

---

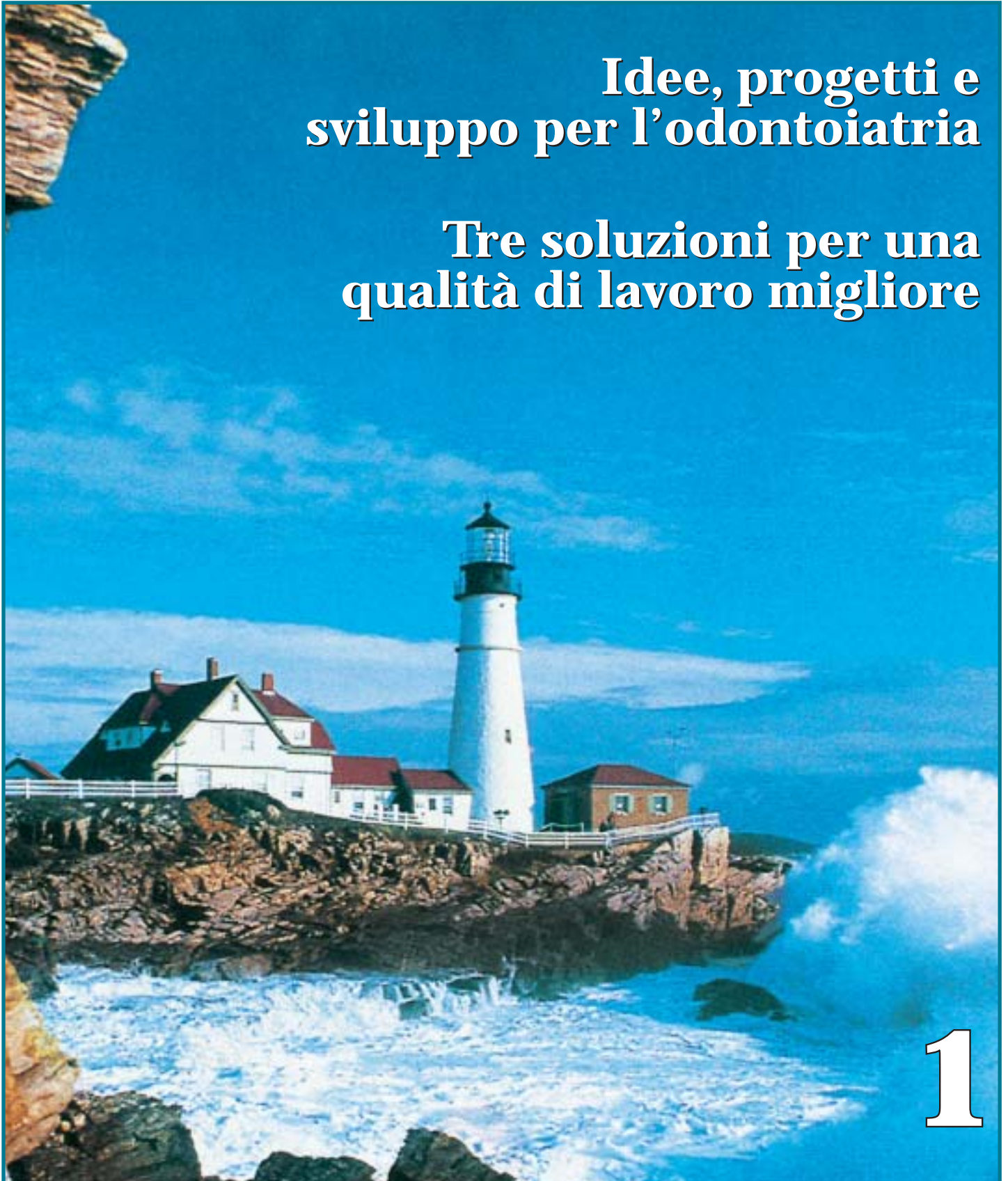
# Problem Solving

---

INFORMAZIONE TECNICA E MERCEOLOGICA

**Idee, progetti e  
sviluppo per l'odontoiatria**

**Tre soluzioni per una  
qualità di lavoro migliore**



**1**

# La condizione di lavoro può migliorare il vostro risultato?

**IL VOSTRO  
PARTNER  
PROFESSIONALE**



*Servizi e Qualità nella Distribuzione Dentale*



## Problem Solving: Creatività, Innovazione

A cura di **SABA BIASETTO**  
Direttore Marketing

**“La VERA creatività e la vera innovazione consistono nel VEDERE ciò che tutti hanno visto, PENSARE ciò che nessun altro ha pensato, e FARE ciò che nessuno ha osato fare!”**

*Il settore dell'odontoiatria è cambiato rapidamente. Le sfide che il mercato lancia di continuo sono per noi uno stimolo costante per crescere, per migliorare i nostri servizi e porre sempre maggior attenzione alle esigenze dei nostri Clienti. Ed è proprio per questo motivo che abbiamo deciso di creare una rivista dal nome “PROBLEM SOLVING”.*

*Il problema nasce da una proiezione nel futuro e dal peso del passato.*

*L'etimologia stessa di **problema** ci porta a qualcosa che si spinge in avanti, verso una visione futura. È un sostantivo che riporta alla mente questioni da risolvere e per la quale si propongono soluzioni.*

*Soluzioni. Sarà proprio questa infatti la particolarità di questa rivista.*

*Nonostante lo sforzo encomiabile delle riviste scientifiche, che come principale obiettivo devono far emergere le problematiche operative tipiche di ogni professione, affrontando le metodologie, le cause dell'evidenza scientifica, gli effetti ed i benefici delle terapie illustrate, per loro stessa estrazione, non approfondiscono se non marginalmente gli aspetti strettamente tecnici e merceologici che frequentemente rappresentano la soluzione al "problema".*

*“PROBLEM SOLVING”, nei prossimi numeri, affronterà soluzioni che coinvolgono l'odontoiatra e il suo staff, con l'aiuto e la consulenza di una azienda che da tempo ormai ha cancellato l'immagine del semplice “cliente” per elevarla a quella di “partner professionale”: Oxy Dental.*

*Inizia quindi con questo numero la pubblicazione della nostra rivista. Si tratta di uno strumento di informazione e formazione e avrà quindi come finalità non solo quella di consigliare il medico sulle problematiche legate alla professione, ma anche quella di tenerlo aggiornato sui servizi e le iniziative attivati dalla Oxy Dental.*

*La nostra ambizione, quindi, è che questo giornale diventi un ulteriore servizio all'interno del consolidato rapporto di fiducia che in questi anni si è costituito tra noi e i nostri clienti e che vorremmo rafforzare ulteriormente.*

**Nel prossimo numero  
una NOVITÀ ESCLUSIVA!**



**1**

**in  
questo numero:**

■ Radiologia digitale .....	4
■ Postura .....	6
■ Vision 2000 .....	9
■ Tecnologie laser a confronto .....	10
■ Corsi E.C.M. ....	12
■ Caso clinico .....	14
■ Gruppo 33 .....	16
■ Forum Oxy Dental .....	17
■ Viaggio in internet .....	18
■ Oxy Partnership .....	21
■ Monouso .....	22
■ Vetrina delle occasioni .....	23

## Problem Solving 1 Informazione Tecnica e Merceologica

Direttore Responsabile: Antonio Pelliccia  
Direttore Amministrativo: Mariella Zenuchi  
Direttore Tecnico: Franco Biasetto  
Direttore Marketing: Saba Biasetto  
Impaginazione e Grafica: DamaCOM, Milano  
Stampa: Grafiche Piovesan

Ai sensi della Legge 675/96 sulla tutela dei dati personali, si informa che è nel diritto del ricevente richiedere la cessazione dell'invio e/o l'aggiornamento dei dati in nostro possesso.

Editore: ARIANTO S.r.l. - Corso Trieste 175 - 00198 ROMA  
Redazione: Via G. Grizzotti 3 - 20145 MILANO - Tel. 02 48000053  
Fax 02 95441174 / 02 700506796 - E-mail info@arianto.it

Registrato il 15/01/2001 con N. 12 presso il Tribunale di Milano  
Periodico iscritto al Registro Nazionale della Stampa con N. 11186 ed al Registro Operatori di Comunicazione con N. 7057

Tutti gli articoli o redazionali pubblicati sono redatti sotto la responsabilità degli Autori. La proprietà letteraria spetta all'Editore; è vietata qualsiasi riproduzione, intera o parziale, in qualsiasi lingua, senza la previa autorizzazione scritta.



# 765dc: Welcome into the Future

A cura di Valerio Costa



## Radiografico ?

### Quale scelta per il futuro?

È retorico, ma lecito, ricordare quale secolo abbiamo appena iniziato: il XXI°.

Chi, tra noi non ricorda il simpatico cartoon dei Pronipoti di Hanna & Barbera?

Le sue macchine e gli elettrodomestici ipertecnologici, le ore della giornata e di lavoro governate da una tecnologia per noi irraggiungibile. Ma oggi questo mondo non è più così lontano.

Attorno a noi ci sono prodotti che già ci portano nel futuro con prestazioni, qualità e affidabilità fino ad ieri impensabili.

Oggi vogliamo raccontarvi di uno di questi prodotti: il sistema radiografico intraorale **765dc**.

Definizione, qualità, scale di grigio, minima quantità di dose, tutela del paziente e dell'operatore, stabilità meccanica ed elettronica affidabile sono le sue principali caratteristiche.

Il radiografico è dotato di un generatore a media frequenza con potenziale costante e **compensatore di tensione**.

L'accurata riproducibilità dei fattori tecnici è possibile

grazie alla costante capacità di annerimento del supporto (pellicola o sensore) e grazie alla presenza di una **macchia focale** di appena **0,4 mm. (unica al mondo)** che permette un'elevata risoluzione ed una particolare nitidezza del radiogramma.

Il tutto si unisce all'ampia latitudine d'esposizione e al contrasto: in tal modo le immagini sono ideali per qualsiasi indagine diagnostica.

L'operatore può anche **impostare l'esposizione direttamente sul tubo radiogeno**, quindi modulare i parametri dalla centralina esterna, fino a dare l'avvio all'esposizione con il tasto digitale.

La centralina dispone di **preset program** e **tasti funzione** per semplificare i cambi di parametri.

Il radiografico viene fornito in versione standard con collimatore da 20 cm.

Nell'utilizzo di centratori per pellicole/fosfori o sensori CCD è anche disponibile un cono da 30 cm.

Il **rivestimento del monoblocco è interamente metallico** ed **incorpora l'intero collimatore**; riduce così le dosi passive in modo ulteriore.

Per migliorare sensibilmente la centratura, l'eliminazione degli artefatti e ridurre le dosi è anche disponibile un collimatore rettangolare.

L'ottimo risultato diagnostico e la minima esposizione possibile attraverso l'uso di una tecnologia digitale, evitano tempi morti o la ri-esecuzione dell'esame per movimenti involontari del paziente. **L'utilizzo del sistema intraorale 765dc è agevole in qualsiasi campo richiesto dall'odontoiatra.** La differenza di qualità diagnostica si nota in maggior modo con il suo uso abbinato a sistemi digitali CCD (come **Visualix**) o sistemi digitali indiretti (**DenOptix**).

Qualità di emissione e recettore, dimostrano all'operatore il grado di definizione dell'immagine e la bassa esposizione (fino a 0,02").

Teniamo conto anche che l'immagine elettronica, che è influenzata da un ingrandimento, rispetto ad una comune pellicola, comporta anche una "sgranatura" del pixel (scheda video o matrice del sensore), dosaggio corretto (Sup./Inf/frontali/ diatorici) e qualità del sensore.

È lampante che il connubio è ottenuto da **765** e **VISUALIX/DENOPTIX** vista la provenienza dalla stessa casa di produzione: GENDEX.

Estetica "**High Tech**" e design moderno si distinguono

rispetto a tutti gli standard precedenti. Ma non solo 765dc è facile e flessibile da installare: dispone di **3 prolungamenti** (140 cm-165cm-190 cm) riuscendo così a coprire le maggiori distanze richieste. L'**unità di controllo**, spesso poco più di 3 cm, può

essere installata in un qualsiasi punto del locale e non necessita di un pulsante raggi remoto, comunque disponibile a richiesta.

Per chi non possiede i prodotti citati, potrà a maggior ragione apprezzare il 765dc nel suo insieme.



# Gendex imaging digital future

**Panoramici**

**Intraorali**

**Digitali**

**Videocamere**

**Dentsply Gendex**  
distribuzione la gamma più completa di apparecchi per radiologia convenzionale, digitale e software per imaging diagnostico

**Dentsply Italia - Divisione Gendex**  
Via Alessandro Manzoni, 44  
20095 Cassino (Milano) - Milano  
Tel. +39 02 8180081 - Fax +39 02 81800809  
[www.dentsply.it](http://www.dentsply.it)

First in Dentistry

**DENSPLY**  
**GENDEX**

# I problemi muscoloscheletrici legati alla professione dentale

A cura del dr. Ennio Tommasini

Il portare a termine le cure dentali spesso porta a lunghe, sostenute e non salutari posture.

Questo può portare a dolori cronici, inconvenienti, bassa produttività, qualità di lavoro inferiore. Dolori alla schiena, al collo, alle spalle e alle mani sono solo alcuni dei problemi che accomunano il team dentale.

Gli studi dimostrano che il 50 - 75% degli staff dentali soffrono di problemi in queste aree.

*Quando ci sono dolori e incidenti tra i professionisti del settore dentale?*

- Cattiva postura
- Errato posizionamento del paziente
- Lavoro prolungato senza soste o stretching
- Posizione deviata del polso e delle spalle
- Uso improprio dell'equipaggiamento ergonomico

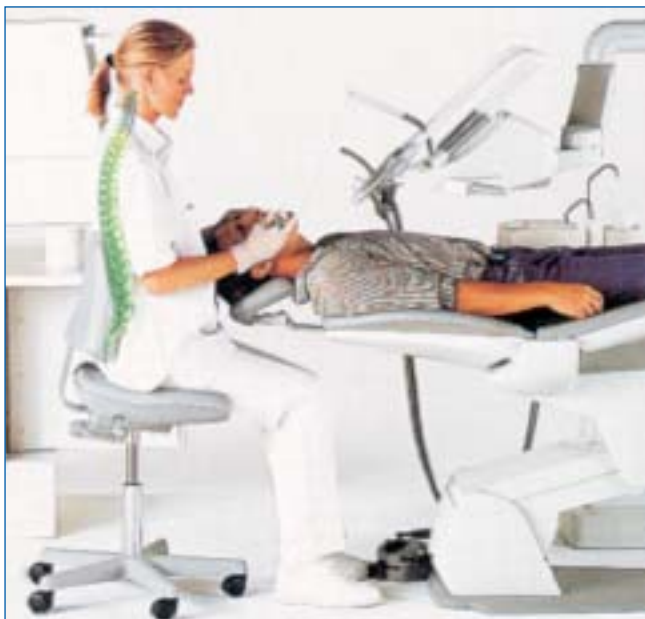
Solo per menzionarne alcuni...

È importante che gli operatori imparino essenziali tecniche, strumenti, metodi per stare seduti correttamente per ottenere un'ottima postura e posizionamento.

Meglio di chiunque altro i professionisti dentali dovrebbero conoscere l'importanza della prevenzione...

Per fare questo ci sono tre elementi principali:

- 1) Attenzione nella postura (*figura 1*)
- 2) Tecniche di posizionamento (*figura 2*)
- 3) Stretching periodico (*figura 3*)



**1. Attenzione nella postura**



**2. Tecniche di posizionamento**

**Con una corretta postura si possono ottenere diversi benefici:**

- Lavorare senza dolori
- Diminuire le spese mediche
- Aumentare la produttività
- Prevenire comuni incidenti
- Curare i dolori sia a casa sia sul lavoro
- Lavorare e muoversi in modo più confortevole
- Creare un posto di lavoro più sicuro
- Ridurre i giorni di lavoro persi
- Diminuire i costi di aiuti temporanei
- Massimizzare l'uso di equipaggiamento ergonomico
- Aumentare la longevità della carriera



**3. Stretching periodico**  
(specifico per ogni membro del team)



## ► Postura

La Xo Flex, compagnia danese che dal 1951 è al servizio del settore dentale, per questo motivo ha creato la XO ACADEMY. Partendo dal presupposto che non è abbastanza sviluppare, produrre e vendere prodotti, seppur con caratteristiche e vantaggi unici, alla Xo Flex hanno sentito la responsabilità di supportare lo staff dentale nella progettazione dello studio e di informarlo su come usare l'attrezzatura XO.

Nella XO ACADEMY, professionisti esperti del dentale prepareranno i team dentali su come prendere confidenza con l'uso dell'attrezzatura e insegneranno come raggiungere i migliori risultati del trattamento e come aver ancora più cura dei pazienti. Sarà possibile rendersi così conto di come sia possibile risparmiare tempo e occuparsi della propria salute nello stesso tempo.

La XO FLEX, insieme ai suoi concessionari, farà il possibile per dare il meglio nel consigliare, educare e nel fornire servizio prima, durante e dopo la vendita.

### Lavorare più velocemente e in modo più efficiente evitando disturbi professionali

Sapendo che è importante per il medico sedere bene, vedere bene e lavorare bene allo stesso tempo, viene data la possibilità di mantenere una buona posizione di lavoro che aiuti ad operare con piacere ed efficienza.

Con il Flex Integral è possibile cambiare la posizione di lavoro tra le ore 9 e le ore 12 così da poter vedere dentro la cavità orale da qualsiasi angolazione, senza torcere la schiena o il collo.

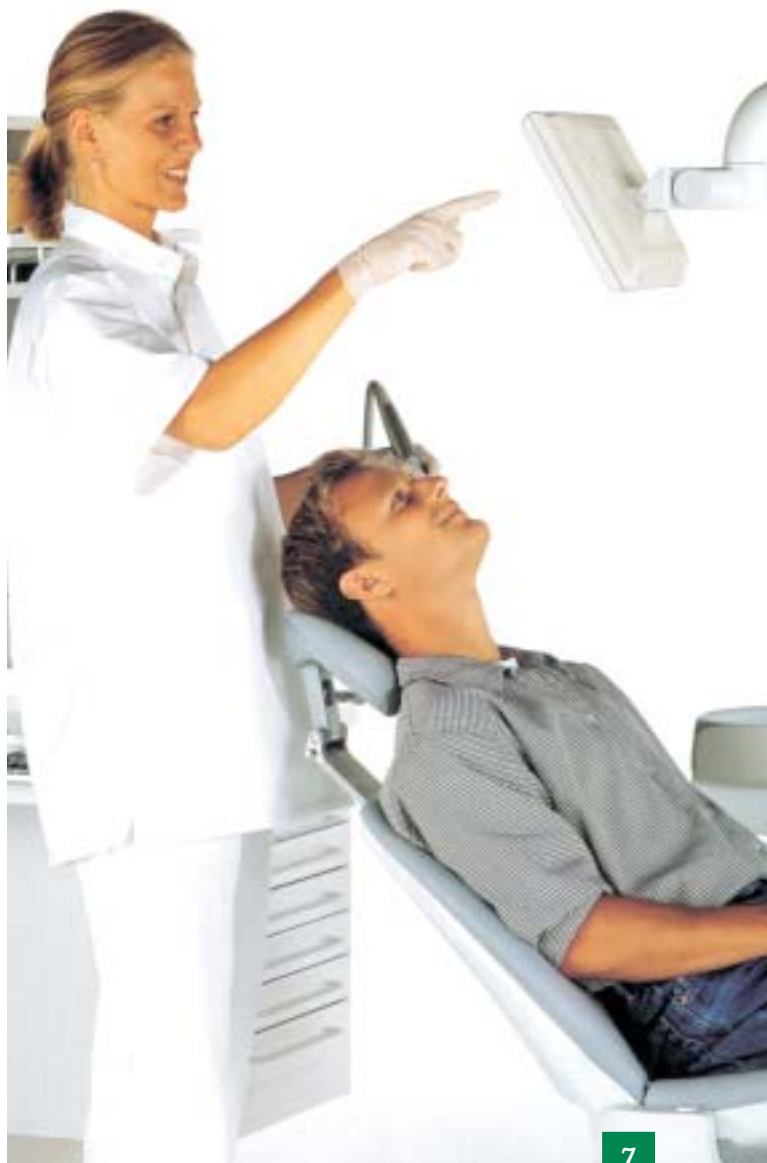
Si otterrà così una visione perfetta, sia dell'arcata superiore che di quella inferiore, regolando il poggiatesta.

Inoltre gli strumenti sono facilmente raggiungibili da ogni posizione di lavoro e, essendo collocati entro il campo visivo periferico, non è necessario distogliere lo sguardo dal paziente per prelevare uno strumento.

Ogni riunito è dotato di una sospensione bilanciata. Non c'è trazione nei tubi, anche quando viene girato lo strumento. Questo aumenta il controllo tattile. Inoltre è possibile controllare tutti gli strumenti e tutte le altre funzioni dell'attrezzatura XO in modo molto semplice: il software intelligente fa la maggior parte del lavoro. Basta toccare il pedale e guardare le informazioni sullo schermo.



**Non esitate a contattarci per una dimostrazione personalizzata del sistema di lavoro XO FLEX**



## I nostri expert users dicono del FLEX:

A cura di Franco Biasetto

“Dopo alcuni mesi di utilizzo posso confermare la validità ergonomica del riunito Flex.

**I suoi punti di forza sono:**

- il visore che permette un accurato controllo di tutte le funzioni;
- il poggiatesta completamente regolabile che consente di collocare il capo del paziente nella posizione più comoda per l'operatore;
- i comandi a pedali che lasciano libere le mani del dentista e dell'assistente;
- da segnalare infine il micromotore con controllo a induzione molto potente e facilmente regolabile.

Dr. Stefano Zalunardo - NOALE (VE)

“Ergonomia: Ergoflex ovvero come lavorare felici e non procurarsi il mal di schiena

Stendo queste brevi note su richiesta del sig. Biasetto della Oxy-Dental di Roncade (TV), il quale anche ultimamente mi ha ricordato che è stato particolarmente colpito dalle parole che gli ho detto la prima volta che ci siamo incontrati. Eravamo agli amici di Brugg, io cercando qualcuno in grado di farmi la manutenzione e lui che esponeva le nuove "meraviglie" tecnologiche del nuovo riunito "Flex".

Lo avevo liquidato dicendogli... che erano sicuramente utili... ma che erano tutte "c...te", rispetto a quello che di base consentiva l'utilizzo della poltrona associata al suo mobile "ergoflex".

Qui inizia la mia visione di come personalmente voglio lavorare: come tutti ho percorso una curva di apprendimento, sbagliando e cercando nella letteratura fonti da cui trarre idee per migliorare. La conoscenza della professione è fatta di tanti capitoli. E uno di quelli di base, che si dovrebbe usare nella progettazione del proprio spazio lavorativo, è quello dell'ergonomia. Questo rappresenta un capitolo fondamentale, perlomeno nella mia esperienza, per impostare il lavoro a due o a quattro mani.

Esistono sicuramente altre ditte che dispongono di prodotti che rispondono alle mie esigenze, ma quella che ho trovato, ormai dieci anni fa, è stata la "Flex".

Essa dispone di un riunito che consente di portare il paziente in posizione orizzontale e grazie al poggiatesta, di angolare il capo in flessione o in estensione per accedere in visione diretta all'arcata inferiore o superiore. Sembra una banalità, ma quanti professionisti lavorano con posture sbagliate per poter vedere quello che fanno? La giusta posizione del paziente, ci consente di avere la visione del campo operatorio ottimale, la nostra postura deve essere caratterizzata dal busto leggermente inclinato in avanti ma dalla schiena dritta, e qui entra in gioco il seggiolino che ci obbliga a mantenere la postura corretta.

Il seggiolino dell'operatore, un sofisticato attrezzo di tortura, almeno per chi ci si vuole "sedere" sopra

e non ha capito come utilizzarlo al meglio, è il nostro più caro amico. La seduta va inclinata in avanti, in modo da impedirci la rotazione del bacino e la flessione della colonna a livello lombare, il poggiatesta viene in avanti e consente un comodo supporto lombare. Il seggiolino ci obbliga ad una postura corretta, l'operatore **non è seduto** ma forma un tripode con le sue gambe ed il seggiolino, il busto piegato leggermente in avanti, la testa sopra il paziente opportunamente posizionato.

Tutti i tentativi di modificare queste caratteristiche per far diventare il seggiolino flex più simile ad uno normale vanificano le sue caratteristiche benefiche: "sedersi" con postura errata significa provocare la contrattura dei muscoli e regalarsi tanti dolorini...

Occorre poi avere i materiali a portata di mano, l'assistente sul suo seggiolino sta alla mia sinistra e deve aiutarmi non correndo per tutto lo studio in cerca dei materiali, ma estraendoli dall'ergoflex, mobile con cassette rotanti sull'asse verticale che consente l'uso a quattro o a due mani. Nei cassetti dotati di vaschette di plastica o di porta "tray" si possono disporre le attrezzature che ci saranno necessari nella nostra pratica e "ricaricarli" durante il riordino tra un paziente e l'altro. Finita la parte operativa, il trita amalgama, la lampada da foto polimerizzazione e quant'altro, viene celata alla vista ed alla polvere dalla comoda serranda, ora sostituita nei nuovi modelli dalla porticina scorrevole.

Dr. Leonardo Comelli - LATISANA(UD)  
PUJA(PN)

“Da circa 10 anni utilizziamo i riuniti FLEX (avendone acquistati 2 nel 1992, 1 nel 1996 e 1 nel 1999) senza aver mai accusato gravi problemi se non i normali inconvenienti che possono sempre accadere (per altro prontamente risolti).

La scelta di acquistare dei riuniti Flex era stata dettata da vari motivi ma sicuramente l'elemento caratterizzante è la posizione di lavoro ergonomica sia per l'operatore che per l'assistente molto all'avanguardia già nel periodo in cui sono stati acquistati (possiamo chiamarla era pre-ergonomica) e riscontrabile in pochissimi riuniti oggi in commercio e di più recente progettazione.

Si apprezza inoltre il design moderno e snello, piacevole alla vista; la pulizia delle linee, che si traduce in una facile detersione delle superfici. Abbiamo notato inoltre una buona scelta dei materiali costruttivi (maniglie, scocche, braccetti, bacinella, plastiche varie) molto duraturi nel tempo nonostante l'uso molto intenso delle attrezzature e spesso a contatto con materiali aggressivi. Molto valida si è rivelata inoltre l'assistenza sia a livello locale che a livello centrale con rapidi interventi sia di manutenzione ordinaria che di manutenzione straordinaria (per la verità molto limitati) con una veloce reperibilità di pezzi di ricambio qualora essi non fossero reperibili in loco. Il giudizio che noi esprimiamo, quindi, è sicuramente positivo."

Dr. Enzo Valentini, Dr. Luca Valentini  
Studio Odontoiatrico Associato Valentini  
CLES (TN)



# La Certificazione di qualità applicata al settore Odontoiatrico

A cura dell'ing. Gian Galeazzo Caccia

Nel settore Odontoiatrico i Pazienti sono oggi diventati Clienti e questo non costituisce solo un cambio di terminologia, ma un decisivo cambiamento di cultura che ha portato ad una profonda ridefinizione dei ruoli, in particolare del ruolo del Medico.

La necessità di mettere in evidenza nei confronti del proprio Cliente quale sia il livello delle prestazioni professionali erogate, ossia ottenere un corretto "consenso informato", costituisce un elemento ormai imprescindibile.

L'esigenza di misurare la qualità erogata ed il livello di gradimento della propria organizzazione è ormai un fatto necessario:

- perché là dove non viene fatto lo fa comunque il Cliente, traendo considerazioni e conseguenti comportamenti che rischiano di non essere conosciuti da chi ha erogato il servizio sanitario;
- perché se si vuole essere competitivi bisogna migliorare e per migliorare bisogna avere a disposizione dati oggettivi su tutti i processi dello studio, non solo medici;
- perché altrimenti non è possibile determinare la qualità e la tipologia delle risorse interne che sono necessarie per raggiungere il prefissato livello di Qualità che deve caratterizzare uno Studio che vuole distinguersi.

La Norma UNI EN ISO 9001 soddisfa certamente queste esigenze di "customer satisfaction" ma costituisce uno sforzo organizzativo inutile se non affrontato e pianificato convenientemente. La certificazione non deve essere un processo mirato alla forma ma uno stimolo alla definizione ed al controllo dei punti forti di quell'organizzazione che vuole essere veramente competitiva.

Sviluppare il Sistema Qualità in uno Studio Odontoiatrico vuol dire che, pur rispettandone la personalità e lo stile, vengono introdotti tutti gli elementi che servono a migliorare i controlli degli standard scientifico-sanitari adottati,

l'efficienza organizzativa interna e la propria immagine esterna. Questi controlli, una volta introdotti nello Studio, devono essere applicati da tutto il personale.

Ne deriva che la Direzione potrà misurare gli evidenti riflessi positivi sia sulla qualità percepita dal Cliente che sulla propria organizzazione interna e sul relativo andamento economico dello Studio. Obiettivo è quello di fidelizzare il cliente e farlo diventare un attivo sostenitore della qualità che caratterizza ogni attività svolta. Ai motivi organizzativi si devono poi aggiungere gli elementi motivazionali. Tra gli elementi più trainanti spicca sicuramente la necessità ormai sempre più presente di essere accreditati dalla Regione, da una Assicurazione o da Enti con i quali si possono stipulare accreditamenti sulle prestazioni dello Studio.

Un altro elemento motivazionale è dato dal fatto che lo sviluppo di un Sistema Qualità apporta un benefico impatto sull'efficienza interna e quindi sulla riduzione dei costi di funzionamento dello Studio stesso.

Va detto che l'obiettivo raggiunto attraverso le metodologie applicate nello sviluppo di un Sistema Qualità può essere anche conseguito in modo graduale attraverso fasi successive.

La strada del miglioramento costante rappresenta il miglior modo di proporsi sul mercato. Questo miglioramento non si ottiene quindi solo attraverso l'impiego di procedure organizzative aggiornate ed efficienti ma anche e soprattutto attraverso l'adozione di linee guida scientifico-sanitarie applicate con rigore da tutto il personale medico ed infermieristico, attraverso l'applicazione di standard organizzativi innovativi e attraverso una costante attività di formazione di tutto il personale.

Questi aspetti costituiscono in pratica la base della creazione di un buon sistema organizzativo interno condiviso, adottato ma soprattutto sposato da tutte le risorse

Per gli studi odontoiatrici interessati a conoscere il significato in modo chiaro ed esaustivo della **VISION 2000**, la *Oxy Dental* ha organizzato una

**Conferenza tenuta dall'ing. Gian Galeazzo Caccia della CONSIND, che si svolgerà Martedì 08 aprile alle ore 20.30, presso la sala conferenze della Oxy Dental.**

– **OBBLIGATORIA LA PRENOTAZIONE** –

Per maggiori informazioni: SEGRETERIA CORSI OXY DENTAL  
tel. 0422 841241, fax. 0422 842310, e-mail: info@oxydental.it

# Utilizzo del laser nella pratica odontoiatrica: intervista al dr. Rovelli

A cura di **Diego Merati**



**Domanda:** La tecnologia laser nel mondo odontoiatrico ha ormai raggiunto livelli applicativi impensabili fino a qualche anno fa, ma alcune applicazioni non sono ancora ben definite, a causa di una disinformazione da parte degli operatori dentali, e una plausibile diffidenza che l'odontoiatra nutre nei confronti di tale tecnologia. A tal proposito abbiamo scambiato quattro chiacchiere con un libero professionista su quella moltitudine di informazioni che vengono propinate dagli informatori del settore circa i laser odontoiatrici.

**Dr. Rovelli:** *Abituati all'incalzare della tecnologia ci aspetteremmo miracoli da un laser ma, ahimè, non è così per alcune ragioni che sarebbe bene chiarire prima di affrontare un tale investimento.*

**Domanda:** Esiste un laser che mi permette di effettuare tutti i trattamenti?

**Dr. Rovelli:** Innanzitutto non esiste un singolo laser che raggruppi in sé le peculiarità delle diverse sorgenti energetiche (CO<sub>2</sub>, Nd:YAG, Erbium:YAG, Diodo, etc.) in quanto ognuno di essi ha delle precise caratteristiche più o meno adatte al trattamento che dobbiamo eseguire. Ogni singola sorgente è da intendere come coadiuvante dello strumentario già presente nello studio, fatte salve alcune specifiche applicazioni in cui non vi è una alternativa con i metodi convenzionali.

**Domanda:** Ma allora perché dotarsi di un laser?

**Dr. Rovelli:** Ci sono buone ragioni: La qualità del nostro operato ne ha sicuramente un beneficio e questo si ripercuote positivamente non solo sulla nostra coscienza professionale ma anche nel rapporto con i

nostri pazienti in termini di qualità percepita e quindi di fidelizzazione.

La sua silenziosità lo vuole apprezzato soprattutto dai bambini ma anche da molti pazienti adulti.

Il raggiungimento del trattamento proposto spesso senza l'ausilio dell'anestesia depone a favore.

Ultimo e più importante motivo: determinati risultati oggi sono ottenibili solo con l'ausilio del laser.

Detto questo è importante, affinché l'investimento sia tale, identificare quale è il settore operativo prevalente e selezionare il laser più indicato.

**Domanda:** Quindi a seconda delle applicazioni dobbiamo individuare il laser più adatto ?

**Dr. Rovelli:** Certo, se siamo dediti alla chirurgia il laser più indicato è il CO<sub>2</sub> che possiede oggi una capacità di taglio paragonabile ad un bisturi ed è particolarmente maneggevole, anche nella zone "scomode" poco agibili per il bisturi tradizionale.

Se l'ambito di utilizzo prevalente è la conservativa ci orienteremo verso due tipi di laser. Quello ad Er:YAG che è finalmente capace di abraderlo lo smalto in tempi accettabili, pur non eliminando gli strumenti rotanti. E quello Nd:YAG per il condizionamento della dentina, la cosiddetta vetrificazione, tenendo presente che tale effetto sigilla anche i tubuli dentinali, con ovvi vantaggi in termini di comfort post-reatauro. L'utilizzo di tale laser è consigliato anche nella risoluzione di particolari patologie legate all'ipersensibilità dentale.

Per chi si occupa di parodontologia il laser d'elezione è il Neodimio che, ha la peculiarità di abbassare la carica batterica delle tasche parodontali e di avere un effetto biostimolante, il che porta a risoluzioni funzionali ed estetiche impensabili con metodi standard.

Un endodontista che voglia sterilizzare il canale riducendo enormemente il numero di apicectomie e quindi aumentando il comfort del paziente ha a disposizione un laser Nd:YAG (con parecchia letteratura che avalla l'uso) od eventualmente un laser Er:YAG tenendo presente che esistono alcune limitazioni cliniche relative al suo uso.

**Domanda:** Abbiamo parlato di conservativa, parodontologia ed endodonzia, sono le uniche specialità in cui si può utilizzare il laser ?

## ► Tecnologie laser a confronto

**Dr. Rovelli:** No, esistono tutte quelle applicazioni di chirurgia mucogengivale (gengivectomie, frenulectomie, escissioni in generale) in cui l'approccio convenzionale comporterebbe tempi di guarigione più lunghi. Inoltre può essere utilizzato anche nel trattamento non chirurgico delle lesioni bianche, quali Lichen, Leucoplachie ed afte.

Personalmente lo ritengo anche un buon strumento per la decontaminazione delle perimplantiti.

**Domanda:** È sicuro l'utilizzo del laser ?

**Dr. Rovelli:** Molti laser hanno ormai in dotazione un software che permette di selezionare tutte le procedure standard senza incorrere in errori dovuti all'uso impreciso e a una applicazione errata dei protocolli operatori. Per quanto riguarda la sicurezza relativa ad un uso improprio tutti i laser devono essere dotati degli adeguati strumenti protettivi come gli occhiali che garantiscono una elevata sicurezza operativa.

**Domanda:** Come è possibile ammortizzare il costo di una tale apparecchiatura ?

**Dr. Rovelli:** Concludo con questa considerazione. Svolgiamo il difficile ruolo di clinici operatori, ma siamo anche costretti, nostro malgrado, ad essere imprenditori di noi stessi. Il laser odontoiatrico oggi soddisfa entrambi gli aspetti, a patto di fare la giusta scelta. *A buon intenditor...*

*Il dr. Emanuele Rovelli è Nato a Besana Brianza (MI) il 28/02/58, laureato in medicina e chirurgia presso l'Università di Milano nel 1985, è regolarmente iscritto all'albo degli odontoiatri di Milano dal 1986 iscrizione N° 326. Ha partecipato al corso postuniversitario in endodonzia con il Prof. H. Schilder dell'Università di Boston, Massachusetts USA.*

*Ha seguito corsi di parodontologia e terapia implantare con il Prof. Lindhe, Goteborg University, a Goteborg, in Svezia, ha partecipato a corsi di approfondimento con il Prof. Brusotti Università di Pavia, è attualmente socio attivo della SIDP (Società italiana di Parodontologia) e della AIOLA (Associazione Italiana Odontoiatrica Laser). Da sempre svolge libera professione con una attenzione particolare alle nuove tecnologie diagnostiche ed operative collaborando con note aziende del settore in veste di consulente e opinion leader.*

*Ha partecipato allo sviluppo e alla sperimentazione di nuovi apparecchi tecnologici quali i laser e gli air abrasion per la terapia conservativa, valutandone l'utilizzo ed i risultati rispetto agli strumenti rotanti convenzionali.*

*È stato tra i primi in Italia ad utilizzare il laser ad Erbium ed il laser Neodimio, confrontandone i risultati e le metodiche applicative nelle varie applicazioni cliniche. Attualmente è relatore a congressi nazionali e presso le sedi ANDI italiane relativamente alle applicazioni del laser in odontoiatria confrontando e valutando i vari tipi di laser nei diversi aspetti della pratica quotidiana.*

### DM980 Diode Laser



#### Scheda Tecnica DM980 DIODE Laser

Tipo di laser	Diode
Lunghezza d'onda	980 nanometri
Potenza	da 0,5 a 10 Watt Step 0,1
Frequenza	da 5 a 500 Hertz. Step 0,1
Energia di Impulso	
Durata di impulso	da 0,1 ms a continuo
Raggio visibile	HeNe Laser 2 mW.
Alimentazione	230 Volt Monofase
Raffreddamento	Aria
Peso	12 Kg.

#### Dotazione Accessori

Fibra ottica da 320 micron, Fibra ottica da 200 micron, Occhiali di protezione (3 paia), Manipolo autoclavabile (2), Stripper per fibre ottiche, Forbice ceramizzata per fibre ottiche, Manuale clinico, Manuale tecnico.

#### Scheda Tecnica DM200 Nd:YAG Laser

Tipo di laser	Nd. YAG super pulsato
Lunghezza d'onda	1064 nanometri
Potenza	da 0,5 a 10 Watt Step 0,1
Frequenza	da 5 a 200 Hz. Step 1 Hertz
Energia di Impulso	da 30 a 360 mJ
Durata di impulso	100 / 300 microsec
Raggio visibile	HeNe Laser 2 mW.
Alimentazione	230 Volt Monofase
Raffreddamento	Aria Acqua
Peso	40 Kg.

#### Dotazione Accessori

Fibra ottica da 320 micron, Fibra ottica da 200 micron, Occhiali di protezione (3 paia), Manipolo autoclavabile (2), Stripper per fibre ottiche, Forbice ceramizzata per fibre ottiche, Tappetino vassoio porta strumenti, Antenna porta fibra, Manuale clinico, Manuale tecnico.



DM200 Nd:YAG Laser



DMT

Dental Medical Technologies





# E.C.M. Educazione Continua in Medicina

A cura di Mariella Zenucchi

Nell'ambito dei corsi E.C.M. dell'anno 2002 sono stati erogati un totale di 36 crediti, con un'affluenza di circa 500 odontoiatri. Vogliamo quindi ringraziare tutti i medici che hanno partecipato, contribuendo così al successo delle manifestazioni.

## CORSI ECM ORGANIZZATI NELL'ANNO 2002

I PRINCIPI DI ERGONOMIA MODERNA E QUALITÀ DI LAVORO NELLO STUDIO ODONTOIATRICO

**Prof. Herluf Skowgaard**  
18/04/2002

CORSO TEORICO DI PROTESI FISSA

**3M - ESPE**  
**Dr. Stefano Valbonesi**  
21/09/2002

Crediti ECM: 5

SEDAZIONE CON PROTOSSIDO D'AZOTO NELLO STUDIO ODONTOIATRICO

**Dr. Claudio Miegge**  
05/10/2002

Crediti ECM: 5

CORSO PER SEGRETARIE E PERSONALE DELLO STUDIO: dal primo contatto telefonico alle modalità di pagamento dei preventivi ed ai richiami periodici

**Dr. Antonio Pelliccia**

Crediti ECM: 10

DALLA COMUNICAZIONE ALLA CARTELLA CLINICA VISIVA...

**Dr. Antonio Pelliccia**  
1ª ed.: 08/11/2002 - 09/11/2002  
2ª ed.: 31/01/2003 - 01/02/2003  
3ª ed.: 21/02/2003 - 22/02/2003

Crediti ECM: 12

L'ENDODONZIA MODERNA: i nuovi concetti di preparazione canalare

**Dr. Fabio Gorni**  
23/11/2002

Crediti ECM: 4



Sala Conferenze

## I NOSTRI CORSI PER L'ANNO 2003 - 1° semestre

Per offrire ai nostri clienti un servizio sempre vicino alle loro esigenze, abbiamo attivato una serie di corsi già accreditati e altri per i quali è stato chiesto l'accreditamento, che vi presentiamo. Vi invitiamo a contattarci, confidando nel vostro unanime gradimento. **Oxy Dental**

### CORSO DI AGGIORNAMENTO TEORICO DI ODONTOIATRIA CONSERVATIVA: 24/05/03

**E.C.M.  
CREDITI 4**

**SEDE:** Centro congressi - Hotel Cà del Galletto - Via Santa Bona Vecchia, 30 - 31100 Treviso - Tel. 0422 432550

**QUOTA D'ISCRIZIONE:** € 100,00+i.v.a. per quota individuale.

#### GIORNATA UNICA

**Dr. Marco Calabrese**  
**Dr. Lorenzo Graiff**  
dalle ore 09.30 alle ore 17.00

#### PROGRAMMA:

- Il restauro estetico in composito: strategie operative
- Elementi fondamentali delle tecniche di adesione
- Sensibilità post-operatoria
- Cementazione adesiva
- Sistemi e metodi per la fotopolimerizzazione

#### Profilo del relatori:

**Dr. Marco Calabrese**  
Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università di Padova. Dal 1991 svolge attività di ricerca clinica e sperimentale presso l'Università di Padova, con particolare riguardo per gli adesivi dentali e le problematiche connesse all'adesione alla struttura dentale. Nel 1995 ha conseguito il diploma di perfezionamento in Odontoiatria Restaurativa presso l'Università di Siena. Attualmente ha l'incarico di professore a contratto presso l'Università di Padova e svolge la libera professione a Padova, occupandosi in particolare di odontoiatria estetica in campo conservativo e di endodonzia.

**Dr. Lorenzo Graiff**  
Laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria presso l'Università di Padova. Nel 1991 svolge attività di ricerca clinica e sperimentale presso l'Università di Padova, con particolare riguardo per gli adesivi dentali e le problematiche connesse all'adesione della struttura dentale. Attualmente ha l'incarico di professore a contratto presso il CLOPD di Padova e svolge la libera professione occupandosi in particolare di odontoiatria estetica in campo conservativo ed endodontico.

*Novità assoluta!*

**Prima volta in Veneto**



LO STUDIO ODONTOIATRICO

GESTITO MANAGERIALMENTE: 06/06/03 - 07/06/03

SEDE: Sala conferenze Oxy Dental s.r.l. - Via Tintoretto, 12 - 31056 Roncade (TV) - Tel. 0422 841241

QUOTA D'ISCRIZIONE: € 320,00 + i.v.a. per entrambe le giornate; € 170,00 + i.v.a. per una sola giornata.

**PRIMA GIORNATA: 06/06/03**

**PROGRAMMA:**

**La diagnosi manageriale dello studio:**

- Le basi economiche e le basi organizzative
- Il calcolo del costo delle prestazioni e la congruità del listino
- Il controllo gestionale della produzione

**Gli obiettivi e la terapia manageriale:**

1. Terapia di mantenimento dei pazienti  
Richiami, Qualità percepita, marketing deontologico
2. Terapia di incremento della produzione  
Preventivi, modalità di pagamento, comunicazione dialogica
3. Terapia di sviluppo dell'organizzazione  
Risorse umane, Motivazione, Controllo, Documentazione

**I benefici professionali:**

1. Gestione dei tempi
2. Aumento della redditività
3. Contenimento dei costi
4. Riduzione dello stress

**La gestione manageriale quotidiana:**

**Parametri di organizzazione**

1. I fattori di rischio
2. L'esame del problema gestionale
3. L'agenda di studio
4. La valutazione dei carichi di lavoro
5. La contrattualistica ed i rapporti economici
6. L'agenda della Segreteria
7. La comunicazione
8. La pianificazione

**La organizzazione del controllo periodico di management:**

1. Lo spazio
2. Il personale
3. Il tempo
4. I costi
5. La motivazione del team
6. I rapporti del paziente con lo studio
7. I benefici

**Dr. Antonio Pelliccia**  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

**SECONDA GIORNATA: 07/06/03**

**PROGRAMMA:**

**Le strategie di successo professionale in Odontoiatria**

1. Le risorse umane, economiche e di mercato
2. Le diverse forme costitutive dello studio  
Monoprofessionale, Associato, Società di capitali (SRL)

**La certificazione di Qualità**

1. ISO 9000 e Vision 2000
2. Gli accreditamenti
3. La "Qualità reale e quella percepita"

**La comunicazione scritta, dialogica e visiva nello studio odontoiatrico**

1. Stimolare l'interesse del paziente attraverso la partecipazione attiva
2. Migliorare la comunicazione interna dello studio  
Strumenti operativi "case history" di consulenze trattate dal relatore

**La gestione del piano terapeutico contabile, della compliance e della concordance del paziente**

1. La presentazione del consenso informato e

della modulistica da consegnare ai pazienti attraverso il metodo Apmanagement

**La gestione del mercato potenziale**

1. La concorrenza
2. Fidelizzare il paziente nel tempo

**L'importanza dell'igiene periodica per ottenere la "customer satisfaction"**

1. Le garanzie professionali
2. Il concetto di benessere e di salute anteposto alla malattia
3. Le assicurazioni sanitarie

**Il paziente come risorsa**

1. Il paziente promoter
2. Il paziente economicizzante
3. Il paziente difficile

**Progettare insieme la gestione manageriale dello studio**

1. Esercitazione pratica svolta in aula sulla base delle metodologie di "Problem Solving"
2. Domande al relatore.

**Dr. Antonio Pelliccia**  
dalle ore 9.00 alle ore 17.00

**Profilo del relatore:**

*Economista. Consulente di direzione per le strategie di impresa e per la gestione strategica delle risorse umane. Consulente di aziende multinazionali della comunicazione, dell'area farmaceutica e odontoiatrica. Scrive sulle principali riviste di odontoiatria. Direttore responsabile del periodico di management sanitario "Mediamix". Autore e relatore dei corsi sul Management odontoiatrico e sull'ottimizzazione dei costi e dei profitti dell'attività gestionale degli studi odontoiatrici. Autore del testo di management odontoiatrico edito da Promodem ACME Srl e delle Schede di Management edito da ARIANTO Srl. Collabora con le principali associazioni nazionali odontoiatriche e Ordini dei Medici e Odontoiatri presentando i concetti e le soluzioni operative della corretta gestione manageriale dell'attività del team. Dal 1999 in sede universitaria come docente al Master di Gestione della professione odontoiatrica presso l'Università di Brescia - Clinica Odontoiatrica e presso i seminari tenuti con l'Università Cattolica del Sacro Cuore in Roma.*

*Per maggiori informazioni:*

**SEGRETERIA CORSI OXY DENTAL**

tel. 0422 841241, fax. 0422 842310, e-mail: [info@oxydental.it](mailto:info@oxydental.it)

# Un problema risolto:

## la tranquillità operatoria nelle forature implantologiche

A cura di Luigi Zucca

### Necessità

Sfruttare al meglio la struttura ossea disponibile al fine di ottenere la migliore stabilità primaria ed un'ideale capacità di carico dell'impianto.

### Difficoltà e problemi

- Zone anatomiche con volume osseo ridotto
- Zone con densità ossea ridotta o disuniforme
- Zone a rischio chirurgico, adiacenza di strutture (vascolari o nervose) da non ledere, né da invadere (seni mascellari)
- Scarsa visibilità operatoria o difficoltà visive

### Soluzione *Utilizzo di frese DSS*

### Caratteristiche

Frese compatibili con i maggiori sistemi implantologici provviste di campane di stop a regolazione micrometrica ed in continuo



### Meccanismo

La presenza di una microfilettatura rovescia sulla coda delle frese permette l'accoppiamento e l'esatta regolazione a qualsiasi altezza degli stop a campana, l'automatico arretramento della fresa nel momento in cui viene raggiunta una prestabilita profondità di foratura.

### Vantaggi

Permettono di sfruttare con estrema semplicità e con la massima sicurezza una prestabilita profondità ossea disponibile.

Evitano di dover visualizzare, durante la foratura, le tacche di profondità.

Facilmente ed immediatamente regolabili con precisione per qualsiasi profondità di foratura.

Permettono di concentrarsi sugli altri aspetti della foratura (direzione, distanze relative, ...).

La stessa campana di stop può essere utilizzata per diversi diametri di frese e per diverse lunghezze di impianto.



### Facilità

Minikit pronti per i vari sistemi implantologici.

Vasta scelta di frese di diametri intermedi per l'osso soffice.

Possibilità di migliorare l'ergonomia e l'organizzazione dell'intervento attraverso l'uso dell'Implantobloc

(calibro ed organizer operatorio).





**► Caso clinico**

**Le frese sono utilizzabili con vari sistemi implantologici**



La fresa è pronta per la foratura: la campana è stata regolata all'altezza desiderata riportando la misurazione radiografica sull'IMPLANTO-BLOC.



La fresa entra e si arresta alla profondità predeterminata al primo contatto della campana con la corticale ossea...



... se la spinta sulla fresa continua la campana si arresta sulla corticale provocando l'automatica risalita della fresa.



- *Drilling Security System* consente la preparazione extra orale della profondità di foratura.
- È munito di un originale dispositivo di stop a campana a posizionamento regolabile in altezza.
- Facilita la foratura ossea permettendo l'arresto della fresa all'esatta profondità prestabilita.
- Permette la retrazione della fresa quando la profondità di foratura è stata raggiunta.
- Evita di ricorrere a difficili controlli visivi delle tacche di profondità.
- Consente di mantenere sotto costante controllo la profondità di foratura.
- Permette di sfruttare con grande sicurezza tutta la profondità ossea a disposizione.
- Abbatte i rischi di lesioni alle strutture adiacenti.
- Facilita il gesto operatorio rendendolo accessibile, accurato e sicuro.

**Serata di aggiornamento culturale sul tema:  
Implantologia e nervo alveolare inferiore.  
Prevenzione e trattamento delle complicanze.**

**E.C.M. in fase di accreditamento**

**RELATORE:** *Prof. Gian Antonio Favero*

**QUOTA D'ISCRIZIONE:** € 60,00 + i.v.a. per quota individuale.

**27/03/2003:** Hotel Villa Braida - Via Bonisiolo 16/b  
ore 20.30 31021 Mogliano Veneto (TV) - Tel. 041 457222

**04/04/2003:** Hotel Sheraton - Corso Argentina, 5  
ore 20.30 35129 Padova (PD) - Tel. 049 8998299

**Programma:**

- Introduzione
- Anatomia e morfologia del nervo alveolare inferiore
- L'implantologia ossea integrata
- Metodiche chirurgiche di trattamento dei settori mandibolari posteriori e rapporti con il nervo alveolare inferiore
- Prevenzione dell'invasione del canale del nervo alveolare inferiore
- Complicanze per lesioni del nervo alveolare inferiore in seguito ad implantologia
- Trattamento delle complicanze
- Conclusioni

**Profilo del relatore:**

Il Prof. GIAN ANTONIO FAVERO si è laureato in medicina e chirurgia all'Università di Padova, si è specializzato in Odontoiatria e Protesi Dentaria e Storia della Medicina nella stessa Università con il massimo dei voti e la lode. Dal 1980 è stato insegnante di Protesi fissa e Odontoiatria conservativa nella Scuola di specializzazione in Odontostomatologia dell'Università di Padova. Attualmente è professore ordinario dell'Università di Padova e Titolare della Cattedra di Pedodonzia nel Corso di Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria. È Primario del Servizio Autonomo di Pedodonzia dell'Università di Padova in Castelfranco Veneto. È docente di osteointegrazione clinica nella Scuola di Perfezionamento in Implantologia Orale ed Extraorale dell'Università di Padova. È redattore capo del Giornale di Stomatologia e Ortognatodonzia. È socio fondatore alla Società Italiana di Osteointegrazione, membro attivo della European Association of osseointegration e membro attivo della "ITI Foundation". È fellow dell'Academy of Dental Materials. Dirige in Italia (Treviso) il "Branemark Osseointegration Center" centro di ricerca internazionale di osteointegrazione orale ed extraorale. Sin dal 1984 fa parte del Gruppo internazionale di studio sull'osteointegrazione, diretto dal Prof. P.I. Bränemark. È Direttore del Centro di alta specializzazione di Implantologia orale ed extraorale della Regione Veneto dal 2001. Pioniere dell'implantologia osteointegrata in Italia, ha al suo attivo oltre 350 pubblicazioni e alcune monografie e libri di

**Per maggiori informazioni: SEGRETERIA CORSI OXY DENTAL**  
tel. 0422 841241, fax 0422 842310, e-mail: info@oxydental.it

GRUPPO  
**33**

# Gruppo 33

È l'organizzazione che predispone e coordina i principali Corsi di formazione in Oxydental. Il programma annuale è sempre ricco di novità e di interessanti argomenti, degni di approfondimento. La frequenza è libera e aperta a tutti i nuovi e vecchi clienti. Il Gruppo 33 è un'ottima proposta per condividere esperienze professionali e per scambiare opinioni e metodologie operative tra odontoiatri. Tutti gli incontri si svolgeranno nella sala conferenze della Oxy Dental alle ore 20.30.

PRESIDENTE: **dr. Mauro Bolzan**



**CONSIGLIO DIRETTIVO:**

*Dott. Alberto Alessandrini, Dott. Pierangelo Bressan, Dr. Massimiliano Lanza, Dott. Raffaele Mazzilli, Dr. Fabio Marcon, Dr. Francesco Variola, Dott. Damiano Verocchi, Dr. Silvio Bonfiglio.*

“ **Scopo degli incontri è di poter confrontare le esperienze di ogni giorno del nostro lavoro, per poter migliorare e sviluppare la nostra conoscenza, attraverso un dialogo aperto e comunicativo**

**Dr. Mauro Bolzan** ”

La quota di partecipazione fissata per singola serata accreditata è di 60 Euro + I.V.A.



Per l'iscrizione ai corsi contattare Oxy Dental:  
Tel.: 0422 841241 - Fax: 0422 842310  
e-mail: info@oxydental.it

## 1° Semestre

### - 1° CORSO -

#### "Innovazioni tecnologiche in odontoiatria"

**06 Febbraio 2003** **Dr. Lars Sennerby**  
Innovazioni tecniche per la valutazione dell'interfaccia osso-impianto e della stabilità.

**13 Marzo 2003** **Dr. Silvio Bonfiglio**  
Cartella clinica parodontale digitale.

**20 Marzo 2003** **Dr.ssa Maria Pia Montanari**  
Restauro estetico - tecniche dirette ed indirette  
Materiali e protocolli clinici.

**17 Aprile 2003** \* **Dr.ssa Elena Novellini**  
**Dr. Maurizio Colorio**  
Endodonzia. Aggiornamenti tecnologici in endodonzia.  
Tecniche di rivelazione, di strumentazione, di chiusura.

**29 Maggio 2003** **Dr. Francesco Variola**  
Innovazioni tecnologiche in gnatologia e nello studio delle parafunzioni. **CREDITI E.C.M. 2**

## 2° Semestre

### - 2° CORSO -

#### "Aspetti pratici in odontoiatria estetica"

**26 Giugno 2003** **Dr. Raimondo Pische**  
**Dr. Giustino Gallo**  
L'uso del Laser nella pratica quotidiana:  
metodologie a confronto. **CREDITI E.C.M. 2**

**25 Settembre 2003** **Dr. Fabio Marcon**  
**Sig. Loris Zamuner**  
Aspetti pratici in odontoiatria estetica: restauri adesivi nei settori frontali. Faccette e corone integrali.

**30 Ottobre 2003** \* **Dr. Mauro Bolzan**  
Aspetti pratici della gestione dei tessuti parodontali, quale premessa all'estetica nella riabilitazione dei settori anteriori.

**27 Novembre 2003** **Dr. Alberto Alessandrini**  
**Dr. Raffaele Mazzilli**  
Aspetti pratici della gestione del paziente disfunzionale. L'odontoiatria biologica.



**E.C.M. in fase di accreditamento**

# FORUM Oxy Dental

A cura di Saba Biasetto

WWW.OXYDENTAL.IT

Quante volte vi è capitato di trovarvi con degli amici in Piazza dei Signori a scambiare due chiacchiere o a bere uno spritz...?!?!

E quanto più facile diventa scambiarsi opinioni, discutere di un caso difficile, organizzare un incontro o una serata quando ci si sente all'esterno dell'ambiente di lavoro, sciolti da ogni impegno? Riflettendo proprio su queste semplici realtà, Oxy Dental ha pensato di fornire ai propri clienti un nuovo servizio...

Come tutti sanno, internet sta diventando una specie di "altro mondo" nel quale è possibile fare tutto ciò che si è soliti fare ogni giorno, senza doversi muovere da casa... Nel web si può giocare, fare acquisti, organizzare viaggi, lavorare, **fare amicizie**, cercare casa, e perfino studiare... Tutto questo può sembrare caotico, difficile da sfruttare a proprio vantaggio e difficile da usare....

Per essere vicina, ma soprattutto di aiuto ai suoi partner commerciali anche in queste nuove esperienze, Oxy Dental ha deciso di costruire una città su misura per voi, una città nella quale è possibile, "passeggiando", vedere chi la abita, quali eventi (corsi) vengono organizzati, fare acquisti e... da oggi Chiacchierare!

Proprio così... all'interno di questa città Oxy Dental ha deciso di costruire una piazza, detta FORUM, nella quale è possibile incontrarsi, lasciarsi messaggi e discutere di tutto ciò che si vuole!

Questo Forum di discussione on line è stato studiato in modo da avere una grafica chiara che renda il suo utilizzo molto semplice e diretto.

Sulla parte sinistra dello schermo viene visualizzato il

sommario con tutti gli argomenti che sono stati proposti; selezionando il titolo di un argomento verranno visualizzati tutti gli interventi che sono stati effettuati. Se invece si desidera proporre un nuovo argomento, basterà scegliere l'opzione "Inviare un nuovo articolo"... Sarà così a vostra disposizione una nuova pagina di discussione che si inserirà automaticamente nel sommario...

Per ricercare un argomento in modo semplice e immediato è stato inserito anche un "motore di ricerca", tramite il quale è possibile effettuare una ricerca sia utilizzando una frase sia utilizzando una sola parola. All'interno si potrà discutere di qualsiasi cosa...

Vi potrete scambiare consigli, passare informazioni - dalla ricerca di un collaboratore medico all'acquisto di un'attrezzatura alla ricerca di un'assistente - o semplicemente parlare dei vostri hobbies, o organizzare una serata.... A questo punto non ci resta che darvi il benvenuto nella città "a portata di click" che Oxy Dental sta costruendo gratuitamente per Voi!



# Visitiamo lo studio del... "Benessere"

*A cura della Redazione*

## Da "USA TODAY"



I dentisti negli Usa stanno cambiando i loro studi in vere e proprie spa, complete di massaggi, musica personalizzata e trattamenti per il viso.

I pazienti vengono sottoposti a cure canalari guardando un DVD e nel frattempo viene offerto anche un servizio di massaggio ai piedi, alle gambe e alle mani.

In quello che è stato chiamato "le quattro stagioni" degli studi, il "21st century dental" a Irving in Texas, i pazienti ricevono un servizio di sterling alla fine dell'appuntamento: Ibuprofen, balsamo per le labbra, un fazzoletto caldo e un frappè al latte vengono presentati su un vassoio d'argento.

*"Cerchiamo di metterci al posto del paziente: cosa li può far dimenticare di essere in uno studio dentistico?"* spiega Kent Smith, uno dei due titolari dello studio.

Una televisione al plasma nella reception è un modo. Un altro sono le candele profumate che vengono accese durante i trattamenti.

Le dieci - undici canzoni preferite del paziente vengono trasmesse attraverso cuffie e masterizzate.

Il Cd va poi a casa con il paziente come souvenir.

Alcuni esempi degli speciali trattamenti includono:

- Sedazione del paziente con protossido d'azoto;
- Diagnodent laser che fa una veloce, confortevole, e molto accurata diagnosi sulle carie occlusali occulte, senza raggi x ;
- Una telecamera intra-orale che ritrae accuratamente i denti in formato digitale in modo tale da poter discutere il tipo di cura di cui abbisogna il paziente o che vuole il paziente;
- Un radiografico digitale che mostra sia la struttura interna che l'esterna del dente, contribuendo ad una accurata diagnosi e spiegazione al paziente;
- Abrasione ad aria, sistema di preparazione microinvasiva;
- Centro di sterilizzazione;
- Un "punto di risorsa" con un sistema di acqua filtrata che fornisce ad ogni paziente acqua pura.

Questi servizi vengono forniti direttamente alla poltrona dove vengono discussi i trattamenti e il paziente può rilassarsi.

## Dal Sito dello studio:

L'intera atmosfera è disegnata per aiutare il paziente a rilassarsi in quella che viene chiamata "dental spa". Mentre la lista di servizi è molto simile a quella offerta in molti altri studi dentistici, loro hanno puntato sulla tecnologia per far diventare le procedure indolori e efficienti, a partire dagli esami di routine, dalla pulizia, dalle otturazioni per arrivare a lavori cosmetici che includono corone estetiche, sbiancamento...





- Piacevoli profumi vengono percepiti in ogni parte dello studio grazie a candele e oli per l'aromaterapia;
- Massaggio a digito pressione con crema alla menta per le tempie per eliminare lo stress
- Con l'aromaterapia disponibile alla poltrona si può scegliere uno dei tre profumi in un caldo cuscinetto per il collo o per la schiena.
- L'agopuntura può trattare alcuni punti critici.
- Maschera per gli occhi alle erbe o pastiglie per gli occhi con funzione caldo/freddo per ammorbidire gli occhi stanchi.
- Alla conclusione dell'appuntamento viene offerto un frappè al latte, un fazzoletto caldo, del balsamo per le labbra e ibuprofen.

Nello studio è stato preso come dato di fatto che tutti odiano andare dal dentista; per questa ragione la filosofia è diventata: "fa sentire il paziente come fosse ovunque, tranne dal dentista"... Ecco una lista di alcune delle distrazioni fornite nello studio :

- Protossido di azoto e sedazione disponibile per ogni esigenza;
- Televisioni in ogni sala che aiutano ad evadere
- Un assortimento di DVD (con possibilità di ordinare il preferito se fatto con un po' di anticipo)
- Per chi preferisce ascoltare ci sono diverse opzioni. Possono essere utilizzate delle cuffie o si può scegliere la soluzione dove la musica crea atmosfera in tutto l'ambiente facendo una propria selezione.

Si può scegliere dalla vasta collezione disponibile di CD o qualsiasi gruppo di canzoni che verranno scaricate da internet con la connessione T1.

- Massaggi
- Terapia con le pietre calde
- Occhiali per realtà virtuale per trasportare il paziente da qualche altra parte..
- Biscotti freschi preparati quotidianamente per l'aroma e adatti alle diete

- Per coloro che sono in attesa, vi sono delle distrazioni come l'acquario con l'acqua salata, il servizio bar con bevande calde e fredde, i film o la tv via cavo disponibili sui monitor al plasma 42" ultra-piatti e poltrone per sdraiarsi e guardare il cielo.

Per chi deve lavorare è stata creata una sala per i pazienti business dove possono essere fatte telefonate o usare i nostri computer.



**Abbiamo intervistato per voi il Dr. Kent Smith incuriositi dalle innovazioni apportate da questo studio alla “convenzionale” pratica dentale. Gli abbiamo chiesto quando ha deciso di cambiare rotta, come questi cambiamenti siano stati percepiti dai pazienti e dal team che collabora con lui e soprattutto quali migliorie ha apportato al modo di lavorare.**

### *Ecco come ci ha risposto:*

“Quando ho aperto il mio studio nel 1991 (dopo aver lavorato come associato in un altro studio per 6 anni), ho deciso di non voler aprire in nessun modo uno studio dentistico convenzionale.

Poiché ho sempre convissuto con il timore che molti pazienti hanno quando devono recarsi dal dentista e sapendo che questo innesca una serie di reazioni che portano il paziente stesso a non sentirsi a proprio agio e, di conseguenza, il team dentale a non lavorare in tranquillità, ho sentito la necessità di trovare un sistema che potesse in qualche modo spezzare queste reazioni a catena.

Ho deciso quindi di assumere un architetto che non avesse mai progettato prima uno studio dentistico prima, cosicché non avesse dei preconcetti che potessero in qualche modo limitare le sue idee o eventuali innovazioni.

E questa fu la scelta corretta, dato che lo studio nacque in breve tempo.

Io e il mio team poi, gradualmente, abbiamo cercato di portare l'ambiente in cui lavoravamo ad essere tutto fuorché uno studio dentistico.. almeno all'apparenza...

Il primo trattamento tipo “stazione termale” che abbiamo introdotto furono i massaggi con cuscinetti a sfera per i quali abbiamo predisposto ogni poltrona.

Era il 1992 e divenne ben presto quello di cui i nostri pazienti usavano parlare più spesso.

Poiché le migliorie e le innovazioni si sono susseguite in modo graduale, non ci siamo quasi resi conto che più passava il tempo e più ci avvicinavamo a quello che è oggi lo studio.

È forse anche per questa ragione che questa trasformazione non è stata percepita dai pazienti come un trattamento troppo accondiscendente.

Credo che sia essenziale apportare dei cambiamenti nel modo di vedere lo studio dentistico oggi, ma credo anche sia di sostanziale importanza che questi vengano



attuati in modo costante e non invasivo per tutta una serie di motivi.

In primo luogo non possiamo sapere, prima di sperimentarlo sul campo, se un trattamento possa essere introdotto nello studio e soprattutto se il team dentale sarà in grado di offrire in modo adeguato questo servizio.

È molto difficile far accettare i cambiamenti ad una squadra che è ormai abituata a lavorare in un certo modo, e farlo troppo velocemente può provocare insicurezza. Questo però passa in secondo piano quando ci si rende conto che la qualità di lavoro migliora notevolmente. In secondo luogo bisogna tenere conto del tempo necessario a imparare come offrire un servizio in modo corretto così da non rischiare di ottenere l'effetto contrario...

Ad esempio, scaricare le canzoni preferite del paziente e masterizzarle in cd in modo che possa ascoltarle durante i trattamenti e poi portarle a casa, comporta un dispendio di tempo e di personale. E, anche se oggi è uno dei servizi più graditi, appena proposto ai miei collaboratori era quello che volevano bocciare per primo!

In terzo luogo, è importante essere in grado di mantenere uno stretto rapporto con i vecchi clienti, spiegando loro le innovazioni che stanno per essere introdotte e facendo loro capire che anche se cambia ciò che li circonda, il medico sarà sempre la stessa persona di cui ormai hanno fiducia e con il quale sono in confidenza.

È doveroso dire comunque che, anche se ad oggi il nostro studio è diventato un posto per molti pazienti dove passare il tempo rilassandosi e in armonia con l'ambiente, e dove mandare parenti e amici, chi ne ha tratto il maggior beneficio è sicuramente lo staff dentale. Quando i pazienti sono rilassati e si sentono a proprio agio è molto più facile lavorare.

L'atmosfera distende il personale che, a sua volta, dà ai pazienti ancor più confidenza.

Questa è una situazione che conduce ad una vittoria su tutti i fronti e in ogni direzione... paziente, medico, assistente.”



# Un nuovo rapporto con il Deposito Dentale...



A cura di **Franco Biasetto**

In questi ultimi anni in odontoiatria sono cambiate molte cose e agli occhi di tutti si delinea una nuova professione odontoiatrica, frutto di una serie di modifiche che le norme, le evidenze scientifiche, l'economia, le tecnologie, le metodologie e la cultura sanitaria in generale hanno delineato.

Molto importante è, in ogni caso, pensare alla professione odontoiatrica non più solo come all'attività isolata da svolgere nel proprio studio, con se stessi ed i pazienti, ma considerare tutte le componenti che possono generare il proprio successo professionale, ridurre i rischi degli investimenti affrontati e migliorare la propria qualità della vita e dei pazienti... per essere deontologicamente competitivi.

Quali sono le risorse quindi dell'odontoiatra oggi?

Fondamentalmente sempre le stesse, ma è il metodo con cui possono essere organizzate e gestite che assume sempre maggiormente una valenza, seppur minima, di managerialità.

Dal personale di studio, sul quale investire in formazione; all'odontotecnico, con il quale sviluppare la migliore sinergia e comunicazione; dal paziente, che deve essere considerato non solo come un cliente ma come una risorsa determinante; al deposito dentale, come partner per il futuro della qualità dello studio.

Perché ci vogliamo soffermare proprio su quest'ultima figura, sul deposito dentale?

Forse perché è quella che pensiamo sia considerata come la meno importante, come un'azienda tra le tante che **vende** beni; come una serie di persone che **servono** e che **consegnano**; che fanno da magazzino virtuale alle esigenze dello studio.

Bene, oggi possiamo fare senz'altro di più e meglio, soprattutto per soddisfare la necessità di costruire un **partner**.

Il ruolo del deposito dentale deve quindi cambiare verso un futuro fatto di maggiori servizi per l'odontoiatra.

Il servizio non è più solo rappresentato dal prodotto che viene consegnato a seguito di un mero ordine, effettuato via fax, per telefono o attendendo la visita dell'agente.

Il servizio deve essere il **valore aggiunto** che possiamo determinare, ad esempio, in alcuni sintetici punti:

1. effettuare e presentare all'odontoiatra periodicamente una ricerca merceologica sulle novità presenti nel settore, dai materiali clinici alle moderne tecnologie;
2. registrare in modo statistico le spese sostenute dallo studio ed elaborare statistiche sui consumi per aiutare il dentista a calcolare i propri costi gestionali;
3. suggerire azioni di risparmio con **contratti** orientati ad una pianificazione preventiva dei consumi, stabilendo un minimo ordinabile sulla base dei consumi medi degli anni precedenti, fissando prezzi non soggetti ad aumenti e consegnando su richiesta in base ai consumi il materiale prescelto;
4. organizzare con provider esterni e senza **conflitto di interessi** con i prodotti da distribuire, quindi con programmi solo con finalità divulgative e scientifiche, le attività formative necessarie ai professionisti, accreditate presso il Ministero della Salute;
5. pianificare una metodologia di riordini e di visite periodiche non solo dipendenti dalla visita dell'agente del deposito, ma comunicando con lo studio dentistico anche attraverso un sistema autonomo, diretto, veloce ed efficace, oltre che efficiente: un CD, un sito internet, una rivista periodica informativa, ...
6. conoscere le **esigenze** del cliente dentista anche in funzione delle opportunità finanziarie attraverso una scala di diverse condizioni di pagamento e di finanziamento. È importante quindi che il deposito dentale debba interpretare i bisogni del cliente studiandone le soluzioni;
7. offrire la possibilità di sostituire alcune attrezzature in base ad un programma mirato di ammodernamento tecnologico periodico;
8. fornire un'assistenza alla manutenzione delle attrezzature in modo periodico sulla pianificazione di incontri predeterminati per ridurre i rischi di interruzioni dell'attività professionale e per rendere più duraturi gli investimenti effettuati.

**Noi della OXYDENTAL** crediamo che tutto ciò sia una realtà e per questo che invitiamo i lettori di **Problem Solving** a scriverci per conoscere nei dettagli in nuovo **concetto di Deposito Dentale: un Partner professionale**.

# Come risparmiare...

**... bloccare il prezzo, controllare i costi, ridurre i tempi di consegna e non esserne mai sprovvisti... scegliendo solo ciò di cui abbiamo veramente bisogno!!**

*A cura di Alberto Carraro*

È questo uno dei concetti innovativi verso i quali fermamente crediamo che la moderna distribuzione dentale debba orientarsi.

Mettere in condizione lo studio, in particolare la sua organizzazione, di non doversi periodicamente preoccupare dell'aumento dei prezzi, o del rischio che il prodotto non sia disponibile in quel momento dal fornitore, evitando la "fastidiosa" e ripetitiva consegna di più pacchi voluminosi che crea inevitabilmente una situazione di disagio nello studio.

Lasciare libero il dentista di scegliere tra i migliori prodotti in commercio indicandone la marca e il quantitativo desiderato a seconda del fabbisogno del proprio studio, così da poter programmare in anticipo il fabbisogno annuale o semestrale di materiale monouso.

"Risparmio è guadagno", per questo crediamo che il controllo dei costi, non sia solo una richiesta di uno sconto ma anche la migliore scelta di acquisto.

Il monouso è infatti un acquisto "standard" dello studio, rappresenta una serie di beni che spesso vengono utilizzati in grande quantità e ai quali non si fa caso nella routine dell'attività giornaliera, ma che in realtà sono pur sempre un costo rappresentativo.

Ecco perché le due offerte "**Formula One**" e "**Formula One - Plus**" rappresentano il problem solving per diminuire i costi operativi, per risparmiare, per ridurre il tempo di consegna e non esserne mai sprovvisti.

Ma cosa sono questi due concetti nel dettaglio:

**"Formula One" e "Formula One Plus"?**

Ogni offerta è personalizzabile in base alle esigenze di ogni singolo studio.

Sarete VOI ad indicare i prodotti che dovranno comporre l'offerta, sarete VOI ad indicare la quantità necessaria per un consumo programmato del materiale monouso, così da non dovervi più trovare senza, sarete VOI infine ad ordinare ciò di cui realmente avete biso-



*Volete saperne di più?  
Chiamate **OXY DENTAL**, il vostro partner professionale,  
al numero 0422 841241 oppure visitate il sito [www.oxydental.it](http://www.oxydental.it) nella sezione offerte!*

*Offerte valide sino al 30/04/2003*



ARTICOLO	CODICE	PREZZO
<b>MASTER FLUX AS300</b> Apparecchio per sedazione con controllo flussi automatico.  Listino: € 2.790,00	A67.20001000	€ 2.100,00



ARTICOLO	CODICE	PREZZO
<b>CASCETTO ZEISS</b> Sistema prismatico ingrandente completo di valigetta e proteggi lenti di serie. Uno strumento utile per aumentare la qualità di lavoro.	A83.10202040	€ 1.380,00

<b>SISTEMA DI ILLUMINAZIONE KL 1500</b> Con fibra ottica (nuovo modello).	A83.10202050	€ 1.290,00
--	--------------	------------



ARTICOLO	CODICE	PREZZO
<b>QUATTROcare KAVO</b> Sistema automatico per la manutenzione degli strumenti.	550.A2000116	€ 1.610,00



ARTICOLO	CODICE	PREZZO
<b>LOCALIZZATORE APICALE BINGO-1020</b> Completamente automatico, con algoritmo di rilevazione ROOT WIZARD, massima precisione funzionale grazie a ROOT ZOOM.	A66.01000010	€ 660,00



ARTICOLO	CODICE	PREZZO
<b>SYSTEM B COMPLETO DI 4 INSERTI</b> La tecnica dell'onda continua nella condensazione della guttaperca.  Tre placchette K- FLEX 25 mm in omaggio.	560.01000001	€ 1000,00

Per informazioni contattare Oxy Dental. Tel: 0422 841241 – Fax: 0422 842310



Se vuoi navigare gli oceani,  
scegli un equipaggio che  
ami l'immensità del mare e  
la trasparenza delle acque;  
troverai il tuo punto  
di riferimento...

... **OXY** DENTAL  
il tuo Partner Professionale.



Servizi e Qualità nella Federazione Dentale

[WWW.OXYDENTAL.IT](http://WWW.OXYDENTAL.IT)