



MASSON



Giornale dell'Odontoiatra

52° Corso gratuito Fondazione Prof. Luigi Castagnola

Ortodonzia e odontoiatria: l'importanza di collaborare

11/12 marzo 2011
Palacongressi di Rimini

28° Memorial Biaggi
Associazione Amici di Brugg per Assistenti ed Igienisti Dentali

segreteria organizzativa:
Ufficio Corsi Dental Trey - Tel. 0543 929129
iscrizione on line www.dental Trey.it

POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N°46) ART. 1 COMMA 1, DCB MILANO TAXE PERCUE. CONTIENE I.P.

Periodico di informazione professionale per l'odontoiatra. Fondato nel 1983.

Anno XXVIII - 31 gennaio 2011 - n° 1



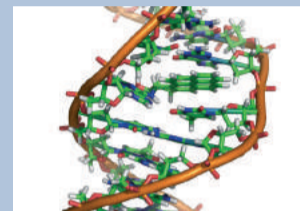
Attualità
Un viaggio tra le Asl che fanno concorrenza al privato attraverso il low-cost

PAGINE 4-5



Esperienze del territorio
Da Asti a Trento, due casi a confronto di odontoiatria pubblica

PAGINE 6-7



Notizie dal mondo
In uno studio, il rapporto tra corredo genetico, preferenze alimentari e carie

A PAGINA 12

Speaker's corner

Un tipo da spiaggia



Nessuno oserebbe mettere in dubbio il fatto che il tennis sia uno sport faticoso: capacità di resistenza fisica e psicologica, velocità e concentrazione sono le qualità che permettono di passare ore con una racchetta in mano, sentendosi felici e sudati. Non contento, qualcuno ha voluto trapiantarlo su un terreno infido, anelastico e taglia-gambe, quale è la sabbia. Un passatempo per pochi amanti della fatica? No, un divertimento che sta conquistando sempre più persone di ogni età, come ci racconta Marco Quarantini, dentista bolognese, che al beach tennis ha dedicato anima e corpo, scrivendoci pure un manuale.

Com'è nato il beach tennis? Si può dire che è il nipotino

segue a pagina 11

il personaggio

Andrea Edoardo Bianchi



Sicoi: nel nuovo mandato innovazione e new media

Un'intervista al neo presidente, Andrea Edoardo Bianchi, per cogliere obiettivi e sfide della società, che ha rinnovato vertici e direttivo. Tra i punti del programma, anche la Fad

pagina 2-3

Visto da fuori

Un anno "educato"

Non so se vi siete appassionati alle polemiche che hanno seguito la trasmissione, andata in onda su *Striscia la Notizia*, durante le vacanze natalizie, dei tre servizi sui "denti dei vip" - consultabili sul sito del Tg satirico di Canale 5.

Protagonista è Capitan Ventosa, che mostra a un odontoiatra di San Benedetto del Tronto una serie di fotografie dei sorrisi non perfetti di personaggi famosi: politici, attori, calciatori. L'odontoiatra si mette allora a spiegare, attraverso le immagini di casi reali, come sia riuscito a curare le varie malocclusioni con la tecnica delle mascherine, il famoso apparecchio invisibile, sostenendo che quelle situazioni sono risolvibili in poco tempo, senza il ricorso all'apparecchio fisso.

L'affermazione non è piaciuta ai dentisti italiani e alle loro associazioni di riferimento, che hanno scritto a *Striscia la Notizia* per lamentarsi, sostenendo che i servizi fornivano informazioni inesatte e creavano false aspettative, e hanno ottenuto il diritto di replica.

È giusta l'iniziativa delle associazioni di categoria, soprattutto per il fatto che il programma riscuote ascolti molto importanti. Ma quanto andato in onda non è molto diverso da ciò che fanno quasi quotidianamente decine di vostri anonimi colleghi, che, più o meno gratuitamente, intervengono su quotidiani, settimanali, mensili nazionali o locali, spiegando quanto è utile l'ultima tecnica implantare quella per la riabilitazione estetica o ortodontica.

Il tutto avviene, magari, nel rispetto della legge, ma non sempre delle norme deontologiche.

Ancor peggio va se ci addentriamo nel variegato e creativo mondo dei messaggi pubblicitari che alcuni studi dentistici diffondono per farsi conoscere da potenziali clienti.

Proporre visite gratuite o rottamare la vecchia dentiera sarà magari legittimo dal punto di vista normativo, ma che dire dell'etica? È possibile allora intervenire? Ne abbiamo già parlato più volte.

segue a pagina 3

PLANMECA ProMax

ProMax 3D e 2D

La scelta è Vostra
la Qualità Planmeca

3D Imaging 3D

www.dentalnetwork.it - www.planmeca.it

Nanodentistry: i confini della realtà

di Renato Torlaschi

Un nanometro corrisponde a un milionesimo di millimetro. Quando, nello studio dei materiali, si passa dalle dimensioni micrometriche a quelle nanometriche, le proprietà cambiano in modo drammatico: durezza, area superficiale attiva, reattività chimica, attività biologica vengono alterate. Tecnologie in grado di interagire con la materia a una scala tanto piccola si chiamano nanotecnologie e aprono prospettive enormi in tutti gli ambiti scientifici, medicina e odontoiatria incluse. Ma anche rischi, ancora tutti da verificare.

pagine 10-11

AFTABRAND

Un immediato sorriso di sollievo

Forhans

Da 50 anni in Farmacia

Uragme Srl - Roma - www.uragme.it

Sicoi, innovazione tecnologica e new media nel programma

Un'intervista al nuovo presidente, Andrea Edoardo Bianchi, per cogliere obiettivi e sfide della società, che ha recentemente rinnovato vertici e direttivo. Tra i punti del nuovo mandato, anche la Fad

di Francesca Giani

Informazioni scientifiche più accessibili, così da facilitare la fase di scelta, da parte degli odontoiatri, di metodologie e materiali, un aggiornamento che tenga conto delle difficoltà di investimento degli studi e permetta di avvicinare sempre più i professionisti alle nuove tecnologie. In altre parole, un contributo alla crescita degli operatori, alle prese con la quotidianità del paziente. Ma anche attenzione ai new media e la sinergia con le altre società inserite nello scenario europeo e internazionale.

Questi alcuni punti del programma della Società italiana di chirurgia orale e implantologia (Sicoi) che nell'assemblea dello scorso ottobre ha visto il rinnovo delle cariche e del direttivo per il biennio 2011/2012. Siamo andati a sentire il neo presidente eletto, Andrea Edoardo Bianchi, tito-

lare insegnamento di Parodontologia, C.L.I.D. Università Vita-Salute San Raffaele di Milano e responsabile reparto di Parodontologia e Implantologia II all'Istituto stomatologico italiano di Milano, per capire in che modo verrà impostato il lavoro per il periodo in carica e quali saranno le sfide che la Società e i professionisti saranno chiamati ad affrontare nei prossimi anni.

Professor Bianchi, quale è il programma del suo mandato?

In assoluto, il primo obiettivo che mi sono prefisso di raggiungere è quello di contribuire fattivamente alla crescita professionale di tutti quei colleghi, soci e non, che seguono con interesse la Società italiana di chirurgia orale e implantologia.

Da utente dell'aggiornamento degli ultimi venti-

cinque anni sono cosciente che la partecipazione agli eventi scientifici sottrae tempo allo svago e alla famiglia, anche con uno sforzo economico che i più giovani hanno talvolta difficoltà a sostenere; questo deve essere ripagato da programmi culturali di alto livello e senza interferenze di tipo commerciale, che abbiano una reale ricaduta sul miglioramento dell'attività professionale individuale quotidiana e non soltanto di elezione. Per questo motivo ho organizzato tutti i corsi di aggiornamento e i congressi internazionali del biennio 2011/2012, con un indirizzo monotematico e con relatori accreditati nei temi culturali che sono chiamati a discutere, in modo da poter definire nell'arco dell'evento lo stato dell'arte teorico, ma soprattutto clinico-pratico dell'argomento trattato.

Un altro importante obiettivo, in accordo con il nuovo direttivo, è di potenziare la sinergia con le altre società di implantologia inserite nello scenario europeo e internazionale e di rafforzare all'interno di questo panorama il ruolo della Sicoi. Quello che pensiamo non è solo un'affiliazione con società quali l'Academy of Osseointegration, ma un vero e proprio scambio culturale, attraverso, per esempio, la promozione di corsi di aggiornamento per i nostri soci attivi, anche nelle sedi oltreoceano.

Quale è la situazione che eredita?

Il trend che sta investendo la Società è senz'altro positivo: il numero di soci ordinari e attivi è andato progressivamente aumentando e questo significa che attorno alla Sicoi c'è un interesse crescente. Tutto questo, nonostante il momento di difficoltà organizzativa, oltre che umana, in seguito alla perdita dell'amico e presidente Roberto Cornellini, alla fine del 2009. Ma devo dire che con forza, in maniera collegiale e corale, la Società è riuscita a superare la crisi e, anzi, è stata capace di riorganizzare le attività e di procedere con un grande anticipo al confezionamento del programma organizzativo e scientifico; tutto ciò si è concretizzato non solo nella positiva risposta degli sponsor istituzionali, ma nell'acquisizione di nuovi partner commerciali che hanno voluto sinergicamente sostenere il mio mandato.

Quali sono, secondo lei, le sfide che si aprono nel futuro?

Senza altro la ricerca di nuove tecnologie di applicazione in campo implantoprotesico, prime fra tutte quelle a base informatica, come l'analisi computerizzata.

Una buona parte dell'offerta oggi disponibile riguarda programmi in grado di definire nei dettagli l'intervento chirurgico e di trasferire il progetto in operatività clinica, oppure l'acquisizione di immagini video per la definizione di una configurazione degli impianti all'interno della cavità orale, superando i limiti determinati finora dalle impronte tradizionali. Si tratta di una sfida im-



Tra gli obiettivi per il biennio, il potenziamento della sinergia con le società di implantologia inserite nello scenario internazionale ed europeo e del ruolo della Sicoi

portante, ma per la quale è necessaria una riflessione. Se è vero che, per l'innovatività della metodologia, tali tecnologie tendono a trovare un sempre più ampio spazio sul mercato, è anche vero che la crisi economica sta lasciando qualche traccia. Analizzando la popolazione in modo trasversale, è evidente che si sta affermando un profilo sociale in grado di accedere a un piano di cura più elementare: è diventato meno facile per alcuni pazienti poter aspirare a terapie impegnative sotto il profilo economico. Una situazione che si ripercuote sui professionisti: laddove i costi fissi di gestione dello studio tendono a rimanere sempre uguali, se non addirittura ad aumentare, la capacità di investire diminuisce. Inoltre, le nuove tecnologie hanno un alto valore in termini di conoscenza e richiedono, per forza di cose, un impegno formativo importante, mentre molti colleghi, in questo quadro economico, hanno minori possibilità di di-

L'impegno a favore della visibilità

Un punto importante del programma Sicoi per il biennio 2011/2012 riguarda la visibilità della società e la disponibilità, in tempo reale, di informazioni scientifiche e pratiche. Il primo elemento è rappresentato dall'implementazione del sito web (www.sicoi.it), con uno spazio dedicato ai lavori scientifici delle principali case implantari: "L'obiettivo" spiega Andrea Edoardo Bianchi, neo presidente Sicoi, "sarà non solo di rendere reperibili, in modo semplice, ai professionisti informazioni scientifiche, attraverso la pubblicazione dei più importanti lavori accreditati circa gli studi di base e l'applicazione clinica dei prodotti biotecnici commercializzati, ma di sostenere i colleghi nella scelta delle metodologie e dei materiali più adatti alle varie situazioni cliniche".

Altra direzione, già peraltro avviata, è di mettere a disposizione, anche dei pazienti, alcune pagine web in cui siano accessibili informazioni in tema di chirurgia orale o, più nel dettaglio, di implantoprotesi, con focus su quelli che sono i problemi più sentiti del momento. "Per esempio" continua Bianchi "un argomento ora al centro dell'attenzione è il turismo odontoiatrico in implantologia, la tendenza cioè a ricercare cure complete a basso costo all'estero, con viaggi dedicati. Si tratta di una pratica che può presentare qualche rischio. Innanzitutto

perché possono insorgere problemi legati ai biomateriali utilizzati, anche qualora questi siano validati dalle normative vigenti: impianti e componentistica in molti casi potrebbero non essere disponibili sul territorio italiano. Per di più, quando l'assistito rileva eventuali complicazioni, è costretto a rivolgersi a un professionista diverso da quello che ha fatto l'intervento, con tutte le implicazioni pratiche e psicologiche connesse. Ma l'aspetto più problematico di questa metodologia clinica è la mancanza del monitoraggio nel tempo da parte dell'odontoiatra: i pazienti non vengono più seguiti nei recall ed è facile che possano andare incontro allo sviluppo di patologie perimplantari, quali mucositi o perimplantiti, in assenza di richiami per l'igiene professionale modulati sull'individuale capacità di ammalare e sul particolare risultato riabilitativo ottenuto".

Al centro del programma ci sarà, poi, il percorso già avviato per dare una maggiore visibilità alla nostra società. "In questo senso, la collaborazione che abbiamo intrapreso con le più autorevoli case editrici non solo può rappresentare un'importante cassa di risonanza per gli eventi scientifici, ma si concretizzerà già in quest'anno con un importante volume sullo stato dell'arte della chirurgia orale, portato a termine attraverso il contributo dei soci attivi."



New York University
College of Dentistry
www.nyu.it

VENEZIA - 1/2 APRILE 2011

XXII NYU IN ITALY ANNUAL MEETING 2011

WE DONOT SELL SCREWS. WE TEACH

SINERGY for
clinical SUCCESS

SPEAKER

H. K. BEACHAM
Gioacchino CANNIZZARO
Mauro FRADEANI
Serge SZMUKLER MONCLER
Sandro PALLA

Saverio RAVAZZOLO
Michael SONICK
Christian STAPPERT
Dennis TARNOW
Samuel WAKNINE

e20
eventi s.r.l.

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI

Via Cecchi, 4 sc. B int. 7 - 16129 Genova • WWW.NYU.IT • tel. 010.5960362

staccarsi dall'attività quotidiana, o quanto meno sono meno motivati a farlo. A questo avviso, la Fad assumerà un ruolo sempre più determinante e la Sicoi, insieme alle altre maggiori società scientifiche, anche attraverso il Cic, si sta organizzando, già da quest'anno, per definire un corso di aggiornamento in internet, che eroghi crediti Ecm per gli associati.

Ha fatto riferimento a un diverso atteggiamento del paziente rispetto alla cura. Com'è cambiato in questi anni il rapporto tra professionista e assistito e, soprattutto, quali sono oggi le aspettative di chi si rivolge all'odontoiatra?

Il primo aspetto che va sottolineato è che, oggi, i pazienti sono molto più informati rispetto al passato. Il problema, però, è che non sempre il bagaglio di conoscenze con cui si presentano alla visita specialistica è solido e affidabile. Gli assistiti hanno a disposizione una miriade di fonti di informazione, prima fra tutte il web, dove, però, non sempre le notizie reperibili sono attendibili. In questo quadro il paziente può riuscire effettivamente ad avvicinarsi alla realtà del suo problema, ma spesso rimane disorientato e confuso. E peggio ancora, talvolta può succedere che notizie imprecise creino aspettative non realizzabili o tali da richiedere, per essere raggiunte, piani di trattamento complessi e soprattutto rischiosi.

Un ulteriore cambiamento che mi pare invece di rilevare in particolare in quei pazienti che meno risentono della difficoltà economica del momento, anche grazie a coperture assicurative o terzi paganti, è la ricerca di cure capaci di soddisfare in toto le esigenze, funzionali ed estetiche, e una richiesta sempre più elevata in qualità.

A proposito di qualità, in che maniera è possibile garantirla, tanto nei trattamenti, quanto nei materiali, in un momento, come quello attuale, in cui la crisi economica potrebbe spingere a risparmiare proprio su questi elementi?

A tutela della qualità, nel campo dell'implantologia, ci sono tutta una serie di protocolli che regolano la corretta diagnosi e lo svolgimento di piani di trattamento.

Tra gli obiettivi di questa impostazione, oltre alla garanzia di un rigido processo di cura, che abbia al centro l'individualità del paziente, c'è anche lo sviluppo di un procedimento che sia il più lineare possibile e permetta all'operatore di concentrare i tempi di lavoro, senza incidere sulla

qualità. Per quanto riguarda invece i materiali, la raccomandazione è di utilizzare impianti di comprovata validità clinica. In questo senso noi, come Sicoi, come ho accennato prima, abbiamo creato diversi spazi di confronto tra operatori e aziende, quali le mostre merceologiche, durante i nostri eventi scientifici, o il web, grazie al sito della società.

Quello che vogliamo incentivare è proprio la trasparente diffusione delle informazioni. Senza dimenticare che le aziende che ci supportano da sempre e quelle che ci confronteremo in futuro hanno alle spalle studi scientifici sull'affidabilità dei loro prodotti.

Guardando al futuro, come vede la professione nei prossimi anni?

È chiaro che il professionista che eserciti in maniera isolata, cercando di offrire qualità in tutte le discipline odontoiatriche, non è più immaginabile. La specializzazione è un punto fonda-

Vogliamo incentivare la trasparente diffusione delle informazioni scientifiche e stimolare il confronto tra odontoiatri e aziende, ma anche favorire il dialogo con i pazienti

mentale per garantire cure efficaci, ma è anche vero che, se non inserita in un contesto di sinergia tra le varie branche, rischia di non offrire risultati di successo. Credo che la professione odontoiatrica si stia sempre più configurando nella direzione della multidisciplinarietà ma, a differenza di altre discipline, abbia ormai acquisito la necessità di una figura che faccia la regia del piano di trattamento individuato comunque collegialmente e che, nel contempo, si ponga come il professionista di riferimento del paziente.

In sostanza, intravede il rilancio di una odontoiatria generale, che faccia il paio con la medicina di base?

Quello che vedo nel futuro è un'odontoiatria che si interessa sempre più al paziente come individuo, e non come portatore di una patologia del distretto orale.

Detto questo, la specializzazione rimane la garanzia di una cura di qualità. ●

Probabilmente no, visto che l'Ordine non lo riesce a fare. Quando l'etica è più avanti della norma, o addirittura in contrasto, diventa quasi impossibile riuscire a impedire, con la sospensione, il diritto di un professionista di esercitare la propria attività. Almeno, così spiega chi ne sa di questioni ordinistiche.

Le polemiche nate dopo le puntate di *Striscia la Notizia* mi hanno fatto tornare alla mente gli auguri ricevuti via sms da un amico, il primo giorno dell'anno: "Che questo 2011 sia un anno educato". Magari, ho subito pensato.

Ma nel nostro Paese un augurio di questo genere rischia di avere lo stesso valore dell'auspicio di un anno di pace.

Una coda ordinata in cui nessuno tenta di fare il furbo, un marciapiede libero dalle auto, un amministratore pubblico che fa gli interessi dei cittadini? Non è da Italia.

Per i professionisti, dentisti o giornalisti che siano, l'educazione (si legga come modo di comportarsi) si chiama etica. Ma anche per qualsiasi lavoratore o imprenditore.

Un paziente si aspetta che l'impianto che gli viene proposto come soluzione di riabilitazione sia la possibilità migliore per curarlo e non quella più conveniente per voi.

I lettori dei giornali si aspettano che le notizie e le dichiarazioni riportate negli articoli siano vere.

Partecipando a un dibattito durante l'ultimo Expo di Au-

tunno sui problemi del settore, dalla platea, un vostro collega ha evidenziato alcuni dei problemi a cui, dice, si dovrebbe finalmente dare una risposta: abusivismo/prestanomismo e pubblicità sanitaria.

Ma la soluzione dovrebbe esserci già: il rispetto dell'etica. Se il dentista rispettasse il suo codice deontologico, non farebbe lavorare l'odontotecnico o l'assistente al suo posto, non pubblicizzerebbe la rottamazione della dentiera in cambio di una nuova con lo sconto. E ugualmente non ci sarebbe il timore che, riconoscendone la professionalità, odontotecnici e assistenti alla poltrona si mettano a curare i denti. Quindi, se tutti rispettassero l'etica, non ci sarebbero problemi.

Utopia? Forse sì.

Però ci si potrebbe provare, aprendo procedimenti disciplinari nei confronti di tutti coloro che non la rispettano; anche se si rischia di perderli, si comincerebbe a creare un problema a chi non lavora secondo il codice.

Oppure, se pensate che i pazienti alla fine non danno retta ai consigli di uno vestito in giallo con uno stura-lavandini in testa (Capitan Ventosa) o a quanto un dentista sconosciuto scrive su un giornale, ma si fida solo di ciò che gli viene proposto dal suo odontoiatra abituale, allora suggerite di cambiare il codice deontologico.

continua da pagina 1

n.maccagno@d-press.it

CONGRESSO ABANO 2011

Abano Terme | 17/19 | marzo | 2011

LA TECNOLOGIA COME FATTORE DETERMINANTE
DI OGNI FASE DELLA VITA DELL'IMPIANTO:
L'OROLOGIO IMPLANTARE™

BIOMET 3i™
PROVIDING SOLUTIONS - ONE PATIENT AT A TIME™

BIOMAX

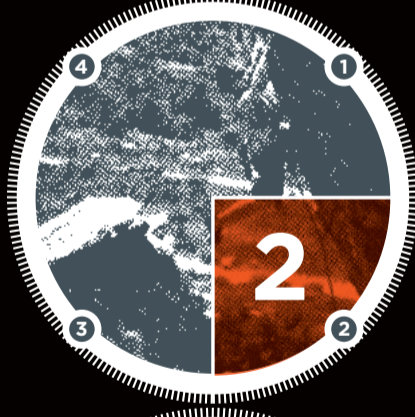


PRIMO QUADRANTE

Tecnologie innovative
nella fase
DIAGNOSTICO-PROGETTUALE

Relatori:

Andrea Chierico
Daniele Cardaropoli
Marco Rinaldi
Giovanna Perrotti



SECONDO QUADRANTE

Tecnologie innovative
nella fase
DI POSIZIONAMENTO
ED INTEGRAZIONE
DELL'IMPIANTO

Tiziano Testori
Luigi Canullo
Roberto Luongo
Angelo Sisti
Piero Simeone
Vittorio Ferri



TERZO QUADRANTE

Tecnologie innovative
nella fase
DI RESTAURO
IMPLANTOPROTESICO

Otto Zuhr
Giovanni Bindi
Paolo Corrado
Fabio Scutellà
Fabio Galli
Fabio Mazzocco
Stefano Cuel
Fabio Carboncini
Stefano Petreni
Tiziano Tealdo



QUARTO QUADRANTE

Tecnologie innovative
NEL MANTENIMENTO
DELL'IMPIANTO
E NELLA GESTIONE
DI MALATTIE
PERIMPLANTARI

Mauro Billi
Domenico Baldi