



LA VOCE DELL'ORTOGNATODONZIA ITALIANA

SusoNews n. 2/2025 - 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 OR-TEC: il 6 e 7 giugno invito a Rimini del neo presidente

Nel presentare il tema del 31° Convegno "Esperienza e innovazione per il sorriso del domani", Marco Pardini, invita "con piacere" all'Hotel Savoia per prendervi parte.



9 Medico legale e odontoiatra per una valutazione ok

Dinanzi al moltiplicarsi di singole specializzazioni in seno all'Odontologia Forense, Gianni Barbuti (SIOF) conferma la validità della tradizionale collaborazione medico legale-odontologo forense.



5 A Riccione dal 19 al 21 giugno Compagnia Ortodontica a Congresso

"Interessante per temi trattati e gli speaker invitati" definisce Andrea Alberti, Presidente della Compagnia Ortodontica, il V Congresso nell'abituale sede di Riccione.



15 Obbligo di radioprotezione: corso FAD con SUSO da aprile a novembre

Per ortodontisti e odontoiatri, obbligati dal DL 101/2020 all'aggiornamento, corso on line di Radioprotezione con SUSO, attivo dal 15 aprile al 30 novembre. Rilascio alla fine di 23 crediti ECM.

Il Presidente Franchi intervistato allo Spring Meeting SIDO

Si è concluso con grande successo lo Spring Meeting SIDO 2025, tenutosi a Firenze il 21 e 22 marzo. Un evento ricco di contenuti, che ha riunito professionisti da tutto il mondo: un'occasione unica di crescita e confronto. Il presidente SIDO Franchi, nell'intervista rilasciata a SUSO News, non esita a definirlo straordinario.

In occasione dello Spring Meeting, si è tenuta a Firenze anche la prima riunione del Consiglio Direttivo Nazionale SUSO del triennio 2025-2027, per delineare il percorso dell'associazione dei prossimi anni.



Servizi a pagina 11

LA LINGUA BATTE

Etica, sinergia, responsabilità... Il futuro dell'Ortodonzia è nelle nostre mani

Viviamo un tempo di trasformazioni profonde, dove la professione odontoiatrica - e in particolare quella ortodontica - si trova a fronteggiare sfide decisive, che mettono in discussione non solo modelli organizzativi, ma soprattutto i valori fondanti della nostra identità professionale.

In questo scenario, il SUSO ha scelto da tempo da che parte stare. Lo ha fatto con convinzione, coerenza e - soprattutto - con senso di responsabilità. Il nostro impegno è chiaro: garantire che l'Ortodonzia resti una branca dell'odontoiatria fondata sulla competenza clinica, sulla centralità del paziente e sul rispetto più profondo dell'etica e della deontologia.

Per questo, da anni ci muoviamo in strettissima sinergia con le associazioni sindacali del settore, con la Commissione Albo Odontoiatri e con il Collegio dei Docenti Universitari. Solo unendo le forze possiamo affrontare con efficacia le spinte disgregatrici che minacciano la professione. Oggi, più che mai, dobbiamo alzare il livello di attenzione.

Nel mondo ortodontico stanno emergendo modelli pericolosi: aziende che bypassano la figura del medico per arrivare direttamente al paziente, promuovendo dispositivi medici - perché di questo si tratta, non semplici "prodotti estetici" - senza controllo specialistico. Gli allineatori modificano strutture scheletriche e dentali, con ri-



cadute dirette sulla salute, non possono, non devono, essere gestiti fuori dal perimetro medico. Sulla spinta delle azioni intraprese dalle associazioni di categoria numerose aziende hanno già ricondotto la loro azione all'interno di schemi etici e orientati al paziente.

Noi del SUSO continuiamo e continueremo ad opporci con fermezza a queste derive. Non per difendere una corporazione, ma per tutelare la salute dei pazienti e la dignità della professione.

Il nostro lavoro quotidiano è fondato sull'interassociazione, sulla collaborazione e sul lavoro di squadra. Sappiamo bene che da soli non si va lontano. È nel confronto, nel dialogo continuo con colleghi, istituzioni, università e società scientifiche che costruiamo una professione più solida, autorevole e giusta.

E mentre lavoriamo per offrire sempre più strumenti concreti ai nostri soci - consulenze, formazione, tutela legale - non dimentichiamo mai qual è la missione più alta: essere garanti di una professione che cura, ascolta, accompagna. Con rispetto. Con etica. Con passione. Il futuro dell'Ortodonzia - quello vero - non passa dagli spot, ma dalla responsabilità. E il SUSO è, oggi più che mai, qui per assumerla.

Fabrizio Sanna
Presidente Nazionale SUSO

A Modena il XIII Convegno Nazionale Ortodonzia, Legge e Medicina Legale



Nell'accogliente sede del RMH Modena Raffaello Hotel si svolge **enerdì 9 e sabato 10 maggio**, il XIII Convegno Nazionale Ortodonzia, Legge e Medicina Legale.

Frutto di una stretta collaborazione da sempre tra AUSL MO, SIDO, SIOF e SUSO, dopo ben 25 anni di argomenti d'attualità il Convegno si presenta per la prima volta stralungando le tematiche, mettendo il pubblico in prima linea sulle "Terapie Ortodontiche e loro insidie: Voi fate le domande e noi rispondiamo" con una organizzazione ancora una volta curata dai due storici organizzatori dell'evento, Pietro di Michele e lo scrivente.



Segue a pagina 2

Quiz di Odontoiatria in soffitta: arriva il semestre di prova

Il Governo ha avuto la Delega per la revisione delle modalità di accesso ai corsi di laurea magistrale in Medicina, in Odontoiatria e in Veterinaria.

Si attendono quindi i decreti che detteranno le regole d'accesso dei nuovi professionisti, probabilmente già dal prossimo anno accademico. Archiviata la roulette dei quiz a risposta multipla la riforma, prevede la libera iscrizione al primo semestre con selezione dei candidati in funzione del numero programmato: dopo 6 mesi continueranno a studiare solo i più meritevoli, gli altri dovranno ripiegare su percorsi accademici di discipline affini, senza perdere i crediti acquisiti strada facendo.



Segue a pagina 15

La Scuola di Torino vanta un nuovo Direttore: è Maria Grazia Piancino



A lato Maria Grazia Piancino, succede ad Andrea Piero Deregibus

Maria Grazia Piancino, Consigliera nazionale SUSO, è la nuova Direttrice della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia di Torino, subentrando ad Andrea Piero Deregibus.

Segue a pagina 15

Cifre di Expodental Meeting 2025 e la speciale Tavola rotonda

Alla Fiera di Rimini, dal 15 al 17 maggio, si terrà Expodental Meeting 2025. Quella di quest'anno si preannuncia come un'edizione da record visti i numeri della manifestazione: oltre 350 espositori, 60.000 mq di stand, 8 padiglioni, 17 sale corsi, oltre 100 relatori e 40 dealer esteri da tutto il mondo e tante novità.

Nel ricco calendario di appuntamenti, anche la Tavola rotonda "speciale" organizzata da UNIDI, alla quale SUSO ha dato la sua fattiva collaborazione, caratterizzata dalla vasta e qualificata presenza delle sigle partecipanti.



15-16-17
MAGGIO 2025
RIMINI - ITALIA

Servizi a pagina 3



A Modena il XIII Convegno Nazionale Ortodonzia, Legge e Medicina Legale

Continua da pagina 1

La mission è la stessa: formare nell'ortodontista una preparazione clinica etica e medico legale per prevenire le "psicosi da contenzioso" con il paziente sempre più frequente nella pratica e sul lungo percorso della terapia ortodontica. Gli ortodontisti italiani saranno i primi attori a porre le articolate domande ad esperti (medici legali e clinici) per fugare le insidie del prima, durante e dopo il trattamento ortodontico.

Sperimentato in ambito territoriale SUSO, il corso "La comunicazione tra competenze professionali e gestione extraclinica: chiave del successo della professione": viene condotto il venerdì mattina da economisti del calibro di Antonio Pelliccia, Loris Vignoli ed Andrea Facincani i quali analizzano parametri come la misurazione gestionale, gli obiettivi di mercato, i pazienti come investitori della loro salute. Intervengono anche la Presidente



SIOF Gabriella Ceretti su: "La valutazione clinica e medico legale della corretta presa in carico del paziente ortodontico" e Roberto Longhin, consulente legale SUSO sulle: "Criticità gestionali dei rapporti di consulenza: evitiamo gli errori".

Segue nel pomeriggio il XIII Convegno Nazionale con Raffaele Schiavoni sulle asimmetrie da ipertrofia

condilare, approccio interdisciplinare col chirurgo a cui rispondono il medico legale Pier Paolo Di Lorenzo e Lorenzo Franchi, Presidente SIDO. Successivamente Gualtiero Mandelli affronterà il tema delle valutazioni di terapia ortodontica da 2 anni per anomalie di posizione e rivisitazione del piano terapeutico e con Claudio Buccelli per le risposte. La giornata

si chiude sulla tematica del paziente adulto multidisciplinare, una terapia ortodontica da condividere presentata da Luca Levrini con risposte di Dario Betti e Giulio Alessandri Bonetti. Giornata suggellata dalla proverbiale cena sociale con sapori eccellenti e all'insegna della leggendaria accoglienza modenese.

Sabato mattina, presentazione in anteprima del nuovo testo SIOF "Ortodonzia Legge e Medicina Legale" a cura di Gabriella Ceretti, Claudio Buccelli, Raoul D'Alessio, Franco Intronà e Fabrizio Sanna. Seguirà Dorian Bradascio sull'affascinante tema della "Clinica delle Agenesie dei laterali: quale terapia intraprendere?" e risposte vagliate da Franco Intronà e Valeria Santoro. Gianluigi Fiorillo affronterà la pianificazione per allineatori e Bonding digitale Indiretto: il mindset ottimale con risposte di Gianni Barbuti ed Antonio Gracco.

In chiusura una movimentata Tavola Rotonda sul trattamento ortodonti-

co, terapia di confine in equilibrio tra Clinica, Medicina Legale, Merceologia, Dispositivo Individuale, Immagine e Comunicazione, Vi partecipano Franco Intronà, Ersilia Barbato, Gabriella Ceretti, Lorenzo Franchi, Marco Pardini, Antonio Pelliccia, Fabrizio Sanna e rappresentanze delle Aziende di Settore.

Come di consuetudine si svolge anche il corso di aggiornamento per assistenti di studio odontoiatrico ASO ONLINE di 5 ore su "Il ruolo ASO in Ortodonzia: un valore nel team!", condotto da Saverio Padalino, Fabrizio Anelli, Aldo di Michele, Claudia Luccisano, Marino Bindi e Francesca Montefiori (per iscrizioni Corso ASO amministrazione@suso.it).

Iscrizioni al Convegno tramite www.mb-meeting.com e con carta di credito. Seguirà mail di conferma.

Alberto Laino



Ricordati di rinnovare la quota

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. 2 - 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 Deli, Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo

Esteri

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

Young

Angelo Bianco, Giulia Caldara, Francesca Cancelliere, Elia Ciancio, Aldo di Mattia, Gian Piero Pancrazi, 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.I./C.F./P.IVA 01427040561

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto S.R.L.
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 il 3 aprile 2025

Finito di stampare nel mese di aprile 2025

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

SERVIZIO SANITARIO REGIONALE
EMILIA-ROMAGNA
Azienda Unità Sanitaria Locale di Modena

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 Cognento, 5 - Modena

Per informazioni: info@mb-meeting.com

CORSO PRE-CONVEGNO EXTRA CLINICO:

La comunicazione tra competenze professionali e gestione extraclinica: chiave del successo della professione. NO ECM

Venerdì 9 Maggio 2025

• ORE 8.30 | Registrazioni e Iscrizioni
• ORE 9.00 | Saluto autorità e presentazione corso

Presidenti di Seduta:

Fabrizio Sanna, Saverio Padalino

• ORE 9.10 | Dalla misurazione gestionale, agli obiettivi di mercato, dai pazienti come investitori nella loro salute: quale futuro genera e sviluppa l'economia, la fiducia e il risultato?
Loris Vignoli Economista

• ORE 9.50 | **Andrea Facincani** Economista

• ORE 10.30 | **Antonio Pelliccia** Economista

• ORE 11.10 | **Coffee Break**

Presidenti di Seduta: Valentina Lanteri, Gianvito Chiarello

• ORE 11.30 | La valutazione clinica e medico legale della corretta presa in carico del paziente ortodontico.
Gabriella Ceretti Odontoiatra e Presidente SIOF

• ORE 12.10 | Le criticità gestionali dei rapporti di consulenza: evitiamo gli errori.
Roberto Longhin Consulente Legale SUSO

• ORE 13.00 | Chiusura lavori - pausa pranzo

XIII CONVEGNO NAZIONALE

Terapie Ortodontiche e loro insidie: voi fate le domande, noi rispondiamo!

Venerdì 9 Maggio 2025

• ORE 14.00 | Iscrizioni e Registrazioni

• ORE 14.15 | Saluto Autorità e presentazione convegno

• ORE 14.30 | Asimmetrie da ipertrofia condilare: approccio interdisciplinare con il chirurgo.
Raffaele Schiavoni Odontoiatra

• ORE 15.10 | Voi fate le domande, noi rispondiamo!
Discussant: Pier Paolo Di Lorenzo Medico Legale, **Lorenzo Franchi** Odontoiatra, **Rossana Cecchi** Medico Legale, **Felice Festa** Odontoiatra

• ORE 15.50 | Valutazioni di terapia ortodontica da 2 anni per anomalie di posizione e rivisitazione del piano terapeutico.
Gualtiero Mandelli Odontoiatra

• ORE 16.30 | Voi fate le domande, noi rispondiamo!
Discussant: Claudio Buccelli Medico Legale, **Daniela Garbo** Odontoiatra, **Alberto Laino** Medico Legale

• ORE 17.10 | **Coffee break**

• ORE 17.30 | Paziente adulto multidisciplinare, una terapia ortodontica da condividere.
Luca Levrini Odontoiatra

• ORE 18.10 | Voi fate le domande, noi rispondiamo!
Discussant: Dario Betti Medico Legale, **Giulio Alessandri Bonetti** Odontoiatra, **Francesca Ingravallo** Medico Legale, **Roberto Longhin** Legale

• ORE 19.00 | **Chiusura dei lavori**

• ORE 20.30 | **Cena sociale**

Sabato 10 Maggio 2025

• ORE 08.30 | Presentazione del Libro "Ortodonzia Legge e Medicina Legale"
Gabriella Ceretti, Claudio Buccelli, Raoul D'Alessio, Franco Intronà, Fabrizio Sanna

• ORE 09.10 | La Clinica delle Agenesie dei laterali: quale terapia intraprendere?
Doriana Bradascio Odontoiatra

• ORE 09.50 | Voi fate le domande, noi rispondiamo!
Discussant: Franco Intronà Medico Legale, **Valeria Santoro** Odontoiatra, **Domenico Ciavarella** Odontoiatra, **Letizia Perillo** Odontoiatra

• ORE 10.40 | **Coffee break**

• ORE 11.00 | Pianificazione per allineatori e Bonding digitale Indiretto: il mindset ottimale.
Gianluigi Fiorillo Odontoiatra

• ORE 11.40 | Voi fate le domande, noi rispondiamo!
Discussant: Gianni Barbuti Medico Legale, **Antonio Gracco** Odontoiatra, **Gabriella Galluccio** Odontoiatra, **Antonella Argo** Medico Legale

• ORE 12.20 | **Consegna test ECM**

• ORE 12.20 | **Tavola Rotonda NO ECM: Trattamento Ortodontico, una terapia di confine in equilibrio tra la Clinica, Medicina Legale, Merceologia, Dispositivo Individuale, Immagine e Comunicazione.**
Franco Intronà, Ersilia Barbato, Gabriella Ceretti, Lorenzo Franchi, Marco Pardini, Antonio Pelliccia, Fabrizio Sanna, Rappresentanze Aziende di Settore

• ORE 13.30 | **Chiusura dei Lavori**

Corso di aggiornamento per Assistenti di Studio Odontoiatrico - ASO ONLINE - 5 ORE

Il ruolo ASO in Ortodonzia: un valore nel Team!

Sabato 10 Maggio 2025

• ORE 08.30 | **Saluti e inizio lavori**

• ORE 08.30 | Il workflow in ortodonzia: la sequenza degli appuntamenti ortodontici.
Saverio Padalino

• ORE 09.30 | Impronta digitale: assistenza, gestione e comunicazione al laboratorio odontotecnico.
Fabrizio Anelli, Aldo di Michele

• ORE 10.30 | Assistenza in ortodonzia fissa: pillole per il successo quotidiano
Claudia Luccisano

• ORE 11.30 | Assistenza nella terapia con allineatori: programmazione e gestione degli appuntamenti ortodontici
Marino Bindi, Francesca Montefiori

• ORE 12.30 | Il terzo pagante: la gestione amministrativa!
Francesca Montefiori, Marino Bindi

• ORE 13.30 | **Conclusione e chiusura lavori ASO**



Inquadra il QR-CODE per avere maggiori informazioni e scaricare il programma completo con la scheda di iscrizione

Cifre di Expodental Meeting 2025 e la speciale Tavola rotonda

Oltre 350 gli espositori, 60.000 mq occupati da stand, sale, eventi, 8 padiglioni, 17 sale corsi, oltre 100 relatori e 40 dealer esteri da tutto il mondo: Expodental Meeting 2025 parla di sé quest'anno soprattutto attraverso i numeri e le singole (talvolta in parte nuove) iniziative fieristiche che nel loro insieme aiutano ad configurare l'identità dell'edizione che si svolge alla Fiera di Rimini dal 15 al 17 maggio.

Per ammissione della stessa UNIDI organizzatrice, la grande novità 2025 è il programma trasversale che offre a odontoiatri e igienisti una rappresentazione dal vivo delle diverse attività che li riguardano: interventi di chirurgia, medicina estetica e oral care allestiti in tre box disseminati in altrettanti luoghi diversi della superficie espositiva (Hall Sud, Padiglione A2 e A3).

Di grande richiamo, il Padiglione A2 con MEDAESTHETICA, inaugurato nel 2024, mira a fornire ai professionisti strumenti, formazione e prodotti, per esercitare le attività di una medicina estetica non invasiva o mininvasiva con un programma formativo che alterna sessioni scientifiche, spaziando dagli aspetti tecnici a quelli legali, fiscali e di marketing a trattamenti live a cura delle aziende partner. Nel Padiglione A3 il nuovo progetto, interamente dedicato ai professionisti in Igiene Dentale e una opportunità per l'industria dentale, offre invece formazione e interventi di oral care dal vivo. Sulla funzione e ruolo svolto dall'evento di Rimini, il Presidente UNIDI, Fabio Velotti dichiara: "Expodental Meeting rappresenta per tutto il dentale italiano (e per buona parte di quello europeo) il momento di incontro più importante e la migliore vetrina per i prodotti delle aziende".

"La nostra manifestazione sta crescendo negli anni - osserva - Tantissime sono le novità che contraddistinguono questa edizione, frutto di una appassionata ricerca affinché le giornate fieristiche diventino esperienza di conoscenza e trascendano i confini consueti".



Fabio Velotti, presidente UNIDI, annuncia un'edizione di Expodental Meeting 2025, alla Fiera di Rimini dal 15 al 17 maggio ricchissima di novità



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

IL FUTURO SI VEDE MEGLIO DA QUI

#EM25

UNIDI
50 Years of Italian Dental Industry

Alla Tavola rotonda targata UNIDI gli Stati Generali dell'Odontoiatria

SALA DIOTALLEVI 1 - Hall Sud in balconata
(ore 10.00/12.30)

Presentazione: Fabio Velotti e Pietro di Michele
Introduzione: Antonio Pelliccia

Nel ricco calendario dei più svariati appuntamenti, dei corsi organizzati da e con le Associazioni del settore, delle "live" di chirurgia, medicina estetica e oral care, dei workshop delle aziende, il Presidente **Fabio Velotti** si dice particolarmente lieto di richiamare l'attenzione sulla Tavola rotonda "speciale" organizzata da UNIDI alla quale SUSO ha peraltro dato la sua fattiva collaborazione come segreteria scientifica.

La specificità dell'evento, fissato dalle ore 10.00 alle ore 12.30 di sabato 17 maggio nella Sala Diotallevi 1 - Hall Sud in balconata, nasce sia dal tema più impegnativo richiamato dal titolo **"Odontoiatria e Ortodonzia, tra digitalizzazione e multidisciplinarietà, un presente/futuro tra Clinica, Etica, Economia e Tecnologia dinamica interattiva. La squadra è pronta per le sfide del cambiamento?"**, sia dalla vasta e qualificata presenza delle sigle e rappresentanze partecipanti all'incontro, in primis lo stesso **Fabio Velotti**.

La speciale Tavola rotonda si avvale inoltre del coordinamento di due noti giornalisti, **Margherita De Bac** e **Giuliano Giubilei**, e dell'introduzione di **Antonio Pelliccia**.

Di seguito l'elenco dettagliato delle sigle partecipanti.

- FNOMCeO Federazione Nazionale Ordine Medici Chirurghi e Odontoiatri
- CAO Commissione Nazionale Albo Odontoiatri
- Commissione Albo Igienisti Dentali
- ANDI Associazione Nazionale Dentisti Italiani
- AIO Associazione Italiana Odontoiatri
- SUSO Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia
- CDUO Collegio dei Docenti Universitari di Discipline Odontostomatologiche
- SIDO Società Italiana di Ortodonzia
- SIOF Società Italiana di Odontoiatria Forense
- AIOP Accademia Italiana di Odontoiatria Protetica
- SIDP Società Italiana di Parodontologia
- SIPMO Società Italiana di Patologia e Medicina Orale
- ANTLO Associazione Nazionale Titolari di laboratorio Odontotecnico
- CNA SNO Odontotecnici
- ORTEC Tecnici Ortodontisti Italiani
- UNID Unione Nazionale Igienisti Dentali
- ATASIO Accademia Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene Orale
- AIDI Associazione Igienisti Dentali Italiani
- SISIO Società Italiana di Scienze dell'Igiene Orale
- IDEA Italian Dental Assistant
- AIASO Associazione Italiana Assistenti Studio Odontoiatrico
- Associazione Consumatori - Federconsumatori
- UNIDI: CEFLA, CEO ADVAN, LEONE
- Align Technology, Carestream Dental

UNIDI
50 Years of Italian Dental Industry



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



10° CORSO RESIDENZIALE
per Odontoiatra esperto
in medicina del Sonno
6/7 novembre 2025

Scadenza iscrizioni con quota
agevolata **30 luglio 2025**

**ITALIAN
SOCIETY
OF DENTAL
SLEEP
MEDICINE**



**CONGRESSO
NAZIONALE
SIMSO**

**8 novembre
2025 | RIMINI**

Hotel Sporting - Viale Amerigo Vespucci 20

Info | www.simso.it | simso.esami@gmail.com | simso.segreteria@gmail.com



Rimini: invito del presidente OR-TEC al Convegno del 6 e 7 giugno

ORTEC è un'associazione di professionisti ortodontotecnici che, da oltre 57 anni, si distingue per la passione e l'impegno dei propri membri che ci motivano a promuovere e condividere esperienze, favorendo un percorso di crescita personale e professionale.

Collaboriamo con rinomati clinici provenienti dalle più prestigiose associazioni, con l'obiettivo di perseguire costantemente l'eccellenza.

Ogni anno, siamo lieti di organizzare eventi culturali di grande rilevanza, come il nostro convegno e congresso, che rappresentano occasioni fondamentali di incontro e approfondimento.

Con piacere vi presento i temi del nostro **31° Convegno**, che si terrà il **6 e 7 giugno presso l'Hotel Savoia**, nella città di Rimini a noi cara. Il titolo sarà: **"ESPERIENZA E INNOVAZIONE PER IL SORRISO DEL DOMANI"** la cui direzione scientifica è affidata come ogni anno, al SUSO, sindacato cui ci lega una collaborazione e che a Rimini curerà anche le pratiche ECM.

Durante l'evento esploreremo le innovazioni tecnologiche e digitali

attraverso relazioni clinico-tecniche di alto livello.

Continuiamo a puntare su relazioni sinergiche tra le professioni cliniche e ortotecniche, poiché i flussi di lavoro digitali ci offrono opportunità di integrazione senza precedenti.

La giornata di sabato sarà dedicata interamente al corso del Dr. Perinetti, una delle figure più autorevoli nell'ambito dei sistemi di ancoraggio scheletrico, mostrando punti di forza e critici della sistematica, coadiuvato da tecnici dalla professionalità affermata.

Un sentito ringraziamento va alle aziende leader del settore che ci supportano da tempo in questo nostro percorso professionale.

ORTEC è sinonimo di amicizia e convivialità, elementi che rendono i nostri incontri ancora più speciali.

Vi aspetto con entusiasmo per condividere insieme questi importanti momenti.

Marco Pardini
Presidente OR-TEC



Compagnia Ortodontica: dal 19 al 21 giugno un congresso "differente"

Patrocinato dal SUSO, il 19, 20 e 21 giugno avrà luogo a Riccione il quinto congresso della Compagnia Ortodontica, un evento che da 12 anni apre la stagione estiva dei tantissimi ortodontisti che vi partecipano.

Nel 2023 si erano messi a tema gli errori che ognuno di noi commette durante la propria attività professionale, questa volta invece si parlerà di come uscire da situazioni difficili e scomode con qualche mossa che bisogna assolutamente

conoscere. In fondo la nostra professione è la metafora di una partita a scacchi con la malocclusione originale, con le condizioni specifiche dei pazienti, con la loro collaborazione del paziente e con le tantissime incognite non prevedibili fin dall'inizio.

Ci vediamo a Riccione per giocare e vincere insieme la partita della nostra professione!

Per informazioni www.ilcongressodellacompania.it



Labiopalatoschisi dalla pubertà all'età adulta: strategie di trattamento multidisciplinari

Il 26 e 27 settembre presso la sede del Palacongressi di Rimini sono attesi i maggiori esperti italiani e internazionali impegnati nello studio e nella ricerca per la cura dei pazienti affetti dalle Labiopalatoschisi e Malformazioni cranio-maxillo facciali.

L'occasione nasce dal **Congresso Nazionale SILPS 2025** organizzato dall'omonima Società Italiana, Associazione medica interdisciplinare impegnata in una patologia in cui negli ultimi 20 anni sono migliorati sensibilmente l'assistenza medica, l'approccio diagnostico e il risultato del lungo percorso terapeutico.

La parola chiave dell'evento **"Dalla pubertà all'età adulta: strategie di trattamento in pazienti affetti da Labiopalatoschisi"** sarà strategia terapeutica, volta a diffondere le evidenze delle migliori pratiche cliniche applicabili in questa fascia di età,



molte delle quali fanno ricorso alle tecnologie 3D e i "workflow" digitali.

Il programma scientifico sarà all'insegna della multidisciplinarietà in ambiti e tematiche di interesse comune: crescita cranio-facciale, ortodonzia cranio-facciale, trattamento funzionale logopedico, fasi di prechirurgica e postchirurgica, chirurgia ortognatica e cranio-facciale, chirurgia plastica, procedure ancillari e fase del finishing occlusale e facciale. Spazio e attenzione saranno riservati alla discussione che seguirà ogni sessione plenaria.

Cristina Incorvati
Presidente SILPS



In esame temi cruciali nella medicina del sonno all'Unicamillus di Roma



All'Università Unicamillus si è tenuto il 1° marzo a Roma, il tanto atteso congresso Spring Lab, organizzato dalla Società Italiana di Medicina del Sonno Odontoiatrica (SIMSO). Evento che ha visto una partecipazione straordinaria, con presenza di numerosi medici odontoiatri e professionisti del settore provenienti da tutta Italia e non solo.

Il congresso ha offerto un'opportunità unica per discutere e approfondire temi cruciali nel campo della medicina del sonno. Tra i principali argomenti, ha suscitato interesse l'analisi strumentale affidabile in medicina del sonno. I partecipanti hanno avuto modo di esplorare le ultime tecnologie e metodologie per migliorare la diagnosi e il trattamento dei disturbi con risultati più precisi e affidabili.

Altro tema di rilievo quello dei nuovi strumenti di valutazione de-

gli arousal, strumenti innovativi che promettono di rivoluzionare il modo in cui vengono monitorati e analizzati i risvegli notturni, offrendo ai medici dati più dettagliati per personalizzare le terapie. Di grande interesse anche l'altro tema trattato, la gestione nel lungo periodo dei dispositivi di avanzamento mandibolare.

Un vivace dibattito tra i partecipanti infine ha stimolato lo stato dell'arte sui percorsi assistenziali regionali delle OSA (apnee ostruttive del sonno). Da diverse regioni sono state condivise esperienze e best practice, per migliorare l'accessibilità e l'efficacia dei trattamenti di pazienti affetti da OSA.

In sintesi, il congresso ha rappresentato un'importante occasione di aggiornamento e confronto per i professionisti coinvolti nella medicina del sonno, contribuendo a promuovere l'innovazione e la collaborazione nel settore.

Il paziente al centro del trattamento

Orientarsi verso il paziente significa operare una vera rivoluzione nella quale l'attenzione non si rivolge solamente alla malattia che lo ha colpito, ma al paziente come persona, che intende far valere e far ascoltare la sua voce.

La cura centrata su di lui sottolinea l'importanza di conoscere la persona dietro il paziente come un essere umano con ragione, volontà, sentimenti e bisogni, per coinvolgerlo come partner attivo nella sua cura.

Un approccio multidisciplinare è fondamentale per capire come evitare i rischi di una visione riduzionistica della medicina che non comprende la ricchezza del significato della persona. Nella medicina moderna il paziente deve essere al centro degli interessi del medico, se così non fosse, la stessa pratica della medicina perderebbe di senso.

C'è però chi ha cercato di definire alcuni parametri per verificare che questa premessa teorica sia sempre rispettata. Una ricerca della Harvard Medical School ha stabilito gli otto principi imprescindibili per una medicina centrata sul malato (e sulla sua famiglia, considerata una parte in causa tanto quanto il paziente stesso). La loro applicazione non è certo facile, ma deve comunque essere obiettivo da perseguire.

Per prima cosa bisogna rispettare i valori, le preferenze ed i bisogni dei pazienti. È importante **coinvolgerli nei processi decisionali**, riconoscere che sono individui con valori e preferenze del tutto personali, trattarli con dignità, rispetto e sensibilità per il loro universo culturale e autonomia.

Spesso i pazienti si sentono vulnerabili e impotenti di fronte alla malattia.

Un **buon coordinamento delle cure** può contribuire ad alleviare queste sensazioni innanzitutto, vanno **sempre informati chiaramente sulla loro condizione o prognosi**, così come è importante garantirne sempre il **benessere fisico ed emotivo**.

Il medico deve **facilitare le relazioni del malato con la famiglia e gli amici** e coinvolgere familiari e amici nei processi decisionali se richiesto. Importante dare **informazioni**

NAPOLI

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

9-10-11
ottobre 2025

38th International AIGeDO Congress

*Il paziente al centro del trattamento:
comorbidità ed approccio multidisciplinare*



sulla durata delle terapie e degli effetti che avranno, su eventuali limitazioni fisiche o nell'alimentazione. Il malato infine deve **sapere a chi rivolgersi in caso di necessità**, deve poter contattare il medico con modalità chiara e tempestiva.

Se riusciremo a fare nostri questi principi forse potremo dire di aver messo realmente il paziente al centro del trattamento e sostituire, così, la parola "paziente" più tradizio-

nalmente usata per definire la correlazione con cura, con la parola "persona", più appropriata a rappresentare il concetto di essere considerati, olisticamente, nella propria interezza. Considerando che il tutto è assai di più che la somma delle singole parti.

Il Presidente AIGeDO
Stefano Vollaro



Università Alma Mater di Bologna
Odontoiatria del Sonno:
la clinica basata sull'evidenza

Venerdì 27 giugno 2025

- 09.00-09.15 Introduzione del Corso
I. Marini
- 09.15-10.15 Sonno e disturbi del sonno
C. Franceschini
- 10.15-11.15 La sindrome delle apnee nel sonno
F. Cirignotta
- 11.15-11.45 ----- Pausa -----
- 11.45-12.45 Diagnosi otorino nell'adulto e nel bambino
A. De Vito
- 12.45-13.00 Domande
- 13.00-14.30 ----- Pausa Pranzo -----
- 14.30-15.30 Ruolo dell'odontoiatra e terapia con MAD
G. Alessandri Bonetti, S. Incerti Parenti
- 15.30-16.00 ----- Pausa -----
- 16.00-17.30 Prova pratica
M.L. Bartolucci, M. Cameli, A. Maglioni, C. Stipa

Sabato 28 giugno 2025

- 09.00-10.00 Terapia con MAD ed effetti collaterali
C. Stipa
- 10.00-11.00 Scelta del MAD
L. Agostini, A. Gracco, L. Mezzofranco
- 11.00-11.30 ----- Pausa -----
- 11.30-12.30 Bruxismo e OSA
M.L. Bartolucci
- 12.30-13.00 Discussione

7° Corso Annuale di Formazione Continua Corso avanzato

Università Statale di Milano
Artrocentesi e terapia
mini-invasiva

Giovedì 18 settembre 2025

- 09.00-09.15 Introduzione del Corso
A.B. Gianni, G.M. Tartaglia
- 09.15-10.00 Anatomia normale e strumentale dell'ATM. Interpretazione in Risonanza Magnetica della patologia ATM
S. Prati
- 10.00-10.30 Etiologia dei disordini dell'articolazione temporo mandibolare, loro classificazione, valutazione, diagnosi differenziale e indicazione al trattamento
G.M. Tartaglia
- 10.30-10.45 ----- Pausa -----
- 10.45-12.00 Terapia conservativa trattamenti farmacologici e dispositivi intraorali
S. Prati, G.M. Tartaglia
- 12.00-13.00 Artrocentesi ambulatoriale: indicazioni e strategia
A. Russillo, A.B. Gianni
- 13.00-14.00 ----- Pausa Pranzo -----
- 14.00-16.00 Artrocentesi su paziente: illustrazione tecnica, presentazione del caso ed esecuzione della metodica
A. Russillo

Venerdì 19 settembre 2025

- 09.00-10.00 Indicazioni all' artroscopia diagnostica ed operativa: definizione di chirurgia funzionale dell'ATM
A. Russillo, A.B. Gianni
- 10.00-10.30 Cenni di approccio open: sostituzione protesica total joint con tecnica CAD/CAM
A. Russillo
- 10.30-11.00 ----- Pausa Pranzo -----
- 11.00-12.00 Nuove frontiere "sperimentali" nei trattamenti dei DTM. La terapia rigenerativa e le nuove tecnologie
G.M. Tartaglia, N. Cenato, M. Farronato
- 12.00-13.00 Discussione e tavola rotonda

Università Federico II Napoli
Terapia comportamentale: un approccio
psicologico al paziente disfunzionale

Venerdì 12 dicembre 2025

- 09.30-10.30 L'Asse II dei DC/TMD
A. Michelotti
- 10.30-11.30 Il Dolore oro-facciale: trattamento clinico con tecniche cognitive comportamentali (I)
N. De Lucia
- 11.30-12.00 ----- Coffee Break -----
- 12.00-13.30 Il Dolore oro-facciale: trattamento clinico con tecniche cognitive comportamentali (II)
N. De Lucia
- 13.30-14.30 ----- Light Lunch -----
- 14.30-16.30 Mindfulness un nuovo approccio alla terapia cognitivo comportamentale
R. Silva
- 16.30-17.00 Discussione con i partecipanti

Sabato 13 dicembre 2025

- 09.30-11.00 Il Counselling Integrato Corporeo: come promuovere consapevolezza e benessere attraverso l'ascolto del corpo
D. Senatore
- 11.00-11.30 ----- Coffee Break -----
- 11.30-13.00 Utilità ed efficacia del counselling nel dolore cronico: l'ascolto e l'intervento verbale
P. Cervarich
- 13.00-13.30 Discussione con i partecipanti

Formazione ortodontica per i pediatri

Modena incontra le "sentinelle"



In associazione con l'AUSL, SUSO Modena ha incontrato l'8 marzo i pediatri del territorio provinciale, oltre un centinaio di presenze. Tra i vari obiettivi della giornata le corrette tempistiche di invio dei piccoli pazienti, della gestione delle terapie pediatriche ortodontiche, i piani di prevenzione della salute orale e la gestione della traumatologia dentale. Tra i relatori dell'evento Pietro di Michele, Direttore dell'AUSL di Modena, Andrea Butera (Università di Pavia) Lorenzo Cigni, Vincenzo Bitonti, Elena Caffagni e la scrivente. Molte le domande susseguite alle relazioni, sicuro indice dell'interesse ed apprezzamento della vasta platea. Tra i temi trattati, il bilancio della salute orale dei piccoli pazienti, la prevenzione delle carie, il modello corretto di alimentazione, il trattamento topico della demineralizzazione dello smalto, il trattamento del frenulo linguale dal neonato alle anomalie dentarie e alimentari. La mattinata si è conclusa con una rassegna di tipologie di malocclusioni da intercettare dal pediatra, prima sentinella della valutazione dei problemi del cavo orale.

Claudia Luccisano
Presidente SUSO Modena



A Foligno odontoiatri e pediatri confermano la loro "santa alleanza"

Dedicato ai pediatri, ma patrocinato e supportato dal punto di vista logistico ed organizzativo dal SUSO, il corso di formazione che ha fatto tappa in Umbria (Foligno) il 1° marzo in una accogliente sala dell'Ospedale San Giovanni Battista.

"Una giornata bellissima" la definisce Gianmaria Ferrazzano past president SIOI che con Niccolò Lupidi, presidente SUSO Perugia, ha coordinato il corso.

Grazie anche e soprattutto a 42 pediatri di libera scelta "attenti, preparati e motivati" li definisce Ferrazzano rimasti incollati in presenza dalle 8.30 alle 14 fino al termine del corso.

Per la cronaca i pediatri assistono oltre 35.000 bambini con relative famiglie. Per preservare la salute orale, a loro i pediatri



(prime sentinelle nel segnalare all'odontoiatra situazioni anomale della bocca) trasferiranno con maggiore convinzione il messaggio sui corretti stili di vita.

Ad Ancona all'Università delle Marche

Tappa ad Ancona di "Odontoiatria Pediatrica Oggi", il Progetto di formazione dedicato ai pediatri: trenta colleghi/pediatri hanno seguito con molta attenzione il corso che ha avuto quali relatori Gianmaria Fabrizio Ferrazzano, Silvia Cotellessa, Santi Zizzo. Questo il programma svolto.

• **Gianmaria Fabrizio Ferrazzano** (Università Federico II di Napoli, Responsabile Odontoiatria Pediatrica - Cattedra Internazionale UNESCO "Health Education and Sustainable Development"):

- Odontoiatria materno infantile: i primi 1000 giorni di vita
- Prevenzione e terapia della carie e dei traumi dento-facciali
- Difetti dello smalto dentale e lesioni iniziali non cariose
- Gestione del paziente special needs
- Quadri clinici in odontoiatria pediatrica

• **Silvia Cotellessa** (Presidente della Società Italiana di Scienze dell'Igiene Dentale, SISIO)

- La cura del cavo orale in gravidanza
- L'igiene orale nel neonato
- Misure di prevenzione per le lesioni dei tessuti duri e molli
- L'importanza di adeguate procedure di igiene orale
- Calendarizzazione dei controlli periodici

• **Santi Zizzo** (Segretario Nazionale Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia, SUSO)

- Sviluppo e crescita cranio facciale
- L'Ortodonzia pediatrica: stato dell'arte
- Le malocclusioni: strategie di prevenzione e come intercettarle



- Le abitudini viziate e le loro conseguenze
- Le tecnologie digitali a supporto dell'ortodonzia pediatrica.

Un ringraziamento particolare ai Professori Giovanna Orsini e Francesco Sampalmieri per l'ospitalità e l'organizzazione.

Il SUSO prosegue così il Progetto di formazione dei pediatri per bilanci di salute orale sempre più aderenti alle linee guida ministeriali nell'ambito della prevenzione e della terapia odontoiatrica in età evolutiva. Sul territorio nazionale si prevedono nuovi incontri organizzati dalle sedi provinciali sulla base di un format nazionale che contempla una partnership privilegiata con la Cattedra Unesco in odontoiatria di Gianmaria F. Ferrazzano, con gli igienisti e le sedi universitarie, in una alleanza virtuosa SUSO/pediatri a beneficio dei piccoli pazienti e loro famiglie.

A Taranto corso su asimmetrie dento-alveolari



Sessione SUSO partecipata ed interessante a Taranto il 29 marzo sulle asimmetrie dento-alveolari, una condizione di difficile inquadramento diagnostico e terapeutico. Possono infatti coinvolgere i 3 piani dello spazio e frequentemente interessano più di un piano costringendo a compromessi che coinvolgono sia l'estetica che la funzione e che devono prendere in considerazione aspettative e scelte del paziente.

Quindi diagnosticare correttamente l'alterazione in una visione tridimensionale, conoscere i risvolti funzionali ed estetici dell'alterazione e nel caso di prestazioni disciplinari, avere competenze trasversali è indispensabile per un piano terapeutico condiviso e rateizzabile.

Ottima l'organizzazione del direttivo SUSO Taranto capitanato da Anna Semeraro, ottima la relazione (Asimmetrie scheletriche e funzionali) dell'amico Bruno Oliva.



La diagnosi delle ASIMMETRIE dento-alveolari nei trattamenti multidisciplinari

BA-BAT-BR e i suoi "punti forti": paziente, professione e territorio

La Presidente della Sezione SUSO BA-BAT-BR, avviata nel settembre 2024, riferisce sull'azione sinora compiuta e da compiere: impegnata nella valorizzazione della professione ortodontica e nel rafforzamento della rete territoriale per migliorare i servizi ai pazienti, la Sezione mantiene un dialogo costante con le istituzioni per garantire un chiaro quadro normativo.



Gabriella Leone

"Una priorità per noi è la formazione continua - afferma Gabriella Leone, la Presidente - Stiamo programmando eventi e corsi in Puglia su nuove tecnologie e metodologie in Ortodonzia per consentire agli iscritti di perfezionare ulteriormente le competenze. Stiamo rafforzando inoltre la rete dei referenti territoriali per favorire un dialogo diretto con gli associati,

e rispondere alle esigenze locali con convenzioni specifiche".

Al centro dell'attività della Sezione sono anche le collaborazioni con Ordini professionali, Università ed Associazioni scientifiche promuovendo standard elevati nella qualità delle cure ortodontiche, la SUSO BA-BAT-BR sensibilizza le istituzioni ad adottare politiche sanitarie per garantire l'equo accesso

a cure di qualità, sostenendo al contempo iniziative di prevenzione.

Di qui l'invito della presidente agli associati perché vi prendano parte attiva nel migliorare le cure e l'ascolto del paziente: "Il futuro della professione - dice - è legato all'impegno collettivo e alla condivisione di obiettivi comuni, prospettive che stiamo concretamente perseguendo".

A Salerno il "lieto evento" della nascita della Sezione provinciale SUSO

"E' un grande piacere esser finalmente arrivati all'attivazione della Sezione SUSO Salerno". Il neo presidente Felice Tartaglione a capo di un neonato Consiglio Direttivo, composto da Isabella D'Apolito, Vice Presidente, Rossella Criscito, Segretario e da Michele Tepedino, Tesoriere, non nasconde la sua soddisfazione per un risultato da lungo tempo atteso.

"Nel mio ruolo di presidente di Sezione, ma soprattutto di socio SUSO con un'anzianità di iscrizione di una decina d'anni - dice - ho avuto modo di osservare una crescita costante del nostro Sindacato sul territorio nazionale con ramificazioni provinciali, sempre più consolidate".

Nella sua veste di Socio il neo Presidente dice di aver sempre preso parte alle attività del SUSO da una prospettiva parallela, nel ruolo di Segretario dell'Associazione Italiana Funzionalisti Orofaciali (AIFO), cui è stato più volte concesso il patrocinio



Felice Tartaglione

per i propri eventi (e la voce, tramite SUSONews). Più recentemente, durante l'Assemblea nazionale del 22 marzo scorso, svoltasi in occasione dello Spring Meeting SIDO 2025 a Firenze "ho avuto il modo di apprezzare la coesione di un sodalizio com'è il SUSO - dice Tartaglione - guidato da un Consiglio Direttivo giovane, presieduto da Fabrizio Sanna, il quale ha presentato un ben definito programma di crescita per SUSO nel prossimo triennio".

Obiettivo della neonata Sezione è supportare la crescita del sindacato nella provincia di Salerno, rispondendo alle esigenze dei colleghi, dell'Ordine dei Medici e degli Odontoiatri e dell'Università di Salerno sulle tematiche svolte dal SUSO. "Dedicheremo particolare attenzione all'ortodonzia funzionale - promette il presidente - spesso trascurata a causa degli scarsi interessi commerciali, ma fondamentale per tutte le nostre attività cliniche".

L'informazione che cura: la comunicazione è parte integrante della terapia

Codice Deontologico, pratica quotidiana, studi sulle neuroscienze... **ogni medico sa che la comunicazione è parte integrante della terapia.** Ogni medico sa che è il suo "essere medico come figura terapeutica" a generare nel paziente quella relazione di fiducia che motiva l'alleanza e la collaborazione attiva, sviluppando la migliore e proficua relazione dialogica. Ma se la comunicazione in Sanità prende la forma della pubblicità, cosa accade?

Quanti messaggi pubblicitari ci "perseguitano" ogni giorno con offerte commerciali ed occasioni presentate sempre come irripetibili? Quanta di questa pubblicità viene percepita realmente come una notizia interessante che veicola informazioni utili? Cosa si ricorda dei prodotti o dei servizi che acquistiamo?

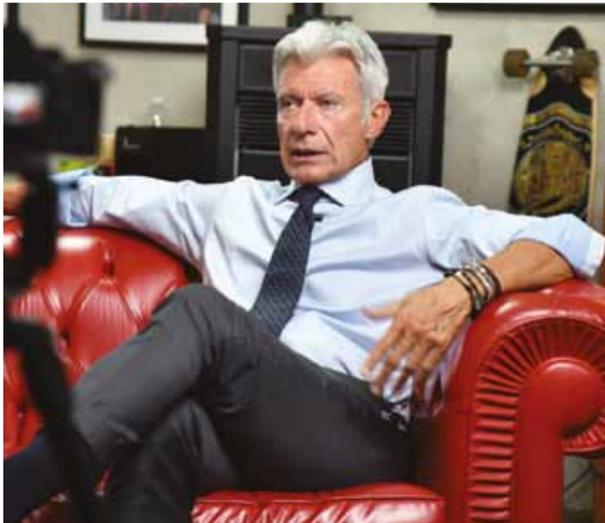
La pubblicità attiva una memoria emotiva. Inconsciamente produce una spinta emotiva verso una situazione desiderata che si traduce in un acquisto. Quando parliamo di comunicazione pubblicitaria dobbiamo pensare che esistono diversi processi decisionali all'interno dello strumento. L'auto-mantenimento del corpo ad esempio, inteso come desiderio di non invecchiare e di essere in salute... poi l'accettazione sociale e la ricerca dell'auto-stima che si traduce nell'essere all'altezza e voler corrispondere alle risposte sociali, a volte alle mode, a volte alle tendenze culturali alternative.

È in questa logica che si colloca la lettura del concetto di salute come: *"Uno stato di completo benessere fisico, mentale e sociale e non la semplice assenza dello stato di malattia o di infermità."* (OMS, 1948). Secondo la Carta di Ottawa per la Promozione della salute *"...la salute è una risorsa per la vita quotidiana, non l'obiettivo del vivere. La salute è un concetto positivo che valorizza le risorse personali e sociali, come pure le capacità fisiche"*.

L'informazione è salute e la si raggiunge solo se gli individui nella collettività vogliono investire per sviluppare le conoscenze, diffondendole ed impegnando le risorse adeguate per permettere a ciascuno di soddisfare esigenze sia personali (fisiche e mentali), sia esterne (sociali e materiali).

Sappiamo allora che la pubblicità è solo uno tra i tanti strumenti a disposizione del Marketing, ma è sicuramente il più conosciuto, così potente al punto tale che molti confondono il marketing stesso con la pubblicità!

Il vero valore dell'informazione sta nei suoi effetti. Se questa viene ricordata o no, e come. Sappiamo che sono le emozioni ad attivare il nostro sistema cerebrale di memorizzazione delle informazioni ed è qui che dobbiamo soffermarci sui concetti delle righe che ho appena scritto. La pubblicità è come un contenitore, l'informazione è il contenuto. **Investiamo quindi in campagne pubblicitarie valoriali, etiche, deontologiche,** che si posizionano fornendo l'informazione corretta alle persone che vengono raggiunte da questi messaggi positivi, perché la qualità delle notizie divulgate è come una parte della stessa terapia. Altro fattore è l'assunto, sempre più diffuso, che la salute sia un bene e quindi



che si possa comunicare come tale; o che si possa acquistare la "salute", attirando emotivamente un pubblico di pazienti e ridimensionando il significato di patologia e fisiologia.

Comunque **il tema della salute genera spesso una fonte di ansia** che le persone, i pazienti, cercano di colmare reagendo in modo diametralmente opposto. Alcuni gestiscono questo status in modo emozionale, altri razionalizzando al massimo le scelte. Ma è sempre centrale la parola "scelta". Quale medico? Quale terapia? Quale farmaco? Quale diagnosi? Quale...?

Oggi, la facilità di reperimento dell'informazione tramite il canale Internet ha implementato l'esistenza simultanea di elementi di conoscenza che in un modo o nell'altro non vanno d'accordo (dissonanza). I pazienti possono trovare pareri clinici diametralmente opposti ed in genere è a questo punto che si compone quella miscela di credenze, certezze, dubbi, "sentito dire", pareri, visite specialistiche, analisi dei costi, valori percepiti, esperienze di altri pazienti, ... e pubblicità. La reazione a questo mix di informazioni è individuale e si estrinseca sia sul piano logico della coerenza, sia sulla decisione emotiva per eccellenza "la fiducia".

La pubblicità in Sanità deve avere la sua centralità nell'eticità e nella deontologia, perché se un consumatore fosse convinto ad acquistare un bene accorgendosi poi di aver sbagliato, al massimo avrà perso del denaro e rimpiangerà l'acquisto alternativo, ma quando ci riferiamo al bene primario "salute", evidentemente non è così.

Scegliere significa decidere di fare qualcosa, qualcos'altro, o non fare. Ogni scelta ha conseguenze e responsabilità profonde. La formula "soddisfatti o rimborsati" non è certo applicabile ad un intervento chirurgico!

Il Marketing etico-deontologico in sanità è invece uno strumento positivo se applica correttamente la pubblicità, perché pur parlando il linguaggio delle emozioni nella comunicazione motivazionale, sviluppa la dicotomia tra pubblicità intesa come uso commerciale, rispetto al rendere pubbliche le informazioni valoriali.

Se alcuni studi sulla pubblicità ci fanno capire che i consumatori sono incoraggiati a comportarsi in modo diverso a seconda dell'ambiente, perché non rendere più piacevole l'ambiente sanitario? Se le persone piacevoli sono percepite unitamente ad altre caratteristiche positive e per questo vengono preferite, è naturale che le persone competenti, disponibili ed efficienti saranno percepite professionalmente migliori. Le persone felici condividono maggiormente con le altre persone e la soddisfazione del paziente è alla base del passaparola e del successo professionale. L'acquisto di questi servizi aumenterà grazie al Marketing etico-deontologico in sanità.

Oggi un altro fattore che influenza le scelte dei pazienti viene mutuato **dai comportamenti derivanti dai processi decisionali indotti dalla pubblicità.** Si tende a valutare un prodotto o un servizio in base al parere degli altri. Il potere delle scelte della maggioranza, incoraggia a comportarsi in un certo modo anche verso la scelta di salute. Questo condizionamento sarà diverso a seconda dell'ambiente e della situazione di acquisto, ma colpisce sempre maggiormente l'area sanitaria, perché la massa ha un effetto psicologico sugli atteggiamenti dei singoli.

La pubblicità a volte spinge verso il cosiddetto "acquisto d'impulso", tipico dei beni definiti come voluttuari. "È quasi un meccanismo automatico che in molti individui si attiva per compensare un'insoddisfazione inconscia (es. le caramelle alla cassa del bar, cioccolatino e caffè...). Questa ricerca compulsiva che scaturisce dalla voglia di una emozione positiva per "compensare" un'emozione negativa, nell'acquisto di una prestazione sanitaria si manifesta in un modo decisamente più complesso, ma ha sempre una fondamentale importanza la "capacità psicologica persuasiva" di chi comunica salute. L'effetto sarà la "fidelizzazione" del paziente che ritornerà da quel medico o in quella clinica, ..."Loyalties", "Referral Program"... Ma approfondiremo nel prossimo congresso SUSO a Modena alcuni di questi temi oggi fondamentali!

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



PROFESSIONE NON SOLO ORTHO



L E R E G O L E D E L G I O C O

IL BUDGET: STRUMENTO INDISPENSABILE DEL CONTROLLO DI GESTIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO



Andrea Facincani

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

Il controllo budgetario è un momento di fondamentale importanza nell'intero processo di controllo di gestione, è il principale strumento di pianificazione e controllo dell'attività aziendale. Il budget economico e finanziario rappresenta il processo formale e strategico attraverso il quale i manager definiscono l'impiego e l'allocatione delle risorse per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. Ovvero il budget è volto a stimare le entrate e le spese dell'intero esercizio dell'azienda in un breve periodo, solitamente un anno. Il budget si articola in:

1. formulazione di obiettivi e programmi (consolidamento-espansione);
2. verifica sistematica degli obiettivi raggiunti e



quelli definiti;
3. intervento con azioni correttive su disfunzioni gestionali e/o su scostamenti indesiderati.

Utilizzare il budget significa lavorare con metodo e quindi pianificare, controllare e verificare l'attività della propria azienda e quella del team. La pianificazione elimina rischi e incertezze future e consente all'azienda ad affrontare nel modo

migliore eventuali imprevisti e raggiungere una buona "efficienza gestionale".

Un vantaggio sinergico dell'utilizzo del Budget è di natura personale-motivazionale: il budget deve essere condiviso con il management e non assegnato top-down! Se questo processo viene rispettato può generare una buona dose di motivazione e crescita da parte di tutto il team. Il coinvolgimento di tutto il personale nella condivisione e stesura del budget può diventare un importante fattore di successo dei processi aziendali quantitativi e qualitativi.

Mentre in Italia ormai molte aziende, piccole e grandi, adoperano questa metodologia, nel mondo odontoiatrico sono pochi gli studi che la utilizzano. In fin dei conti è raro trovare studi odontoiatrici con il controllo di gestione!

Utilizzare il budget significa poter pianificare e controllare i costi e i ricavi del proprio studio odontoiatrico. In particolare significa approssimare la gestione dello studio con una visione manageriale di lungo periodo e non più costruita sul

lavoro day-by-day, o addirittura week-by-week. Con il budget il medico-manager può decidere in anticipo la direzione giusta e portare i migliori risultati in termini a) gestionali e b) finanziari: a) massima redditività dello studio e b) corretta gestione del cash-flow.

Come abbiamo detto sono pochi gli studi odontoiatrici che utilizzano il budget economico e finanziario.

Oggi i pochi che ne fanno uso stanno avendo importanti benefici quantitativi nel miglioramento del risultato gestionale (costi-ricavi) e qualitativi nella vita professionale dello studio sotto forma di competitività, motivazione e formazione.

Infine, perché il budget dello studio sia efficace non deve predisporre di particolari competenze e strumenti, è sufficiente un sistema informativo per consentire di individuare possibili divergenze tra l'andamento effettivo e quello stabilito nel piano gestionale, ed un breve periodo di formazione/consulenza per l'utilizzo dello strumento stesso.

MONITORAGGIO DEI COSTI DELLO STUDIO PROFESSIONALE



Loris Vignoli

Commercialista
Revisore Contabile

Nell'analisi del processo evolutivo dello studio professionale o della società odontoiatrica, non si può prescindere da un attento esame dei costi di gestione, che incidono sulla redditività dell'attività professionale. Quando parliamo di controllo dei costi, dobbiamo mutuare ciò che avviene nelle società commerciali e industriali attraverso l'applicazione del controllo di gestione, che abbiamo come riferimento, apportando i dovuti correttivi, tenuto conto della specificità del settore professionale.

Approntare qualunque forma di controllo presuppone un'analisi dell'impianto contabile, utilizzato dal professionista, che deve essere adeguatamente implementato in ragione delle singole voci di costo periodicamente da attenzionare.

L'approccio non dovrà essere dogmatico, ma flessibile con propensione al cambiamento anche di abitudini consolidate nel tempo. Il lavoro sarà modulato, a seconda della struttura organizzativa (studio individuale - srl) del professionista, con il fine ultimo di redigere budget preventivi e consuntivi, per monitorare lo scostamento dei costi caratteristici dell'attività.

Tramite la verifica storica dei costi operativi si costruisce un vero e proprio modello di analisi.

Tra i costi operativi rilevanti segnalo, a titolo esemplificativo:

- il costo del materiale (dentale, protesico, ortodontico e sanitario),
- il costo per i servizi di terzi (protesici e ortodontici),
- il costo dei collaboratori professionisti,
- quello per il godimento dei beni di terzi (locazioni passive, leasing e noleggi), le assicurazioni professionali, le spese di manutenzione ordinaria, le spese di pubblicità,
- non ultimo il costo del personale, diviso per mansione (assistenti di studio e personale amministrativo).

La corretta contabilizzazione analitica per centri di costo, negli anni, consentirà il monitoraggio puntuale delle singole spese, con evidenza degli scostamenti rispetto all'annualità precedente, il calcolo del margine operativo lordo (MOL o EBITDA) e del flusso di cassa (cash flow), generato dalla gestione corrente.

Sarà importante pianificare anche gli investimenti, scegliendo con ocularità le fonti di finanziamento adeguate, costituite dal capitale proprio, dal credito bancario oppure dal leasing finanziario, con conseguente differente deducibilità fiscale.

Il professionista è chiamato a vincere la sfida della concorrenza e per limitare il rischio di impresa, dovrà adottare quelle tecniche di controllo, proprie delle imprese, impegnandosi nella redazione di budget previsionali, con verifiche periodiche a consuntivo, per dare evidenza degli scostamenti e poter così intervenire sulle voci di spesa, senza pregiudicare il livello qualitativo delle prestazioni offerte ai pazienti, ma con la consapevolezza del valore aggiunto di ogni singola prestazione.

Nel dettaglio, procedendo con una corretta imputazione analitica delle voci di costo sopra meglio indicate e dei relativi ricavi, sarà anche possibile scorporare la redditività delle macro aree del bu-

siness professionale.

La corretta impostazione contabile è, quindi, funzionale a molte attività tra le quali:

- il monitoraggio della marginalità dello studio, utile per l'applicazione del giusto compenso alle prestazioni erogate;
- la determinazione del valore dello studio/società, che non può prescindere da una corretta analisi economica, rivolta ad evidenziare le componenti straordinarie di costo e di ricavo, che possono influenzare la stima. E' infatti tipico nella valutazione di un'attività, per un'operazione di cessione, acquisizione o semplicemente di conferimento in società, procedere alla normalizzazione del reddito attraverso la "sterilizzazione" delle sue componenti straordinarie, costituite dai costi non caratteristici o non ricorrenti e dai ricavi per loro natura non ripetibili.

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO A VALORE AGGIUNTO	anno X ₁	anno X ₀	Var. %
Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Rv)			
Variazione delle rimanenze (se società odontoiatrica)			
A. VALORE DELLA PRODUZIONE			
Consumi di materie prime e di consumo (CdV)			
Altri costi esterni			
B. CONSUMI NETTI			
C. VALORE AGGIUNTO (VA = A - B)			
Costo del lavoro (DIP)			
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL o EBITDA = C - DIP)			
Ammortamenti (AMM)			
Altri accantonamenti (ACC)			
RISULTATO OPERATIVO CARATTERISTICO (ROC o EBIT = MOL - AMM - ACC)			
Proventi finanziari			
Risultato della gestione atipica (prov. - oneri accessori)			
RISULTATO OPERATIVO GLOBALE (RO o EBIT normalizzato = RO - 15 - 16)			
Oneri finanziari			
REDDITO ANTE IMPOSTE (RL reddito lordo o EBT)			
Imposte sul reddito			
REDDITO NETTO (RN)			
Cash flow (RN + ammortamenti + accantonamenti)			

Modello di riclassificazione

Di seguito riporto un esempio di riclassificazione contabile, che dovrà ovviamente essere calibrata in ragione delle caratteristiche del singolo studio, sia in termini di costi sia di ricavi, tenuto conto che ogni elaborazione richiede sempre, per essere significativa, un'adeguata personalizzazione dell'impianto contabile costituito da costi fissi, variabili e dai ricavi delle prestazioni.

L'analisi di bilancio costituisce sempre un'opportunità per monitorare l'attività professionale, per misurarne la produttività e verificare l'equilibrio economico.

Un importante indicatore di redditività è il margine di contribuzione (Mdc).

Detto indicatore può essere calcolato sia sul valore complessivo dei ricavi dell'attività (cosiddetto margine di contribuzione a livello unico), sia sulle singole prestazioni professionali (margine di contribuzione multilivello).

Il margine di contribuzione è dato dalla differenza tra il fat-

turato e i costi variabili dello studio ed è utile per verificare la redditività generata dalle prestazioni erogate ai pazienti e per determinare il punto di pareggio dell'attività, cioè i ricavi necessari a coprire tutti i costi d'esercizio.

Nel prospetto è riportato un esempio di matrice per il calcolo del margine di contribuzione, con riferimento a due prestazioni di ricavo diverse, ipotizzate con le lettere X e Y.

CALCOLO DEL MARGINE Mdc	Prestazione X	Prestazione Y	Totale ricavi
Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Rv)	20.000	10.000	30.000
- Costi variabili	5.000	2.000	7.000
Margine di contribuzione	15.000	8.000	23.000
- Costi fissi			5.000
Utile operativo			18.000

I costi fissi sono costituiti da tutti i costi sostenuti indipendentemente dai ricavi prodotti, ad esempio locazioni, ammortamenti, oneri finanziari, ecc., mentre i costi variabili sono tutti i costi direttamente correlati ai ricavi, che si movimentano, quindi, in rapporto alle prestazioni svolte (materiale utilizzato, servizi di terzi, ecc..)

Nell'esempio ipotizzato, il margine di contribuzione mette in evidenza come le due diverse prestazioni (X e Y), che generano entrambe ricavi, contribuiscano però in misura differenziata alla copertura dei costi fissi e all'utile operativo; infatti il ricavo da prestazione X ha un'incidenza sul margine di contribuzione totale del 65,22%, contro il 34,78% del ricavo Y.

Per generare profitti, quindi, il margine di contribuzione complessivo deve essere superiore ai costi fissi della struttura.

Gli esempi proposti hanno la finalità di sensibilizzare il professionista rispetto ad una tematica, quella contabile e di analisi, spesso sottovalutata, ma che aiuta a capire gli elementi di forza e di debolezza di una struttura professionale, organizzata sia in forma individuale sia societaria.

Anche la scelta della struttura organizzativa è un elemento importante anche se potrebbe sembrare non pertinente all'analisi di bilancio ed al calcolo delle marginalità. Infatti le norme fiscali richiedono l'assolvimento di obblighi contabili differenti a seconda del vestito giuridico indossato (professionista individuale o società).

Una società di capitali (es. SRL) deve adottare di default la contabilità ordinaria, che consente un controllo approfondito dello stato di salute dell'attività, con obbligo di registrazione sia dei movimenti finanziari sia di quelli di conto economico, utilizzati per la redazione del bilancio.

Il professionista, lavoratore autonomo, invece, registra i costi ed i ricavi in base al principio di cassa ovvero rispettivamente al momento del pagamento e dell'incasso.

Sicuramente avere la disponibilità di una contabilità analitica e conseguentemente di un bilancio agevola e rende più puntuale il lavoro di analisi dell'attività, ma anche nel caso del professionista autonomo, che segue un regime "semplificato" per cassa, sarà possibile approntare un sistema di controllo e monitoraggio che gli consenta di pianificare le strategie di crescita.

Dobbiamo porci diverse domande per meglio comprendere quale veste giuridica assumere, quale contabilità adottare e quale modello di analisi applicare, in funzione delle singole esigenze e aspettative, per riuscire a "suffrire" il cambiamento.

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

2ª PARTE

Nell'articolo precedente ho spiegato come calcolare il prezzo di una prestazione odontoiatrica, con questa seconda parte affrontiamo un argomento correlato e strategico.

I processi decisionali e la scelta sul prezzo

Con la crescita esponenziale dei mezzi di comunicazione di massa ed in particolare con i "Social Media" ed "il Web" e con la crisi dei mercati finanziari ed economici, si è generato un nuovo processo decisionale da parte del consumatore/paziente: il confronto consapevole. Andare dal dentista e quindi scegliere il professionista o semplicemente curiosare sul Web le diverse opinioni sul tema della propria diagnosi, per molti pazienti significa utilizzare gli strumenti informativi mediatici, da internet ai Social Media. Questa moltitudine sempre crescente di persone prende sempre più in considerazione diverse percezioni di valore, modificando il modello, consolidato in passato ma purtroppo anacronistico oggi, rappresentato esclusivamente dalla convinzione che i pazienti scelgano sulle abitudini di acquisto. Si sviluppano sociologicamente quindi una serie di nuove riflessioni che portano all'analisi comparativa tra il dentista e il mercato, tra le impressioni e le esperienze di un paziente in relazione a quelle degli altri pazienti. Tali configurazioni di pensiero, modificano la modalità di scelta o di riconferma del professionista da parte dei vecchi e nuovi pazienti.

Esistono 4 valori.

• **Il valore atteso:** determinato dal rapporto tra i benefici attesi e i costi che si ritiene di dover sostenere per l'acquisizione e il godimento di tali benefici (salute, estetica). La percezione del valore atteso è influenzata dal confronto con le alternative disponibili: la scelta di acquisto dipenderà dalla superiorità percepita rispetto ai concorrenti conosciuti o di cui abbiamo sentito parlare da amici, conoscenti, media.

• **Il valore percepito:** dopo l'acquisto e l'uso, generalmente rapportato al valore atteso, per determinare il grado di soddisfazione o insoddisfazione, relativamente alla esperienza di acquisto e di consumo.

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

• **Il valore diadico:** ossia il rapporto tra il valore che il cliente/paziente ritiene di aver ottenuto e quello che ritiene di aver generato per l'odontoiatra nel corso della relazione. In una parola se il prezzo pagato è caro.

Relativamente al valore equità va tenuto presente che, in linea di massima, questo indice può essere percepito dal cliente/paziente solo a seguito di una consuetudine di rapporti con il proprio odontoiatra. Solo se il dentista ed il suo team hanno ben attivato il Referral Program, potranno trasformare un paziente in un divulgatore. Il prezzo quindi è sì influenzato dal costo di produzione del servizio, che, come abbiamo visto nel primo articolo, è una caratteristica peculiare di ciascuno studio, ma anche dal mercato di riferimento. Possiamo dire che ciascuno deve calcolare il suo costo di produzione, ma senza dimenticare che la sfida sarà sempre sul mercato.

Uno studio può avere speso più di un altro in straordinari ai dipendenti, oppure può aver acquistato più beni strumentali o ristrutturato l'appartamento, terminato di pagare il mutuo, modificato lo straordinario, ottimizzato i costi indiretti (fissi) che incidono sul costo orario e quindi ridotto sul costo generale della prestazione, ma se non sarà in grado di posizionarsi sul mercato adeguatamente, avrà solo aumentato, non gestendolo, il suo rischio di impresa.

Come ho accennato esistono diversi mercati, anche all'interno di uno stesso territorio.

Difficile determinare il prezzo in base alla quantità di equilibrio, perché è praticamente impossibile stabilire quanti pazienti andranno dai dentisti in un determinato mercato ed in un determinato periodo ed anche la saturazione o no degli studi presenti e futuri sul territorio...

Ecco allora che il prezzo viene influenzato anche dal "tempo". Il tempo influisce sul prezzo, perché è un concetto dinamico, relativo. Può accadere che in un determinato periodo di tempo aumenti o diminuisca la richiesta di certe cure e quindi i prezzi possano subire variazioni verso l'alto o verso il basso. Questo può avvenire anche a causa di fattori esterni alla pratica clinica ed al bisogno di cure determinato dall'insorgenza casuale di patologie, o può succedere che alcuni equilibri di mercato siano alterati dalla pressione della comunicazione commerciale. È il caso dell'igiene orale offerta per attrarre clienti, o dalle prime visite gratuite, dalle campagne promozionali spesso suggestive e commerciali sull'implantologia o sulla parodontologia. Il tempo influisce non solo qualitativamente, ma anche quantitativamente, sul numero di esercenti presenti sul mercato.

Nuovi studi aprono, vecchi chiudono, nuovi modelli di business, Network e Cliniche, alleanze tra professionisti, variano negli anni. I professionisti fisiologicamente seguono il ciclo di vita aziendale dello studio dentistico: "nascita, sviluppo, uscita dal mercato o vendita dell'avviamento". Il tempo può influire anche sul prezzo anche dal lato clinico, quando particolari procedure, riducendo la durata delle cure, fanno sì che il tempo della terapia o della singola seduta, influisca sul prezzo.

Norme economiche

Le leggi economiche possono modificare i prezzi, perché influiscono anche queste sul mercato. Consideriamo un mercato in cui le funzioni di do-

manda e di offerta siano quelle dove un'Autorità centrale fissa un prezzo minimo della prestazione pari a $p_{MIN}=X$.

Oppure immaginiamo la presenza sul territorio di un mercato di cliniche convenzionate, ed assicurate ai Fondi sanitari.

Gli accordi economici ragionevolmente influenzano prezzo e quantità obiettivamente.

Le prestazioni complesse, non previste in questo listino di base, dovranno essere valutate caso per caso ma sempre con un "protocollo stabile nel tempo, equo e sostenibile", frutto di un algoritmo: Costo minimo della prestazione = $\{[(\text{Costi indiretti} + \text{Costi diretti}) + \text{Margine di profitto minimo}] + \text{Rischio di Impresa minimo}\}$

Il Rischio, nella gestione dello studio odontoiatrico, è generato da due distinte aree di interesse

La prima area di rischio è quella "professionale" (legata alla prestazione) la seconda si può definire strettamente di "impresa" (legata agli aspetti economici).

In pratica possiamo considerare come parametri del "rischio professionale" le caratteristiche della prestazione e del suo svolgimento, mentre per il "rischio di impresa" tutti i fattori della gestione grazie ai quali la prestazione può essere svolta.

Il contenimento del rischio, come il tendere alla sua riduzione totale, è l'indice della qualità sia di una prestazione medica, che dell'organizzazione nella quale questa viene svolta. Se il rischio è "professionale", può essere assicurato, mentre se il rischio è di "impresa" può solo essere gestito (non è prevista alcuna forma assicurativa).

Molti odontoiatri non conoscono il valore del proprio rischio di impresa pur gestendo strutture che investono centinaia di migliaia di euro e che dirgono diverse risorse umane (collaboratori, personale, tecnici, fornitori).

Tra i rischi di impresa compaiono:

- Capacità di accettazione dei preventivi (vendita del servizio)
- Modalità di pagamento delle terapie (gestione degli incassi)
- Gestione delle tecnologie (informatica e sicurezza)
- Utilizzo delle attrezzature (mantenimento e funzionalità)
- Gestione dei tempi clinici (determinazione e rispetto dei piani terapeutici)
- Gestione della documentazione (fatture, cartelle cliniche, referti,...)
- Sicurezza (sterilizzazione, 81/08, 93/42, 675,...)
- Gestione del personale e Gestione dei collaboratori (formazione, responsabilità,...)
- Gestione degli acquisti e Gestione del magazzino (analisi degli sprechi, ottimizzazione costi)
- Controllo della qualità e Comunicazione post terapia (gestione della prognosi)
- Gestione dei consumi
- Controllo dei flussi (lavoro svolto in funzione degli incassi)
- Rapporti con il fisco e Gestione della contabilità
- Analisi del margine di profitto
- Capacità di reinvestimento e di generare autofinanziamento

• Gestione del costo produttivo (determinare quanto costa realizzare la terapia per definire il prezzo di vendita)

Questi sono solo alcuni aspetti dell'ampia e determinata materia attinente i "rischio di impresa" dello studio odontoiatrico.

Avete mai avuto questi problemi?

1. Una terapia che doveva essere conclusa in quattro mesi si è protratta maggiormente senza che fosse possibile aumentare il prezzo del "preventivo"?
2. Gli incassi attesi dal paziente non venivano corrisposti in modo regolare in base a quanto vi aspettavate ed avevate determinato?
3. Avete dovuto improvvisamente sostituire della tecnologia o delle attrezzature senza poterne programmare l'acquisto (rottura, inefficace funzionamento)?
4. Avete mai avuto la percezione che state lavorando molto senza guadagnare abbastanza (aumento del lavoro ma non dei profitti)?

E si può ancora continuare...

Normalmente l'odontoiatra si preoccupa di gestire esclusivamente l'aspetto strettamente professionale, in sostanza lavora di più per "gestire" i problemi.

Questo atteggiamento produce una sempre maggiore congestione dell'attività che genera una routine ipercinetica, appuntamenti spesso accavallati e spostati, recupero crediti da parte della segretaria, telefonate di richiami che non sempre raggiungono l'obiettivo (anche di immagine)...

Dopo questo gran lavoro non necessariamente vengono risolti i problemi che sono invece esclusivamente di impostazione organizzativa e gestionale. Poiché in questo caso non stiamo parlando di "Qualità Clinica", ma di "Rischio di Impresa", dobbiamo affermare che, data per acquisita la capacità clinica del professionista ed il suo valore come chirurgo e terapeuta, il problema è di carattere "etico-manageriale".

Cosa accade se il professionista non è motivato? Cosa accade se la capacità organizzativa viene meno?

Aggiungerei una considerazione... Può investire nella qualità un professionista che non produce sufficiente redditività nello studio ad investire attraverso l'autofinanziamento e deve indebitarsi?

Come farà ad offrire la migliore prestazione ai pazienti in un contesto gestionale affidato alla gestione dei problemi? È possibile offrire la qualità sottocosto?

Ciò che preoccupa il dentista libero professionista, è essere senza dubbio anche un imprenditore e come tale investire il capitale proprio ed altrui per produrre reddito.

La gestione del "Rischio di impresa" può contribuire a diminuire il costo del capitale (cioè aumentare il valore) investito nello Studio.

Naturalmente occorre prima una accurata analisi dei rischi (controlling & reporting) che potrai leggere nella terza parte di questo articolo.

LEGGERE LE RISPOSTE ESTERNE ED INTERNE ALLO STUDIO

Biblioteca Arianto

Centinaia di articoli esclusivi, riservati agli iscritti al Club Arianto, collegati alla cultura manageriale ed imprenditoriale per il raggiungimento del successo dinamico e valoriale dello Studio

Il successo dello studio odontoiatrico è frutto delle risposte che vengono date come reazioni agli input che provengono dall'ambito interno ed esterno.

Si potrebbe dire che la massima espressione del successo avviene quando:

- anche ai livelli più bassi dell'organizzazione si verifica una risposta autonoma e dinamica, risolutiva verso gli stimoli che vengono dall'ambiente interno/esterno;
- si genera spontaneamente un alto livello di energia psicologica come reazione al condizionamento interno/esterno, da parte di tutto il Team;
- vengono utilizzate da parte dell'organizzazione tutte le informazioni utili, provenienti da ogni fonte, anche la più insignificante, interna o esterna.

Il Management di uno studio odontoiatrico di successo è ispirato da una fattiva collabora-

zione.

In questa logica il paziente va considerato come un vero partner e non solo come un portatore di patologie;

- tutte le informazioni, le ricerche o le analisi sono utili se volte a favorire le migliori soluzioni gestionali. Parliamo del Controllo di Gestione, (Economia, Fisco, Finanza, Produzione, Rischi, Mercato,...);
- determinante è una costante comunicazione tra Team e il personale medico.

Il Management deve infatti saper coordinare e gestire, incentivando con il controllo operativo, tutte le funzioni e le risorse umane della struttura.

Potremmo quindi definire le qualità del Management come:

- pieno soddisfacimento dei bisogni dei clienti (customer satisfaction);
- sviluppo e crescita delle persone (skill e strokes);
- sviluppo dell'organizzazione (management);
- innovazione ed idee (leadership);
- miglioramento di qualità percepita (consumer delight);

- sviluppo finanza ed economia della redditività (business);
- posizionamento del nome sul mercato (environment);
- qualità personale (owner satisfaction);
- qualità di vita in Studio (ideal quality).

Partanto diventa anche strategico motivare ed organizzare un Team.

I FATTORI DETERMINANTI LA FORMAZIONE DI GRUPPI



Determinanti alcune importantissime caratteristiche:

- consolidare la gestione e cambiare i processi che non portano le persone ad amare il proprio lavoro, attraverso un cambiamento di stile della gestione, magari con l'ausilio delle informazioni e del controllo di gestione, del coinvolgimento emotivo e della condivisione di copii (visualizzazione degli obiettivi: rendere tutti partecipi in modo attivo del processo della struttura);
- influenzare con il "modus operandi" della Direzione il comportamento del Team e creare valore e professionalità. Non imporre, ma persuadere e anticipare gli eventi per meglio gestirli;
- aiutare gli altri nei compiti e creare uno spirito collaborativo che tuteli gli uni e gli altri. Creare consenso e fiducia intorno alla mission ed alla vision dello Studio, semplicemente condividere i Valori. Trasmettere entusiasmo e comunicare in modo chiaro, mirato, diretto, ed usare strumenti adeguati di comunicazione cartacei e digitali;
- incoraggiare gli altri ad affrontare le criticità personali e le responsabilità verso il gruppo.

La consulenza congiunta ovvero della “virtuosa collaborazione”

Il Fiori eminente Maestro di medicina legale, già nel 1987 poneva in guardia il consulente dal “desiderio – tradotto in opere – di occuparsi in sede scientifica e professionale dei più svariati argomenti, anche assai diversi tra loro per contenuti e metodi, senza porsi dei limiti, nella convinzione di poter comunque – non importa come – fornire una prestazione accettabile”.

Pur lontana nel tempo, la considerazione del Maestro appare tutt’ora attuale. Leonardo era pittore, ingegnere, musicista, scrittore, organizzatore di rappresentazioni teatrali e feste ed infine, anche anatomico, fisiologo e patologo. Studiava il volo degli uccelli e, allo stesso tempo, come costruire un carro armato o un sommergibile e mentre ritoccava il dipinto di Monna Lisa, notte tempo eseguiva autopsie e scriveva, peraltro mirabilmente, di anatomia, fisiologia e patologia dell’essere umano.

Dunque, il profilo del “perfetto consulente d’ufficio”, in grado di discettare ecletticamente su qualunque argomento, esprimendo giudizi articolati ed ultimativi.

Ma se questo era possibile nel 1400, l’attuale vertiginosa evoluzione della scienza medica, a sua volta trainata dalla altrettanto esplosiva evoluzione della fisica, chimica e biologia e dalla nascita delle nuove scienze “omiche” come genomica, trascrittomica, proteomica, metabolomica e l’inquietante “predittomica” che calcolerebbe la durata della nostra vita, impedisce, fisicamente, a qualunque essere umano, di conoscere gli innumerevoli aspetti delle singole branche della medicina.

Molta acqua è passata sotto i ponti dall’articolo del Fiori e, fortunatamente, oggi nessun medicolegale, per quanto esperto, si sognerebbe di esprimere un giudizio tecnico in tema di materia odontoiatrica senza l’ausilio dello specialista di branca.

A sua volta, anche la scienza odontoiatrica ha generato plurime declinazioni specialistiche, che variano dalla odontoiatria conservativa, alla implantologia, alla ortognatodonzia, alla pedodonzia, alla paradontologia, alla protesica, tanto per citare le più rilevanti.

Dunque, anche l’odontoiatra, per quanto preparato, non potrà essere a conoscenza aggiornata delle singole predette branche della sua disciplina: difficilmente l’implantologo potrà discettare di pedodonzia o di ortognatodonzia ed al paradontologo non potrà essere richiesto di esprimersi in campo di chirurgia orale e così via.

Appare allora, a maggior ragione, francamente utopistico immaginare uno specialista in “odontoiatria forense” che dovrebbe su di sé concentrare sia le conoscenze proprie dello specialista in medicina legale sia quelle non solo dell’odontoiatria nella sua generale accezione, ma anche delle singole plurime declinazioni specialistiche della propria scienza, in un vero “delirio Leonardesco” di pluripotenza.

E tutto ciò deviando dal virtuoso percorso finalmente stabilizzato dalla 24/2017 all’art. 15. A fronte di tale esaustiva definizione legislativa, non appare giustificata la proposizione di una nuova scuola di specializzazione in odontoiatria forense con lo scopo di formare una figura professionale autonoma in grado di unire le due competenze odontoiatrica e medicolegale.

Ancorché tale intento venga giustificato adducendo un “contenimento” di costi per lo Stato che in ipotesi dovrebbe pagare un solo onorario per consulente d’ufficio, nonché una ipotetica esigenza istituzionale da parte del SSN e degli enti previdenziali INAIL ed INPS di “Odontoiatri forensi”, va osservato che l’attività



medicolegale a spese dello Stato è unicamente quella penale e per l’ambito civile, quella marginale di gratuito patrocinio.

Considerando la scarsa incidenza del contenzioso penale di pertinenza odontoiatrica, appare evidente lo squilibrio economico fra la spesa necessaria per l’istituzione di una scuola di odontoiatria forense e l’effimero risparmio dei costi per l’attività giudiziaria, con la mera esclusione dei compensi (peraltro assai contenuti) per il medico legale.

Altrettanto sproporzionata appare rispetto all’ipotetico vantaggio per la società civile, la spesa gravante sul SSN e sul MIUR per l’istituzione di una scuola di odontoiatria forense che sarebbe a prevalente inclinazione libero professionale, rispetto ad una ipotetica preparazione di futuri odontoiatri inseribili in percorsi istituzionali in enti come INPS ed INAIL o all’interno delle USL. La SIOF rimane convinta che proprio dalla collaborazione fra il medico legale e lo specialista di branca possa nascere una valutazione equilibrata e ragionevole degli aspetti del contenzioso civile e penale nonché di quelli previdenziali, e che proprio questa sia la premessa in-

dispensabile per poter giungere ad una rapida chiusura delle vertenze già in fase stragiudiziale, portando quindi una notevole diminuzione del carico per la Giustizia e conseguentemente dei costi per la comunità tutta.

Ciò appare oggi ancor più importante in relazione alla frequenza con la quale le vertenze in ambito di responsabilità civile si aprono con un procedimento a finalità conciliativa, attività nella quale evidentemente il medico legale è ben più formato ed uso a rispondere rispetto al clinico.

Va poi anche considerato che spesso nei casi di natura odontoiatrica che rivestono interesse medicolegale coesistono patologie traumatiche e/o internistiche/chirurgiche che richiedono più vaste, generali competenze nella valutazione del danno alla salute che, come ben noto, affrisce alla intera persona (anche per più complesse inferenze psico-fisiche) e non soltanto all’apparato stomato-gnatoco.

In conclusione, considerato che non esistono ragionevoli vantaggi, né operativi né economici, per la comunità di concentrare sul solo odontoiatra funzioni e formazioni medicolegali, appare più coerente a principi di corretta gestione delle attività giudiziarie, extragiudiziarie e previdenziali, affinare le conoscenze dell’odontoiatra attraverso corsi di formazione e aggiornamento per i quali la SIOF – per sua esplicita mission come da statuto – si rende disponibile in collaborazione con la Società Italiana di Medicina Legale, Società scientifiche odontoiatriche, FNOMCeO, INAIL, INPS ed organismi sanitari nazionali e regionali.

Gianni Barbuti
Segretario Nazionale SIOF



Nasce a Roma una Commissione ortodontica a tutela di pazienti e professione

Il 7 gennaio presso l’Ordine dei Medici Chirurghi e Odontoiatri di Roma è stata istituita la Commissione Ortodonzia, iniziativa fondamentale per tutelare la salute dei pazienti e per la protezione della professione.

Suo principale obiettivo è combattere le pratiche scorrette, come la vendita diretta di apparecchi ortodontici ai pazienti senza la supervisione dell’odontoiatra, una prassi che può risultare estremamente pericolosa per la salute orale.

La Commissione si impegnerà a contrastare queste pratiche e a promuovere una maggiore consapevolezza, cercando di influenzare le politiche pubbliche per una regolamentazione più severa.

Altro obiettivo sarà la creazione di un registro ufficiale degli odontoiatri che si occupano di ortodonzia operanti a Roma, che garantirà trasparenza permettendo ai pazienti di identificare facilmente i professionisti qualificati e migliorando la sicurezza e la qualità dei trattamenti.

Coordinata dallo scrivente, la Commissione, è composta dai membri del Direttivo SUSO Roma (Serena Bertoldo, Raoul D’Alessio, Fernando D’Emidio, Gianluigi Fiorillo, Alessandro Giovannozzi, Camilla Grenga, Maria Anna Mazzuca, Biagio Pacella, Guido Salsedo) e da un consigliere CAO Roma (Francesco Carpenteri).

A Roma viene consolidata la sinergia tra la CAO e il SUSO Roma il quale ha fortemente voluto la creazione di tale Commissione, consapevole della crescente necessità di una regolamentazione più rigorosa e di un’adeguata tutela per i pazienti.



Il sindacato ha da sempre messo al centro della propria azione la difesa della qualità dei trattamenti ortodontici e il contrasto alle pratiche scorrette che mettono a rischio la salute orale, sollevando la problematica da molti anni nelle sedi istituzionali di competenza.

L’iniziativa romana dev’essere un modello da esempio per gli altri consigli provinciali SUSO. L’obiettivo è la creazione di una Commissione Ortodonzia in ogni sede provinciale CAO, per rafforzare la tutela della professione e della salute dei pazienti sul territorio nazionale.

Biagio Pacella





SAVE THE DATE!

6/7 RIMINI
GIUGNO 2025 Hotel Savoia

TRENTUNESIMO CONVEGNO
TECNICI ORTODONTISTI ITALIANI

“ESPERIENZA E INNOVAZIONE PER IL SORRISO DEL DOMANI”

▶ **RELATORI VENERDI' 6**

ARISTEA CEDRONE
GIOVANNI FAVARA
ANGELO CONFALONI
ALESSANDRO PACCHIAROTTI
TOMMASO BRIGANTI
ROBERTO ROSSO

▶ **CORSO SABATO 7**

DR. GIUSEPPE PERINETTI
Odt. ALEX BRUNO
Odt. PAOLO TONINI

IN COLLABORAZIONE CON:



Certificazione di Alta Formazione:
un valore aggiunto alla tua professionalità.

PROGRAMMA PROVVISORIO

EVENTO ACCREDITATO E.C.M.

Con il patrocinio di:






Or-Tec patrocinio









www.ortec.it

ORTH  LIFE

GUARDA ORA



Storie di vita
e professionali
di specialisti italiani
e internazionali



THE POINT
ORTHODONTIC SOLUTIONS

www.thepointorthodontics.com



Società Italiana
di Ortodonzia

Spring Meeting SIDO 2025 intervista al presidente Franchi

Siamo entusiasti di presentarvi un'intervista esclusiva con il Prof. Lorenzo Franchi, un'autorità nel campo dell'ortodonzia. In questa conversazione, esploreremo il grande successo del recente congresso SIDO tenutosi a Firenze, un evento che ha riunito professionisti e innovatori da tutto il mondo. Scopriremo le principali tematiche trattate, le nuove tendenze emerse e l'impatto che questo congresso ha avuto sulla comunità ortodontica.

Il recente congresso SIDO a Firenze è stato un successo. Conferma?

Lo direi un evento straordinario, svoltosi in un luogo incantevole come il Teatro del Maggio Musicale Fiorentino, che ha aggiunto un tocco di eleganza all'evento. Ad attirare l'attenzione di molti professionisti. È stato l'"Ancoraggio scheletrico o convenzionale in ortopedia dento-facciale?".

Quali i punti salienti?

Uno dei momenti più emozionanti è stata la partecipazione delle Scuole di specializzazione. Con una energia incredibile, hanno contribuito con presentazioni di poster e discussioni di altissimo livello. Inoltre, i relatori di fama che hanno condiviso esperienze e ricerche più recenti.

Le principali differenze tra l'ancoraggio scheletrico e il convenzionale?

Lo scheletrico può essere una soluzione eccellente in casi complessi, mentre il convenzionale è spesso più semplice da gestire, meno invasivo, ma efficace nella soluzione della maggior parte dei trattamenti ortodontici. Abbiamo esplorato vantaggi e limitazioni di entrambi, cercando di capire quale l'approccio più adatto a specifiche situazioni cliniche.

Come ha reagito il pubblico?

Due soli termini: coinvolto e appassionato. Mol-



te le domande e un vivace dibattito, segno che il tema ha toccato un aspetto cruciale della pratica. Sempre stimolante osservare tanto interesse e partecipazione.

Quali i momenti particolarmente memorabili?

In chiusura della prima giornata, quando esperti vari hanno condiviso le visioni future per l'ortodonzia, un momento d'ispirazione e idee su come continuare a innovare nel nostro campo.

Le sue aspettative per i futuri congressi SIDO?

Continuare a crescere e attrarre sempre più professionisti da tutto il mondo. Obiettivo? Rimanere all'avanguardia nella ricerca e pratica ortodontica, offrendo una piattaforma dove condividere conoscenze e idee innovative.

Domenico Ciavarella



SUSO: a Firenze prende forma il futuro dell'Ortodonzia italiana



In un clima di entusiasmo e determinazione, si è tenuta a Firenze - in occasione dello Spring Meeting SIDO - nella splendida cornice del Maggio Musicale Fiorentino, la prima riunione del Consiglio Direttivo Nazionale SUSO del triennio 2025-2027. Un momento importante, che ha visto riuniti consiglieri nazionali, presidenti provinciali e membri dell'esecutivo per delineare insieme il percorso dell'associazione nei prossimi anni. A fare gli onori di casa, il nuovo Presidente nazionale Fabrizio Sanna, che ha aperto i lavori con un discorso carico di energia e visione. "Ripartiamo da una solida eredità - ha sottolineato - e rilanciamo con una squadra rinnovata, competente e motivata, pronta a traghettare il SUSO nei prossimi anni".

Tra i punti cardine dell'incontro, il potenziamento della struttura interna, con una grande attenzione all'efficienza e alla digitalizzazione: nuove strutture web e servizi mirati alla semplificazione della quotidiana attività dei soci ed il potenziamento dell'operatività della segreteria. Ma non solo: al centro del dibattito anche la volontà di offrire servizi sempre più mirati e qualificati, con una rete di consulenti accessibili direttamente tramite piattaforma on line.

Grande rilievo è stato dato alla collaborazione con le università, con l'ambizione di portare l'esperienza SUSO dentro i percorsi formativi, e rafforzare il dialogo tra accademia e professione. Comunicazione e visibilità sono state identificate come leve strategiche fon-



damentali: dal potenziamento del portale web, alla riorganizzazione delle newsletter, fino ad una ulteriore implementazione del giornale ufficiale.

Non sono mancati i racconti delle attività territoriali, con le sezioni provinciali sempre più protagoniste di iniziative locali

e relazioni istituzionali con CAO e altre associazioni. E il futuro si annuncia ricco di appuntamenti imperdibili: dal congresso "Ortodonzia, Legge e Medicina Legale" di Modena (9-10 maggio), all'Expodental di Rimini, fino all'International Meeting SIDO di Novembre e al Congresso Adriatico di Dicembre a Bari. E sullo sfondo, già si lavora alla celebrazione dei 50 anni di storia SUSO, nel 2026, con Torino possibile città simbolo.

Infine, è stato tracciato il percorso per il nuovo programma ECM, con l'arrivo di un'importante FAD da 50 crediti in collaborazione con le principali società scientifiche italiane. Annunciato anche il coinvolgimento di SUSO come partner scientifico del Congresso ORTEC e il patrocinio a eventi di alto profilo quali il Congresso della Compagnia Ortodontica, in programma a Riccione il 20 e 21 giugno.

A chiudere i lavori, l'intervento del Presidente Sanna che ha ribadito un messaggio chiaro: "Il SUSO è casa di tutti. Un luogo dove crescere, confrontarsi e costruire insieme una professione più forte, più etica e più riconosciuta". Un invito, ma anche una promessa: quella di un'associazione viva, moderna e sempre al fianco degli ortodontisti italiani.



Tanti giovani al 41° Meeting dello Study Club Alexander

I meeting dello Study Club Alexander (ADSC) hanno segnato la 41a edizione, la prima organizzata dal nuovo Direttivo (Davide Vaccaro, Presidente, Paola Dossena Vice, Matteo Schiaffino, Tesoriere e Denis Bignotti, Consigliere Scientifico). Tenutosi a Bologna il 7 e 8 Marzo sul tema (arduo e di grande interesse) della "Gestione clinica delle asimmetrie", il convegno è stato patrocinato dal SUSO, presente con il suo Presidente nazionale, Fabrizio Sanna. Invitato a condividere la sua esperienza clinico-scientifica, un nome di rilievo dell'ortodonzia italiana, Mattia Fontana la cui relazione ha mantenuto alta l'attenzione dei partecipanti. Le si sono affiancate quelle dei Soci ADSC, che hanno condiviso l'esperienza clinica attraverso la modalità della case discussion, peculiare di tutti i meeting dello Study



Club. Tra i relatori: Remo Benedetti, socio fondatore dell'ADSC, il past-president degli ultimi 9 anni, Roberto Perasso, l'ex vice-presidentessa Francesca Bragastini, l'attuale Tesoriere Matteo Schiaffino ed un esperto di fama mondiale in ortodonzia linguale Federico Saverio, che ha condiviso i suoi casi di asimmetria.

Dall'evento è emerso lo spessore culturale e umano di uno Study Club straordinariamente attivo nel panorama nazionale ed in una disciplina che coi suoi principi mette il paziente al centro del processo diagnostico e terapeutico: il tutto per una ortodonzia "fatta per bene".

Segno tangibile di quanto affermato? La grande affluenza di pubblico giovane.

Il Consiglio Direttivo ADSC



Pensi che sia impossibile
semplificare le procedure
restaurative complesse?
Think again.



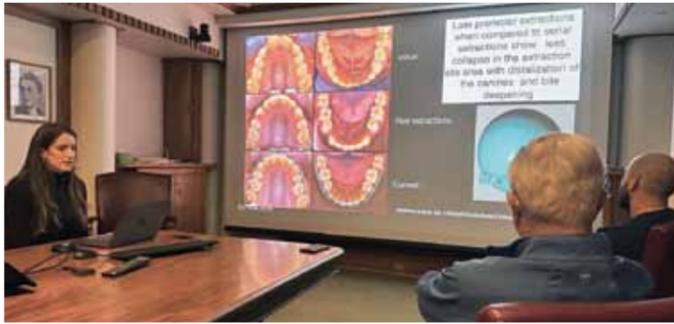
Il **nuovo scanner iTero Lumina™**, basato sulla tecnologia iTero Multi-Direct Capture™, è stato progettato per acquisire in modo rapido e preciso i dati per un'ampia gamma di procedure restaurative, con un solo passaggio.



Scopri come sfruttare la sua
eccezionale semplicità,
prenota una demo oggi stesso.

Collaborazioni accademiche tra Scuola di Firenze e Michigan

Si rinnova anche quest'anno la splendida collaborazione tra la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia di Firenze diretta da Lorenzo Franchi ed il Dipartimento di Ortodonzia dell'University of Michigan dell'emerito James McNamara, una delle istituzioni più prestigiose in ambito odontoiatrico. In occasione del prestigioso Moyers Symposium, una delegazione di specializzandi e Faculty dell'Ateneo fiorentino partecipa ogni anno alle attività cliniche e didattiche presso il prestigioso Dipartimento sito ad Ann Arbor. L'Ateneo americano vanta un Dipartimento all'avanguardia, dove i partecipanti hanno assistito a lezioni, workshop e sessioni cliniche su biomeccanica avanzata, tecnologie digitali e chirurgia ortognatica. Il confronto con metodologie diverse ha arricchito il loro percorso formativo, favorendo uno scambio culturale e scientifico prezioso. Particolarmente stimolante la ses-



sione di presentazione dei casi clinici in cui Denisa Statie e Irene Lomonaco, Consigliera della Sezione SUSO Firenze, hanno presentato alcuni casi clinici brillantemente trattati durante il percorso di specializzazione. Altrettanti casi sono stati presentati dagli allievi dell'Ateneo americano. Presentazione continuata con una interessante discussione in cui specializzandi e Faculty hanno commentato l'approccio usato e proposto trattamenti alternativi. L'esperienza si è conclusa con il

52° Moyers Symposium che ha visto come protagonisti l'attuale presidente SIDO, Lorenzo Franchi e Francesco Caroccia, vice presidente della Sezione SUSO Firenze, distinguersi in due relazioni al Presymposium dedicato alla crescita craniofaciale che classicamente apre i lavori congressuali. Il viaggio ha rafforzato i legami ormai trentennali tra l'Università di Firenze e l'University of Michigan aprendo la strada a future collaborazioni accademiche e progetti di ricerca congiunti. L'ultimo atto della ultratrentennale collaborazione si è svolto allo Spring Meeting di Firenze dove James Mc Namara, relatore illustre, è stato invitato a prendere la parola da Lorenzo Franchi attuale presidente SIDO, che è anche suo allievo. **Dario Castiglia** Presidente SUSO Firenze



Tossina botulinica, rimedio multiuso



Con la legge di conversione del 26 maggio 2023, n. 56 del DL 30 marzo 2023, n. 34, i laureati in Odontoiatria possono esercitare le attività di medicina estetica non invasiva o miniminvasiva al terzo superiore, terzo medio e terzo inferiore del viso, entrando così nell'uso comune della pratica odontoiatrica dell'estetica del volto come altri presidi già utilizzati precedentemente (fillers). Nasce quindi l'esigenza di ampliare l'offerta formativa nel campo dell'odontoiatria estetica. In attesa che diventi materia curricolare universitaria, diversi sono già i corsi di formazione sul territorio nazionale. Estratta dal clostridium botulinum, microrganismo sporigeno ampiamente diffuso nel terreno, con 7 tipi indicati dalle lettere alfabetiche da A a G, la tossina blocca la liberazione delle vescicole di acetilcolina a livello della terminazione presinaptica delle giunzioni neuromuscolari, inducendo denervazione chimica con conseguente atrofia muscolare. Entro una quindicina di giorni si formano lungo il sarcolemma nuovi siti recettoriali per l'acetilcolina in sedi adiacenti. Diverse le formulazioni di tossina botulinica appartenenti al sierotipo A e a quello B, diversi gli ambiti di impiego dal blefarospasmo all'emicrania cronica nella regione cranio-facciale-cervicale innervata dal nervo trigemino, dall'iperidrosi all'emispasmo facciale. La tossina botulinica utilizzata nei trattamenti di medicina estetica è una di tipo A, di solito usata nella regione frontale-glabellare, ossia in mezzo alle sopracciglia e sulla superficie frontale-periocularare, nella zona situata attorno agli occhi. Viene impiegata per spianare: rugosità di espressione, pieghe leonine interposte tra le sopracciglia, rugosità sottotolare frontale, zampe di gallina. Per un corretto e proficuo impiego dall'estetica alla terapia del dolore, la tossina botulinica va pertanto conosciuta e studiata a fondo.

S.Z.

La telemedicina in Odontoiatria e Ortodonzia: opportunità e sfide

La telemedicina in odontoiatria e, in particolare, in ortodonzia, sta emergendo come un'importante innovazione che cambia il modo in cui i professionisti e i pazienti interagiscono. Le opportunità offerte da questa tecnologia possono migliorare significativamente l'accesso alle cure e l'esperienza del paziente, mentre le sfide richiedono attenzione e soluzioni adeguate.

Opportunità

La telemedicina può ridurre le problematiche connesse alle barriere geografiche, consentendo ai pazienti di ricevere consulenze senza spostamenti, il che è cruciale per chi vive in aree isolate o ha mobilità ridotta, aumentando la possibilità di accesso alle cure. Con l'ausilio di app e dispositivi digitali, gli ortodontisti possono tenere traccia dei progressi dei pazienti in tempo reale, monitorandoli costantemente. Questo approccio permette una comunicazione continua e un intervento tempestivo se necessario. Le consultazioni virtuali possono ottimizzare le agende, riducendo i tempi di attesa e aumentando l'efficienza complessiva della pratica.

La telemedicina facilita la condivisione di materiali educativi, video e tutorial che migliorano la comprensione del trattamento da parte dei pazienti e li supportano nel processo decisionale. La possibilità di gestire le consultazioni a distanza, quando ritenuto opportuno dal clinico, può ridurre le spese sia per i pazienti che per i professionisti, contribuendo a rendere le cure più accessibili.

Sfide

L'accesso a tecnologie adeguate e a una connessione Internet stabile non è garantito per tutti, creando potenziali disparità nell'accesso alle cure. Alcuni trattamenti ortodontici richiedono esami fisici che non possono essere eseguiti a distanza, limitando la capacità di diagnosi e di intervento in situazioni complesse. L'uso di piattaforme digitali comporta rischi per la privacy e la sicurezza delle informazioni sanitarie. È essenziale adottare misure rigorose per proteggere i dati dei pazienti. La necessità di un impegno attivo da parte dei pazienti per il monitoraggio remoto può portare a problemi di aderenza ai programmi di trat-

tamento, richiedendo strategie per incentivare la compliance. È necessario che gli ortodontisti e il personale siano formati adeguatamente per utilizzare le tecnologie di telemedicina, affinché possano sfruttarne appieno le potenzialità.

Conclusione

La telemedicina presenta un potenziale significativo per rivoluzionare l'ortodonzia, migliorando l'accesso e la qualità delle cure. Tuttavia, è fondamentale affrontare le sfide associate per garantire che i pazienti ricevano trattamenti efficaci e sicuri. I professionisti del settore devono continuare a sviluppare strategie per integrare la telemedicina nella pratica quotidiana, bilanciando l'uso della tecnologia con l'importanza del contatto umano nella cura odontoiatrica. Con un approccio ponderato, la telemedicina può diventare un elemento chiave.

Andrea Eliseo
Presidente SUSO Molise
Segretario Culturale Nazionale SUSO



BRICIOLE DI ECM

L'Educazione Continua in Medicina attraverso linee guida ed obiettivi prioritari

L'AGENAS (Agenzia Nazionale per i Servizi Sanitari Regionali) ha pubblicato il "Programma Nazionale ECM" della Commissione Nazionale Formazione Continua (<https://ecm.agenas.it/storage/uploads/allegati/programma-nazionale-2025.pdf>) in cui vengono definite le linee guida e gli obiettivi prioritari per l'Educazione Continua in Medicina, quali l'innovazione delle tipologie formative, il miglioramento della qualità del sistema ECM e la garanzia del diritto alla formazione per tutti i professionisti sanitari. Leggendo il documento non vi è nessun riferimento alle tematiche odontoiatriche quali la formazione sul campo, autoapprendimento, i dossier formativi ecc... La nostra professione ha infatti altri obiettivi ed esigenze rispetto a quella medica soprattutto

ospedaliera.

L'augurio quindi è che i suoi rappresentanti all'interno della Commissione sappiano valorizzarla rendendo la formazione fruibile, peculiare ai professionisti e coinvolgente, andando oltre l'acquisizione delle conoscenze teoriche, puntando al coinvolgimento multiprofessionale ed agli aspetti pratici. Insomma dinamica ed in linea con una odontoiatria moderna e al passo coi tempi.

Alessandro Niso
Già Componente Albo Odontoiatri Nazionale e Commissione Nazionale ECM





**VERONA
2025**

L'occasione perfetta per crescere e aggiornarti

Dalla diagnosi precoce ai trattamenti ortodontici più innovativi: due giorni di alta formazione con i migliori esperti del settore

2° FORUM DI ORTODONZIA

**Pianificazione
e conduzione
clinica con terapie
ortodontiche altamente
personalizzate**

**9/10
OTTOBRE
2025**

Relatori

**MATTEO BERETTA
ELIO BOSCHETTI
SIMONA BUSSU
ALESSANDRO CARDUCCI ARTENISIO
ALESSANDRO CARRAFIELLO
MATTEO COLOSIMO
LUCA CONTARDO
MARAL DI GIULIO CESARE**

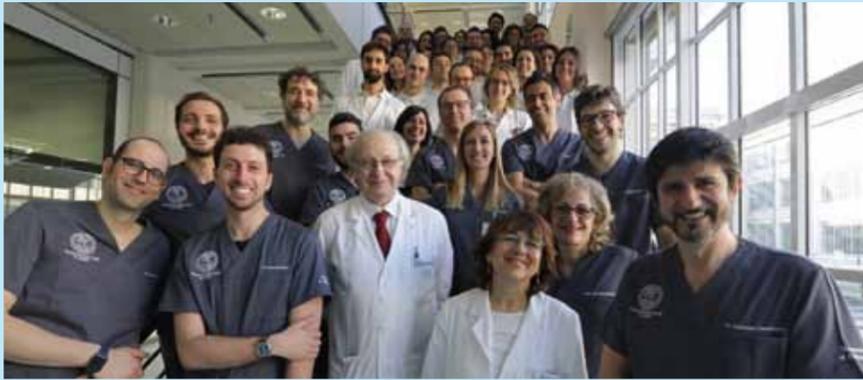
**GIANLUIGI FIORILLO
DANIELA GARBO
ANTONIO GRACCO
MONICA IMELIO
CESARE LUZI
GUALTIERO MANDELLI
LUCA MEZZOFRANCO
ROBERTO PERASSO**

**MARIA GRAZIA PIANCINO
MERCEDES REVENAZ
LUIGIA RICCI
ELEONORA SCHELLINO
RAFFAELE SCHIAVONI
MARCO VENEZIANI**





La Scuola di Torino vanta un nuovo Direttore: è Maria Grazia Piancino



Continua da pagina 1

Eletta nel corso di un'apposita riunione il 28 febbraio dal voto dei docenti della Scuola e dei rappresentanti degli studenti, la neo affidataria del prestigioso incarico è titolare di un dottorato di ricerca sulla "Fisiopatologia della Masticazione" conseguito all'Università di Torino, e, oltre alla docenza, ha al suo attivo anche diverse pubblicazioni a livello internazionale, studi sui cicli masticatori e sulle correlazioni tra occlusione e postura. Alla sua elezione il primo, diffuso commento è stato quello "di una nomina meritata" giudizio che la Piancino dice di aver molto apprezzato non essendo "un fatto sempre scontato".

Oltre al plauso del mondo ortodontico (in particolare in ambito SUSO di cui la neo Direttrice è Consigliera nazionale oltretutto apprezzata collaboratrice della sua testata)

a coagulare la convinta soddisfazione per una nomina "meritata", non sono tuttavia solo la sua attiva appartenenza nell'ambito scientifico sindacale, bensì una tradizione didattica che deve affermazione e prestigio alla figura di Pietro Bracco e ai suoi insegnamenti sulle funzioni della bocca e relazioni con il soma "grazie ai quali l'ortognatodonzia - dice - ha oggi possibilità eccezionali nel rispetto della fisiologia". Nel prefigurare le caratteristiche distintive della sua futura Scuola, Piancino evoca semplicemente "passione, impegno e riconoscenza, da cui scaturiscono, da sempre, apprendimento e professionalità. Ma senza i quali - osserva - si creano continue pretese e nessuna crescita".

Santi Zizzo
Segretario Naz. SUSO



Quiz di Odontoiatria in soffitta: arriva il semestre di prova

Continua da pagina 1

Resta in piedi il numero programmato a regolamentare gli accessi secondo disponibilità formativa dell'ateneo e fabbisogni locali, mediati dagli organismi governativi locali politici e universitari, ma vengono aboliti i test preliminari poco efficaci nella valutazione del candidato.

Ora che il Parlamento ha approvato il Ddl il Ministero dovrebbe definire entro 12 mesi i dettagli con uno specifico Decreto.

In un editoriale espressi le mie perplessità per come verrà gestita l'organizzazione del semestre:

- 1) è difficile prevedere quanti studenti decideranno di iscriversi. Considerando la media dei candidati al concorso, le università dovrebbero allestire aule almeno 10 volte più capienti delle attuali.
- 2) dopo 6 mesi dovranno esaminare questo gran numero con procedure ancora da definire, ma che tengano conto delle attitudini e potenzialità dei candidati limitate dai test attuale.
- 3) non vorrei essere nei panni dei selezionatori, chiamati a decidere del loro destino in maniera obiettiva.
- 4) chi (il 90%) non supererà il test, dovrà ridefinire i suoi obiettivi formativi e le sue ambizioni professionali.

Considerazioni che riprendono il pensiero di Roberto Di Lenarda, Presidente del CDUO: cosa succede se un professore non da il massimo voto allo studente che lo utilizzerà per accedere alla graduatoria nazio-



nale? Viene il dubbio che il rimedio è forse peggiore del male.

Una proposta alternativa viene dalla FNOMCeO, che auspica un percorso di orientamento e di preparazione agli esami del 1° anno di università, anticipato agli ultimi anni del liceo sul modello già sperimentato dei licei biomedici.

Insomma, se i famigerati quiz sono considerati il male assoluto, si trovi una soluzione condivisa e percorribile, per non tornare all'incubo dei boomer, delle aule prese d'assalto ore prima dell'inizio della lezione e del ritiro, o peggio, parcheggio, di tanti studenti delusi.

Gianvito Chiarello
Coordinatore Naz. SUSO



Continua l'attività SUSO per le ASO

Uno degli obiettivi SUSO, di adoperarsi nella formazione del personale di studio odontoiatrico, si rafforza. Negli ultimi mesi è stato stretto un accordo con "ISCOM Formazione per le Imprese Scarl" per proseguire le attività di formazione ASO cominciate in Romagna ben 12 anni fa ed in Emilia da circa 4 anni. Nella ricerca di una nuova "casa" in seguito alla chiusura delle attività formative di Agenfor Italia, abbiamo lavorato per ricostruire una rete formativa ASO che avesse, almeno per iniziare, un respiro regionale.

Tra le diverse offerte di collaborazione ricevute, è stata scelta l'ISCOM Cesena, ente promosso da Confcommercio Im-

prese per l'Italia del comprensorio cesenate, con la quale è stato programmato un piano per aprire corsi ASO in tutte le province dell'Emilia Romagna con la supervisione di un promotore e direttore scientifico SUSO in ambito regionale (Marino Bindi).

Grazie al riconoscimento dell'esperienza formativa SUSO in ambito territoriale, è stato anche concordato che a livello locale ogni corso preveda un suo Coordinatore Didattico, con compiti organizzativi e programmazione didattica.

Ancora una volta SUSO ha dimostrato pertanto, anche in ambito della formazione professionale la propria capacità di costruire con importanti realtà terri-

toriali.

Le prime prove di collaborazione SUSO-ISCOM sono avvenute in occasione del corso di aggiornamento ASO del 14 dicembre scorso, evento patrocinato da SUSO e AIASO (Associazione Italiana Assistenti di Studio Odontoiatrico), con Francesca Montefiori, Referente AIASO dell'Emilia-Romagna e Marche, di Fabrizio Anelli, Amministratore delegato TEOR Srl, di Errico Prota, Dirigente Odontoiatra della SCUO Odontostomatologia dell'AOU Maggiore della Carità di Novara, di Anna Maria Agnone, Dirigente Odontoiatra della SCUO Odontostomatologia dell'ASL Vercelli e di Marino Bindi.



Corso di Radioprotezione obbligatorio? Dal Sindacato opportunità imperdibile

Riparte anche quest'anno il corso on line di Radioprotezione reso disponibile da SUSO, è un'opportunità imperdibile per ortodontisti e odontoiatri obbligati all'aggiornamento in Radioprotezione (art. 162 Decreto legislativo 101/2020), secondo cui nel triennio 2023/2025, è obbligatorio dedicare il 15% della formazione in ECM alla tematica della Radioprotezione.

Progettato per soddisfare tale requisito il corso garantisce che gli iscritti conseguano le competenze necessarie.

Fruibile in modalità **FAD on line** il corso sarà attivo dal **15 aprile al 30 Novembre 2025**.

Al termine, previo superamento del questionario, verranno rilasciati **23 crediti ECM**.

Quote di iscrizione:

Soci SUSO, AIGeDO, SIBOS, SIOF, SIMSO € 75 iva inclusa.

Non soci € 150 iva inclusa.

Info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

ATTIVO DAL 15 APRILE 2025 AL 30 NOVEMBRE 2025

Aggiornamento in Radioprotezione per Odontoiatri D.L. 101/2020

relatori:
Domenico ACCHAPPATI Roberto SCAVONE

Obbligo del 15% della formazione in ECM per il triennio 2023-2025

QUOTE PARTECIPANTI COMPRESIVE DI IVA
SOCI SUSO, SIOF, SIMSO, AIGeDO, SIBOS € 75
NON SOCI € 150

Per info ed iscrizioni segreteria@suso.it

MFDA

Apparecchio di Distrazione Funzionale Modificato per blocco cronico e anchiloso dell'ATM

Nei casi di sindrome disfunzionale del dolore articolare temporomandibolare (ATM), l'apertura delle arcate si riduce. Dai controlli radiografici si nota frequentemente la posizione alta e retrusa del condilo. In questi casi, uno degli obiettivi del trattamento è allontanare le eminenze articolari ed è importante trovare la posizione del condilo, la quale, secondo la maggior parte degli autori, è situata al centro della fossa del glenoide.

L'azione dell'apparecchio di distrazione funzionale modificato (MFDA) consiste in un movimento condilare, dovuto all'adattamento neuromuscolare e capsulare, destinato al progressivo allungamento delle fibre muscolari.

L'apparecchio è costruito specialmente per aumentare l'apertura delle arcate con una pressione lieve di due splints piatti (superiore e inferiore), fabbricati sulle impronte del paziente e collegati nel segmento posteriore da due molle. Le molle, realizzate in acciaio inox (1,1 mm), si estendono dall'area mesiale del premolare a quella distale del molare e le estremità posteriori sono lunghe circa 15 mm, di cui 5 mm inseriti nei due tubi buccali (da 0,45 mm) e i restanti 10 mm piegati gengivalmente per creare un blocco, in modo tale da non essere rimosse dal paziente. I 4 loops, ossia le 4 spire che compongono la molla, danno a quest'ultima una notevole elasticità. L'apertura dei loops è studiata per causare un movimento verso il basso e in avanti in una distrazione del condilo. Attivando la molla con una pinza "tre becchi", essa, quando raggiunge la massima attivazione, spesso giunge a rottura (che il più delle volte si verifica nella parte anteriore della molla stessa).

Nel proseguo del trattamento, potrebbe essere opportuno aggiungere uno strato sottile di acrilico autopolimerizzante alla superficie occlusale dello splint superiore, ricordando di utilizzare un agente separatore onde evitare che i due splints si uniscano. Se è necessario, questa procedura può essere ripetuta durante il trattamento. L'acrilico aggiunto supporta il condilo nella sua posizione distratta, ma esso incrementa l'effetto dell'intrusione dell'apparecchio.

INDICAZIONI

Le indicazioni per l'uso dell' MFDA sono le seguenti:

1. Blocco cronico e acuto (con o senza manipolazione).
2. Disco dislocato in modo permanente.
3. Contrattura e fibrosi dei muscoli (secondo Piper).
4. Dimensione verticale occlusa e intrarticolare diminuita, dovuta alla perdita dei denti posteriori.
5. ATM anchilosato.

L' MFDA dovrebbe essere utilizzato 12 ore al giorno e il paziente dovrebbe essere monitorato ogni due settimane.

RISULTATI

Attraverso l'uso dell' MFDA dovrebbero essere raggiunti i risultati che seguono:

1. Miglioramento dell'apertura e dell'escursioni della mandibola.
2. Miglioramento del dolore acuto e cronico all'articolazione temporo-mandibolare.
3. Ricattura del disco e rimodellamento del legamento posteriore.

Sdt Cristian Faiola



Fig. 1 - APPARECCHIO MFDA PRONTO PER L'ASSEMBLAGGIO



Fig. 2 - MFDA ASSEMBLATO



Fig. 3 - MFDA NEL CAVO ORALE



Fig. 4 - MFDA DOPO L'ATTIVAZIONE



Fig. 5 - LA MOLLA MODIFICATA A 4 LOOPS AUMENTA NOTEVOLMENTE L'ELESTICITÀ DEL DISPOSITIVO

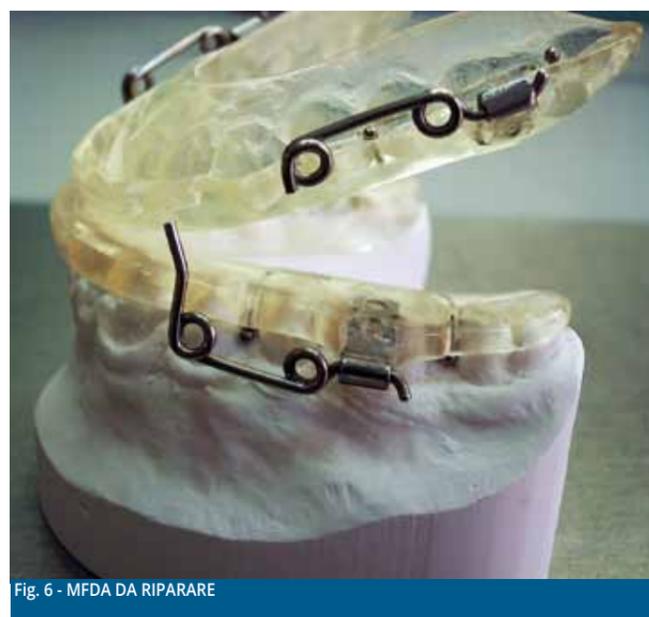


Fig. 6 - MFDA DA RIPARARE

Partner Ufficiali OR-TEC 2025

GOLD

Leone

ortodonzia Target 35

CLEAR SYSTEM ITALIA Srl

SILVER

METALMED

Ortho+

yen co. Graphy

BRONZE

D DENTAURUM 1886

3 IN3DLAB innovation 3D technology

HENRY SCHEIN®

CADdent®

ORTHODONTICS High Design

ROMADENT 2C Capital Quality

THE POINT ORTHODONTICS SOLUTIONS

OR-TEC - Strada Santa Lucia, 50/A - 06125 Perugia - Tel/Fax 075 5055033 - Email: ortec@ortec.it - www.ortec.it