assistenti e tematiche sindacali, completeranno l'offerta formativa.

Anche la Sessione Poster si prospetta avvincente, con premi importanti ai migliori classificati per stimolare l'interesse per la ricerca, soprattutto nei giovani. Non mancheranno eventi sociali che permetteranno di godere appieno di questo fantastico Congresso: giovedì pomeriggio l'Opening Ceremony e il Get Together, venerdì sera la President's Reception seguita dal SIDO Party ricreeranno la magia dell'essere di nuovo insieme. Un Congresso, quindi, da non perdere: per socializzare, scambiare opinioni in ambiente piacevole e "smart". Per ripartire in presenza Firenze è la location ideale.

In pandemia la collaborazione con altre Società ha prodotto notevoli frutti; ritiene utile un consolidamento?



Il successo dell'International Spring Meeting a Napoli conferma che collaborazione e sinergia sono elementi vincenti. SIDO & AIDOR, SUSO & ASIO, ORTEC & AIOT saranno insieme per dare il benvenuto a un evento indimenticabile, dove, sotto l'egida SIDO, tutte le forze ortodontiche interagiranno, rispondendo alle esigenze dei rispettivi membri.

La SIDO e l'AIDOR hanno firmato un protocollo di intesa per 3 anni, rinnovabile per altri 3, un accordo che identifica un traguardo importante per l'Ortodonzia Italiana. Se vi sono momenti in cui la rottura crea le basi per un futuro migliore, ve ne sono altri in cui determinate istanze vengono superate, facendo prevalere l'importanza di essere uniti per il progresso della disciplina.

In quest'ottica di fusione d'intenti e sforzi, anche SUSO e ASIO hanno provato a raccogliere le energie per rappresentare i variegati aspetti sindacali dei soci. Come hanno fatto ORTEC e AIOT dando vita ad una gestione unica della componente Tecnici ortodontici. Ho apprezzato molto la disponibilità di tutti, che ringrazio, a mettersi in gioco e credere in un progetto comune significativo e qualificante.

Al Congresso parteciperanno anche la Società di Biomeccanica e Ortodonzia Segmentata (SIBOS), l'Associazione Italiana di Gnatologia e Dolore Orofaciale (AIGeDO) e l'Associazione Italiana di Ortodonzia Linguale (AIOL) insieme a Igienisti dentali e Assistenti alla poltrona (ATASIO, ASO). L'obiettivo è lavorare in team per superare le sfide, soprattutto in un periodo critico. Privilegio speciale sarà ospitare i Boards di WFO e di FEO.

Obiettivo è anche rafforzare le preziose collaborazioni che da sempre caratterizzano la vita scientifica e sociale della SIDO per creare, ogni anno, un unico, grande evento in autunno sotto l'egida SIDO che resterebbe l'unica Società Italiana di Ortodonzia di riferimento.

L'auspicio è essere in tanti nella meravigliosa Firenze, come ai bei tempi del pre-Covid! E' un passo importante, che ho desiderato portare avanti: creerà le basi per un futuro migliore nell'ottica del "Together we stand, divided we fall".

Roberto Deli

Il Get Symposium a Roma Una sfida difficile (ma vinta)



Dopo circa 3 anni e di conseguenza del COVID, venerdì 10 e sabato 11 settembre si è tenuto a Roma il GET Symposium, organizzato dal dr. Stefano Troiani in collaborazione con Paolo Marchetto, responsabile a livello europeo della GC Orthodontics.

Nei due giorni congressuali numerosi i relatori susseguiti, tra i quali gli italiani Raffaele Spena e Raffaele Schiavoni, il quale, al termine della sua relazione sullo stato attuale degli strumenti diagnostici utili nei pazienti disfunzionali trattati ortodonticamente, denuncia una carenza d'insegnamento da parte delle Università sulle problematiche occlusali spesso ricondotte alla sfera psicosociale del paziente (Asse II), "importante (ma non sola) soluzione al problema di questa tipologia di pazienti", dice Schiavoni.

Tra i relatori stranieri Birte Melsen afferma che sebbene ci siano stati notevoli progressi nel campo dell'imaging e dei sistemi digitali, l'ortodonzia del futuro dovrà concentrarsi di più sul singolo paziente che dovrà essere inquadrato a 360° invitando i giovani ortodontisti a non seguire "protocolli"

e "standard treatment", bensì trattamenti individualizzati. Sempre tra gli stranieri presenti anche relatori esperti in comunicazione come Samira Hohn e Michael Visse e nella fotografia digitale come Cenk Ceylanlu. Non sono mancati momenti goliardici durante la cena di gala e passeggiate per le strade di Roma apprezzata specie dagli stranieri.

In conclusione il Simposio ha rappresentato "un successo, una sfida difficile", commenta Troiani, "ma ampiamente vinta sia per numero di iscritti che per eterogeneità dei relatori", concludendo con un consiglio ai giovani "di capire cosa volere: lavorare per una corporate o se si ha una mentalità imprenditoriale, cercar di creare un network esteso di soci, un maggior flusso interno di pazienti, per far fronte alle spese sempre più esose degli attuali strumenti diagnostici digitali e del futuro".

Questo Simposio ha rappresentato per chi scrive un momento di crescita professionale, la possibilità di conoscere nuovi colleghi e soprattutto di rivedere vecchi amici tra cui l'amica e collega Alessandra Bordanzi, conosciuta durante uno "short term" all'Università di Aarhus (Danimarca) una dozzina di anni fa.

Giuliana Laino

"Appuntamenti da non perdere" SINET ha rinnovato il suo appeal

A Napoli l'1 e il 2 ottobre si è tenuto il XVIII Congresso nazionale SINET, momento culturale intenso e ricco di relatori di prestigio. Guidata dal suo presidente, prof. Adolfo Ferro, nasce come gruppo di studio e di ricerca clinica, sempre attento alle novità scientifiche. Nella "Due giorni di Napoli" in collaborazione con ORTEC e SUSO il congresso ha avuto inizio venerdì pomeriggio nella Sala del prestigioso Palazzo Alabardieri con un corso pregressuale sul tema: Tad, ancoraggio ortodontico: biomeccanica con un ventaglio di opportunità. Grazie alle relazioni magistrali di Gianluigi Fiorillo e Andrea Eliseo si è partiti dall'anatomia dei mascellari e l'uso di miniviti per ancoraggio scheletrico, per le varie biomeccaniche ortodontiche, per arrivare con Paolo Tonini, tecnico ORTEC, alla costruzione in digitale dei vari dispositivi. In chiusura, Pietro di Michele e Michela Ramunno hanno approfondito i rischi di complacenze e i modelli di consenso informato in terapia ortodontica.

La giornata congressuale di sabato incentrata sulle Seconde Classi, è stata arricchita da prestigiose relazioni: il prof. Felice Festa coi risultati delle ultime ricerche in tema di intelligenza artificiale e possibilità di riproduzione delle emozioni, il prof. Giampietro Farronato su stabilità ortodontica e risultati a lungo termine nel trattamento precoce delle seconde classi secondo la Scuola di Milano.

Il prof. Roberto Deli ha affrontato a sua volta il tema delle seconde classi in crescita e la percezione estetica del profilo con terapie eseguite nel momento di crescita opportuno. Un momento di approfondimento terapeutico del suo riconoscimento nei pazienti OSAS pediatrici, da Pietro di Michele e Michela Ramunno, il valore della diagnosi dell'ortodontista.

Ancora: il prof. Alberto Laino, sull'importanza di una terapia precoce nei bambini con seconde classi in dentizione decidua, il prof Vincenzo D'Antò, con l'attenta revisione della letteratura delle terapie delle seconde classi pediatriche tradizionali e uso di allineatori.

La chiusura dei lavori è stata affidata al dott. Renzo di Gabriele che con una lezione magistrale e una ricca casistica clinica ha presentato i risultati di una ricerca di oltre 20 anni in tecniche avanzate di espansione e distalizzazione nelle seconde classi con uso di TADs in età pediatrica. La SINET ogni anno affascina e cattura a livello culturale gli ortodontisti italiani, rendendo il polo napoletano guidato dal presidente Ferro, un appuntamento scientifico da non perdere nella grande cornice partenopea.



Approfondisci



SUSONews



6° CORSO RESIDENZIALE PER L'ODONTOIATRIA

Corso di certificazione in Dental Sleep Medicine

4 — 5
FEBBRAIO
duemilaventidue

LOCATION:

Villa Foscari Rossi
- Strà (Ve)

INFO E ISCRIZIONI:

✉ social@simso.it

📘 [@simso.it](https://www.facebook.com/simso.it)

🌐 www.simso.it



🎧 Segui i nostri podcast!

ZeroExpander: una storia a sè... continuiamo la sfida

Matteo Beretta: Specialista in Ortognatodonzia, Master in Odontoiatria Digitale, Libero professionista in Varese e Casale Monferrato (AL)

Stefano Negrini: SDT Tecnico Ortodontico Digitale, Ortodonzia Estense Ferrara, Past President Or-tec

Gaetano Frascina: Tecnico Ortodontico Digitale, Digital Smile, Bari

ZEROEXPANDER MATERIALI E METODI

ZeroExpander "una storia a se"...effettivamente partecipare a questo progetto di sviluppo con il Dr. Matteo Beretta è stato da un lato entusiasmante e dall'altro nella sua pur semplicità di concetto estremamente complesso. La prerogativa era un apparecchio totalmente digitale, totalmente preprogrammato, ma esclusivamente METAL FREE (ovviamente biocompatibile di Classe 2A) questo era il vero cuore del motore ZeroExpander ed anche lo scoglio più importante da superare. Quindi analizzando il progetto in dettaglio ed addentrandoci nello specifico, il progetto prevedeva; programmare una espansione calibrata sulla malocclusione del paziente senza bisogno di interventi intermedi, sia il clinico che il paziente non dovevano intervenire sull'apparecchiatura in momenti successivi la cementazione nel cavo orale.

Un materiale completamente METAL FREE con caratteristiche di forza, flessibilità ed elasticità "Valore limite delle tensioni interne di un corpo sottoposto a una determinata sollecitazione, oltre il quale il corpo stesso diventa plastico o si rompe" da Treccani, che rendessero lo ZeroExpander equivalente ad un espansore lento (tipo Leaf expander o Self expander).

RICERCA:

Il primo passo fu ricercare sul mercato un materiale metal free con le caratteristiche descritte in precedenza. Il primo materiale da noi testato fu il Peek, la scelta cadde su questo tipo di materiale perché già usato in protesica con ottimi risultati.

PIANIFICAZIONE

Il clinico invia al laboratorio le scansioni intraorali delle arcate dentali del paziente, con la relativa prescrizione medica dove vengono evidenziate le specifiche del progetto da realizzare, esempio:

- 1) Espansione bilaterale di 5mm corporea senza inclinazioni
- 2) Emibanda su 55-65

Successivamente all'invio il laboratorio procede alla presa in carico del caso. Il primo step è la realizzazione dei modelli lavoro su cui viene eseguita una zoccolatura standard con una altezza totale media delle basi di circa 5cm (3shape Orthosystem è stato il software utilizzato nel nostro progetto). Il secondo step della pianificazione è la segmentazione, ovvero l'identificazione e successiva separazione degli elementi dentali dalla gengiva in modo da poterne successivamente modificarne le reciproche posizioni. Terminata la segmentazione si procede al 2° step ovvero allo spostamento dei denti interessati (Espansione trasversale) in accordi con la prescrizione clinica.

Una volta conclusa la fase di pianificazione della espansione necessaria, si procede al salvataggio del file del modello con espansione e si procede con il 3° step ovvero il disegno dello ZeroExpander.

CARATTERISTICHE TECNICHE DELLO ZEROEXPANDER

- 1) Emibande
- 2) Barra espansiva

1) Le emibande vengono disegnate con uno spessore di 0,8mm, il loro disegno decorre su tutta la faccia linguale degli elementi 55-65 e risale fino agli spazi mesio-distali creano 2 isole di appoggio (stabilizzatori) si chiudono lasciando la cuspidate linguale libera occlusalmente.

2) La barra espansiva è l'elemento determinante di tutto il progetto ZeroExpander, viene eseguita con uno spessore che varia da 1,8 mm a 2.2 mm, in base al tipo di espansione da eseguire. Ovviamente nel caso della barra espansiva all'inizio del progetto non sapendo con esattezza la forza espressa da un tale tipo di barra realizzata in Peek sono stati fatti diverse versioni di ZeroExpander con barre da 1.5-1.8-2-2.2mm in modo da poter verificare tramite uno strumento di misurazione il dinamometro. Lo scopo del test con il dinamometro servivano per determinare il diametro ottimale che potesse esprimere una forza di circa 450 Gr.

ZeroExpander finito

Terminata la fase di disegno-Progettazione dello ZeroExpander il tutto viene esportato ed inviato al centro di produzione, nel caso specifico dei primi test in Peek l'unica possibilità di realizzazione era utilizzando il sistema di Milling CNC (fresatura)

Parallelamente all'ottimizzazione del workflow abbiamo continuato la ricerca di altri materiali metal free che potessero fare al caso nostro, uno di questi il PA12 fu una delle ulteriori scoperte che ci colpì positivamente.

FIG 1-8 ZeroExpander 1

FIG 9-16 ZeroExpander 2

