



LA VOCE DELL'ORTOGNATODONZIA ITALIANA

SusoNews n. 1/2025 - Periodico registrato presso il Tribunale di Torino al nr. 26/2021 in data 29.4.2021 - Spedizione Poste Italiane Spa - Postatarget Magazine autorizzazione n° CENTRO/01319/04.2021/NPCT



5 Come apprendere a gestire al meglio lo studio odontoiatrico

Sulla "Gestione dello studio" un corso di 12 ore nato dalla sinergia SUSO/ARIANTO. Alle lezioni online di 4 esperti docenti, segue la pratica basata sulla soluzione di quesiti posti dai partecipanti.



11 L'Ortodonzia e la Medicina Legale s'incontrano a Modena

A cura di AUSL Modena, SIDO, SIOF e SUSO s'apre a Modena il 9 maggio il 13° Convegno Nazionale di Ortodonzia, Legge e Medicina Legale su "Terapie ortodontiche e loro insidie".



7 Gli obiettivi di Senna all'indomani della sua elezione a presidente CAO

Nell'intervista di M. Grazia Piancino, Andrea Senna (nella foto), nuovo Presidente CAO, indica nella sinergia con la componente medica un obiettivo ineliminabile del suo mandato.



15 Passaggio di testimone in OR-TEC: i commenti di "incoming" e "past"

Alla presidenza di OR-TEC Marco Pardini (nella foto) subentra a Paolo Ugolini, con previsioni impegnative per il prossimo futuro e bilanci di un passato recente.

Dalla Fortezza al Teatro: Spring Meeting SIDO a Firenze il 21 e 22 marzo



Dedicato all'Ancoraggio in ortopedia lo Spring Meeting SIDO di quest'anno si presenta con una novità: si tiene il 21/22 marzo a Firenze nel prestigioso Teatro del Maggio Musicale.

[Servizi a pagina 5](#)

LA LINGUA BATTE

SUSO si rinnova, con passione e spirito di squadra

Con grande emozione e profondo senso di responsabilità, accolgo l'incarico di Presidente nazionale SUSO per il triennio 2025-2027. E' un grande onore che mi riempie di entusiasmo e gratitudine essere stato scelto per guidare questa grande famiglia professionale. Un compito che mi emoziona e mi sprona, consapevole della grande eredità che raccogliamo dalla presidenza precedente.

Sappiamo bene che il percorso che ci attende sarà impegnativo, ma lo affronteremo con passione e determinazione. SUSO ha vissuto anni di straordinaria crescita e consolidamento e il nostro compito sarà quello di proseguire questo cammino con la stessa energia e dedizione.

Rafforzare la presenza di SUSO a livello locale, in ogni angolo del Paese sarà una delle nostre priorità, così come migliorare sempre più i servizi per i nostri soci.

Perché alla base di tutto c'è l'unico, vero obiettivo: essere al fianco dei professionisti, difendere con forza la professione ortodontica



e garantire a ciascuno il supporto di cui ha bisogno. Sapere di poter contare su una squadra straordinaria mi dà una carica incredibile e ci permetterà di affrontare un incarico così gravoso con la consapevolezza di avere un grande bagaglio di esperienza, entusiasmo e voglia di fare bene.

Non solo colleghi di alto livello, ma amici con cui condivido valori e modo di vedere la professione. Insieme, con passione e spirito di squadra, affronteremo ogni sfida e continueremo a far crescere SUSO, rendendolo sempre più vicino ai soci, sempre più forte ed innovativo.

Il cammino non sarà semplice, ma con il cuore e l'impegno di tutti sono certo che faremo la differenza. SUSO continuerà a essere un punto di riferimento solido e concreto per l'ortodonzia italiana, con uno sguardo rivolto al futuro e la determinazione di chi crede davvero nello spirito di condivisione e di comunità.

Fabrizio Sanna
Presidente Nazionale SUSO

COME ERAVAMO

I ricordi di Adolfo Ferro e Damaso Caprioglio alla Scuola di Cagliari



In occasione del Premio alla Carriera consegnatogli dal SUSO a Bari, Adolfo Ferro, con Damaso Caprioglio, ricorda gli anni alla celebre Scuola di Cagliari di cui entrambi furono tra i primi, meritevoli, allievi. Interventi anche di Massimo Ronchin ed Enrico Spinass, attuale Direttore della Scuola.

[Servizi a pagina 3](#)

Al passaggio di testimone il "Past President" ricorda



Al termine di un doppio mandato vissuto intensamente, non si può non andare, altrettanto intensamente, col pensiero al tempo pregresso. A quello che come presidente mi ripromettevo (e sono riuscito) a fare prima di diventare "past".

Scorrendo questa contabilità all'indietro, un pensiero dominante è il confronto con chi ti ha preceduto. Nel subentrare ad un "rifondatore", come Pietro di Michele, non esito a dire che, alla mia elezione, il sentimento più forte era il timore di sfigurare. Timore più che fondato, peraltro, dati i meriti di Pietro.

Per fortuna non mi sono mancati i suoi consigli e l'appoggio di uno staff che definirei semplicemente "valoroso". Debbo a loro e all'impegno che ho messo nel mio ruolo se SUSO durante il mio doppio mandato ha raddoppiato il numero dei soci, se le sue Sezioni, da 16 che erano, sono diventate 42, se la nostra coscienza e coesione sindacale si sono rafforzate.

Ed infine, se oltre all'apprezzamento del SUSO delle altre anime della categoria, anche la stima per l'Ortodonzia italiana è andata crescendo ben oltre i confini. Tutti fatti, non supposizioni. Ben consapevole dei miei limiti l'elencazione dei successi non deve suonare, tuttavia, come apologia di un doppio mandato giunto a termine, ma quale autentico compiacimento per aver anch'io contribuito, col mio piccolo tassello, alla crescita del SUSO. Date le qualità manageriali e la passione del presidente incoming, facile, ora, prevedere un rinnovato slancio del SUSO verso l'alto.

Ad majora.



Gianvito Chiarello

A Foggia il Simposio delle Scuole di Specializzazione in Ortognatodonzia



Grazie al Simposio delle Scuole di specializzazione in Ortognatodonzia svoltosi il 7 e 8 febbraio Foggia ha respirato tutta l'energia e il travolgente entusiasmo di tanti giovani specializzandi provenienti da ogni parte d'Italia. Numerosi anche i Direttori di Scuola convenuti con gli studenti a Palazzo Dogana, ma soprattutto emozionante vedere insieme docenti, discenti e tanti colleghi medici odontoiatri accorsi a rendere omaggio alla Scuola Ortodontica Italiana.

[Segue a pagina 2](#)



A Foggia il Simposio delle Scuole di Specializzazione in Ortognatodonzia

Continua da pagina 1

Ad animare le 3 sezioni proposte dagli organizzatori EOT (Early Orthodontics Treatment); OR (Orthodontics Research) e CCP (Clinical Case Presentation) hanno efficacemente contribuito le relazioni tenute da 26 specializzandi. Con l'unico comune obiettivo: migliorare le conoscenze in Ortognatodonzia. Per condividere con i giovani di ogni Scuola, la loro esperienza professionale, ogni Sezione è stata preceduta dalla lezione di tre relatori d'alto profilo.

Il Presidente della Compagnia Ortodontica, Andrea Alberti ha avuto il compito, assieme alla Presidente SIBOS, Rosaria Bucci, di condividere il loro punto di vista relativo al corretto uso delle tecniche ortodontiche oggi fruibili per il raggiungimento degli obiettivi del trattamento prefissati. Due lezioni ampiamente apprezzate dai numerosi partecipanti con attivo scambio di domande e richiesta di informazioni per evitare problemi che possano compromettere il percorso terapeutico.

Organizzato prima del Simposio, l'interessante Workshop con 3 relatori in approfondimento di alcuni temi ortodontici e notevole il riscontro



Nelle foto alcuni momenti della due giorni di Foggia

dalle relazioni della Sezione dedicata alla Medicina Legale (Gaetano Agovino), alla corretta gestione degli allineatori dentali (Stefano Marini), allo studio della funzione orale (Annalisa Monaco, Eleonora Ortu) che hanno mostrato in modo pratico la corretta esecuzione dell'analisi elettromiografica del paziente ortodontico. Oltre alla sessione teorica, quest'ultima lezione ha praticamente dimostrato agli studenti come la funzione dell'apparato stomatognatodonziale sia influenzabile da diversi fattori esterni.

Iniziato venerdì 7 febbraio con la Sezione EOT focalizzata sul trattamento ortodontico intercettivo in età evolutiva, il Simposio ha "aperto" con temi di valore clinico e scientifico inerenti al trattamento intercettivo dei pazienti con dismorfismi cranio facciali. Per la corretta esecuzione del percorso terapeutico la generalità degli specializzandi ha colto la necessità di una attenta valutazione diagnostica dei parametri scheletrici, dentali e neuro fisiologici.

La lezione del sabato mattina è stata affidata

al presidente della SIDCO, Luigi Laino, con una relazione (seguita con grande attenzione dagli specializzandi) focalizzata sull'interdisciplinarietà del trattamento chirurgico ed ortodontico e l'illustrazione di numerosi casi clinici dove il lavoro in team ha consentito di raggiungere nei pazienti trattati dagli standard funzionali ed estetici.

Nella sezione dedicata alla Ricerca in Ortognatodonzia il Simposio si è articolato in varie tematiche di rigore metodologico e scientifico affrontate dalle Scuole. Ne è emerso come in questo settore la ricerca mostri un volto sempre più interdisciplinare e traslazionale e necessari di sempre nuovi spunti da altre branche della medicina e della bioingegneria.

Al di là dei contenuti clinico scientifici, l'evento di Foggia ha goduto del giusto risalto grazie al supporto logistico della Provincia (Presidente Giuseppe Nobiletti) e dell'Università (Rettore Lorenzo Lo Muzio) e alla partecipazione attiva delle sigle sindacali SUSO, AIO, ANDI e SIMSO che oltre al patrocinio hanno conferito un premio alle migliori relazioni delle tre Sezioni del Simposio.

Numerose anche le aziende sponsor dell'evento che hanno condiviso sin da subito il progetto proposto dalla Scuola di Foggia.

Domenico Ciavarella



Ricordati di rinnovare la quota entro il 28/2/2025

Iscrizioni 2025



Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

CONVENZIONI SUSO | Convenzione Polizza di Responsabilità Civile Professionale Reale Mutua Edizioni Martina: sconto sul prezzo di listino dei libri pubblicati, non valido sui libri pubblicati entro 18 mesi

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)

€ 90 specializzandi (1° - 2° - 3° anno specialità)

NB Gli specializzandi che si iscrivono al primo anno della scuola di specialità, usufruiscono del Bonus dei 3 anni con quota agevolata di 90,00 euro al SUSO. Mentre per coloro che si iscrivono al secondo o terzo anno della scuola, pagano la quota riservata agli specializzandi di 50,00 euro per anno di iscrizione.

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

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

Rid
addebito automatico SEPA
(richiedere modulo in segreteria)

Bonifico bancario

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

ANNO XXIV - N. 1 - 2025

SUSO news

Notiziario d'informazione del Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

S.U.S.O.

C.so Francia 68 - 10138 Torino

Tel. 011 50 28 20

Cell. e Whatsapp 351 566 61 44

segreteria@suso.it

comunicazioni di carattere generale

amministrazione@suso.it

comunicazioni di carattere amministrativo

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:

Fabrizio Sanna

Vicepresidente Nazionale:

Stefania Saracino

Segretario Nazionale:

Santi Zizzo

Tesoriere Nazionale:

Stefano Modica

REDAZIONE

Interni

Patrizia Biancucci, Roberto Delli, Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo

Esteri

Saverio Padalino, Maria Grazia Piacino, Massimo Ranchin, Raffaele Schiavoni

Young

Angelo Bianco, Giulia Caldara, Francesca Cancelliere, Elia Ciancio, Aldo di Mattia, Gian Piero Pancazzi, Gregorio Tortora

Editore

S.U.S.O.

SINDACATO UNITARIO SPECIALITÀ ORTOGNATODONZIA

C.so Francia 68 - 10138 Torino

Tel. 011 50 28 20

susosindacato@libero.it

Direttore Responsabile:

Pietro di Michele

Vicedirettore:

Gianvito Chiarello

Periodico registrato presso il Tribunale di Torino al n. 26/2021 in data 29/04/2021

Sindacato iscritto presso il Registro degli Operatori di Comunicazione al n° 36866 in data 30/06/2021

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
EDIZIONI MEDICHE

Arianto srl
Corso Trieste 175
00198 Roma
info@arianto.it
www.arianto.it

Spedizione Poste Italiane Spa
Postarget Magazine autorizzazione n° CENTRO/01319/04.2021/NPCT

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

Chiuso il giornale 18 febbraio 2025

Finito di stampare nel mese di febbraio 2025

Dice Federfarma, citata da FNOMCeO: "In attesa delle dematerializzate, valgono le ricette cartacee"

La Legge 30 dicembre 2024 n. 207 pubblicata dalla Gazzetta Ufficiale il giorno dopo, richiama, all'articolo 1, commi 317 e 318, la cosiddetta "Dematerializzazione delle ricette mediche cartacee per la prescrizione di farmaci a carico del SSN, dei SASN e dei cittadini": la norma in esame ha l'esplicita finalità di assicurare che a partire dal 2025 tutte le ricette mediche siano emesse in formato elettronico (comma 317) allo scopo - precisa un comunicato della FNOMCeO - di poter affluire direttamente al sistema del Fascicolo sanitario elettronico (FSE). Il comma 318 inoltre prescrive che le Regioni, nell'esercizio delle proprie funzioni di vigilanza e controllo, assicurino l'attuazione del disposto di cui al comma 1, mediante le autorità competenti per territorio.

In attesa dell'emanazione dei decreti attuativi del sistema informativo sanitario per accelerare il conseguimento dei risparmi derivanti dall'adozione delle modalità telematiche per la trasmissione delle ricette mediche - continua il comunicato - il Ministero dell'economia e delle finanze è chiamato a curare l'avvio della diffusione della procedura telematica, adottando, in quanto compatibili, le modalità tecniche operative decretate dal Ministro della salute. L'invio telematico dei predetti dati - si puntualizza



- sostituisce a tutti gli effetti la prescrizione medica in formato cartaceo.

Il comunicato della FNOMCeO si conclude tuttavia con un'importante precisazione riguardante la Federfarma, secondo la quale "a tutt'oggi non vi sono ostacoli alla dispensazione dei farmaci su presentazione di ricetta cartacea".

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.

Per info più dettagliate e iscrizioni
www.suso.it

Adolfo Ferro: dal Premio alla Carriera ai ricordi di Damaso Caprioglio a Cagliari

Nell'apprendere del Premio alla Carriera assegnato da SUSO al prof. Adolfo Ferro in occasione del Congresso Adriatico di Bari, il prof. Damaso Caprioglio ha inviato a SUSONews un messaggio in cui, nell'esprimere "gioia e piacere" per la notizia, ritorna col pensiero e con un breve scritto sulla celebre Scuola di Cagliari di cui entrambi furono tra i primi, meritevoli, allievi. Ne diamo notizia citando alcuni passaggi più significativi. "Per noi - dice Caprioglio rivolgendosi agli oltre 120 ex della Scuola e ai lettori di SUSONews - nel biennio 1975/77 Ferro è stato anche un eccezionale «ex», prestando con la sua esperienza, sagacia e humour inglese un proprio fattivo contributo alla Scuola, e all'illustre Maestro, Paolo Falconi, di cui si è sempre dimostrato ex allievo riconoscente ed affezionato. Neanche negli anni seguenti non smise infatti di partecipare a specifici corsi e seminari, invitando a sua volta i docenti della celebre Scuola a tenere corsi e conferenze presso la propria Università". Il meritatissimo Premio alla Carriera - osserva Caprioglio - corona oggi la maestria di Ferro, quale Ordinario, Direttore della Scuola e della cattedra di Ortodonzia a Napoli, ma anche la sua signorilità, cordialità e simpatia. Al punto di definirlo "uno dei migliori professori di ortognatodonzia italiani, durante il periodo della sua docenza. Un cattedratico che ha saputo restare studente per la vita, proseguendo, anche dopo il riposo accademico, l'attività culturale con la sua Associazione".

Nel dichiararsi "felice" di aver inserito Adolfo Ferro in un capitolo a lui dedicato nella "Storia della Ortodonzia Italiana" di cui è coautore con Pietro di Michele, Caprioglio si compiace anche di aver avuto con l'ex compagno un comune Maestro nel professor Norman Cetlin e per aver, egli, sempre difeso il concetto della "Non Extraction Philosophy" portandola avanti nei congressi annuali.

"Per noi della vecchia scuola cagliaritano è sempre un onore che un ex allievo arrivi a questi traguardi. Sono certo di interpretare il pensiero di tutta la Scuola - conclude Caprioglio - augurandogli alla cagliaritano "A kent'annos!" verso nuovi successi.

m.boc



Ronchin: "Alla Scuola di Cagliari un periodo di grande gioia"



È sempre un sentimento di grande gioia e compiacimento che provo nel rammentare la Scuola di Cagliari. Ne ho fatto parte come docente per quasi trent'anni, che ricordo come un bellissimo periodo della mia vita. Devo dire che ho rivissuto quei momenti nell'occasione di un corso di due giornate che ho dedicato alla Scuola di Cagliari lo scorso settembre. Rendo merito al Prof. Enrico Spinassato per aver saputo ricreare l'atmosfera che si respirava ai tempi del Prof. Paolo Falconi, al quale sarò grato per sempre.

Massimo Ronchin

Comosso per l'affetto che mi dimostrate

Cari amici e colleghi, mi sento profondamente commosso per il prestigioso riconoscimento alla carriera conferitomi e per l'affetto che mi avete dimostrato in questa occasione.

La partecipazione e la presenza delle persone a me vicine durante il Congresso SUSO a Bari mi hanno emozionato e sono grato a Gianvito, Stefania e Pietro per il loro sostegno e la loro vicinanza. Un ringraziamento speciale va anche a Maso e Massimo Ronchin per le parole di stima e amicizia che mi hanno riservato.



"Passione curiosità e disinteresse", ricorda la figlia Fabrizia, sono state le parole d'ordine del padre: i suoi allievi, nel leggerla, lo riconosceranno certamente

Cagliari, l'Oxford dell'Ortodonzia italiana, grazie alla sua nobile Scuola

Per me, cagliaritano puro sangue, la Scuola di Cagliari, sempre ben presente, si ricollega subito alla figura carismatica di Paolo Falconi, che io conobbi sin dall'adolescenza, essendo compagno di giochi dei suoi figli, Alessandro e Maurizio. La Scuola prese il via nel '73 richiamando sull'isola decine dei migliori giovani ortodontisti d'Italia, i Magni, Caprioglio, Miotti, Cozzani, Genone che noi ragazzi incontravamo nel "buen retiro" del Prof. di Santa Margherita di Pula.

Il mio ingresso avvenne negli anni '80 in una Scuola perfettamente organizzata che aveva sede in via XX Settembre. Erano gli anni di allievi-docenti del calibro di Franco Magni e di Adolfo Ferro, di cui celebriamo il Premio alla Carriera e di neo allievi come Roberto Martina, Felice Festa e

Mauro Gandolfini, tutti futuri Numero Uno.

"Se vuoi imparare qualcosa di nuovo vai a frequentare da Paolo Falconi...", mi aveva consigliato mio padre, ottimo protesista. Il Prof. mi accolse affiancandomi ad altri giovani neolaureati scalpitanti: Favilli, Dessi, Oddini e ovviamente suo figlio Alessandro. Finii nel Reparto di Orto/Pedo ad aiutare la mitica prof. Melis, da sempre stretta collaboratrice del Prof., ad affinare la mia passione anche per i Traumi.

All'epoca arrivò anche Massimo Ronchin che compensò il commiato di Federico Tenti, il prof. che per anni aveva brillantemente affiancato Falconi nella didattica. Ronchin si rivelò un grande acquisto, portò una nuova ventata di giovinezza nella Scuola, oltre a brillanti relatori e all'adozione di nuove tecniche. Erano gli anni in cui Damaso Caprioglio, da sempre fidato collaboratore del Prof., diveniva Ordinario a Cagliari, ideando con Falconi e Ronchin la attivazione dei primi corsi di perfezionamento in Italia (ATM, Tecnica Linguale, Odontoiatria pediatrica e Traumatologia...). Tutti e invariabilmente, in overbooking.

Fecondissimi anche gli anni '90, con nuovi ed eccellenti arrivi, finché, nel 2003, l'anno in cui divenni Ricercatore, l'illustre Prof. andò in pensione cedendo la Direzione a Vincenzo Piras, allievo di antica data, che nei suoi 18 anni di direzione ha mantenuto alto il prestigio della "Mitica". Dopo di lui (ottobre 2022) è toccato a me ricevere il testimone della Direzione, appena in tempo per organizzare (giugno 2023) il 50° anniversario di Cagliari, la prima e più antica Scuola d'Italia, e rendere debito omaggio al suo Inarrivabile Fondatore, ai Collaboratori e agli Allievi, oggi, per la cronaca, una trentina, sono immersi anch'essi consapevolmente in questa particolare atmosfera della Scuola: magica, intrisa di sale, di corbezzolo e mirto. A kent'annos... Cagliari!

Enrico Spinassato



Adolfo Ferro



UNICAMILLUS

International Medical University in Rome

Con il patrocinio di



WORKSHOP

Bruxismo 4.0: approccio integrato clinico strumentale

Dott. P. Cozzolino

28/02/2025 ORE 19.00

presso il locale Spazio H2O
via Pasquale Alecce 36, Roma

Prenotazioni:

contattare Dott.ssa Serena Marcatelli
3346520034



SIMSO

ITALIAN
SOCIETY
OF DENTAL
SLEEP
MEDICINE

Società Italiana di
Medicina del Sonno
in Odontoiatria
IBDSM Italian Board
of Dental Sleep
Medicine

Info:
simso.esami@gmail.com
segreteria@simso.it

SIMSO SPRING Lab

01/03/2025

ROMA

Aula ex magna - Sede centrale
Via di Sant'Alessandro 8
Università UniCamillus

Nel Teatro del Maggio Musicale Fiorentino lo Spring Meeting SIDO 2025

Grande attesa per l'appuntamento "Spring" della SIDO. Il Presidente 2025, Lorenzo Franchi, ha realizzato un ricco programma culturale ed una novità assoluta: la sede del congresso, perché lo Spring Meeting SIDO 2025 dedicato all'"Ancoraggio scheletrico o ancoraggio convenzionale in ortopedia dento-facciale" si svolge nientemeno che nel Teatro che ospita il Maggio Musicale Fiorentino.

Per unire l'*Evidence Based Medicine* e la clinica nel "Trattamento del deficit trasversale del mascellare superiore nei pazienti in crescita e adulti" vi converranno relatori di respiro internazionale come James McNamara, Heinz Winsauer, André Walter Solana oltre a Daniele Cantarella, Giuseppe Perinetti, Luca Contardo e Renzo De Gabriele.

Nella sessione del pomeriggio di venerdì 21 marzo si confronteranno grandi esperti nel "Trattamento della malocclusione di II Classe da retrusione mandibolare nei pazienti in crescita" quali Raffaele Schiavoni, Hugo De Clerck, Antonio Manni, Ali Darendeliler, Cesare Luzi, mentre il sabato 22 verranno trattate le III Classi da relatori e relatrici di grande valore quali Letizia Perillo, Tung Nguyen, Maria Costanza Meazzini, Daniela Garib e Giuliano Maino.

La centralità della trattazione dei difetti trasversali e delle II e III Classi non sorprende, poiché Lorenzo Franchi si occupa da sempre del trattamento delle disarmonie sche-

SIDO Società Italiana di Ortodonzia
21/22 FIRENZE
MARZO 2025
TEATRO DEL MAGGIO MUSICALE FIORENTINO

INTERNATIONAL SPRING MEETING
Ancoraggio scheletrico o ancoraggio convenzionale in ortopedia dento-facciale?
Skeletal or conventional anchorage in dentofacial orthopedics?

Iscriviti ora
su www.sido.it

letriche nel paziente in crescita. La "Consensus Conference" da lui promossa dall'inizio del 2024 con le Università di Firenze, Napoli, Messina e Genova ed una rete di 25 esperti internazionali, e che verrà pubblicata su *Progress in Orthodontics*, rappresenta un punto di riferimento per gli ortodontisti, prospettando una linea scientifica in grado di metter d'accordo la pratica clinica con l'*Evidence Based Medicine*.

Per lo Spring Meeting nel prestigioso Teatro siamo lieti di pubblicare l'invito che il Presidente SIDO 2025 rivolge specificatamente ai lettori di SUSONews.

Santi Zizzo



Carissima/o,
ti invito con entusiasmo a partecipare al SIDO International Spring Meeting in programma il 21 e 22 marzo nella splendida sede del Teatro del Maggio Musicale Fiorentino.

Il tema dell'"Ancoraggio scheletrico o ancoraggio convenzionale in ortopedia dento-facciale?" di grande attualità, è un'occasione imperdibile per farci coinvolgere da esperti di valore in uno stimolante confronto scientifico, attraverso tre sessioni dedicate al trattamento di disarmonie scheletriche quali: il deficit trasversale del mascellare superiore nei pazienti in crescita e adulti, la malocclusione di II Classe da retrusione mandibolare e quella di III Classe nei pazienti in crescita.

Due le importanti novità nel programma di quest'anno: la Consensus Conference, evento preparatorio in cui esperti di fama mondiale hanno elaborato statement sui temi trattati, che verranno pubblicati in un articolo scientifico prima del Meeting. Ed ancora: le Sessioni interattive ove ognuna si concluderà con una Tavola Rotonda, in cui il pubblico potrà interagire con i relatori tramite sondaggi e domande in diretta. Naturalmente non mancheranno momenti conviviali quali la President's Reception e il SIDO Party in programma nella suggestiva cornice del Teatro, per unire aggiornamento scientifico e networking in un'atmosfera unica.

Per condividere questa straordinaria esperienza di crescita e confronto professionale, confido pertanto di incontrarti a Firenze.

Lorenzo Franchi
Presidente SIDO



SIDO
INTERNATIONAL SPRING MEETING 2025

LE ISCRIZIONI SONO APERTE

Deadline iscrizioni - quote agevolate:

7 Marzo 2025

Deadline caricamento Abstract:

28 Febbraio 2025

Deadline caricamento E-Poster:

8 Marzo 2025

Chiusura iscrizioni:

14 Marzo 2025



Inquadra il QR-CODE
per avere maggiori
informazioni e dettagli
e consultare
il programma completo



Soluzioni per la gestione dello Studio: il corso online

Arianto
CONTINUING MANAGEMENT EDUCATION



Lo studio è aspirazione di molti professionisti odontoiatri, ma ad ostacolare il realizzarsi di tale, fondata, ambizione è, solitamente, l'insufficiente o erronea conoscenza delle differenze burocratiche tra una struttura semplice ed una complessa, dei vari percorsi da seguire per le autorizzazioni, la varietà degli adempimenti, l'adesione alle norme di vigilanza sanitaria, l'organizzazione ed il management da impostare per una corretta gestione dello stesso e molto altro a seguire...

Difficoltà da superare non solo per avviare, ma anche per mantenere il successo di uno studio già funzionante. Il che può riguardare il libero professionista ma anche il consulente per la vendita e/o l'acquisto. Di qui l'ampia varietà di temi didattici: dalla gestione degli investimenti, debiti e crediti, alla comunicazione relazionale, dal marketing etico al funzionigramma dello studio, fino al budget aziendale, al regime contabile e all'assetto societario.

Centrata particolarmente sui partecipanti è la Formazione suddivisa in "formazione e soluzioni": un iter culturale e professionale che, prendendo le mosse dal singolo professionista, arriva a coinvolgere talvolta un intero team.



I docenti del corso: da sinistra Roberto Longhin, Loris Vignoli, Andrea Facincani e Antonio Pelliccia



La prima fase della "formazione" si svolge on line e può essere fruita liberamente dal partecipante che potrà inviare delle domande ai docenti, mentre la fase delle "soluzioni" consiste in una sessione di risposte dei docenti, tutti qualificati da pluriennale esperienza e capacità formativa.

Quindi il corso di 12 ore, scaturito dalla sinergia tra SUSO ed ARIANTO, si compone di due fasi: una prima, teorica, in cui ognuno svolge le lezioni online di ogni docente con l'ausilio di diapositive su video; la seconda parte consiste nella raccolta e classificazione, a cura dei docenti, delle domande che alla fine dei video i partecipanti invieranno.

Le risposte della docenza saranno pubblicate nei successivi 20 giorni. Un modo per mantenere vivo il rapporto docente/docente e fare in modo che le domande di ciascuno siano di spunto o di soluzione anche per gli altri partecipanti.



Inquadra il QR-CODE
per avere maggiori informazioni
e dettagli sul corso e sui docenti
e scaricare
il programma completo

Al via i lavori per il Congresso di ottobre all'insegna di un'ampia interdisciplinarietà

Carissimi, come promesso, in questo secondo anno di presidenza della Società abbiamo ampliato e rimodulato l'offerta formativa e scientifica. L'evento principale sarà come sempre il Congresso Internazionale giunto alla 38ª edizione che si svolgerà a Napoli il 9, 10 e 11 ottobre nel complesso monumentale dei Santi Marcellino e Festo e avrà come titolo "Il paziente al centro del trattamento: comorbidità ed approccio multidisciplinare", si alterneranno tra i relatori neurologi, audiologi, psicologi, farmacologi, fisioterapisti, esperti in dolore orofacciale e alcuni tra i più importanti odontoiatri-gnatologi italiani; è prevista, inoltre, una sezione per gli odontotecnici organizzata dal referente della nostra società Giuseppe Di Biase dal titolo: "I presidi gnatologici utilizzati nel trattamento del paziente disfunzionale".

Giunto alla settima edizione il Corso annuale, nell'ambito del progetto AIGeDO nelle Università italiane, sarà suddiviso in un Corso Base dal titolo "Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari" organizzato dal Prof. Carlo Di Paolo presso la Sapienza di Roma e da tre corsi avanzati organizzati presso l'Alma Mater di Bologna dal Prof. Giulio Bonetti dal titolo "Odontoiatria del sonno: la clinica basata sull'evidenza", presso la Cattolica di Milano dal Prof. Gianluca Tartaglia dal titolo "Artrocentesi e terapia mini-invasiva" e presso la Federico II di Napoli dal sottoscritto dal titolo "Terapia comportamentale: un approccio psicologico al paziente disfunzionale". Vorrei ricordare, inoltre, il Closed Meeting che si terrà a Torino il 23 e 24 maggio presso la Dental School dal titolo "Gli esami strumentali: dalla diagnosi funzionale alla progettazione oclusale"; la sessione congiunta AIGeDO e SIDO nel Collegio dei Docenti che si svolgerà a giugno a Roma il 19 giugno; la partecipazione all'Expodental di Rimini con una mattina dedicata alle patologie temporomandibolari nel bambino e nell'adolescente e i lunedì con AIGeDO, i nostri webinar gratuiti.

Il Presidente AIGeDO
Stefano Vollaro



7° Corso Annuale di Formazione Continua 2025

Corso base

8-9-10 maggio
Sapienza Università di Roma
Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari

Corso avanzato

27-28 giugno
Università Alma Mater di Bologna
Odontoiatria del sonno: la clinica basata sull'evidenza

18-19 settembre
Università Statale di Milano
Artrocentesi e terapia mini-invasiva

12-13 dicembre
Università Federico II di Napoli
Terapia comportamentale: un approccio psicologico al paziente disfunzionale



NAPOLI
SAVE THE DATE
9-10-11
ottobre 2025

Complesso dei SS. Marcellino e Festo Largo S. Marcellino n. 10 - Napoli



38th International Congress AIGeDO

Il paziente al centro del trattamento: comorbidità ed approccio multidisciplinare

I LUNEDI' CON WEBINAR 2025



L'orario previsto potrebbe essere modificato e comunicato per tempo.

14 APRILE 20,00-21,00
Think-check-read-write: come leggere in maniera critica la letteratura e come scrivere un articolo
Relatore: R. Bucci

5 MAGGIO 20,00-21,00
Lingua e Occlusione, aspetti neuromuscolari
Relatori: F. Santoro, F. Tortorella

16 GIUGNO 19,30-21,00
Analisi e definizione dei principali parametri gnatologici con particolare riferimento alla dimensione verticale e al piano oclusale
Relatore: E. Tanteri

29 SETTEMBRE 20,00-21,00
Corrispondenze tra disturbi temporomandibolari e sintomi di disagio psicologico: dallo studio osservazionale all'integrazione nella clinica quotidiana
Relatori: A. Nanussi, S. Pagano, M. Bassi

17 NOVEMBRE 20,00-21,00
Il riposizionamento e la posizione terapeutica: riflessioni tra clinica e letteratura
Relatori: C. Di Paolo, F. Panfili

Posti limitati. Obbligo di prenotazione ed iscrizione via email. A completa registrazione verrà inviato il link per accedere al webinar. Verrà data la priorità ai soci regolarmente iscritti all'anno 2025.

PRENOTATI SUBITO!

www.aignatologia.it

segreteria@aignatologia.it

2° Closed Meeting AIGeDO

Gli esami strumentali: dalla diagnosi funzionale alla progettazione oclusale

Torino, 23-24 maggio 2025

Aula Magna Dental School - Lingotto
Via Nizza, 230



Senna, nuovo Presidente Nazionale CAO, inaugura una nuova stagione di sinergie

Andrea Senna, odontoiatra, attuale vice presidente dell'Ordine dei Medici di Milano, è stato eletto Presidente Nazionale CAO, una carica prestigiosa ma anche di grande impegno e responsabilità. Quasi scontata quindi attraverso SUSONews una rapida panoramica sulle tappe professionali che lo hanno condotto fino all'attuale affermazione.

Congratulazioni innanzitutto per l'elezione. Prima di illustrarci i suoi orientamenti per il futuro della CAO, ci racconti qualcosa del suo background di esperienze...

Ad acquisire alcune competenze che potranno essermi d'aiuto nel ricoprire il prestigioso ruolo, il mio background formativo mi è sicuramente stato d'aiuto. Interessato come sono da sempre alla prevenzione e alla promozione della salute pubblica, dopo la laurea, ho fatto un Dottorato in Odontostomatologia Preventiva e di Comunità all'Università di Sassari. Esperienza formativa importante che mi ha dato la possibilità di collaborare con l'agenzia ONU per i rifugiati palestinesi. Più volte sono andato ad Amman per contribuire ad un progetto di promozione della salute orale nei campi profughi. Mi sono specializzato in seguito in Chirurgia Odontostomatologica all'Università di Milano dove ho attualmente un incarico di professore a contratto presso la Clinica Odontoiatrica ed uno di consulente all'Ospedale S. Paolo. Collaboratore di due studi professionali a Milano, svolgo la mia attività di volontario presso la Fondazione Fratelli di san Francesco di Milano.

Lei è stato eletto nella lista Unità e Cambiamento, proponendosi di inaugurare una nuova stagione in sinergia con la componente medica e di adottare il nuovo codice di deontologia. Condividiamo ovviamente la sua impostazione, ma come intende realizzare questi obiettivi? Ci sveli i suoi... "assi nella manica".

In primis, sarà quello di porsi verso la componente medica del Comitato Centrale FNOMCeO non come corpo estraneo bensì valore aggiunto, con la volontà di lavorare in sinergia e spirito di collaborazione perché le due componenti convergano verso obiettivi condivisi. Solo così potremo recuperare l'autorevolezza necessaria per conseguire i traguardi che ancora attendono la Professione.

La sua carica durerà fino al 2028. Basterà a realizzare il programma e affrontare i problemi della professione? Andiamo verso una fase di cambiamenti importanti sia per questioni anagrafiche, sia per la dilagante evoluzione tecnologica cui "adattare" l'essere umano...

Metteremo il massimo impegno per realizzare il nostro programma elettorale. Tra gli obiettivi lavoreremo perché gli odontoiatri ottengano una maggior rappresentatività negli Ordini provinciali, sottorappresentati come sono, oggi,

Il Presidente rieletto FNOMCeO al capezzale del Servizio Sanitario Nazionale, grande malato

A Filippo Anelli, neo presidente rieletto della FNOMCeO, cui vanno complimenti del SUSO per la rielezione, chiediamo invece quali provvedimenti andrebbero presi per un Sistema Sanitario Nazionale che sia all'altezza delle aspettative e delle necessità dei cittadini

Nel ringraziare gli amici del SUSO, il neo rieletto Presidente FNOMCeO osserva innanzitutto che il SSN è una delle istituzioni più apprezzate per una vocazione universalistica che garantisce il bene salute a tutti gli individui della Repubblica. Un motivo di orgoglio e simbolo distintivo del Paese anche sul piano internazionale, oltretutto una grande e straordinaria conquista di civiltà.

Grazie al SSN e all'impegno dei medici, che lavorano in condizioni difficili e senza un ritorno economico adeguato, continua Anelli, l'Italia oggi è uno dei Paesi più longevi al mondo e con una più alta aspettativa di vita senza disabilità. Non solo quindi un promotore di salute, ma anche un volano per l'economia ed elemento di coesione sociale.

Il Presidente sottolinea la grande preoccupazione per le note criticità del SSN: in primis le liste d'attesa e la carenza di personale. Dai recenti

rapporti FNOMCeO CENSIS emerge l'urgenza di rilanciare un SSN provato da risorse pubbliche poco cresciute rispetto ai fabbisogni sanitari di una popolazione che invecchia e richiede risposte più appropriate per acuzie, cronicità ed emergenze.

Le risorse stanziare dal PNRR sono state investite sinora su strutture e infrastrutture, ma per dare nuova vita al SSN è il momento di investire sui professionisti. Quaranta sono i miliardi stimati di recente da Crea Sanità per far fronte alle carenze di personale e allineare le retribuzioni agli standard degli altri Paesi europei.

Se il sistema in questi anni difficili ha retto, conclude Anelli, lo si deve (e lo dicono anche i cittadini) all'impegno straordinario dei medici e degli altri professionisti.

Per questo è necessario dotare i professionisti di retribuzioni più in linea con altri Paesi europei e con maggiore autonomia decisionale rispetto ai vincoli burocratici o di budget.

Intervista raccolta da Santi Zizzo



A lato Andrea Senna neo Presidente Nazionale CAO e Filippo Anelli, rieleto alla presidenza della FNOMCeO

nella gran maggioranza dei casi. Altro punto importante sarà impegnarci da subito per attivare il potere sanzionatorio di AGCOM verso la pubblicità sanitaria, dando attuazione alla norma che salvaguarda la libera scelta del cittadino in un ambito costituzionalmente protetto come la salute. Diverse saranno le variabili che avremo di fronte, ma quando la volontà è forte e le ragioni giuste si possono ottenere risultati addirittura impensabili.

Maria Grazia Piacino



Andrea Senna è stato eletto alla presidenza degli odontoiatri italiani durante la tre giorni elettorale che, dal 24 al 26 gennaio a Roma, nella sede di via Ferdinando di Savoia, ha visto i presidenti degli Ordini territoriali e quelli delle Commissioni Albo Odontoiatri esprimere le proprie preferenze per il rinnovo dei vertici della FNOMCeO, la Federazione nazionale degli ordini dei medici chirurghi e degli odontoiatri.

Per la Commissione Albo Odontoiatri nazionale risultano eletti Nicola Cavalcanti, Brunello Pollifrone, Andrea Senna, Mario Marrone, Antonio Natale, Gian Paolo Damilano, Albina Latini, Giuliano Nicolin, tutti della lista "Unità e cambiamento", e Raffaele Iandolo (presidente uscente), della lista "Orgogliosi". I primi quattro entrano nel Comitato Centrale FNOMCeO. Andrea Senna (presidente Cao Milano) è stato eletto presidente della Cao nazionale; vicepresidente Nicola Cavalcanti (presidente Cao Bari), segretario Antonio Natale (presidente Cao Siena). Rimarranno in carica sino al 2028. Record l'affluenza: a votare c'erano tutti e 106 i presidenti delle Cao o i loro delegati.

"Oggi sono stato eletto presidente della Cao nazionale - scrive Senna sui social -. Ringrazio i presidenti Cao per la fiducia che mi hanno accordato. Dobbiamo ora lavorare per ricucire gli strappi che in questi anni sono stati fatti e lavorare in sinergia con la componente medica per realizzare i punti del nostro programma elettorale".

BRICIOLE DI ECM

Ribaditi i due fini del sistema ECM: valorizzare l'operatività quotidiana e premiare professionisti performanti e preparati

Con il 2025 inizia l'ultimo anno del triennio formativo 2023-2025, il cui obbligo è pari a 150 crediti formativi. Fatte salve le decisioni della Commissione Nazionale su esoneri, esenzioni ed eventuali altre riduzioni (dossier formativo, tematiche di interesse nazionale, crediti conseguiti nell'anno precedente ecc...) consiglio sempre di collegarsi al portale del COGEAPS (www.cogeaps.it) tramite anche APP con lo SPID, per controllare l'obbligo formativo individuale che consente di essere certificato.

Ricordo infine che è stata già da tempo deliberata la possibilità di spostamento dei crediti ECM nel triennio precedente 2020-2022 fino al 31.12.2025 (ma solo per tutti quelli acquisiti entro il 31 dicembre 2023). Sul tavolo della Commissione per il prossimo triennio le sfide da affrontare saranno orientate verso 2 fondamentali obiettivi: rendere il sistema fruibile snellendo le procedure e valorizzando soprattutto la formazione sul campo e procedere con il sistema sanzionatorio per chi non si adegua ad un obbligo sancito dalla legge ma soprattutto dal

nostro codice deontologico. Saranno pertanto soprattutto gli Ordini delle professioni sanitarie coinvolti in prima persona a svolgere la duplice missione: garantire un sistema che valorizzi la nostra operatività quotidiana premiando un professionista performante e preparato.

Alessandro Nisio

Già Componente Albo Odontoiatri Nazionale e Commissione Nazionale ECM



Esiste un modello operativo del successo... Chiamiamolo Excellence Management

Partiamo dalla causa che genera l'effetto, definito come **l'insuccesso nel business**.

Qualcuno potrebbe affermare che la causa sia la mancanza della consapevolezza e della sensibilità da parte degli odontoiatri imprenditori e del loro management. Altri potrebbero anche dire che oggi si deve gestire lo studio dentistico come una piccola impresa, con criteri e mezzi innovativi, sviluppando nuove capacità nel cambiamento fisiologico del mercato pur conoscendo il passato e vivendo il presente.

Senza fare previsioni magiche e prendere decisioni copia-incolla, è sicuramente la mancanza di un minimo di umiltà, la fonte indispensabile per cogliere le situazioni ed i problemi in modo realistico ed evitare le illusioni cognitive. In ogni caso è banale ricordare che per ognuno di noi la realtà è molto diversa dalla perfezione e che la gestione perfetta non esiste. Dovrebbe esistere **solo l'organizzazione misurata** che riesca a **prevenire i problemi** che impediscono al **sistema di gestione di essere efficace ed efficiente**, ciascuno nel conseguimento dei propri compiti.

Per soddisfare gli obiettivi del proprio business è necessario introdurre il concetto dell'organizzazione ideale di riferimento, ma va intesa come **l'organizzazione eccellente**, caratterizzata dalla capacità di **massimizzare i risultati** e di raggiungere, in modo armonico e coerente, attraverso la misura dei risultati, **la soddisfazione dei propri collaboratori e partecipanti del proprio team operativo**, quindi la personalizzazione con obiettivi condivisi!

L'organizzazione ideale di riferimento eccellente possiede **un sistema di gestione capace e coerente con obiettivi impostati e personalizzati**. Tutte le aziende ed anche lo studio dentistico sono composte da persone e per raggiungere lo scopo del successo, si deve sostenere la **competitività a lungo termine**.

L'organizzazione va ideata e progettata, adattata alle persone che svolgono il compito da realizzare; affinché la base di questa impostazione sia priva di problemi, deve essere caratterizzata **dall'apprendimento costante e personale**, da **comunicazioni adeguate e condivise**. Quindi devono essere escluse tutte le sovrastrutture idealistiche egocentriche che normalmente si subiscono.

Nell'organizzazione eccellente **le incomprensioni ed i tempi**



morti del team non devono esistere, le previsioni e le decisioni sono corrette ma gli appuntamenti e le mansioni pianificate vanno rispettate. A tale organizzazione corrispondono **obiettivi, valori e capacità di realizzazione ben definiti**. Il detto "tra il dire e il fare c'è di mezzo il mare", esprime la difficoltà che s'incontra nel cammino verso l'eccellenza. Le varie ricette teoriche di alcuni esperti ed i loro modelli organizzativi non resi personali per l'eccellenza, possono essere considerati validi solo in teoria, ma la loro applicazione pratica trova solo enormi difficoltà.

Il management ogni giorno è in contatto diretto e personale con la realtà basata sulle relazioni, sul comportamento, sul senso di appartenenza, sulla continuità, sulla misurazione... Più grande è questo scostamento nei rapporti e nelle performance, più numerosi e critici sono i problemi che caratterizzano l'organizzazione reale. Spesso il management ha una mancata visione sistemica globale dell'organizzazione interpersonale e del business. **Il passo iniziale è quello di acquisire la consapevolezza** che la soddisfazione degli obiettivi di business e dell'intento strategico dei ruoli, definiti come la visione e la missione dell'attività, **dipendono dalla soddisfazione dei pazienti e delle persone**

che lavorano per loro con passione. Consideriamo che esistono attese da parte di tutti, da chi ha ruoli professionali a chi ha come motivazione il raggiungimento dei propri obiettivi, sia strategici che di business o anche di immagine. Ma tutto ha successo se un insieme concreto di pazienti dello studio ed anche l'ambiente territoriale al quale loro appartengono **percepiscono in termini di soddisfazione l'attività svolta e ricevuta**.

La **soddisfazione dei pazienti** ad ogni modo è missione fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi di business e di immagine dello studio.

Pertanto il **modello ideale di riferimento per l'eccellenza nel business**, adattabile e personalizzabile al compito da realizzare, dovrebbe essere costituito in sintesi da elementi fondamentali i quali sono legati da relazione causa - effetto:

- 1 - **i fattori sistemici** che caratterizzano l'organizzazione come sistema e indirizzano lo studio verso il proprio intento strategico e i propri obiettivi;
- 2 - **i processi** che costituiscono le catene del valore attraverso il quale lo studio realizza il proprio intento strategico ed i propri obiettivi;
- 3 - **i risultati di business e di immagine** che esprimono la realizzazione dell'intento strategico e degli obiettivi.

Nel modello ideale di riferimento delle cause-effetto per il business suscita un enorme interesse soprattutto il modello per i fattori sistemici che in ultima analisi sono:

- 4 - **la leadership** che rappresenta il motore propulsore dell'organizzazione;
- 5 - **la gestione delle risorse umane**;
- 6 - **la gestione delle risorse tecniche, finanziarie e informative**, per raggiungere i fini dell'organizzazione.

Antonio Pelliccia

Controlling Management Education

Prof. Economia ed Organizzazione Aziendale Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Coordinatore Post Graduate Management e Marketing in Odontoiatria Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano. Consulente di Direzione per le Strategie d'impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane

 Academy Member
of American Association

Continuing Management Education

Soluzioni utili, innovative e sempre personalizzate, misurabili per sviluppare la professione di successo

"Non immaginare il tuo futuro, programmallo"

Prof. Antonio Pelliccia



INFO@ARIANTO.IT



Arianto
CONTINUING MANAGEMENT EDUCATION



COME CALCOLARE IL PREZZO DI UNA PRESTAZIONE ODONTOIATRICA



Antonio Pelliccia

Economista e consulente di direzione per le strategie di impresa e per la gestione strategica delle risorse umane, Editore e Direttore Responsabile iscritto all'Ordine dei Giornalisti

Il tema del rapporto tra prezzo di vendita in relazione ai costi ed ai ricavi è da sempre un argomento molto delicato che va saputo affrontare in odontoiatria.

Non è affatto una bella immagine quando i pazienti vanno a curarsi altrove perché ritengono che i prezzi dei preventivi ricevuti siano troppo elevati.

Come si determina il costo della prestazione odontoiatrica? Per definizione il costo è quanto il dentista deve spendere per produrre un dato prodotto o servizio, il prezzo è a quanto lo vende sul mercato di riferimento, sul proprio territorio.

I materiali ed i protocolli clinici differenti, i collaboratori più veloci e quelli più esperti e sinergici, capaci di trovare soluzioni senza rallentare le procedure, influenzano anch'essi il costo.

Il personale di assistenza formato e competente, come ad esempio una segreteria efficace, attenta e concentrata e focalizzata sulla gestione amministrativa ed organizzativa.

I costi vanno sempre quindi esaminati nella loro quantità e nella qualità.

Semplificando concettualmente, se aggiungiamo al costo quanto il mercato è disposto a pagare per avere quel dato servizio/prodotto, otteniamo il prezzo.

"L'equivalente in unità monetarie di un bene o di un oggetto, di un servizio o di una prestazione".

Il prezzo lo fa il mercato, mentre il costo è personale perché fa parte della gestione tipica del proprio studio.

Quindi occorre saper creare il proprio valore aggiunto sul mercato di riferimento per praticare prezzi adeguati ai propri costi sostenibili. Il procedimento che trasforma il costo sostenuto per produrre, in un adeguato prezzo di vendita è valoriale e non è così semplice costituirlo, come qualcuno vuole far apparire.

Prima di tutto perché "il Mercato" è un concetto così ampio e versatile che in senso assoluto non può essere compreso, se non si approfondisce in senso relativo.

A cosa serve conoscere la spesa media nazionale in odontoiatria se poi quel professionista odontoiatra vive in un territorio che ha ben altri valori?

Non esiste un solo Mercato, esistono tanti Mercati e tanti diversi prezzi per ogni diverso mercato. A Mercati diversi corrispondono differenti caratteristiche nei livelli di equilibrio.

Pur parlando della stessa prestazione, una piccola città di provincia può avere un mercato diverso da una metropoli.

Diverso, non significa migliore o peggiore, semplicemente il prezzo di mercato ha la funzione di far raggiungere l'equilibrio fra domanda e offerta e quando la domanda supera l'offerta, i prezzi



salgono e viceversa, finché non si raggiunge l'equilibrio, cioè finché la domanda e l'offerta non si eguagliano.

Conoscere il mercato ed interagire al suo interno è già molto difficile per una grande Associazione, direi impossibile per il singolo dentista, quindi l'unica cosa che resta da fare è imparare conoscere il proprio mercato, capirlo ed attrarlo.

Questa capacità dipende da numerosi fattori ed i prezzi di vendita concorrono ad influenzare proprio la fascia di appartenenza al mercato.

Dal "low-cost" al "luxury-dentistry", il mercato della Sanità è composto di segmenti dai confini non sempre così delineati e che a volte si sovrappongono, si intersecano, si fondono.

La stessa percezione del prezzo da parte dei pazienti che hanno già acquistato un determinato servizio può essere molto diverso dal punto di vista dello stesso paziente ed è influenzata da numerosi fattori.

Basta spostarsi di qualche centinaio di metri, per verificare obiettivamente che due studi dentistici, seppur vicini, non hanno lo stesso mercato.

E poi... nello stesso mercato un dentista può essere definito "caro" o "costoso", il giudizio percettivo può cambiare ed il significato di prezzo associato al valore, può diventare totalmente diverso e modificarsi nel tempo in base agli anni di presenza e di leadership territoriale.

Questo ragionamento è parte dell'avviamento professionale, sul quale ho avuto modo di parlare in un articolo dedicato.

Caro = non vale il prezzo pagato.

Costoso = vale e non so se posso permetterlo.

In quest'ottica di percezione di valore si è inserito a pieno titolo il marketing sanitario che ha portato una serie di elementi contraddistintivi ad essere diventati parametro fondamentale nei processi decisionali del consumatore/paziente.

È la Qualità Percepita quindi l'aspetto determinante del processo decisionale.

Possiamo considerare la qualità percepita come la sommatoria

di quattro distinte qualità che vengono però percepite in modo univoco e generale dal paziente.

Questi quattro elementi fondamentali possono essere riassunti in:

- Qualità clinica: la più importante, fondamentale, indispensabile, certificata dal professionista con la sua responsabilità personale non delegabile, dalle conoscenze delle evidenze scientifiche (Evidence Base Medicine), dalla pratica e dall'esperienza dei casi risolti, dall'utilizzo di protocolli e linee guida, dalla partecipazione ai congressi delle Società Scientifiche, dalle tecnologie chirurgiche utilizzate, dalle metodiche, dalla professionalità dei collaboratori...

- Qualità organizzativa a volte certificata dalle ISO 9000 (e oltre...) o dalle Vision 2000 attesta anche il livello di gestione della comunicazione, dalla formazione del personale, alla modalità degli acquisti e della scelta dei fornitori, dall'agenda dei tempi delle visite o della durata degli appuntamenti, dalle liste di attesa, ai richiami ed all'informatizzazione dei processi gestionali interni ed esterni, dall'accesso all'informazione e dai tempi di risposta, comunque dal management in generale...

- Qualità della comunicazione certificata dalla risposta del mercato in termini di preferenza, è uno degli aspetti fondamentali del marketing deontologico.

Essendo proprio la relazione la discriminante principale del processo decisionale dei pazienti nella scelta dei servizi, dei sanitari e degli studi dentistici dove andare a farsi curare, tutto ciò ricade sotto quest'area assume un rilievo strategico.

La comunicazione in questo caso va estesa a 360°, espandendo il concetto di comunicazione interpersonale fino alla comunicazione avanzata sui Social Media che oggi agiscono prepotentemente sulla "Reputation" del professionista.

- Qualità economica certificata dalla giusta relazione percepita tra costi e prezzo. Tale equilibrio dal lato di chi eroga il servizio permette un adeguato margine di profitto e la riduzione del "Rischio di Impresa", mentre per i clienti-pazienti significa percepire il giusto valore al servizio ricevuto.

Semplificando potremmo ribadire ciò che ho appena scritto sopra, che la qualità percepita sotto il profilo economico distingue ciò che è "caro", per cui non vale la pena di spendere perché il prezzo non corrisponde al valore ricevuto, da ciò che è "costoso", dove il prezzo pagato è forse anche alto ma non potrebbe essere diversamente perché la qualità lo è altrettanto.

La Qualità economica è il frutto di specifiche capacità gestionali. La Patient Loyalty (fedeltà del paziente) e le differenti forme di "legame" che lo studio odontoiatrico può sviluppare con i propri pazienti, sono frutto della corretta strategia di Marketing.

La più efficace deve prevedere configurazioni gestionali tutte orientate al valore percepito dal cliente/paziente.

Mi riferisco alla Qualità Percepita, di cui parlai per la prima volta nei miei articoli nell'ormai lontano 1995.

Segue la seconda parte nel prossimo numero

I VANTAGGI DELLE PELLICOLE OSCURANTI NEGLI STUDI ODONTOIATRICI



Marco Mapelli

Architetto iscritto dal 1981 all'Albo dell'Ordine degli Architetti di Milano

Tra i vari requisiti oggi ben richiesti quando si sceglie un'unità immobiliare per realizzare uno studio odontoiatrico, sempre più frequentemente troviamo la visibilità dei locali. Questo porta spesso alla scelta di unità site a piano terra e a volte anche spazi commerciali. Avremo quindi da gestire vetrine sia per questioni di immagine che per questione di privacy per i locali che ad esse si affacciano.

In genere vengono utilizzate pellicole non particolarmente oscuranti per evitare di togliere luminosità agli ambienti interni, ma che possano fungere da barriera ottica e anche essere veicoli di informazioni verso l'esterno (in genere troviamo il logo dello studio, il nome e la principale attività clinica di riferimento).

Ritengo che sia indispensabile garantire la privacy degli ambienti squisitamente clinici o che comunque richiedano riservatezza quali studi operativi ed uffici. Può essere invece consentita una certa possibilità di vedere all'interno per gli spazi quali reception, accettazione ed attesa. Il messaggio che si vuole dare è una sorta di benvenuto a chi decide di entrare anticipando già dall'esterno ambiente e immagini di studio.

Stessa cosa si può pensare all'interno: le porte in vetro, per quanto più costose, danno un'ottima immagine architettonica e alleggeriscono gli ambienti rendendoli più luminosi (anche di sera, con le luci artificiali accese).

Le pellicole di tali porte, dovrebbero quindi creare una valenza estetica e garantire privacy o visibilità a seconda dei locali cui afferiscono. Direi che non dovremmo intravedere all'interno degli studi operativi, mentre sarebbe utile una possibilità di visione interna per locali quali uffici sterilizzazione e back office.

La sensazione che si cerca di ottenere è di trasparenza degli ambienti e delle funzioni che in essi si svolgono e quindi di benessere e fiducia verso i pazienti.



CONTROLLO DI GESTIONE: INDISPENSABILE NEI PROCESSI DECISIONALI MANAGERIALI



Andrea Facincani

Consulente di Strategia aziendale,
Fondatore di YF Consulting,
società specializzata nello sviluppo
e innovazione aziendale

Ho imparato da subito questa "vision" quando 35 anni fa ero Junior Product Manager in FIAT AUTO per il modello Cromo.

A quei tempi ero assistente al responsabile del marketing mondiale del modello e assieme al controllo di gestione pianificavo i prezzi delle versioni, accessori, ricambi etc.

La strategia di marketing partiva sempre dall'analisi dei costi di produzione, di logistica, diretti ed indiretti e così via.

Il controllo di gestione ci permetteva di avere gli indicatori corretti per posizionare sul mercato "modelli" con prezzi competitivi rispetto alla concorrenza ma soprattutto con una marginalità sicura per l'azienda.

Da dieci anni sono consulente aziendale e l'analisi e la previsione dei costi e dei ricavi è tra le mie principali aree d'intervento: come migliorare il risultato economico e finanziario di una azienda o di uno studio professionale.

Oggi il controllo di gestione assume sempre più importanza all'interno dello studio odontoiatrico visto lo stato di profondo cambiamento a cui sono sottoposti e la velocità con cui stanno avvenendo molti cambiamenti.

Soltanto un efficiente ed efficace controllo dei

costi e dei ricavi permette di prevedere e pianificare gli obiettivi economico/finanziari e gestionali dello studio.

Tuttavia ricordo che il controllo di gestione non è soltanto l'ottimizzazione quantitativa dei risultati, come l'EBITDA aziendale, ma soprattutto la gestione qualitativa delle risorse umane che devono essere regolarmente coinvolte negli obiettivi e processi aziendali.

Il monitoraggio di tutte le attività che generano i costi fuori e dentro lo studio, come gli acquisti, il personale, i professionisti, le utenze...e perché no anche i pazienti quando sono in ritardo, ci aiuta a prevedere ed ottimizzare i risultati reddituali.

Controllare chi genera i costi non significa necessariamente "appesantire" il lavoro dello studio con il rischio di peggiorare qualità e servizio a tutti noi e ai nostri pazienti.

Importante è che l'intero processo di raccolta ed analisi dei dati è fatto con metodo e pianificazione delle attività: misurazione del tempo, monitoraggio dei costi, performance del personale, analisi degli scostamenti, il tutto con la produzione di un reporting periodico preventivo e consuntivo così da aiutare il medico nei suoi processi decisionali e successo.

Facciamo un esempio pratico.

Come possiamo calcolare il costo orario effettivo delle nostre prestazioni?

Stimare questo costo sembra complesso, tan-



te le componenti coinvolte. Se il percorso viene fatto con metodo, per esempio attraverso la realizzazione di un cruscotto gestionale, tutto diventa più facile e raggiungibile.

Il cruscotto può essere un semplice foglio in Excel dove poter inserire e calcolare i costi diretti ed indiretti, la produttività, i costi dei professionisti e del personale, i costi fissi e variabili.

Detto così sembra una **mission impossible!** in realtà è un lavoro semplice e veloce se progettato da un professionista che, a fianco del medico, personalizza lo strumento per le esigenze e gli obiettivi del medico stesso.

Per esempio il cruscotto indicherà i costi da imputare correttamente per ogni singola specia-

lizzazione dello studio ponderando le diverse competenze coinvolte: tempi medi di lavoro, personale di sala, materiale ed attrezzatura, back/front office ed i professionisti.

Una volta progettato e costruito il cruscotto bisogna imparare a leggerlo, come il cruscotto della nostra automobile, per prevenire errori di percorso.

Infine ricordo ai nostri medici manager che non basta costruire i prezzi partendo dai costi (costing method), ma è fondamentale considerare altri fattori di marketing come lo scenario di mercato, la fidelizzazione del cliente, i concorrenti, le condizioni di pagamento, e perché no gli obiettivi professionali e personali del medico stesso.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE ED EMOTIVA, LE OPPORTUNITÀ E I RISCHI DEL LORO UTILIZZO



Davide Zanette

Odontoiatra,
ideatore e fondatore con un team di esperti
del software D-Hub, l'intelligenza artificiale dedicata
all'odontoiatria

Negli ultimi anni, la tecnologia ha compiuto passi da gigante in molti settori, compreso quello odontoiatrico. L'adozione di sistemi basati sull'Intelligenza Artificiale (AI) e l'Intelligenza Emotiva Tecnologica (EI Tecnologica) sta cambiando radicalmente il modo in cui gli studi dentistici operano, offrendo nuove opportunità per migliorare l'efficienza e l'esperienza dei pazienti. Tuttavia, questa innovazione non è priva di rischi, soprattutto se non accompagnata da una formazione adeguata e su misura.

L'Intelligenza Artificiale, con la sua capacità di elaborare grandi quantità di dati in tempi rapidi, consente di automatizzare processi quotidiani che, altrimenti, richiederebbero tempo e risorse. Ad esempio, la gestione delle prenotazioni, la pianificazione degli appuntamenti e la gestione delle cartelle cliniche diventano attività molto più fluide, riducendo al minimo l'errore umano. Inoltre, l'AI si sta dimostrando uno strumento prezioso nell'analisi predittiva, permettendo ai dentisti di rilevare precocemente patologie o anomalie nei pazienti. In questo modo, non solo si possono offrire cure più tempestive e mirate, ma si crea anche un rapporto di fiducia con il paziente, che percepisce un'attenzione particolare verso la propria salute.

Un aspetto ancora più interessante dell'Intelligenza Artificiale è la sua capacità di ottimizzare la gestione economica di uno studio dentistico. Analizzando i dati finanziari, l'AI permette di monitorare l'andamento economico dello studio, offrendo previsioni accurate su costi e ricavi.

Questo non solo consente ai titolari di prendere decisioni strategiche più consapevoli, ma aiuta anche a individuare nuove opportunità di crescita.

Parallelamente all'AI, l'Intelligenza Emotiva Tecnologica sta emer-



gendo come un elemento fondamentale per migliorare le dinamiche relazionali all'interno degli studi dentistici. Mentre l'AI si concentra sugli aspetti quantitativi e operativi, l'EI Tecnologica si occupa di aspetti più emotivi, legati all'interazione umana. Questa tecnologia è in grado di interpretare le emozioni dei pazienti e del personale, migliorando l'ambiente lavorativo e la qualità del servizio offerto. Ad esempio, può rilevare segnali di ansia o stress nei pazienti, suggerendo strategie per rendere più serena la loro esperienza in studio. Allo stesso modo, l'EI Tecnologica può essere utilizzata per monitorare il benessere emotivo del personale, contribuendo a creare un clima lavorativo più positivo e collaborativo.

Tuttavia, nonostante i benefici evidenti, l'adozione di queste tecnologie avanzate senza un'adeguata formazione comporta dei rischi significativi. L'AI, per esempio, se non configurata correttamente o utilizzata senza una profonda comprensione, può portare a errori nei processi decisionali. Questo potrebbe compromettere la qualità del servizio offerto, causando insoddisfazione tra i pazienti. Inoltre, l'enorme quantità di dati generata dall'AI può

sopraffare il personale se non viene formato su come interpretarli e utilizzarli in modo efficace.

Anche l'Intelligenza Emotiva Tecnologica, se utilizzata senza una preparazione adeguata, può essere mal interpretata. Se il personale non è in grado di gestire correttamente i segnali emotivi identificati dalla tecnologia, si rischia di compromettere la relazione di fiducia con i pazienti. Questo è particolarmente critico in uno studio dentistico, dove la componente umana e la qualità dell'interazione sono fondamentali per il successo dell'attività.

Per evitare questi rischi, è essenziale che gli studi dentistici investano in una formazione consulenziale strutturata e su misura. Ogni studio ha esigenze uniche, e solo un percorso formativo personalizzato può garantire che l'AI e l'EI Tecnologica vengano integrate correttamente nel flusso operativo. La formazione tecnica sull'uso dell'AI è fondamentale per assicurarsi che i dati prodotti siano interpretati correttamente e utilizzati in modo strategico. Allo stesso modo, l'educazione all'Intelligenza Emotiva Tecnologica richiede un approfondimento sulle dinamiche emotive, affinché lo staff possa sfruttare appieno il potenziale di questa innovazione.

La tecnologia, tuttavia, evolve rapidamente, per cui è altrettanto importante che lo studio continui a formarsi nel tempo, restando aggiornato sulle nuove funzionalità e best practices. Il supporto di una consulenza personalizzata, in grado di adattare queste tecnologie alle esigenze specifiche dello studio, rappresenta un ulteriore vantaggio competitivo.

In conclusione, l'Intelligenza Artificiale e l'Intelligenza Emotiva Tecnologica rappresentano il futuro della gestione degli studi dentistici. Queste tecnologie offrono opportunità uniche per migliorare l'efficienza operativa, aumentare i profitti e migliorare l'esperienza complessiva del paziente. Tuttavia, senza una formazione consulenziale su misura, i rischi associati al loro utilizzo possono superare i benefici. Solo un approccio formativo strutturato e continuo può garantire che queste innovazioni siano integrate in modo sicuro ed efficace, permettendo agli studi dentistici di prosperare in un mercato sempre più competitivo.

Incontri telematici tra odontoiatri e medici legali per valutare il danno odontoiatrico

dal 14 marzo a settembre 2025

Inizia anche quest'anno a marzo il corso di Odontoiatria Forense curato dalla SIOF in modalità telematica sulla piattaforma ZOOM meeting, di semplice utilizzo, che permette comunque a relatori e discenti di interagire a distanza.

Lezioni al venerdì pomeriggio e al sabato, mattina e primo pomeriggio.

Oltre a quelle teoriche, grande spazio è dato alla pratica con simulazioni di perizie, consulenze tecniche di ufficio e di parte nelle quali i corsisti vengono guidati a sostenere con appropriatezza il ruolo di perito, CTU, CTP.

Alla fine di ogni incontro per l'approfondimento è inviato materiale didattico.

Oltre ai 5 incontri programmati, quest'anno è inserito "L'Odontoiatria in ambiente INAIL" sulle tematiche inerenti la valutazione del danno nell'infortunio sul lavoro, nell'ottica di una collaborazione con INAIL.

Nell'iscrizione al corso sono incluse la partecipazione e l'iscrizione al Congresso Nazionale SIOF.

Quanto all'ECM è richiesto un accreditamento di 50 punti.

L'approfondimento dei temi mira a preparare l'odontoiatra ad

una sinergica collaborazione col medico legale nella valutazione del danno odontoiatrico in diverse fattispecie alla luce delle varie normative e della responsabilità professionale sanitaria nei suoi nuovi profili.

Il corso si propone inoltre di arricchire le conoscenze dell'odontoiatra sugli aspetti medico-legali nella quotidiana vita professionale per una maggiore sicurezza, adottare strumenti e comportamenti corretti nel rapporto con il paziente e la struttura ove avviene l'attività, ma anche per prevenire il contenzioso medico-legale.

Target del Corso? Odontoiatri, Medici Specialisti, Medici e Odontoiatri INAIL, Medici Legali, Avvocati.

live webinar

22 docenti



Inquadra il QR-CODE per scaricare il programma completo, e la scheda di iscrizione



Corso di perfezionamento in Etica ed Odontoiatria Forense 2025

a cura della SIOF
mail: segreteria@siofonline.it
www.siofonline.it

IL CORSO VERRÀ REALIZZATO IN VIDEO CONFERENZA "LIVE WEBINAR"

Un Corso polispecialistico per casi in cui tale approccio è sempre più richiesto

Il corso di perfezionamento in Etica e Odontoiatria forense rappresenta un'eccellente opportunità di aggiornamento e arricchimento del bagaglio professionale per odontoiatri che vogliono avvicinarsi all'ambito forense, ma anche per i medici legali per approfondire le tematiche iper-specialistiche della odontoiatria forense.

Vi vengono trattati temi fondamentali come la valutazione delle lesioni orali e facciali in contesti traumatico (in caso di maltrattamenti, incidenti e aggressioni), l'identificazione umana tramite analisi delle caratteristiche dentali, particolarmente dirimente in omicidi o persone scomparse, l'uso di tecniche di imaging e metodologie moderne come la radiologia forense.

Esplorato è anche il ruolo complementare e mutualmente necessario, dell'odontoiatria e del medico legale nella valutazione del danno odontoiatrico di rilevanza civilistica con particolare focus sul tema scottante della responsabilità professionale odontoiatrica.

La partecipazione al corso permette di acquisire competenze teorico/pratiche, quest'ultime con esercitazioni su casi concreti, con collaborazione interdisciplinare tra odontoiatra e medici legali e l'integrazione delle relative competenze.

Ultima, non meno importante, è un'opportunità per instaurare nuove e significative connessioni interpersonali in un contesto ove è sempre più richiesto l'approccio pluri-specialistico.

Caterina Politi
Medico-Chirurgo



Bucci: "La SIBOS un riferimento per l'ortodonzia"

Onorata di essere stata eletta Presidente SIBOS per il biennio 2025-2026, accolgo questo incarico con grande entusiasmo e profondo senso di responsabilità. Consapevole delle sfide che mi attendono, affronto questo percorso con determinazione e impegno, forte del sostegno di un Direttivo coeso e motivato, che desidero ringraziare per la fiducia e la collaborazione. Seguendo l'esempio e la lungimiranza dei Past Presidents Dott. Bruno Oliva e Prof. Vincenzo D'Antò, il cui contributo ha portato la nostra Società a crescere fino a oltre 600 soci, proseguirò nella direzione tracciata, puntando su iniziative di alto valore scientifico e culturale per tutti i colleghi ortodontisti, con una particolare attenzione ai più giovani.

Insieme al Direttivo mi impegnerò a intercettare e soddisfare le esigenze formative e professionali dei soci, sviluppando progetti innovativi e attrattivi che favoriscano la crescita e l'aggiornamento continuo. Come è sempre stato in pieno stile SIBOS, una particolare attenzione sarà dedicata ai corsi teorico-pratici, con ampie sessioni "hands-on" di modellazione.

Seguendo la missione di SIBOS nel promuovere la conoscenza e l'approfondimento della biomeccanica e della pratica clinica basata sull'evidenza scientifica, il programma 2025 prende il via con il Corso Base di Biomeccanica degli Allineatori, in programma il 22 febbraio a Napoli. Il Prof. Vincenzo D'Antò guiderà i partecipanti attraverso i principi biomeccanici applicati agli

allineatori, fornendo strumenti pratici per la gestione di casi ortodontici, dai più semplici ai più complessi.

Il 16 maggio, sempre a Napoli, sarà la volta del Corso teorico-pratico su sviluppo e crescita cranio-facciale, con un focus sulla biomeccanica applicata alle funzioni orali. Relatori d'eccezione, il Dott. Gioacchino Pellegrino e la Dott.ssa Luigia Ricci, offriranno un approfondimento su questi aspetti cruciali della nostra disciplina.



ciali della nostra disciplina.

A seguire, un Corso teorico-pratico dedicato alla modellazione e utilizzo della barra trans-palatale, della trazione extra-orale e del lip-bumper si svolgerà sempre a Napoli, con il pre-

zioso contributo della Prof.ssa Letizia Perillo, del Dott. Roberto Uomo e dei loro collaboratori.

L'appuntamento più atteso dell'anno sarà il Congresso SIBOS 2025, che si terrà il 4 ottobre a Roma e sarà dedicato a "La biomeccanica nei pazienti in età evolutiva". L'evento vedrà la partecipazione di relatori di spicco come Vincenzo D'Antò, Gerarda Buonocore, Bruno Oliva, Paola Merlo, Tecla Boc-

chino, Francesco Fava e Guglielmo Biondi.

L'anno 2025 di SIBOS si chiuderà il 12 dicembre a Bologna, presso l'Università di Bologna, con un Corso teorico-pratico sulla gestione dei sistemi staticamente determinati con modellazione cantilever, tenuto dal Dott. Pietro Vecchione e collaboratori.

Al fine di implementare ulteriormente l'offerta formativa per i soci e amici di SIBOS, si conferma inoltre la collaborazione con altre società scientifiche del settore. Il 6 e 7 giugno, i soci SIBOS avranno la possibilità di partecipare al Congresso ORTEC a Rimini, un evento di grande rilevanza per il confronto e l'aggiornamento nel panorama ortodontico.

Il 20 novembre, invece, a Firenze, all'interno del Congresso SIDO, si terrà il Corso pre-congresso SIBOS su "L'uprighting in ortodonzia: confronto tra tecniche", un'opportunità hands-on per approfondire questa importante tematica.

Ringrazio tutti i colleghi per la fiducia accordatami e per l'opportunità di vivere questa esperienza di crescita, sia professionale che umana. L'obiettivo è continuare a fare di SIBOS un punto di riferimento per l'ortodonzia, sostenendo i professionisti del settore nella loro formazione e attività quotidiana.

Vi aspetto numerosi ai nostri eventi!

Rosaria Bucci
Presidente SIBOS



CORSI SIBOS 2025

LA BIOMECCANICA CHE DEVI CONOSCERE PER NON COMMITTERE ERRORI

TOPIC del corso

- Biomeccanica del Movimento Dentale ed Applicazione agli Allineatori
- Funzionamento degli Allineatori: Materiali e Setup
- Tipologie di Attachment
- Programmazione dello Staging
- Come superare i Limiti degli Allineatori: Utilizzo degli Ausiliari

COSTO € 70,00

CORSO RISERVATO AI SOCI SIBOS IN REGOLA CON LA QUOTA ASSOCIATIVA 2025

22 FEB 2025

22 FEBBRAIO 2025
8.30 - 18.00

Centro Congressi Federico II
Via Partenope 35, Napoli

Vincenzo D'Antò
RELATORE

La direzione giusta per
il tuo *sorriso*

ARC ANGEL DIRECT



Ortodonzia con affetto: gli autori del podcast si raccontano dopo 28 episodi

“Da una serata di primavera i podcast di Ortodonzia”. Così si intitola un articolo, di una certa lunghezza e spessore di contenuti, pubblicato nell'ultimo numero di SUSONews 2024, che annuncia un'iniziativa di comunicazione; il “podcast” ortodontico. Grazie anche al suo titolo sicuramente insolito ma eloquente quanto a obiettivi e contenuti, il podcast “Ortodonzia con affetto” in poche settimane si guadagna l'attenzione di molti, e al momento in cui scriviamo, i due promotori/intervistatori Gianluigi Fiorillo e Arturo Fortini fanno sapere con giustificata soddisfazione, che i podcast ortodontici, forse grazie al fatto di essere realizzati con affetto, stanno toccando la trentina: niente male in un'epoca di tsunami di notizie. “Sentiamo” pertanto dalla penna dei due promotori come si è arrivati a tale traguardo.

Un podcast diventato abitudine... in primo luogo per chi lo conduce. Ogni settimana una chiacchierata con un collega per confrontarsi e aprire la mente, scoprendo che spesso la vicinanza di pensiero accomuna più di quanto si possa credere. E chi credevi fosse distante per pensiero, formazione o ruolo mostra invece grande affinità.

Noi ci divertiamo; la registrazione è un momento di svago, prepariamo qualcosa, ma poi andiamo a braccio e gli argomenti vengono fuori naturalmente. Ci appuntiamo dei temi, degli spunti, magari dei riferimenti da letteratura recente. Ma poi spesso non serve niente perché la discussione va e l'intervistato ci prende gusto, sviscera il proprio pensiero, si apre e non teme il politically incorrect che in altre sedi lo avrebbe frenato.

Perché è così. Tutti noi pensiamo che alcune cose ci piacciono, altre per niente, che altre ancora le soffriamo o addirittura non le tolleriamo. Ma ad un congresso, occasione tipica di incontro con colleghi, difficile parlare liberamente. Qui invece succede. Come se fossimo solo in tre, dimentichi che poi le visualizzazioni o gli ascolti potrebbero rendere virale il pensiero.

Ebbene proprio questo vorremmo: far diventare movimento di opinione quel che è giusto, che è etico, rispettoso dei nostri pazienti dirigendo i trend e frenando le derive.

Utopistico? In parte sì, ma in parte no, perché il potere della parola è enorme. E forse si riesce a rinforzare le coscienze rispetto all'esporsi sui social impegnati in quello che Arturo defini-

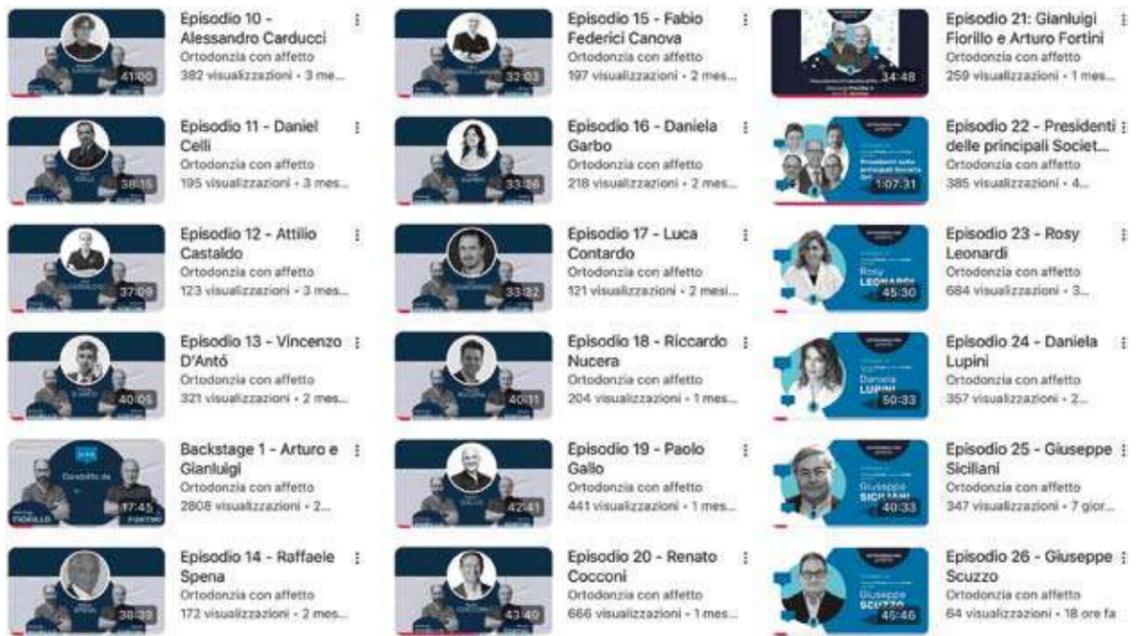
isce “il clincheck con lo spritz” o con le pile di scatole di allineatori che ci fanno diventare venditori di una merce qualsiasi.

E forse ci siamo impegnati in una battaglia etica che è diventata il filo narrativo che unisce tutti e 28 gli episodi fino ad oggi pubblicati su YouTube, Spotify e Apple Podcast. Magari ci riusciamo a influenzare il costume, la responsabilità sui trattamenti evitando la delega a terzi, la sostenibilità economica di quel che facciamo, quella ambientale, l'opportunità di governare l'intelligenza artificiale, la rivendicazione dell'etica nella professione.

E poi ancora parlare di letteratura, che serve a sostenere le carriere o le aziende e che è molto poco patient-oriented, potrebbe sensibilizzare i nostri ricercatori. Soffermarci sulla importanza di diagnosi e gestione dei mezzi terapeutici, potrebbe far preoccupare i generalisti rispetto al loro disinvolto utilizzo degli allineatori.

Sostenere a gran voce che la pianificazione dei trattamenti con la plastica fatta da altri (tecnici, progettisti o anche a maggior ragione, da colleghi) non ci toglie responsabilità, non ci affranca dalla necessità di cura responsabile. E poi ancora, la lotta alla bignamizzazione... L'ortodonzia è medicina interna, è diversa dal fare diagnosi di carie e realizzare una otturazione fantastica.

Che con tutto il rispetto non richiede chissà quali conoscenze culturali specifiche per catalogare la carie come appartenente ad una certa classe di Black. Perché le classi di malocclusione sono un'altra faccenda purtroppo, c'è un individuo in crescita o, al termi-



A lato i due promotori del podcast Gianluigi Fiorillo e Arturo Fortini

ne, una anatomia sempre diversa, un parodontologo, c'è l'estetica. Perché noi facciamo trattamenti cronici, la cui durata è diluita nel tempo; perché incidiamo drasticamente nella Oral Health Quality of Life, sia con il risultato finale (positivamente) che durante il trattamento (negativamente). Abbiamo intervistato Direttori di Scuola di specializzazione, Presidenti di Società scientifiche, ortodontisti noti in tutto il mondo e vanto dell'Ortodonzia italiana, colleghi giovani e rampanti, portatori di nuovo e di energia e ortodontisti intellettuali per definizione. Per quanto ci riguarda, è la cosa più bella e stimolante che abbiamo fatto. Molto più che partecipare a un con-

gresso fantastico o al corso più formativo dei corsi più formativi. Un podcast “Ortodonzia con Affetto”, diventato abitudine anche per quelli che sono soliti ascoltare gli episodi in macchina nei trasferimenti da consulente a casa in cucina o sul divano e che attendono il sabato perché è il giorno dell'uscita. Bello per noi ricevere costantemente messaggi whatsapp a commento degli episodi appena usciti, in approvazione o in dissenso. Tutti colleghi e amici potenzialmente intervistabili perché portatori di punti di vista, di pensiero utile e spunti di riflessione. La verità è che - lo ribadiamo - ci stiamo divertendo e che di questo divertimento dobbiamo ringraziare in primo

luogo chi accetta di farsi intervistare aprendosi e mettendosi in gioco, parlando di Ortodonzia, di quel che è intorno all'Ortodonzia (notata l'iniziale maiuscola?) e di sé stessi. E poi i colleghi che ci ascoltano e che mostrano interesse ai contenuti prodotti, dandoci consigli, disapprovando o più spesso fortunatamente approvando i pensieri espressi.

Abbiamo finora affrontato temi relativi all'etica, alla formazione, ai social e - più in generale - ai trend. E' nostro obiettivo continuare su questa linea e immaginare, anche tra un po', di coinvolgere gli intervistati per fare anche formazione senza slide, didattica da puro ascolto come facevamo al liceo. Vediamo se ci riusciamo!

Per il momento siamo contenti così, non ci fermiamo e diamo a tutti appuntamento allo Spring Meeting della SIDO a Firenze per una edizione maratona con il pubblico.

Gianluigi Fiorillo e Arturo Fortini



Inquadra il QR-CODE per un rapido collegamento al canale Youtube del podcast

Caloroso invito a Modena alla 13ª edizione di “Ortodonzia, legge e medicina legale”

Cari colleghi, in un battere di ali, stiamo tornando a Modena il 9 e 10 maggio prossimo con la 13ª edizione di “Ortodonzia, Legge e Medicina Legale” dal titolo “Terapie ortodontiche e loro insidie: voi fate le domande e noi rispondiamo”.

Manifestazione culturale di approfondimento dal tema extra clinico, trasversale tra Ortodonzia e Medicina Legale, è organizzata ormai da 25 anni da AUSL Modena, insieme a SIDO (Presidente Lorenzo Franchi), SIOF (Presidente Gabriella Ceretti) e SUSO (Presidente Fabrizio Sanna).

Un evento che ha sempre avuto come “mission”, quello di formare nell'Ortodontista una preparazione ampia, oltre il profilo clinico, di quella parte etica e medico legale necessaria a prevenire il contenzioso col paziente ed evitare difficoltà della presa in carico durante il lungo percorso della terapia ortodontica.

Quest'anno la presenza, come sempre, dei grandi nomi dell'Ortodonzia Italiana, affiancata a illustri clinici medico legali, con un format completamente nuovo, dove i nostri giovani ortodontisti potranno domande ai relatori presenti per fugare le insidie medico legali in una sorta di Tavola rotonda divisa in sessioni. Venerdì 9 maggio in mattinata abbiamo un “Corso extra clinico” per la guida e formazione dei colleghi, affrontare con serenità e competenza temi come il fiscale, legale, il management, il gestionale ed il medico legale.

La grande ospitalità di Modena, affiancata alle ricette della buona tavola emiliana, faranno il resto. Vi aspettiamo.

Pietro di Michele, Alberto Laino

Modena - 9/10 Maggio 2025

XIII CONVEGNO NAZIONALE

ORTODONZIA, LEGGE E MEDICINA LEGALE

Terapie ortodontiche e loro insidie: voi fate le domande e noi rispondiamo

Sede del Congresso: RMH Modena Raffaello Hotel
Strada Cognito, 5 - Modena

Per informazioni: info@mb-meeting.com

Come gestire la terapia linguale nella sua quotidianità. Questo il problema...

La Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università di Padova prevede per i suoi studenti un percorso formativo finalizzato alla conoscenza e all'utilizzo routinario della tecnica ortodontica linguale.

Chiediamo ai diretti interessati come si svolge concretamente questo percorso.

Cara Giorgia, tu sei una specializzanda del II° anno, ci puoi dire come si struttura l'attività didattica e clinica nell'ambito dell'ortodonzia linguale?

La Scuola di Padova si contraddistingue per un grande interesse verso la tecnica linguale customizzata. Ogni studente gestisce settimanalmente molti casi di linguale e ha l'obbligo, al termine del triennio, di presentare almeno 3 casi completi (dall'inizio al termine della cura) gestiti con apparecchio linguale.

Nello specifico come viene gestito il tutoraggio in reparto e la vostra formazione?

Abbiamo la fortuna di avere un Master Internazionale in tecnica linguale e quindi ogni anno seguiamo molte lezioni teoriche con relatori leader in questa tecnica. All'inizio del master è prevista una parte di esercitazioni pratiche su typodont che ci rendono rapidamente edotti sulle basi di questa tecnica.

Alle lezioni del Master si associano decine di lezioni online che seguiamo sulla piattaforma di e-learning della Customized Lingual System gestite dal Prof. Wiechmann e le lezioni di Osteocom del Dr. Saverio. Tutte queste lezioni, online e in presenza, sono oggetto di esame circa ogni 4 mesi secondo una scaletta definita dal nostro Direttore.

I docenti della Scuola per quanto riguarda la tecnica linguale sono il Dr. Dirk Wiechmann (Bad Essen, Germania), il Dr. Mariano Gallone (Catania, Italia) e il Dr. Federico Saverio (Milano, Italia). Durante il triennio abbiamo la possibilità di frequentare anche il loro studio per conoscere anche le dinamiche di gestione dei pazienti "linguali".

Tutti i casi di reparto vengono discussi mensilmente con il Dr. Wiechmann attraverso una piattaforma online di condivisione dei casi clinici. Una mattina al mese ci troviamo con lui e con altri colleghi stranieri ed ognuno di noi presenta il progress dei suoi casi. E' un momento di formazione e di crescita importantissimo.

Ritieni quindi che questo percorso possa prevedere per il tuo futuro una pratica routinaria di una tecnica linguale?

E' già così, nella mia attività privata faccio molta linguale e sono felice di poter offrire un servizio che fanno in pochissimi colleghi. Sono convinta che uno specialista in ortodonzia dovrebbe poter avere anche questa freccia nella sua faretra. La tecnica linguale è alla portata di tutti gli specialisti a patto che venga insegnata in Scuola e che soprattutto tu possa fare molta esperienza. Mi sono certamente resa conto che se fai pochi casi all'anno non avrai mai la possibilità di renderla routinaria in studio, se invece gestisci alcune decine di pazienti linguali all'anno allora tutto diventa più semplice.

Quale credi sia la maggiore difficoltà nella gestione di una terapia linguale nella tua quotidianità?

Con molta umiltà mi sento di consigliare a tutti di investire nella formazione del personale. La gestione dell'apparecchio linguale prevede l'utilizzo di protocolli che devono essere condivisi con il personale infermieristico. Una volta che si struttura una certa sintonia ed una adeguata routine allora tutto diventa più semplice.

Ci dicevi che gli specializzandi devono seguire non solo le lezioni istituzionali della Scuola, ma anche quelle dei Master in Ortodonzia. Quali sono a grandi linee le macroaree di



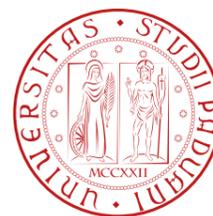
interesse della Scuola di Padova?

Direi che possiamo dividere la didattica in 3 grandi macroaree.

La **prima** riguarda le lezioni "istituzionali" dove si alternano i Professori a contratto della Scuola attraverso seminari in presenza e approfondi-

menti online. Oltre che le lezioni del cosiddetto "tronco comune" ci sono lezioni più specifiche che spaziano dallo straightwire, alla Tweed fino agli allineatori o all'ancoraggio scheletrico, piuttosto che la chirurgia ortognatica.

La **seconda** riguarda le lezioni del Master di II



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

livello che organizza Padova. Seguiamo tutte le lezioni del Master FACE e di quello linguale, mentre abbiamo finito da poco quello sugli allineatori coordinato dal Dr. Ivan Malagon, con D. Peydro, E. Pasciuti, A. El Zoghbi, e molti altri colleghi stranieri.

Noi tutti durante il triennio partecipiamo anche al Master di Medicina del Sonno per Odontoiatri che si tiene presso l'Università di Bologna. Questo è un altro passaggio fondamentale gestendo in clinica molti pazienti che soffrono di disturbi respiratori del sonno.

La **terza** macroarea è invece costituita dagli Intensive Learning Experience (ILE), ossia delle full immersioni di 3 giorni monotematiche.

Abbiamo appena finito una ILE sulla Gestione della Trasversalità mentre nel 2025 abbiamo 3 ILE, uno sulle ricostruzioni estetiche dei denti frontali (relatori: Dr. P. Sibilla e Dr. M. Bamba-ce), uno sull'interazione tra ortodonzia e chirurgia (relatori: Dr. L. Moser, Dr. ssa U. Schneider, Dr. F. Fava, Dr.ssa L. Perdomi, Dr.ssa P. Lucchi) e l'ultimo sull'utilizzo dei filler e sulla medicina estetica per odontoiatri (relatori: Dr.ssa C. Molinari, Dr. F. Rotunno, Dr. J. Gardellin).

Grazie dottoressa, buon lavoro allora per un radioso futuro.



A Expodental 2025 interventi di chirurgia, oral care e medicina estetica dal vivo

Sono davvero tante le novità di Expodental Meeting 2025, la fiera di riferimento del settore dentale in Italia, che sta lavorando a una edizione particolarmente ricca di contenuti, con l'obiettivo di rispondere a tutte le possibili esigenze del suo variegato target di professionisti. **Expodental Live On Stage** spicca per la sua offerta rivolta a odontoiatri e igienisti di una rappresentazione dal vivo delle diverse attività che li riguardano: interventi di chirurgia, medicina estetica e oral care. Sono tre i box allestiti che raffigurano fedelmente uno studio dentistico, costruiti con pareti di vetro e dotati di una lampada con microcamera incorporata che trasmette sul videowall della sala il dettaglio degli interventi per offrire una visione immersiva di quanto avviene in diretta, un evento che si discosta dagli schemi tradizionali della formazione e diventa esperienza di conoscenza. La Hall Sud sarà allestita come una sala e dedicata alla chirurgia con il box dedicato, mentre gli altri due saranno posizioni rispettivamente nel padiglione A2 riservato a Medaesthetica e nel padiglione A3 che ospita la sala dedicata a Expodental RDH. Il **programma formativo di Expodental Meeting 2025** conferma le consuete, e apprezzate, collaborazioni con tutte le associazioni di riferimento del settore dentale e comprende diverse aree tematiche, dai consolidati pro-

grammi di **Expo 3D**, che mette in scena il flusso digitale in odontoiatria, e **Tecnodental Forum**, l'evento riservato agli odontotecnici, fino a **Medaesthetica** con un importante programma di medicina estetica in odontoiatria e a **Expodental RDH**, dedicato agli igienisti dentali.

Tutti gli aggiornamenti su www.expodental.it
Registrati: <https://visitors.expodental.it/login.php?ide=282>

EXPO DENTAL MEETING 15-16-17 MAGGIO 2025 RIMINI - ITALIA



Due le novità di SUSO a Expodental; in primis non più uno stand con classico tavolino per l'accoglienza dei visitatori, bensì uno stand vero e proprio: simbolo di crescita del SUSO ma anche di un'accoglienza proporzionata alle nuove dimensioni e all'importanza dei visitatori. Seconda novità: una Tavola Rotonda "ottimamente partecipata" da nomi di notevole spessore. Se ne parlerà più diffusamente nel prossimo numero di SUSONews.



Uprighting con miniscrew biomeccaniche mini-invasive a confronto

Molto spesso nei trattamenti ortodontici esistono situazioni cliniche in cui il ricorso ad una biomeccanica semplice e mini-invasiva può consentire un piano di trattamento efficiente e di semplice esecuzione per lo specialista.

L'uprighting del settimo rappresenta un'evenienza biomeccanica frequente che richiede tempi di trattamento lunghi e meccaniche complesse se affrontato con i metodi classici. L'utilizzo di miniviti ortodontiche permette di ottenere bio-

meccaniche predicibili e semplici, riducendo i tempi di trattamento.

La paziente in esame presentava i settimi inferiori 3.7 e 4.7 in posizione mesio-inclinata, con conseguente rischio di problematiche di natura parodontale o cariosa. Il piano di trattamento ha previsto l'estrazione delle gemme degli ottavi inferiori 3.8 e 4.8 (Fig. 1), l'applicazione di miniscrew con i relativi ausiliari e successivamente di un apparecchio ortodontico multibracket in entrambe le arcate.

L'uprighting dei settimi inferiori è stato eseguito con due metodiche differenti sul lato di destra e di sinistra, in particolare: approccio con mesial system nel IV quadrante e con distal system nel III quadrante (Fig. 2).

L'approccio con miniscrew distale ha visto l'inserimento di una tomas@-pin EP di 10mm a livello del buccal shelf, l'applicazione di un bottone ortodontico sulla superficie mesio-buccale del settimo e l'utilizzo di una catenella elastica da sostituire ai successivi controlli ortodontici (Fig. 3).

Il mesial system è stato eseguito con l'inserimento inter-radicolare di una tomas@-pin SD con slot a croce tra i due premolari inferiori di destra 4.4 e 4.5 e l'impiego di una tomas@-uprighting spring fissata alla testa della miniscrew con del composito flow (Fig. 4).

Terminato l'uprighting dei settimi (Fig. 5-6), si è proceduto con il bandaggio di entrambe le arcate con apparecchiatura multibrackets per la finalizzazione del caso.

I due differenti protocolli messi in atto per l'uprighting dei settimi rappresentano dei sistemi biomeccanici semplificati, predicibili e soprattutto riproducibili, che permettono di customizzare il trattamento sulle specifiche necessità cliniche del paziente, riducendo notevolmente i tempi di trattamento.

Andrea Eliseo
Presidente SUSO Molise



Figura 1 - OPT iniziale



Figura 2 - Mesial e distal systems



Figura 3 - Distal system



Figura 4 - Mesial system



Figura 5 - RX endo-orali post uprighting



Figura 6 - RX endo-orali post uprighting

Alexander Discipline Study Club of Italy celebra il suo 41° Meeting a Bologna

Tutto pronto per il 41° Meeting dell'Alexander Discipline Study Club of Italy, che si tiene a Bologna il 7 e 8 marzo all'NH Hotel De La Gare.

Nel rispetto della tradizione degli Study Club, l'evento si articola in due giornate di formazione e confronto: venerdì 7 dedicata alla lezione di Mattia Fontana, ospite di rilievo. Sabato 8 mattina invece è riservato alla presentazione ed alla discussione di casi clinici da parte dei soci AD.

Di attualità e grande rilevanza, il tema di questa edizione verte sulla "Gestione clinica delle asimmetrie". Fontana, fiore all'occhiello dell'ortodonzia italiana, guida la discussione con un'analisi di casi clinici, rassegne bibliografiche e preziosi suggerimenti pratici, in un evento accreditato inoltre con 13 ECM.

Iscrizioni aperte con tariffe agevolate per specializzandi e soci SUSO. Maggiori informazioni: www.alexanderdiscipline.it - alexanderdisciplineitalia@gmail.com.



IL NOSTRO SPEAKER
Dr MATTIA FONTANA



Laurea con lode in Odontoiatria presso l'Università di Parma. Specializzazione con lode in Ortodonzia presso l'Università dell'Insubria (Varese). Certificato di Swiss Federal Orthodontist. Certificato di Eccellenza IBO (Italian Board of Orthodontics). Certificato di Eccellenza EBO (European Board of Orthodontists). Vincitore della Challenge dell'Italian Academy of Esthetic Dentistry (IAED). Socio Attivo IAED (Italian Academy of Esthetic Dentistry). Socio Attivo AIdOR (Accademia Italiana di Ortodonzia).

Consigliere della SIFEBI (Società Italiana di Tecnica Bidimensionale). Tiene un corso privato sulla gestione dei casi estrattivi in ortodonzia (ALL-ON-EX4). Autore di articoli scientifici su riviste nazionali e internazionali. Relatore a corsi, master e congressi in Italia e all'estero. Campi di interesse principali: i trattamenti estrattivi, l'estetica del sorriso e gli ancoraggi scheletrici. Svolge la libera professione in Italia e in Svizzera.

CONTATTACI PER ISCRIVERVI

☎ 329 7952426 ✉ alexanderdisciplineitalia@gmail.com 🌐 www.alexanderdiscipline.it

Shaping the future of younger patient treatment



Custom 3D-printed for each patient's unique anatomy

Removal handle feature to facilitate insertion and removal

Palatal coverage with thickness customized to suit each patient

Smooth lingual surface for patient comfort



Introducing Invisalign® Palatal Expander System

New custom 3D printed revolutionary and clinically-effective¹ approach to skeletal expansion.



[Learn more on Invisalign.com](https://www.invisalign.com)

¹ Based on data from a multi-site US IDE (Investigational Device Exemption) clinical study (n=29 subjects, ages 7-10 years) of expansion treatment with Invisalign® Palatal Expanders. Data on file at Align Technology, as of October 30, 2023



Pavia: specializzarsi in Ortodonzia in una Scuola di Maestri

All'Università di Pavia, dove è stata nominata di recente Direttrice della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia, **Maria Francesca Sfondrini** può dire di esserci nata, o quasi. Sin dai tempi della sua formazione universitaria "ho percepito la Scuola di Ortognatodonzia di Pavia come un ambiente familiare. Dove Maestri competenti ed entusiasti mettevano a disposizione fruttuosamente il proprio sapere e la propria esperienza clinica...".

Un breve accenno al recente passato.

Ho mosso i miei primi passi a Pavia, sotto la guida di mio padre (Giuseppe Sfondrini n.d.r.), di Danilo Fraticelli e di Sergio Beccari, potendo in seguito affiancare per quasi 20 anni in varie attività di insegnamento, tutoraggio clinico e ricerca scientifica, Paola Gandini, mio mentore ineguagliabile e Direttrice fino all'anno scorso.

Un apprendistato che non potrà non lasciar traccia anche sui programmi contemplati dal suo ruolo.

La mia intenzione infatti è quella di muovermi in piena continuità con quanto realizzato dalla Professoressa Gandini fino ad ora. Senza venir meno all'interesse verso le novità offerte dal mercato e dalle nuove evidenze scientifiche ed in costante dialogo con le Scuole italiane ed estere ed il mondo libero-professionale.

Ci parli della scuola da lei "ereditata".

Ho avuto la fortuna di subentrare in una realtà ben organizzata, con 18 specializzandi frequentatori. Oltre a me, validi docenti quali Andrea Scribante per le discipline ortodontiche e per la metodologia della ricerca e, Marina Vitale per le discipline pedodontiche. A Pavia le attività cliniche sono supportate quotidiana-

La Direttrice della Scuola di Pavia, **Maria Francesca Sfondrini**. Sotto una foto di gruppo



mente da nove, motivati tutor dispensatori di saggi consigli per la pratica clinica. A supporto in un team multidisciplinare completo, vi sono anche i docenti delle altre discipline odontoiatriche del Poliambulatorio. I trattamenti riguardano l'Ortodonzia a 360° mentre parti-

colare attenzione è posta ai pazienti disfunzionali, per i quali operante è la collaborazione con lo gnatologo, il logopedista, l'esperto della medicina del sonno, l'otorino e il pediatra. Da anni rappresentiamo inoltre un centro di riferimento per i pazienti provenienti dal reparto di Malattie Genetiche del Policlinico S. Matteo ed in particolare per i bambini affetti dalla Sindrome di Marfan e di Loyes-Dietz. Quale Scuola universitaria l'attività clinico-pratica è affiancata dall'approfondimento scientifico. Di qui il coinvolgimento degli specializzandi nell'allestimento di Journal Clubs, seminari, poster per congressi e articoli su rivista.

In che modo l'avvento delle nuove tecnologie ha cambiato il profilo dell'ortodontista?

Le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale hanno sicuramente facilitato l'acquisizione e l'analisi dei record diagnostici (ad es. l'utilizzo degli scanner, delle TC a basse dosi, delle

analisi cefalometriche generate dall'IA, ecc.) rendendo più performanti le apparecchiature e migliorando talvolta i risultati clinici: si pensi solo al vantaggio da utilizzo di ancoraggi scheletrici oppure della tele-ortodonzia. La tecnologia deve rimanere comunque al servizio del clinico, non un suo sostituto. Per garantire ai pazienti trattamenti etici e sicuri, Indispensabili rimangono una profonda preparazione culturale e clinica, il monitoraggio scrupoloso e una regolamentazione corretta.

In generale, come consolidare l'attuale riconoscimento, a livello mondiale, della scuola ortodontica italiana?

Fondamentale che si mantenga viva la passione per la disciplina agendo con entusiasmo, dedizione e determinazione, senza mai smettere di porsi interrogativi per approfondire conoscenze e apportare piccoli o grandi contributi con nuove scoperte. Non siamo forse un popolo noto per ingegno ed inventiva?

I sogni nel cassetto di Maria Francesca Sfondrini?

Paolo Zampetti, caro amico e collega, mi ha indotto a riflettere durante un recente seminario in Università sul significato dei termini "Scuola di Specializzazione" e "Maestro", suggerendo una personale connotazione semantica: "la trasmissione di valori scientifici, clinici, professionali, morali e umani" per il primo termine, mentre per il secondo "colui che ha a cuore la continuità di una Scuola". Da quella riflessione ho concluso che il mio sogno nel cassetto è quello di diventare un buon Maestro...

Santi Zizzo



Il neo presidente Marco Pardini: "Scelte d'avanguardia, per garantire qualità"

Nel cuore dell'innovazione professionale e tecnologica, il ruolo di Presidente di un'associazione come OR-TEC non è solo un onore, ma una responsabilità cruciale. Da oltre 57 anni, OR-TEC rappresenta l'impegno e la passione dei suoi soci nel cercar di crescere professionalmente, adattandosi ai cambiamenti del panorama odontoiatrico. In un'epoca in cui la tecnologia evolve a ritmo vertiginoso dalla tradizione manuale all'integrazione con il digitale e ora con l'intelligenza artificiale, OR-TEC deve rimanere all'avanguardia per garantire la qualità e la competitività dei nostri professionisti.

Esserne il Presidente significa guidare un'équipe dedicata all'eccellenza e alla formazione continua, sarà mantenere viva la sinergia tra le diverse anime. Collaboriamo attivamente con associazioni odontoiatriche come SIDO, SUSO e SIBOS, in una rete solida e coesa che si traduce in opportunità di confronto, crescita e aggiornamento reciproco: non solo un valore aggiunto, ma tassello fondamentale per il nostro sviluppo.

Il successo di ORTEC non dipende esclusivamente dalla leadership, ma dal lavoro e dall'impegno di tutti i soci. È la nostra forza collettiva che ci permette di affrontare i cambiamenti in un mondo in costante trasformazione dove chi non si evolve rischia di estinguersi. Di qui, la chiamata di ogni socio a contribuire con idee, energie e competenze che arricchiscano il patrimonio dell'associazione.

Un aspetto fondamentale della mia presidenza sarà promuovere una cultura di apprendimento e adattamento, rendendo OR-TEC un centro di riferimento non solo per chi lavora già nel settore, ma anche per i giovani professionisti che si affacciano a questo



Marco Pardini è il nuovo presidente OR-TEC. Succede a Paolo Ugolini che ricoprirà il ruolo di Vice Presidente

mondo. La formazione continua e il confronto con le best practices rappresentano la chiave del successo. A tutti coloro che aiuteranno a realizzare gli ambiziosi obiettivi che ci stanno a cuore desidero esprimere sin d'ora un sincero ringraziamento.

Un pensiero particolare va al Direttivo, composto da persone competenti e motivate come Paolo Ugolini, Massimo Cicatiello, Vittorio Evangelista, Giuseppe Grimaldi, Francesco Serra, Paolo Zelli ed il neoinserto Mimmo Castellana.

Il nostro viaggio è appena iniziato: con la determinazione di tutti, OR-TEC continuerà a rappresentare un pilastro d'innovazione e professionalità, proiettandosi verso un futuro pieno di opportunità. Insieme potremo trasformare le sfide in occasioni di crescita, mantenendo viva la nostra passione ed impegno per l'eccellenza.

Marco Pardini

Grazie alla squadra con cui ho lavorato con Pardini OR-TEC è in buone mani

La presidenza OR-TEC è stata per me un onore, una cosa impensabile quando, negli anni '90, mi avvicinai a OR-TEC partecipando a convegni e congressi. Li vedevo inavvicinabili, non capivo davvero cosa fosse una sala universitaria stracolma.

Poi, con il tempo, ho iniziato ad apprezzare il lavoro svolto dai miei predecessori. Ricordo quando Stefano Della Vecchia venne nel mio laboratorio per invitarmi a partecipare più da vicino all'associazione e me ne spiegò le motivazioni. Da lì è iniziato il mio cammino, fino a sfiorare il Direttivo.

Successivamente, Massimo Cicatiello mi chiese di farne parte durante la sua presidenza. Accettai con entusiasmo ed entrai nel gruppo, senza immaginare cosa mi aspettava: un grosso lavoro di organizzazione e contatti con il mondo del dentale. Mi sentivo importante, lavoravo per OR-TEC, la storia dell'Ortodonzia italiana, oltre 50 anni di vita, tanti scienziati e inventori che, ancora oggi, continuano a fare la storia.

Mentre progettavamo il futuro, un giorno venne fuori la possibilità di assumere la presidenza, insieme ad altri candidati. Io dissi, ridendo: "La faccio ora, tra due anni sarò troppo vecchio". Fu deciso proprio così. Ora, se mi guardo indietro, mi vanto di aver portato in Italia la Dott.ssa Tai e il Prof. Wilmes, due tra i più importanti relatori a livello mondiale.

Tutto questo, ovviamente, non sarebbe stato possibile senza la squadra che ha lavorato con me e senza il lavoro elaborato negli anni precedenti, quindi lascio ORTEC in buone mani. Abbiamo stretto collaborazioni con le più importanti associazioni di ortodontisti, con le industrie italiane del dentale e con la Confederazione Nazionale dell'Artigianato.

Per concludere. Due anni faticosi ma straordinari. Felice di ciò che sono riuscito a fare, ringrazio tutti, amici, soci, Direttivo, Segreteria e tutti coloro con cui ho collaborato, sempre molto disponibili con me. Ringrazio infine SUSO per avermi dato la possibilità di congedarmi su questa splendida rivista, voce dell'Ortodonzia italiana.

Paolo Ugolini



Bonding Indiretto Digitale dei Brackets con dima stampata in 3D

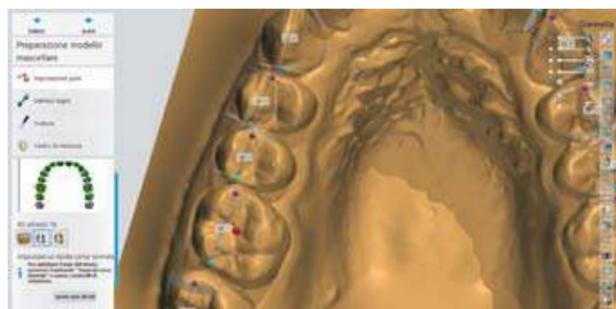


Figura 1a

Questa innovativa tecnica di bonding indiretto con dima di trasferimento biocompatibile stampata in 3D rappresenta una delle innovazioni più rilevanti nell'ambito dell'ortodonzia moderna, poiché offre numerosi vantaggi in termini di precisione, efficienza e riduzione dei tempi di posizionamento.

L'introduzione delle dima di trasferimento, realizzate con tecnologie avanzate come la stampa 3D, ha rivoluzionato questo approccio, rendendo il processo ancora più personalizzato e preciso.

In particolare, l'uso di nuovissime resine biocompatibili di ultimissima generazione con caratteristiche elastico-rigide e l'impiego di software ortodontici avanzati per il posizionamento dei brackets e la progettazione delle dima, ha consentito di superare i limiti tradizionali legati alla manualità e all'imprecisione nelle fasi di applicazione dei brackets con la metodica tradizionale e con altri sistemi.

Questo articolo esplorerà come la combinazione di questi strumenti high-tech stia trasformando il bonding indiretto, migliorando l'esperienza del paziente alla poltrona e ottimizzando i risultati clinici per gli ortodontisti.

Analizzeremo, in particolare, il processo di posizionamento dei brackets e realizzazione delle dima, la scelta dei materiali, la stampa 3D e i benefici che derivano dall'uso di queste tecnologie digitali, che rappresentano il nostro quotidiano della pratica ortodontica.

PROCEDIMENTO TECNICO

Il processo inizia con la ricezione dei file digitali o delle impronte fisiche del paziente, che verranno successivamente scansionate.

Questi dati vengono elaborati con software ortodontici specifici, finalizzati al posizionamento virtuale dei brackets e alla creazione delle dima di trasferimento.

La prima fase consiste nella preparazione del modello digitale, che prevede una segmentazione accurata degli elementi dentali presenti nell'arcata (**fig. 1a**).

Questo ci permette di distinguere e identificare ogni singolo dente.

Successivamente, vengono definiti gli assi virtuali attorno ai quali gli elementi dentali possono muoversi (**fig. 1b**), e viene selezionato un arco ideale di allineamento dentale (**fig. 1c**).

Una volta completata questa fase, si procede con la scelta dei brackets dalla libreria virtuale del software, in base alla prescrizione del clinico (**fig. 2**).

In questa fase, si valuta l'altezza ideale di posizionamento dei brackets sulla superficie dentale, tenendo conto delle caratteristiche specifiche del caso.

Il software applica automaticamente l'attacco scelto, con la possibilità per l'operatore di modificarlo manualmente per evitare precontatti, ottenere movimenti dentali specifici o correggere eventuali errori (**fig. 3**).

Prima di proseguire con la creazione delle dima, il lavoro viene sottoposto alla revisione del clinico, che può convalidare il posizionamento dei brackets o apportare mo-

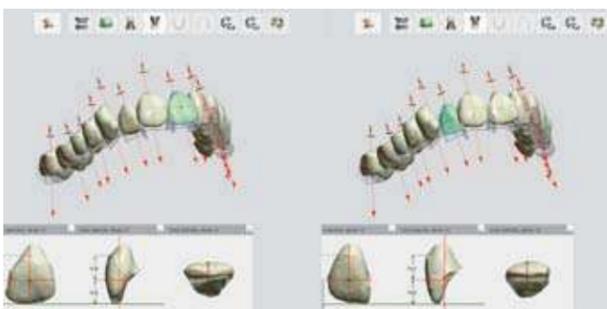


Figura 1b

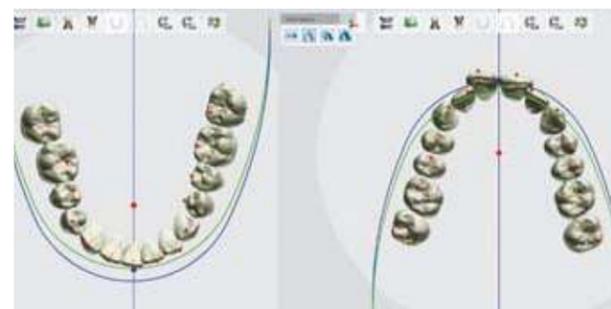


Figura 1c

difiche tramite un visualizzatore 3D o un programma di condivisione schermo.

A questo punto, con la certezza che tutti i dettagli siano corretti, si procede alla progettazione delle dima Tri-Partite, eliminando i sottosquadri degli attacchi che assicurano una maggiore precisione nella fase di trasferimento e progettazione (**fig. 4a e fig. 4b**).

Le dima vengono poi esportate come file STL, pronti per la stampa 3D.

Infine la realizzazione fisica delle dima tramite stampanti 3D di ultima generazione grazie all'utilizzo di nuovissime resine biocompatibili con proprietà elastico-rigide, che sono ideali per l'uso specifico (**fig. 5**) e il posizionamento in situ delle dima (**fig. 6a e fig. 6b**) con relativo trasferimento brackets (**fig. 6c**).

Odt. Mimmo Castellana

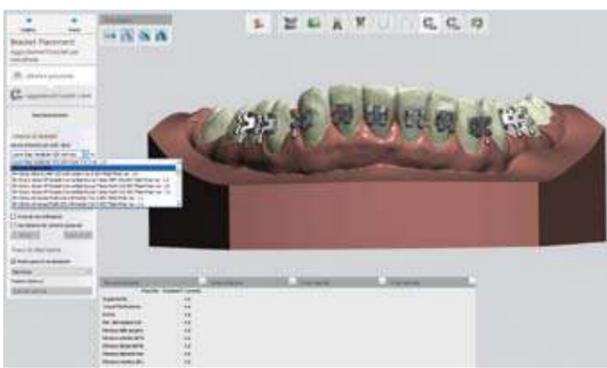


Figura 2

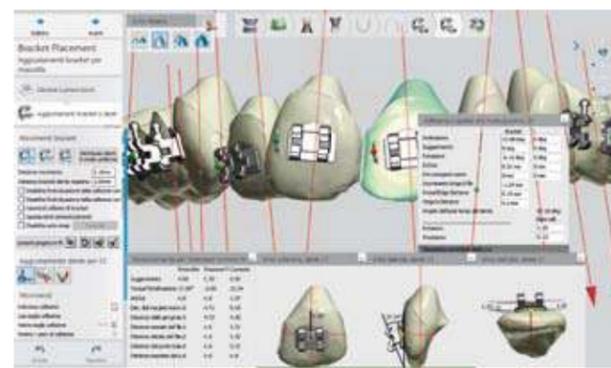


Figura 3



Figura 4a



Figura 4b

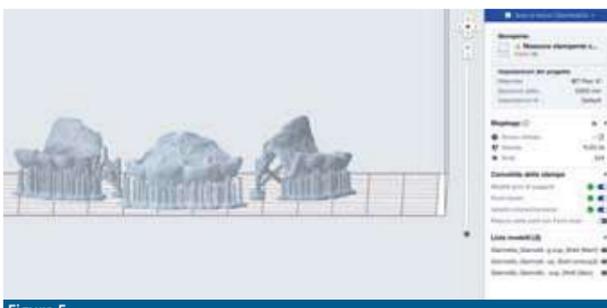


Figura 5



Figura 6a



Figura 6b



Figura 6c

Partner Ufficiali OR-TEC

