



Pag. 3

PEDIATRI TOSCANI



Pag. 9

INCONTRO CON AIOP



Pag. 13

DENTAL EVIDENCE



Pag. 15

RICERCA DI MERCATO



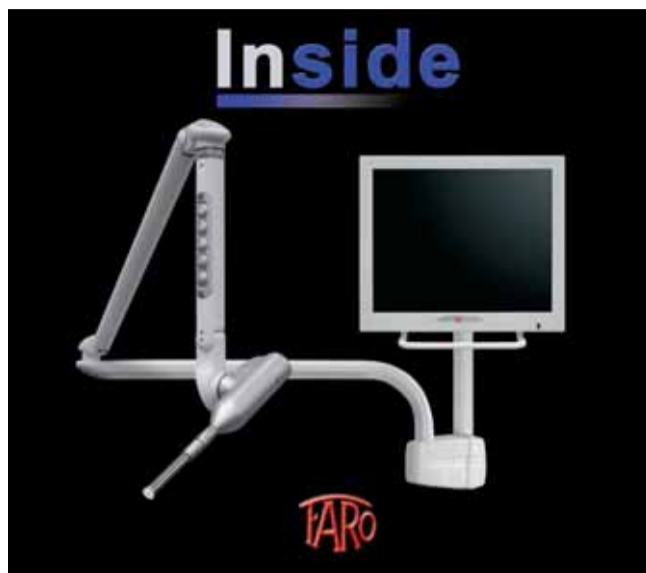
Pag. 16

ESSERE DENTISTA



Pag. 22

INVESTIMENTI



EDITORIALE

Paolo Pegoraro

Odontoiatra il pericolo è il mio mestiere?

In Italia circa quindicimila medici all'anno vengono accusati di malpractice e sottoposti a richieste di risarcimento per danni; in venti anni di attività, un dentista ha ottanta possibilità su cento di essere citato in giudizio per lesioni. Che cosa succede? Si è incrinato il rapporto di fiducia tra medico e paziente? Non credo. Penso piuttosto che alla base di tutto vi siano alcuni ingredienti potenzialmente esplosivi, quali una certa dose di inquietudine sociale, il crollo di alcuni valori e, per contro, l'instaurarsi di falsi miti: si crede di dover essere per sempre giovani e sani, e che la medicina sia infallibile; che la malattia sia una colpa per la quale qualcuno comunque deve pagare, che la bellezza valga più della funzione. Tutta una serie di malintesi che hanno le loro radici in ansie profonde: si deve avere tutto, subito e sempre più in fretta, non ci si può sbagliare, esistono modelli di riferimento ai quali non è lecito sottrarsi.

Intendiamoci, richieste di risarcimenti per danni da lesioni intente a scopo puramente predatorio sono più che una possibilità: tuttavia, trascurando questa immondizia, esiste un contenzioso che nasce in buona fede, nel solo convincimento di tutelare i propri sacrosanti diritti. Giocano un ruolo importante le false aspettative del paziente, abbagliato da media che sbandierano risultati strabilianti come fossero routinari e scontati; ma può anche accadere che siano gli stessi odontoiatri a fornire un quadro troppo rassicurante della prestazione, al punto che il paziente risulta totalmente inerte rispetto a un qualsiasi imprevisto.

In entrambi i casi, i risultati disattesi generano malessere e malcontento, che possono confluire in una richiesta risarcitoria.

Continua a Pag. 2

L' intervista
Pag. 2

Cenacoli & Brugg

professionisti insieme

Piccolo formato... Grande praticità

Aquasil Ultra digit

Smart Wetting® Impression Material
nel nuovo sistema monodose per viscosità light

For better dentistry
DENTSPLY

Per ulteriori informazioni
Numero Verde **800 310 333**

Il Cenacolo Odontostomatologico nasce nel 1987 a Milano con lo scopo di sviluppare iniziative scientifico-culturali capaci di riflettere lo stato concreto dell'evoluzione dell'odontoiatria. Nato come realtà preminentemente locale, il Cenacolo Odontostomatologico Milanese ben presto riesce, con le sue iniziative, a trovare un'eco sempre più larga.

Oggi Coi-Aiog (Cenacolo Odontostomatologico Italiano - Associazione Italiana di Odontoiatria Generale) vanta una diffusione capillare su tutto il territorio nazionale e può contare su un numero davvero elevato di associati.

Una buona notizia per l'aggiornamento professionale: si annuncia una nuova intesa tra Cenacoli e Amici di Brugg, sulla base di un ottimo feeling reciproco.

Nella foto in alto, Fabio Toffenetti, Presidente di Amici di Brugg, e Giulio Leghissa, Presidente Coi-Aiog.

Anno I Numero 3/2006
Poste Italiane Spa - Sped. in abbonamento postale - D.L. 353/2003
(conv. in L. 27/02/2004 n.46) art. 1 comma 1, DCB Milano Taxe Perçue

Griffin

CLEARFIL S³ BOND

Dalla tecnologia M.D.

A pieni voti!

L'unico adesivo monofase con le prestazioni dei migliori sistemi a 3 passaggi.

S³ BOND con tecnologia a Dispersione Molecolare - M.D. (brevetto KURARAY)

ISASAN Via Bellini 17, 22070 Rovello Porro (CO)
Tel. 02 96754179 - Fax 02 96754190 www.isasan.com - info@isasan.com



Roberto Rosso

UN NUOVO MERCATO

Soluzioni protesiche costruite su basi in zirconio o allumina fresati



IL CURRICULUM

Imprenditore nella consulenza di marketing è fondatore e presidente di Key-Stone, società che da dieci anni sviluppa progetti e servizi nell'ambito del marketing strategico e della comunicazione integrata, tra i quali Dental Monitor: sistema internazionale di misurazione del comparto dei prodotti e delle apparecchiature dentali ad uso professionale.

Con una profonda esperienza maturata anche nel settore odontoiatrico, è responsabile del progetto Dental Monitor e segue dal 1999 l'andamento di numerosi mercati dentali europei, in stretto contatto con tutte le principali aziende del settore.

Ricercatore e formatore in area marketing, vendite e comunicazione è autore di numerose pubblicazioni in questi ambiti; consulente dell'Università di Torino, da tre anni insegna presso la Facoltà di Economia nel Master of Management, seguendo l'area Pianificazione di Marketing.

Dental Monitor sarà un appuntamento fisso su questo giornale, e proporrà ai lettori alcuni spaccati del mondo odontoiatrico: principali tendenze, tecniche utilizzate, mercato dei prodotti professionali e delle tecnologie.

Le informazioni provengono da un sistema integrato di ricerche di mercato che valutano dimensioni e trend di molti fenomeni caratterizzanti il settore.

Questi studi sono sviluppati da Key-Stone, società di analisi e consulenza strategica specializzata in ambito medicale, e possono essere realizzati grazie alla collaborazione di migliaia di dentisti che ogni anno, in Italia e all'estero, partecipano attivamente rispondendo con grande coinvolgimento e competenza ad articolate interviste telefoniche.

Sotto il profilo metodologico, le ricerche vengono sviluppate secondo le più idonee tecniche statistiche e garantiscono risultati di alta significatività e affidabilità. Tutto ciò che viene pubblicato, inoltre, viene sottoposto alle procedure previste dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni.

Per informazioni:

Key-Stone srl key-stone@key-stone.it Tel. 011.3119430

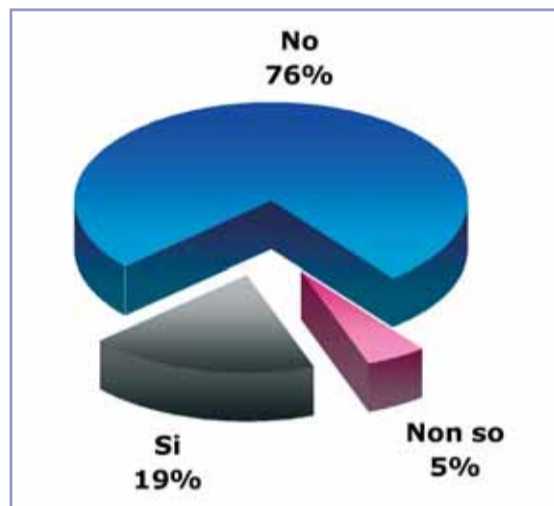
Quasi il 20% degli studi dentistici italiani ha iniziato a proporre ai propri pazienti elementi protesici in ceramica integrale realizzati su basi fresate in zirconio o allumina. Sono soprattutto gli studi dentistici più grandi, con tre o più poltrone, a far uso della tecnica e a proporre tali soluzioni ai propri pazienti.

I dati emergono da una estesa ricerca Key-Stone nell'ambito del progetto Dental Monitor, sistema di misurazione e monitoraggio del mercato dentale in Europa.

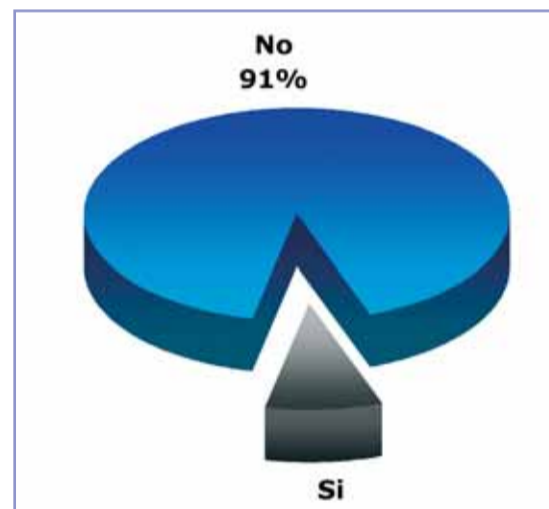
La ricerca, condotta telefonicamente su un campione rappresentativo di 450 studi dentistici italiani, ha dimostrato un grande interesse da parte dei dentisti italiani verso questa metodica, che viene scelta soprattutto per esigenze di estetica, spesso sollecitate dagli stessi pazienti.

Pur rammentando che la pratica della proposizione di ceramiche su strutture fresate potrebbe essere anche di tipo occasionale, il dato è molto interessante anche considerando le numerose aziende e i vari sistemi che vengono proposti nel mercato. Tecniche e sistemi che hanno comportato enormi investimenti in ricerca e sviluppo e che, proprio per questo, sono ad appannaggio di aziende importanti nel settore.

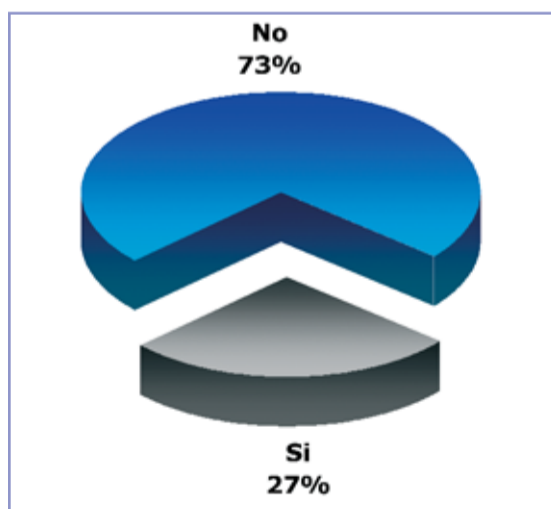
Tra i principali sistemi ricordiamo Lava della 3M Espe, Cercon della Degudent, Precident della DCS Dental, Everest della Kavov, Procera della Nobel Biocare, Neo della Nobil Metal, Cerec della Sirona. Molto interessante il fatto che circa il 9% degli intervistati non utilizzatori, che tradotto in cifre potrebbe significare oltre 2.000 studi dentistici, pensa di iniziare



Propone ai suoi pazienti elementi ceramici costruiti su strutture fresate in zirconio o allumina?



Pensa di proporre in futuro elementi su strutture fresate in zirconio o allumina?



Il laboratorio produce ceramiche su strutture fresate in zirconio o allumina?

a proporre ai propri pazienti queste soluzioni durante i 12 mesi successivi all'intervista. Ciò significa che nel corso del prossimo anno saranno davvero molti gli studi odontoiatrici - soprattutto i più grandi e quelli con dentisti più giovani - che si affacceranno per la prima volta a questa innovativa metodica, per soddisfare le esigenze dei propri pazienti e per ampliare la gamma delle loro prestazioni.

Nonostante i dentisti che ancora non propongono la tecnica siano frenati soprattutto da aspetti soggettivi, quali un generico "non interesse" e l'abitudine ai metodi tradizionali (rispettivamente nel 27% e nel 22% di coloro che non usano ancora la tecnica), vi sono altri importanti resistenze, più oggettive, che potrebbero essere risolte dalle aziende.

In primo luogo circa un 25% dichiara il sistema

troppo caro ma, a parte gli investimenti di impianto necessari allo studio o al laboratorio, la soluzione protesica su basi fresate pare essere oggettivamente più economica o perlomeno alla pari di quelle su leghe preziose.

Altro tema sul quale i più "resistenti" obiettano è quello relativo alla presunta scarsità di test e documen-

tazione scientifica, in questo caso la percentuale è del 18%. A questo livello il mondo industriale e scientifico dovrebbe forse impiegare energie per produrre e pubblicare maggiore informazione.

Altro tema piuttosto interessante è emerso dall'analisi del ruolo dell'odontotecnico che, in generale, risulta avere una parte

importante nelle scelte del dentista. Si consideri, a tal proposito, che in più del 30% dei casi il sistema che verrà utilizzato in studio sarà scelto autonomamente dal laboratorio.

Sempre nell'ambito Dental Monitor, una successiva intervista a un campione rappresentativo di 450 laboratori odontotecnici ha, in seguito, confermato una grande propensione a realizzare protesi su strutture fresate. Si pensi che, nonostante siano ancora molto pochi i laboratori che posseggono sistemi di fresaggio, oltre un quarto degli odontotecnici intervistati costruisce, anche se in alcuni casi ancora occasionalmente, protesi di ceramica integrale su tali strutture, fornite da centri di produzione specializzate.

I pochi laboratori in possesso di sistemi di fresaggio e operanti conto terzi, oltre alle aziende che hanno centri di produzione propri, forniscono a molti laboratori odontotecnici italiani la possibilità di realizzare queste innovative protesi, che sembrano rispondere a straordinari requisiti di estetica, precisione e soddisfazione da parte dei pazienti.

La richiesta di un'estetica in grado di imitare i denti naturali nei restauri protesici ha portato allo sviluppo di sistemi metal-free, che oggi rappresentano alternative affidabili e versatili ai sistemi di lavoro tradizionali. Per trarre vantaggio dalle nuove proposte è necessario avere un'approfondita conoscenza delle caratteristiche dei materiali, dei vantaggi e indicazioni cliniche e delle procedure di lavoro. Il sistema CAD/CAM in protesi oggi offre risultati eccellenti sia dal punto di vista estetico che funzionale, per la soluzione di casi clinici anche complessi, sia su elementi naturali che implantari.

Dopo aver trattato la carie, si ricava un'impronta che serve da modello alla preparazione mediante CAD/CAM dell'inserito corrispondente. Le misure esatte relative alla forma dell'impronta, ricavate da uno speciale scanner al laser, vengono convertite in un disegno tridimensionale, mentre l'aggiustamento della superficie masticatoria esposta viene compiuto manualmente. Un'unità di lavorazione meccanica a comando numerico produce automaticamente l'inserito, che dopo la lucidatura può essere cementato al suo posto nel dente.