



# MEDIAMIX

RIVISTA DI INFORMAZIONE E MANAGEMENT SANITARIO - [www.mediamixweb.it](http://www.mediamixweb.it)

Anno XIV - N. 63 - Aprile 2014

Direttore Responsabile: Antonio Pelliccia - Direttore Amministrativo: Maria Anna Mazzuca - Redazione: Vincenzo Marra - Grafica e impaginazione: Emanuela Angeloni

## All'interno le interviste a...



Prof.ssa  
Antonella  
Polimeni

9



Dr. E. Giovanni  
Mancini

10



Dr. Claudio  
Lanteri

11

Fisco & Dintorni  
Voluntary disclosure

20

### Diritto Sanitario

Corretta contestazione degli addebiti  
in materia di pubblicità sanitaria

27

### Architettura & Design

Per uno studio odontoiatrico a  
portata di bambino

30

DCStory, il software per un  
odontoiatra 2.0

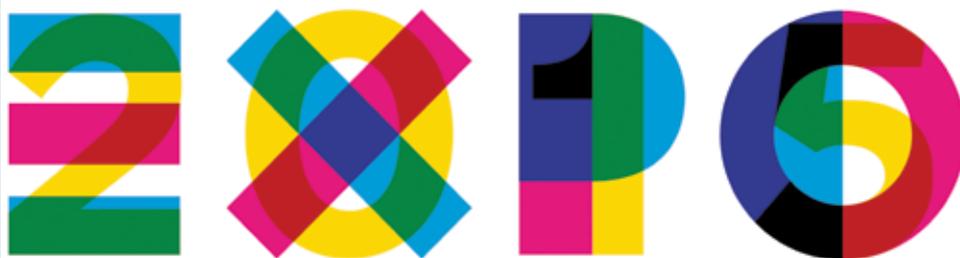
23



## DENTAL MARKETING

Roma  
6,7,8 giugno 2014

Iscriviti: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



## MILANO

# EXPO 2015 di Milano scalda i motori

## A colloquio con il Prof. Vincenzo Russo

4

A lezione di management sanitario



## Come ripartire i pazienti tra due dentisti che si unificano? Ecco l'algoritmo

Antonio Pelliccia, Direttore Responsabile Mediamix

In questo particolare momento sociale, economico, culturale e politico, può essere una valida soluzione quella di ottimizzare i costi e condividere la gestione (di management e marketing) dello studio dentistico, per essere più competitivi sul mercato attuale in continuo veloce cambiamento...

Sono tante le domande che però occorre sapersi porre. Scrivo "sapersi porre" perché chi non ha la formazione manageriale, purtroppo spesso non è in grado di porsi neanche le domande. Solo chi ha studiato è in grado di rivolgersi ai giusti interrogativi ed è capace di effettuare le corrette diagnosi...

Oggi valutiamo un caso spesso frequente e non sempre affrontato con metodo:

**"Come dividere le prime visite dei**

**pazienti tra due dentisti che si sono unificati, senza creare discriminanti?"**

Una soluzione è quella di non porsi il problema. Quindi di considerare solo alla fine una divisione degli introiti, togliendo i costi, senza analizzare come "formare il reddito" di ciascuno. Molti dentisti che adottano questa situazione, dopo un certo periodo di collaborazione, si dividono perché uno dei due ritiene di lavorare più dell'altro, di essere il motore dello studio, oppure di avere contribuito maggiormente alla generazione del reddito, etc... Naturalmente tutti speriamo che queste discussioni non avvengano e che alle questioni materiali si debbano sempre anteporre le questioni etiche e morali, ma purtroppo a volte non è così che avviene nella pratica.

Continua a pag.6

Registrato il 15/1/2001 con n. 12 presso il Tribunale di Milano - Iscritto al Registro Operatori di Comunicazione con n. 7057. Certificazione volontaria delle copie spedite - Editore: Arianto S.r.l. - Corso Trieste 175 - 00196 Roma. Redazione: via G. Grizzotti 3 - 20145 Milano, tel. 02 48000053, email [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it). Stampa: STCC s.r.l. - Roma. Al 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.

Il marketing relazionale è uno strumento di successo misurabile

Come motivare un paziente

Qual è il prezzo minimo di vendita sotto il quale non raggiungerei alcun profitto

Che differenza c'è tra il costo ed il prezzo di una prestazione

Si può pianificare la gestione fiscale

Come faccio a calcolare il costo orario del mio studio

Quanto posso investire in marketing

Che differenza c'è tra pubblicità e marketing

Ma come si costruisce una strategia vincente di marketing

Come costruire un team di studio efficace ed efficiente

Come confrontarmi con i miei concorrenti



ECCO ALCUNI DEI QUESITI PIÙ SENTITI DAGLI ODONTOIATRI CHE POTRAI RIVOLGERE DIRETTAMENTE AL PROF. ANTONIO PELLICCIA.

Arianto sarà presente al seguente evento



Amici di Brugg a Rimini - 22-23-24 maggio 2014

Prenota un incontro con il Prof. Antonio Pelliccia scrivendo a [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



**Arianto** S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE



Arianto S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE



La rivista di

Informazione

Economia

Marketing & Comunicazione

Management

per il settore sanitario

Regalati Mediamix, abbonarsi è gratuito... e basta solo un click

Inquadra il QR Code con la fotocamera del tuo cellulare per abbonarti gratuitamente online [www.mediatrixweb.it](http://www.mediatrixweb.it)



Sommario

A colloquio con... <b>Vincenzo Russo</b> EXPO 2015 di Milano scalda i motori	4
A lezione di management sanitario, <b>Antonio Pelliccia</b> Come ripartire i pazienti tra due dentisti che si unificano? Ecco l'algoritmo	6
Intervista a... <b>Antonella Polimeni</b> XXI Congresso Collegio dei Docenti di Odontoiatria	9
Intervista a... <b>Evangelista Giovanni Mancini</b> Oral Cancer Day, torna l'appuntamento con la prevenzione orale	10
Intervista a... <b>Claudio Lanteri</b> International Spring Meeting SIDO	11
Intervista a... <b>Nicola Perrini</b> 57° Congresso degli Amici di Brugg	12
Intervista a... <b>Claudio e Federico De Nuccio</b> Evoluzione ed innovazione in ortodonzia: il ruolo dell'operatore	14
Intervista a... <b>Emilio Fiorentino</b> L'AISO al Congresso del Collegio dei Docenti di Odontoiatria	18
Fisco & Dintorni, <b>Vincenzo Statelli</b> Voluntary Disclosure	20
Intervista a... <b>Ariano Nahi</b> DCStory, il software per un odontoiatra 2.0	23
Ginnastica posturale, <b>Micol Revelli</b> I basic principles del Pilates	25
Diritto Sanitario, <b>Silvia Stefanelli</b> Corretta contestazione degli addebiti in materia di pubblicità sanitaria	27
Mondo Web, <b>Matteo Vasti</b> Google Glass: la tecnologia al servizio della salute	29
Architettura & Design, <b>Stefano Agnello</b> Per uno studio odontoiatrico a portata di bambino	30

**Arianto** S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE

**Destinazione:  
problem solving**

[www.arianto.it](http://www.arianto.it): i corsi per chi svolge il proprio lavoro con passione

## EXPO 2015 di Milano scalda i motori



**Prof. Vincenzo Russo**

Professore associato di Psicologia  
delle organizzazioni  
presso l'Università IULM di Milano  
Membro del Comitato Scientifico Expo 2015 Milano

**P**rofessor Russo, manca ormai poco all'Expo 2015, uno fra gli avvenimenti più attesi nel nostro Paese. Su quali tematiche si concentrerà la manifestazione?

L'orologio ed il calendario corrono verso una scadenza sempre più vicina: maggio 2015, ovvero quando Milano diventerà il centro del mondo e del business, sembra dietro l'angolo soprattutto se si pensa alle enormi opportunità che offrirà. L'Expo Milano 2015 è, infatti, una grande opportunità, ma non solo per l'enorme movimentazione economica che sta producendo grazie agli investimenti strutturali e architettonici di un'area di circa un milione e settecento mila metri quadrati, ma soprattutto per l'enorme valore culturale, sociale e politico che l'evento potrà avere. Expo Milano 2015, quindi, offrirà ai visitatori un'esperienza diretta e immediata del grande tema dell'alimentazione come energia vitale del Pianeta, necessaria per uno sviluppo sostenibile basato su un corretto e costante nutrimento del corpo, sul rispetto delle pratiche fondamentali di vita di ogni essere umano e sulla salute.

Tutti i temi che caratterizzeranno Expo possono essere raggruppati nei seguenti:

- *Scienza e tecnologia per la sicurezza e la qualità alimentare;*
- *Scienza e tecnologia per l'agricoltura e la biodiversità;*

- *Innovazione della filiera agroalimentare;*
- *Educazione alimentare;*
- *Alimentazione e stili di vita;*
- *Cibo e cultura;*
- *Cooperazione e Sviluppo nell'alimentazione.*

L'expo sarà, quindi, una ricchissima esposizione in cui prenderanno posto itinerari a cavallo tra manifestazioni culturali e degustazioni diffuse, dove oltre ai prodotti finiti trovano posto anche le tecniche di conservazione dei cibi, le diverse modalità di cottura, e le altre "invenzioni" finalizzate a modificare o mantenere i sapori. Sarà anche l'occasione per promuovere un'approfondita discussione al fine di lanciare i nuovi obiettivi per un millennio sostenibile, dove sia salvaguardata la biodiversità da un lato, tutelati saperi, tradizioni e intere culture dall'altro. In questo ricco dibattito trova spazio la declinazione del tema in termini di benessere e di salute: dalla nutraceutica all'educazione per la prevenzione dei disturbi alimentari. Ovviamente il valore del tema non solo è legato alla sua delicatezza ma alla possibilità di facilitare un confronto mondiale e un dibattito di ampio respiro. Si comprende bene il valore che avrà Expo non solo per tutte le professioni della salute tra cui proprio l'Odontoiatria, per le correlazioni che sussistono tra alimentazione e salute orale.

**20 milioni di visitatori affolleranno gli spazi dell'Expo 2015 di Milano. Sei mesi fitti di appuntamenti, da maggio ad ottobre, durante i quali il nostro Paese avrà gli occhi del mondo addosso. Insieme al Prof. Vincenzo Russo abbiamo discusso di come si svolgerà la manifestazione**



## Come ripartire i pazienti tra due dentisti che si unificano? Ecco l'algoritmo



**Prof. Antonio Pelliccia**

Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane

Prof. a c Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano.

Segue da pag. 1

**A** ssegnando i pazienti solo in base ad un'alternanza numerica, si rischia che uno dei due colleghi possa lavorare di più e guadagnare meno, perché non è detto che la divisione "uno a te ed uno a me" sia equivalente al valore del preventivo che ciascun paziente necessita. Quindi potrebbe capitare che ad uno dei due capitino casi più interessanti, pur visitando lo stesso numero di pazienti dell'altro collega. La determinazione deve essere quindi sia "quantitativa" che "qualitativa". Non è giusto neanche dividere tutto per due indipendentemente da qualsiasi ragionamento, perché ritorneremo nella fattispecie sopra descritta della latente insoddisfazione che diventa poi patologia gestionale al punto tale da portare alla cronicizzazione di rapporti, i quali contribuiscono a danneggiare lo studio e gli stessi componenti, portando anche alla divisione, con gravi perdite economiche e di immagine.

La situazione si complica se i due dentisti si sono appena unificati ed i pazienti provengono dai due reciproci studi. Immaginiamo quindi che i due colleghi abbiano appena chiuso le precedenti attività professionali per fondersi in

un'unica società. In questo caso il meccanismo di determinazione dei pazienti va definito con maggiore attenzione, perché i nuovi pazienti saranno frutto anche del passaparola, in un immaginario albero genealogico di provenienza dalla lista dei pazienti di ciascuno dei due professionisti. Quindi va anche determinata una norma di comportamento equitativa tra i due colleghi, pensando che la loro unione debba contemplare anche una forma di "avvicinamento" sui pazienti e di qualità degli stessi al momento del "conferimento" che ciascuno ha effettuato unendo le attività.

Naturalmente la norma che equilibra la ripartizione dei pazienti deve valere sia nel caso in cui i due dentisti si siano uniti costituendo un'associazione professionale e sia che abbiano scelto la forma istituzionale di una società di capitali. Il meccanismo di assegnazione deve essere indifferente ed indipendente dalla forma giuridica adottata.

Ecco sotto, schematicamente illustrato il metodo di assegnazione quali-quantitativo.

**Pazienti nuovi** (anche se conferiti

**Grazie ad un semplice algoritmo è possibile ripartire in modo equo i paziente tra due dentisti che lavorano insieme**

“

Assegnando i pazienti solo in base ad un'alternanza numerica, si rischia che uno dei due colleghi possa lavorare di più e guadagnare meno, perché non è detto che la divisione “uno a te ed uno a me” sia equivalente al valore del preventivo che ciascun paziente necessita

”

da altri pazienti) non presenti nell'attuale database dello studio.

PZ = ASSEGNAZIONE DEI PAZIENTI AL 50%

€ = Ripartizione proporzionale economica con consuntivo settimanale.

**Pazienti già esistenti** ma che non frequentano lo studio da più di 3 anni (che hanno svolto l'ultima visita tre anni fa).

**se i professionisti svolgono la stessa attività clinica:**

PZ = ASSEGNAZIONE AL 50%

€ = ripartizione proporzionale con consuntivo settimanale

**se invece si occupano di branche diverse** (es. uno chirurgia e l'altro protesi), allora la

suddivisione deve essere così effettuata:

PZ = ASSEGNAZIONE IN BASE ALLA BRANCA

*(Visita e piano terapeutico svolto insieme tra i due professionisti nella stessa seduta con il paziente)*

€ = ripartizione proporzionale con consuntivo settimanale

**Pazienti che chiedono di uno dei due professionisti in particolare** (anche se conferiti da altri pazienti) e non presenti nell'attuale data base dello studio.

*(Visita e piano terapeutico svolto insieme tra i due professionisti nella stessa seduta con il paziente)*

**se i professionisti svolgono la stessa attività clinica:**



PZ = ASSEGNAZIONE DEI PAZIENTI AL 50%  
€ = Ripartizione proporzionale economica con consuntivo settimanale

**se invece si occupano di branche diverse** (es. uno chirurgia e l'altro protesi), allora la suddivisione deve essere così effettuata:

PZ = ASSEGNAZIONE IN BASE ALLA BRANCA

€ = ripartizione proporzionale con consuntivo settimanale

ANTONIO PELLICCIA ■



## CORSO DI SEGRETERIA 2014

*Il Corso di Segreteria è nella nuova versione aggiornata con la comunicazione Internet, Web e Social per lo Studio dentistico, senza dimenticare l'efficacia del Passaparola.*

Un evento unico da non perdere anche per chi ha frequentato la precedente edizione. A questi riserviamo, come aggiornamento, uno sconto del 25%.

### Antonio Pelliccia



Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane  
Prof. a c. Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano

Milano 12 luglio  
Roma 11 ottobre

Gestione dei ritardi

Implementare il rendimento economico dello studio

I richiami periodici ed i controlli di igiene

Come fissare gli appuntamenti

Gestione della lista d'attesa dei pazienti e ottimizzazione degli appuntamenti

La determinazione delle modalità di pagamento

I costi diretti, quelli indiretti, il margine di profitto ed il rischio di impresa

Come farsi preferire

...questo e molto altro ancora per rendere lo studio più produttivo



### Prof.ssa Antonella Polimeni

Presidente Collegio dei Docenti di Odontoiatria  
Direttore del Dipartimento di Scienze  
Odontostomatologiche e Maxillo Facciali –  
Università 'Sapienza' di Roma

## XXI Congresso Collegio dei Docenti di Odontoiatria

**P**rof.ssa Polimeni, il XXI Congresso del Collegio dei Docenti di Odontoiatria tenutosi a Roma dal 10 al 12 aprile ha confermato le previsioni in termini di partecipazione e di livello qualitativo offerto. Da Presidente del Collegio dei Docenti quale è il suo bilancio?

Un dato su tutti credo dia il segno concreto del successo che il Congresso, giunto alla sua XXI edizione, ha ottenuto: oltre 3000 presenze hanno affollato la tre giorni romana! L'evento costituisce l'appuntamento annuale della comunità accademica italiana, ed anche in quest'occasione, con il coinvolgimento di prestigiose società scientifiche del nostro settore, abbiamo garantito un'offerta culturale e di aggiornamento di altissimo livello, consentendo di intensificare, altresì, il rapporto di osmosi e interscambio tra la filiera universitaria del nostro Paese.

Durante il Congresso si è rinnovato, inoltre, l'appuntamento con i simposi delle nostre scuole di specializzazione in ortognatodonzia e chirurgia odontostomatologica, occasione di confronto virtuoso

tra esperienze e conoscenze di giovani professionisti e "senior", in una logica di crescita reciproca animata dalla sete di conoscenza e di approfondimento scientifico.

**Il format congressuale ha previsto, come d'abitudine, grande spazio ai lavori di ricerca presentati da giovani provenienti da tutta Italia durante la specifica sezione dedicata ai poster. Vuole parlarcene?**

Abbiamo la fortuna di annoverare nelle nostre università giovani brillanti e preparati, i quali hanno avuto l'opportunità di presentare i propri lavori di ricerca ad una platea d'alto profilo.

Basti pensare che per quest'edizione sono pervenuti circa 600 poster, da tutti gli atenei italiani, relativi a ogni branca odontoiatrica, e questo dato non può che inorgoglierci. Non mi stancherò mai di dire che

proprio la sessione poster è stata, e sarà uno dei fiori all'occhiello del Congresso del Collegio dei Docenti di Odontoiatria, del quale andiamo fieri, proprio perché crediamo profondamente nelle giovani generazioni di professionisti.

**Quali ragioni vi hanno spinto a dedicare il Congresso a: "Odontoiatria traslazionale: dalla ricerca di base alla clinica"?**

Abbiamo inteso sottolineare il concetto di odontoiatria traslazionale per ribadire quanto la traslazione del risultato nella pratica clinica sia frutto esclusivo della ricerca biomedica applicata all'odontoiatria; si tratta di una consapevolezza, frutto di un percorso maturo, che la nostra disciplina ha ormai consolidato appieno.

Dunque non solo medicina traslazionale ma anche odontoiatria traslazionale, perché vogliamo mettere a sistema e sancire questa denominazione, seppure non sia innovativa, al fine di segnare il passo di un'evoluzione importante della ricerca scientifica in ambito odontoiatrico: ecco l'obiettivo a cui miriamo.

VINCENZO MARRA ■



# Oral Cancer Day, torna l'appuntamento con la prevenzione orale



**Dr. Evangelista Giovanni Mancini**  
Presidente Fondazione ANDI

**P**residente Mancini, si rinnova anche quest'anno l'appuntamento con l'Oral Cancer Day nelle piazze italiane, l'evento che punta a sensibilizzare e rendere più consapevoli i cittadini sull'importanza della prevenzione a proposito del cancro del cavo orale. Vuole parlarci nel dettaglio dell'evento previsto il prossimo 17 maggio?

L'iniziativa organizzata da Fondazione ANDI prevede che sabato 17 maggio i dentisti volontari ANDI si rechino nelle piazze di molte città italiane per incontrare i cittadini e informarli sulla grave patologia del tumore del cavo orale, su come prevenirla ma anche su come agire in caso di dubbio. In primis sottoponendosi a visite per l'eventuale diagnosi di questa neoplasia che interessa gengive, lingua e tessuti molli della bocca.

Alla giornata nelle piazze segue infatti un intero mese, **dal 19 maggio al 19 giugno**, in cui gli studi dei dentisti ANDI - veri e propri "volontari per la salute orale" - saranno aperti per visite di controllo gratuite.

In piazza i cittadini riceveranno materiale informativo e soprattutto avranno l'occasione per incontrare e parlare direttamente con i dentisti ANDI dei fattori di rischio, degli stili di vita da adottare per prevenire questa terribile malattia, dei motivi per cui è

necessario, per i soggetti a rischio, effettuare frequenti visite di controllo e di come la prevenzione sia davvero lo strumento più efficace.

**In concreto come possono contribuire alla riuscita della manifestazione gli odontoiatri?**

Possano aderire fin da subito all'iniziativa segnalando alla nostra Fondazione la loro disponibilità a partecipare all'evento nelle piazze e ad allestire un gazebo informativo, e poi aprendo lo studio per il mese di visite gratuite.

Per garantire l'alto valore scientifico e sociale del programma Oral Cancer Day, durante la manifestazione a tutti i medici che parteciperanno verrà inoltre richiesto di compilare un **form per il monitoraggio dell'attività** e in caso di rilievo nel paziente di una lesione sospetta di redigere una **scheda anamnestica e clinica** che sarà inviata al Centro di Riferimento più vicino.



La riuscita dell'Oral Cancer Day, però, non passa solo attraverso la disponibilità dei dentisti nel periodo dell'evento ma anche attraverso il costante aggiornamento e la formazione durante il resto dell'anno.

Ai dentisti ANDI sono infatti rivolti il primo e il secondo modulo del corso di aggiornamento continuo triennale **"5 minuti per salvare una vita"** sulla piattaforma FAD ANDI che affronta in modo specifico sia il tema del riconoscimento delle popolazioni a rischio di carcinoma orale, sia le attuali tecniche per la diagnostica tumorale precoce. **Il corso è gratuito per tutti coloro che aderiranno all'Oral Cancer Day entro il 16 maggio.** Ogni modulo è inoltre accreditato ECM con 13,5 punti.

Da quest'anno poi, per aggiornare e arricchire di contenuti il messaggio della campagna Oral Cancer Day, verrà data grande importanza anche al ruolo del dentista nell'assistenza ai pazienti in terapia oncologica. È per questo che, sempre su piattaforma FAD ANDI, sarà disponibile anche il nuovo modulo certificato ECM: **"Complicanze odontoiatriche in seguito a radioterapia di testa-collo"**.

Per maggiori informazioni e aggiornamenti invito a consultare il sito dedicato all'evento, **www.oralcancerday.it**.

VINCENZO MARRA ■



**Dr. Claudio Lanteri**  
Presidente SIDO 2014

## International Spring Meeting SIDO: l'ortodonzia intercettiva al centro dell'attenzione

**D**r. Lanteri, l'International Spring Meeting targato SIDO si è da poco concluso. Alla luce di quanto emerso nel corso della 3 giorni congressuale, vuole delinearci un quadro completo sullo stato dell'arte a proposito di ortodonzia intercettiva?

La prima considerazione sul recente Spring Meeting riguarda la partecipazione da record per un evento considerato tradizionalmente, se non proprio secondario, di transizione tra i grandi congressi internazionali dell'autunno: un totale di quasi ottocento professionisti testimonia un corale interessamento al tema proposto. Il campo dell'**early treatment** è molto ampio e complesso, e spazia dalla genetica, allo sviluppo e crescita somatico e cranio-facciale, alla psicologia infantile fino agli aspetti clinici della terapia vera e propria. L'ortodonzia intercettiva si fonda sul principio secondo cui la correzione precoce della malocclusione, soprattutto se accompagnata dalla rimozione dei fattori eziologici, permette alla crescita di esprimersi in modo più corretto, così come la persistenza della anomalia strutturale e funzionale condiziona a sua volta, sfavorevolmente, la morfogenesi. Naturalmente, quanto più precocemente si interrompe il circolo vizioso tanto maggiore e stabile sarà il beneficio. Un leit motiv emerso

è quello che la terapia intercettiva non è un insieme di tecniche a sé stanti, ma fa parte integrante del trattamento ortodontico globale e mira a ridurre la complessità della terapia propria della seconda fase, tipicamente effettuata in età adolescenziale e ad anticiparne parzialmente i benefici. Una diagnosi approfondita e un piano di trattamento completo sono indispensabili anche quando ci troviamo davanti ad un caso apparentemente facile. Un altro imperativo categorico quindi: la diagnosi è la fase più importante. Si devono considerare sia le modificazioni anatomiche e funzionali, sia i fattori eziologici che consentono di decidere se e quando intraprendere il trattamento intercettivo e forniscono utili elementi di prognosi. Infatti un fattore eziologico completamente controllabile consentirà di mirare alla "restitutio ad integrum", mentre davanti a fattori causali incontrollabili, quale l'ereditarietà, dovremo mirare a risultati parziali.

### Come si sono articolate le fasi del Congresso?

Il giovedì si sono tenuti quattro corsi pregressuali, oltre al work shop denominato Talents' Factory, appositamente concepito per offrire la possibilità ai giovani di migliorare le proprie presentazioni sotto la guida di una commissione di esperti. Il venerdì i lavori congressuali veri e propri si sono

articolati in due sessioni, mentre il sabato si sono svolti in sessione comune. Oltre al programma dedicato agli ortodontisti, abbiamo avuto il corso per igienisti dentali, il corso per assistenti di studio, la Giornata europea della logopedia, il I Corso sull'emergenza traumi dentali, il Tavolo interassociativo ortodonzia-logopedia. Anche i cittadini sono stati coinvolti perchè, grazie alla tappa torinese del truck SIDO-Colgate per il mese della salute orale, hanno potuto beneficiare gratuitamente di visite ortodontiche e di istruzioni all'igiene orale. I relatori, tra cui numerosi giovani esordienti, hanno portato contributi di alto livello, rispondendo puntualmente ai quesiti e agli obiettivi formativi che erano stati loro richiesti. Voglio sottolineare che il grande patrimonio di saperi portato dai relatori, non andrà disperso. A tutti è stato chiesto di indicare la bibliografia che reputano più significativa e di rispondere ad un questionario sul loro modo di affrontare i problemi tipici dell'early treatment. I dati così raccolti, elaborati dalla apposita commissione, verranno pubblicati sulle nostre riviste e sul sito, rimanendo comunque oggetto di arricchimenti e revisioni continue, in modo da creare una base di sapere sempre aggiornata e in continua evoluzione, al servizio di tutti i nostri soci.

VINCENZO MARRA ■

## 57° Congresso degli Amici di Brugg

### L'invito del dr. Nicola Perrini, Presidente degli Amici di Brugg



**Dr. Nicola Perrini**  
Presidente degli Amici di Brugg

**C**ari Amici, come avete avuto modo di leggere da programma il 57° Congresso di maggio a Rimini presenta molti interessanti stimoli culturali. Al Corso Precongressuale del giovedì approfondiremo la "Protesi provvisoria", un argomento trattato sempre superficialmente nei vari congressi. La protesi provvisoria verrà esaminata in tutti i suoi aspetti, sia quella fissa su elementi dentari naturali che quella su impianti; verranno evidenziate le risposte di biocompatibilità dei tessuti orali; inoltre le metodiche tradizionali di esecuzione saranno messe a confronto con le nuove tecniche CAD-CAM; verranno prese in esame altresì le protesi provvisorie rimovibili parziali e totali.

Il Congresso, che si aprirà venerdì mattina, avrà come tema il "Piano di Trattamento": titolo delicato e innovativo per un Congresso importante qual è questo degli Amici di Brugg. Un piano di trattamento, ben articolato, rappresenta la sintesi della cultura e dell'onestà scientifica dell'operatore, dovendo prevedere la risoluzione di problemi conservativi, endodontici, parodontali, chirurgici e, quando necessario, la finalizzazione protesica del tutto. Gli amici Odontotecnici approfondiranno nella loro

sessione del venerdì un tema appassionante per una professione in continua evoluzione: le "Protesi Tradizionali a confronto della Protesi Informaticamente Assistita" per valutare pregi e limiti di ciascuna soluzione.

Il Congresso continuerà sabato con la consueta seduta congiunta di Odontoiatri e Odontotecnici, sviluppando più dettagliatamente i temi dibattuti nelle sessioni precedenti.

Nel pomeriggio, chiusura in bellezza con la presentazione di alcuni casi clinici che illustrano i rapporti tra chirurgia, nuovi materiali e nuove metodiche di laboratorio, presentati con l'innovativa e affascinante proiezione in 3D e con la visibilità dell'alta definizione.

Agli Igienisti Dentali è stato dedicato, il venerdì, un corso di un'intera giornata, sulla prevenzione e sul mantenimento: degli obiettivi talmente condivisi con gli odontoiatri che il loro corso si concluderà in sala A, in sessione comune con i dentisti.

Novità anche per Assistenti Dentali, che abbiamo voluto fossero presenti



al venerdì per ribadire il concetto dell'importanza del lavoro del team odontoiatrico.

Infine ricordo la sessione del Brugg's Gymnasium dedicata a giovani Odontoiatri e Odontotecnici, che si terrà il giovedì mattina: un momento utile per un confronto fresco e dinamico che fornirà a tutti degli stimoli... siano essi giovani "anagraficamente" o che siano... "diversamente giovani" com'è giusto definire chi sa far buon uso all'approfondimento e aggiornamento culturale!

Vi aspettiamo, come sempre numerosi e attenti, all'appuntamento di maggio. ■

intervista a

**Ing. Fabiano Buongiovanni**

## Failatuadomanda.it, il nuovo servizio per i professionisti del dentale

**Ing. Buongiovanni, ci spieghi con quali finalità è nato il portale failatuadomanda.it e a chi si rivolge.**

Failatuadomanda.it nasce dalla volontà di voler fornire un servizio di qualità a tutti i professionisti del dentale. L'obiettivo è quello di garantire una consulenza rapida ed esauritiva all'odontoiatra che abbia qualche dubbio su temi e materie che coinvolgono l'attività e la pratica quotidiana (ad esempio: decidere quale sia la formula fiscalmente più conveniente per acquistare un macchinario).

Dopo un'attenta indagine di mercato è emerso che, ad oggi, non esiste nel settore un servizio online professionale che fornisca in maniera semplice ed immediata risposte precise, in grado di chiarire dubbi e dare consigli gratuiti ai professionisti che si trovano ad affrontare situazioni nuove delle quali non hanno conoscenze approfondite.

Failatuadomanda.it è stato pensato per soddisfare proprio

questa necessità: il professionista pone la propria domanda (su diverse aree tematiche, es: Ortodonzia, Protesi, Marketing, Management, Fisco, etc..) e il sito propone delle risposte dettagliate ed esaurienti (potranno essere sotto forma di video oppure di slide corredate da immagini esemplificative) realizzate da relatori esperti nella materia specifica. Il sito è online solo da poche settimane, ma le domande pervenute sono già centinaia e stiamo cercando di evadere le risposte nel più breve tempo possibile, infatti il team di failatuadomanda.it s'impegna a formularle entro 48 ore! L'utente sarà informato tramite mail quando sarà pubblicata la risposta a lui dedicata.

Il mio invito per gli odontoiatri, quindi, è quello di sfruttare tale possibilità, usufruendo di un servizio gratuito, pensato per tutte le singole esigenze, che si propone come supporto ad un professionista sempre aggiornato ed informato.

## NEWSLETTER E COMUNICAZIONE WEB

"Come usare le newsletter dello studio per incrementare il passaparola dei pazienti"



**Arianto** S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE

www.arianto.it - info@arianto.it



# Evoluzione ed innovazione in ortodonzia: il ruolo dell'operatore



dr. Claudio De Nuccio  
Direttore U.O.C. di Odontoiatria ed  
Ortodonzia - Ospedale Nuovo Regina  
Margherita, Roma



dr. Federico De Nuccio  
Direttore U.O.C. di Odontoiatria Gene-  
rale Ospedale George Eastman, Roma

**D** r. De Nuccio, la pratica ortodontica sta subendo innovazioni continue. Quali sono quelle più evidenti degli ultimi tempi?

L'innovazione tecnologica dell'ultimo ventennio in ambito ortodontico ha significato una vera e propria rivoluzione epocale per gli specialisti. Da un lato ha consentito di semplificare il lavoro alla poltrona, e, allo stesso tempo di raggiungere un più alto livello di eccellenza.

Gli attacchi con le informazioni e gli archi con le leghe super-elastiche hanno permesso allo specialista di rendere la pratica ortodontica sempre meno operatore dipendente, riducendo drasticamente l'uso di pieghe, loop e torsioni sul filo e per questa caratteristica queste apparecchiature sono state denominate ad arco continuo o ad arco dritto.

Con il passare degli anni però ci si è resi conto che la prescrizione di inclinazione in-out e torque inserita negli attacchi non può soddisfare tutti i casi e talvolta si rende necessaria una personalizzazione dell'apparecchiatura attraverso l'uso del setup individuale e del posizionamento indiretto degli attacchi. La ricerca

della precisione nel posizionamento degli attacchi ha indotto eminenti ortodontisti ad affermare che oggi come oggi l'ortodontista che ricerca l'eccellenza "non è colui che sa piegare bene i fili, ma colui che posiziona correttamente gli attacchi". Questa frase in sé può essere fuorviante soprattutto per i neofiti; sembrerebbe che per ottenere l'eccellenza in ortodonzia sia necessario raggiungere un corretto allineamento della dentatura e una buona intercuspidadazione senza porsi il problema di come raggiungere tali obiettivi.

Due sembrano essere i talloni d'achille delle tecniche a filo continuo: l'attrito dello slot con il filo ed il controllo del piano occlusale. Il primo di questi problemi è stato risolto con l'introduzione degli attacchi auto leganti. L'uso di tali apparecchiature ha aperto scenari nuovi. Se da un lato ci regala una velocizzazione del trattamento, soprattutto nelle prime fasi di allineamento, dall'altra ha consentito agli specialisti di ricercare soluzioni conservative anche nei casi con grave affollamento, contravvenendo a quella che viene da sempre considerata una delle leggi basilari dell'ortodonzia: l'inviolabilità della forma

d'arcata. La corretta gestione del piano occlusale, invece, sembra essere un problema non risolto con tecniche a filo continuo. L'intrusione degli incisivi, l'uso degli elastici di II classe, il livellamento posteriore dell'arcata inferiore, la chiusura degli spazi per mesializzazione dei settori posteriori, il raddrizzamento dei molari mesio-inclinati, sono solo alcuni dei problemi relativi al piano occlusale.

È possibile aprire il morso intrudendo gli incisivi inferiori senza alterare l'asse facciale? È possibile livellare una curva di Spee posteriormente intrudendo i secondi molari? È possibile manipolare correttamente il piano occlusale con l'uso delle apparecchiature ortopedico funzionali? È possibile l'uso degli elastici di II classe senza ruotare il piano occlusale? Sì, è certamente possibile! Ma per raggiungere tali obiettivi è necessario ricorrere alle tecniche segmentate, e l'uso di tali tecniche inevitabilmente ci riporta alla piegatura dei fili, all'uso di anse e loop, al corretto uso del torque applicato sul filo, in poche parole a quel bagaglio di conoscenze e tecniche tipicamente operatore-dipendenti.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

### Il POS diventa obbligatorio anche per gli studi odontoiatrici

In definitiva il POS sarà obbligatorio anche negli studi odontoiatrici a decorrere dal prossimo 1 luglio 2014, al fine di consentire ai pazienti di pagare in moneta elettronica importi superiori a 30 euro.

E' stato il Decreto Milleproroghe pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 3 marzo a stabilirne l'applicabilità, seppur permangano dubbi sulle sanzioni da comminare a coloro i quali non dovessero adeguarsi per tempo.

Trattasi di un ulteriore incombenza burocratica a cui i professionisti dovranno far fronte - come se tutte quelle attualmente in vigore non fossero già sufficienti - criticata dall'ANDI, la quale per bocca del suo Presidente, Dr. Gianfranco Prada, parla di: "un ulteriore balzello che penalizza le nostre attività contro il quale abbiamo espresso

il nostro dissenso e che ci proponiamo di combattere insieme alle altre associazioni di professionisti, studiando azioni di denuncia".

### ENPAM: prevista la rateizzazione dei contributi per medici e odontoiatri

Pagare i contributi previdenziali a rate, per medici e odontoiatri, da oggi è possibile. Sul sito [www.enpam.it](http://www.enpam.it), accedendo all'apposita sezione dedicata sarà possibile chiedere l'addebito sul proprio conto corrente bancario, soluzione che consentirà una riduzione di spese sia per gli iscritti che per lo stesso Ente. A tal proposito riportiamo il commento del Presidente della Fondazione ENPAM Dr. Alberto Oliveti: "La rateizzazione dei contributi rappresentava un'esigenza molto sentita all'interno della categoria dei medici e degli odontoiatri. Grazie alla nostra autonomia siamo riusciti a mettere questa nuova possibilità a

disposizione degli iscritti".

### Nel 2014 disponibili 949 posti per le immatricolazioni alla facoltà di odontoiatria

Il Decreto Ministeriale del 7 marzo 2014 interviene in maniera definitiva a statuire il numero di posti disponibili per le immatricolazioni al corso di laurea in odontoiatria e protesi dentaria per il 2014: esattamente 949, da ripartire fra tutte le università presenti sul territorio italiano.

Un tassello ultimo, in attesa che ulteriori cambiamenti e novità subentrino a proposito dei futuri test d'ingresso per le facoltà a numero chiuso, visti i continui aggiustamenti in corso d'opera che ciascun nuovo Ministro dell'Istruzione ha inteso apportare, determinando non poca confusione (vedasi il tanto discusso bonus maturità, causa di numerosi ricorsi al Tar).

A CURA DELLA REDAZIONE ■

Corso di Specializzazione in Ortodonzia

FEDERICO & CLAUDIO DE NUCCIO

## Corso avanzato di ortodonzia clinica

Il filo continuo e l'arco segmentato: teoria, apparecchiature e piegatura fili

Il Corso pratico, pilastro dell'ortodonzia. La soluzione dei casi è sempre più vicina all'innovazione solo se frutto di conoscenza clinica ed esperienza tecnico-scientifica.

SAPIENZA Università di Roma  
in collaborazione con  
Unitek  
Arianito

BeC

INFORMAZIONI GENERALI  
Il corso si svolge a Roma presso la Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche-Aula Per Clinica. La domanda deve essere perfezionata compilando il modulo di iscrizione.  
E' stata avviata la procedura di accreditamento al programma E.C.M.  
Per informazioni: [BeC@infodent.it](mailto:BeC@infodent.it)

## Corso avanzato di ortodonzia clinica

Date corso:  
12-13 giugno  
10-11 luglio  
18-19 settembre  
16-17 ottobre  
13-14 novembre  
11-12 dicembre

Sede corso:  
Roma

Iscrizione:  
[info@arianito.it](mailto:info@arianito.it)

### Accordo ANDI-CISME: il Position Statement

La firma del **Position Statement** sul tema dell'odontoiatria estetica, avvenuta il 26 marzo scorso tra **ANDI** (Associazione Nazionale Dentisti Italiani) e **CISME** (Collegio delle Società Scientifiche di Medicina Estetica), segna l'avvio di un percorso di "integrazione delle professionalità attraverso confronto, formazione e condivisione di percorsi clinici e terapeutici con l'obiettivo condiviso di poter offrire ai pazienti rimedi

terapeutici sempre più efficaci e sicuri garantiti da una adeguata formazione e dal doveroso rispetto e dalla collaborazione tra le professionalità coinvolte".

L'odontoiatria estetica sta diventando un territorio sempre più battuto da parte degli odontoiatri italiani, e proprio nella direzione di garantire sicurezza e qualità nelle cure si inserisce la sottoscrizione di tale protocollo di intesa.

I trattamenti di medicina estetica del tessuto periorale sono da

intendersi come una giusta integrazione ad un trattamento odontoiatrico che punta alla completezza e all'armonia, cioè al miglior esito terapeutico, senza dimenticare che "risulta necessario appoggiarsi a detta integrazione mediante percorsi definiti e rispettosi delle professionalità coinvolte, avendo riguardo dei limiti e delle facoltà terapeutiche dell'odontoiatra nella zona anatomica deputata alla sua cura".

A CURA DELLA REDAZIONE ■

**Arianto** S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE presenta

Webmarketing: rendi accattivante il preventivo e attiva il paziente divulgatore



Web Marketing e neuroscienze: come attivare il paziente divulgatore, i Referral Programs ed il passaparola.

Come mettere in condizione i pazienti e le famiglie di poter accedere alle cure odontoiatriche riducendo il risk management dello studio dentistico.

**Milano 28 aprile**  
SERATA GRATUITA  
dalle ore 19:30 alle 22

Iscrizioni esclusivamente **online**  
sul sito **www.arianto.it...**

Affrettati i posti sono limitati!

Massimo 25 partecipanti per serata. Le iscrizioni saranno confermate in base alla cronologia di prenotazione.

In collaborazione con:



[www.arianto.it](http://www.arianto.it) - [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



**Mediamix** ([www.mediamixweb.it](http://www.mediamixweb.it)) é la rivista di informazione e management sanitario che si occupa della gestione della professione odontoiatrica a 360°, 13 anni di pubblicazioni hanno continuamente accresciuto autorevolezza, qualità informativa e completezza.

Ha come obiettivo quello di garantire un aggiornamento costante per il dentista - e non solo -, fatto di consigli attuali e concreti che rappresentano un vantaggio oggettivo per l'attività professionale quotidiana. Spunti e suggerimenti utili, da mettere subito in pratica nel proprio studio: ecco a cosa punta Mediamix.

Insieme a collaboratori esperti e rinomati nei rispettivi settori, Mediamix si avvale della preziosa direzione del **Prof. Antonio Pelliccia**, un nome che risuona da garanzia per gli odontoiatri italiani, e che da vent'anni occupa un ruolo di primo piano nel panorama del management sanitario.

## L'AISO al Congresso del Collegio dei Docenti di Odontoiatria



**Emilio Fiorentino**

Presidente Nazionale AISO (Associazione italiana studenti di odontoiatria)

**A** proposito della partecipazione dell'AISO XXI Congresso del Collegio dei Docenti che si è svolto a Roma, su quali tematiche avete concentrato la vostra attenzione?

Innanzitutto voglio ribadire che come AISO siamo stati estremamente lieti di presenziare ad uno fra gli appuntamenti più rilevanti che interessano il mondo accademico odontoiatrico italiano. L'Associazione Italiana Studenti di Odontoiatria, nello specifico, ha tenuto la sua 64esima Assemblea Nazionale nel pomeriggio di sabato 12 aprile: è stata, questa, l'occasione per discutere dei progressi e della crescita che l'AISO ha compiuto nel corso del tempo, affermandosi appieno come interlocutore autorevole a livello istituzionale. Oltre agli obiettivi che ci siamo prefissati di raggiungere nel breve periodo,

intendiamo affermare il nostro impegno a tutela e a garanzia degli studenti universitari, in una fase economica non certo tra le più felici che avremmo voluto vivere. Le questioni che ci riguardano da vicino sono molteplici e diversificate e per affrontarle in maniera seria e approfondita oltre ad un direttivo che prevede vari rappresentanti con specifiche competenze (**box in fondo**), stiamo puntando ad una presenza territoriale ramificata ed estesa, e per tale ragione l'avvio di nuove sedi AISO è all'ordine del giorno. Durante l'assemblea, tra i vari punti che abbiamo affrontato ce n'è stato uno su cui desideriamo concentrare particolarmente la nostra attenzione: i laureati in odontoiatria all'estero che rientrano in Italia per esercitare la professione. Di recente abbiamo inteso istituire in seno all'AISO la commissione lauree estere, in quanto il problema del rientro

degli studenti italiani di odontoiatria dalle università straniere sta diventando sempre più diffuso. Siamo convinti che sia indispensabile affrontare la questione con logica e razionalità affinché tale "fenomeno" non vada a discapito di noi studenti italiani che affrontiamo test d'ingresso rigidi, sacrifici nel percorso di studi, oltre ad un ciclo universitario di 6 anni. Non vogliamo in alcun modo ostacolare il rientro dei nostri colleghi, ma semplicemente avere pari condizioni a livello europeo e non situazioni di vantaggio solo per alcuni. Proprio su questo punto abbiamo dialogato durante lo speaker corner delle università romane di venerdì 11 aprile a cui mi ha invitato a prendere parte l'ANDI Giovani, senza aver tralasciato le numerose altre questioni di stretta attualità, di cui avremo modo di disquisire approfonditamente nelle prossime occasioni. ■

### Direttivo Nazionale AISO

(ASSOCIAZIONE ITALIANA STUDENTI DI ODONTOIATRIA)

Presidente:  
**Emilio Fiorentino**  
[presidente@aisoweb.it](mailto:presidente@aisoweb.it)

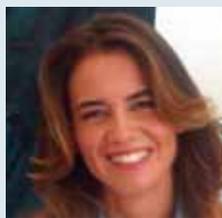
Consigliere Culturale:  
**Edoardo Staderini**  
[culturale@aisoweb.it](mailto:culturale@aisoweb.it)

National Exchange Officer:  
**Victor Palumbo**  
[neo@aisoweb.it](mailto:neo@aisoweb.it)

Segretario:  
**Mauro Andrisani**  
[segretario@aisoweb.it](mailto:segretario@aisoweb.it)

Tesoriere:  
**Dario Bellussi**  
[tesoriere@aisoweb.it](mailto:tesoriere@aisoweb.it)





**dr.ssa Giuditta Bartalucci**

Professional Academic Relation for  
Oral-B presso Procter & Gamble

## "Vi presento le novità per la cura dell'igiene orale"

**D**ottressa Bartalucci, il mese scorso Oral-B ha aperto le porte del proprio centro di ricerca e di produzione a 42 esperti professionisti del settore dentale - tra odontoiatri e igienisti dentali - di tutta Europa in occasione del "Power Oral Health Symposium 2014". Vuole raccontarci maggiori dettagli in merito all'evento?

I 42 esperti sono stati invitati a percorrere una sorta di viaggio conoscitivo d'approfondimento insieme a ricercatori ed esperti Oral-B, a partire dall'ideazione di un nuovo spazzolino elettrico fino alla sua produzione di massa: un percorso davvero lungo, fatto di impegno e ricerca per garantire il meglio in termini qualitativi! Lo sviluppo dei prodotti Oral-B segue, infatti, un approccio olistico che può essere distinto in 3 parti: prima di tutto bisogna capire le necessità e le abitudini di pazienti e professionisti del settore, poi è necessario creare prototipi ed effettuare studi clinici e di laboratorio in azienda, e infine condurre studi clinici con centri di analisi indipendenti e università. La ricerca in azienda prevede studi di gradimento del prodotto con pazienti e consumatori, studi di laboratorio con l'impiego di robot per testare la rimozione di placca in diverse condizioni, oltre agli indispensabili studi clinici classici. Con spazzolini elettrici e diverse testine, Oral-B ha condotto più di 125 studi clinici, con una durata che va da una settimana a ben 33 mesi, comprovando, così,

consistentemente che si tratta di prodotti sicuri ed efficaci. Risultati che sono stati anche confermati dalla recente meta-analisi di Cochrane Collaboration. Per finire i 42 esperti hanno avuto la possibilità di visitare la modernissima fabbrica di Marktheidenfeld, che grazie a molte linee di produzione completamente automatizzate riesce a produrre fino a 140.000 prodotti al giorno per sopperire alla richiesta di tutto il mondo.

**Sono state svelate anche in anteprima alcune delle novità che Oral-B lancerà sul mercato quest'anno?**

Certo! In particolare sono state svelate in anteprima due novità assolute. La prima è quella che riguarda l'applicazione interattiva per smart-phone di cui ormai si parla su tutti i vari mezzi di comunicazione, la quale permette di dare indicazioni in tempo reale al paziente mentre si spazzola i denti, consentendo, altresì, di registrare le varie sessioni di spazzolamento, cosicché paziente e professionista possano lavorare più strettamente ed efficacemente



sull'igiene orale domiciliare, correggendo eventuali errori o abitudini sbagliate. Il professionista tramite l'app può programmare la routine di spazzolamento del paziente per migliorarne i risultati sulle aree più problematiche e modificare i comportamenti.

La seconda novità riguarda una nuova testina provvista di un innovativo sistema di setole che permettono un miglior adattamento ai contorni del dente per consentire una più efficace e delicata pulizia.

Innovazione tecnologica, ricerca clinica e passione applicate a tutto ciò che facciamo dimostrano l'impegno quotidiano che Oral-B mette in pratica costantemente, con l'obiettivo unico di assicurare a pazienti e professionisti strumenti e presidi di qualità ed efficienza altissimi, a tutela della salute orale di tutti.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

# VOLUNTARY DISCLOSURE

A cura del Dr. Vincenzo Statelli, Ragioniere Commercialista



Tra le tante iniziative fiscali intraprese dal precedente governo, alcune delle quali clamorosamente ritirate dopo appena 45 giorni dall'entrata in vigore, resiste ancora la **voluntary disclosure**.

La voluntary disclosure è uno dei provvedimenti in tema fiscale di più stretta attualità, ma la confusione e l'incertezza che regna al riguardo è ancora tanta. Di certo, ci sono le numerose polemiche da parte di chi si schiera a favore e chi contro rispetto a tale collaborazione volontaria. Concretamente, la voluntary disclosure è una procedura mediante la quale il legislatore intende favorire il rientro dei capitali illecitamente detenuti all'estero.

## MA DI COSA SI TRATTA CON PRECISIONE?

Si tratta di una procedura attivata volontariamente dai soggetti che posseggono capitali all'estero non dichiarati al fisco italiano, attraverso la quale si consente di farli rientrare regolarmente in Italia o meglio di regolarizzarli.

## CHI PUÒ PRESENTARE LA DOMANDA?

Qualunque cittadino italiano che detenga capitali all'estero ed intende riportarli in Italia può presentare la domanda.

La "collaborazione volontaria" non è ammessa se la richiesta di rientro è presentata dopo che il detentore dei capitali abbia avuto formale conoscenza di accessi, ispezioni, verifiche oppure dell'inizio di qualunque attività di accertamento amministrativo o di procedimenti penali, per violazione di norme tributarie, relativi alle attività non dichiarate.

A molti è venuto in mente che si potesse trattare di una sorta di SCUDO FISCALE BIS, ma in effetti non è proprio così, infatti analizzando le due normative rileviamo subito che la voluntary

disclosure non risulta altrettanto allettante quanto lo scudo fiscale, in particolare differisce perché:

1. nello scudo fiscale, il confessore era l'intermediario italiano al quale andava presentata la dichiarazione riservata; nella voluntary disclosure invece, il confessore è l'Agenzia delle Entrate, dove il contribuente andrà accompagnato da un professionista abilitato;
2. lo scudo prevedeva l'anonimato (e quindi l'Agenzia non aveva elenco di chi si era avvalso dello scudo), nella voluntary disclosure tale beneficio non è previsto;
3. nello scudo fiscale si pagava una sanzione una tantum e, successivamente, dalla data in cui ci si era avvalsi della norma si dovevano pagare le imposte. Nella voluntary disclosure invece si pagano prima le imposte evase più sanzioni varie;
4. lo scudo fiscale non prevedeva sanzioni penali, mentre nella voluntary disclosure vengono meno solo l'omessa e l'infedele dichiarazione, mentre la frode e gli altri reati fiscali restano anche se con previsioni sanzionatorie ridotte;
5. nello scudo fiscale si applicavano obblighi antiriciclaggio, ma non scattava l'obbligo di segnalazione di operazioni sospette per il solo fatto che il contribuente dichiarava di volersi avvalere dello scudo (in tal senso si era espresso anche il Ministero del Tesoro con una circolare del febbraio 2010);
6. nella voluntary disclosure si applicano tutti gli obblighi antiriciclaggio nessuno escluso a tal proposito vedi la circolare del Ministero del Tesoro del 31 gennaio 2014).

### MA COME FUNZIONA?

Il contribuente che intende attivare la "collaborazione volontaria" deve presentare una richiesta in cui sono indicati tutti gli investimenti e tutte le attività di natura finanziaria, costituiti o detenuti all'estero (anche indirettamente o per interposta persona), fornendo i relativi documenti e le informazioni per la ricostruzione dei redditi che servirono per costituirli, e/o acquistarli per ciascuno dei periodi d'imposta per i quali, alla data di presentazione della richiesta, non sono ancora scaduti i termini per l'accertamento o la contestazione della violazione degli obblighi di dichiarazione (in pratica bisogna svelare all'Agenzia delle Entrate i segreti dell'evasore!).

### COME SI PERFEZIONA

Il contribuente deve versare in unica soluzione le somme dovute in base all'avviso di accertamento, che sarà successivamente emesso e notificato dall'Agenzia delle Entrate al contribuente, entro il termine per la proposizione del ricorso, ovvero quelle dovute in base all'accertamento con adesione entro 20 giorni dalla redazione dell'atto.

Oltre agli importi richiesti con l'atto di contestazione o il provvedimento di irrogazione delle sanzioni per la violazione degli obblighi di dichiarazione delle attività estere. Inoltre, l'Agenzia delle Entrate rimarca come il pagamento non può essere eseguito avvalendosi della compensazione.

A solo scopo informativo, vi comunico che, l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato da pochi giorni la domanda per la richiesta di adesione alla procedura di collaborazione volontaria introdotta dal DL. N. 4/2014. Sempre sul sito dell'Agenzia sono disponibili le due schede da allegare alla domanda, in cui andranno indicati i dati relativi al richiedente e alle attività estere rilevanti.

### HA FUNZIONATO?

Secondo le ultime indiscrezioni pare che ad oggi, abbiano aderito pochissimi contribuenti. Non resta che attendere gli eventuali aggiustamenti al provvedimento che il nuovo Governo Renzi dovesse decidere di mettere in atto.



## PROGRAMMA DI TRAINING INVISALIGN® **PERSONALIZZATO**



Questo programma, della durata di un anno, vi offre la possibilità di acquisire conoscenze pratiche completamente nuove e migliorate, grazie ad una più ampia gamma di servizi da offrire ai vostri pazienti, una formazione continua e un supporto costante.

La formazione prevede la partecipazione a 3 giornate di **"Invisalign® Training"** (Training Course Day 1, Training Course Day 2 e Masterclass) al costo di: Euro 1500,00\*.

**Si iscriva oggi stesso:**

- Roma, 21 marzo
- Bari, 4 aprile
- Torino, 4 aprile
- Padova, 16 maggio

Per ulteriori informazioni e l'iscrizione, consultare il sito: [www.aligneu.com](http://www.aligneu.com)  
o contattare l'ufficio marketing locale al numero 02 00 62 31 24

\* La quota di partecipazione all'Invisalign Training Course include le 3 giornate di formazione.



**Dr. Ariano Nahi**  
Odontoiatra

## DCStory, il software per un odontoiatra 2.0

**Il Software che aumenterà l'accettazione dei preventivi motivando i pazienti e rendendoli partecipativi**

**D**r. Nahi, ci presenti le caratteristiche che contraddistinguono i software DCStory studiati per gli odontoiatri.

I software pensati per supportare nell'attività quotidiana il dentista sono due: **DcStory**, il quale contiene tutte le discipline odontoiatriche e **DcStoryO**, ideato specificamente per gli ortodontisti.

**DcStory** e **DcStoryO** sono due software per Ipad che permettono di soddisfare tutte le esigenze in termini di comunicazione di un moderno professionista che desidera interagire in modo costante e soprattutto comprensibile con i propri pazienti.

Una comunicazione attuale e chiara che assicura una evidente integrazione al consenso informato e che può contribuire ad evitare le frequenti incomprensioni o i malintesi che spesso portano alle controversie medico-legali.

In concreto con l'utilizzo di tali software è possibile mostrare al proprio paziente il lavoro che si andrà a compiere all'interno della sua bocca. Senza dimenticare il contributo e il supporto che ciò può dare alla pratica quotidiana del professionista che decide di impiegarlo.

Direttamente da iTunes store è possibile scaricare una versione demo, che non prevede alcun canone, e che viene aggiornata gratuitamente ed è integrabile con nuove immagini su richiesta.

Le immagini (della tipologia cartoni animati) sono disegnate in modo tale da non impressionare chi le osserva (nessun tipo di crudeltà che possa suggestionare il paziente che deve eseguire il trattamento), ma al tempo stesso sono estremamente dettagliate e precise.

Sono classificate secondo le varie discipline (igiene, parodontologia, protesi, etc) in una maniera intelligente e intuitiva; è possibile importare immagini o filmati, ed inoltre si può creare un elenco dei preferiti per fare una presentazione.

La caratteristica decisamente più rilevante che presenta DcStory, e che rende il software di enorme utilità pratica per ciascun odontoiatra, è quella di consentire di realizzare un piano di trattamento direttamente sulla radiografia del paziente, modificando la lastra con immagini (di capsule, impianti, innesti, etc) per presentarlo direttamente al paziente attraverso il monitor, stamparlo su carta oppure inoltrarlo allo stesso via email. Così semplice che una volta redatto il piano di trattamento si può delegare tranquillamente la segretaria a preparare il preventivo visibile e comprensibile proprio a tutti.

La grafica semplice consente una sorprendente rapidità di utilizzo, le funzionalità permettono una completezza assoluta in termini di realizzazione e di chiarezza.

I software sono estremamente semplici e intuitivi e non necessitano, va sottolineato, di nessuna preparazione informatica o conoscenza tecnologica particolare, e possono essere impiegati da tutto lo staff.

**Per chi si abbona a Mediamix è previsto uno sconto del 40% sul prezzo dei software. Per i dettagli chiedi a: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)**



A CURA DELLA REDAZIONE ■

## Il valore aggiunto delle imprese "familiari"

Le imprese a conduzione familiare (e tra queste possono rientrare, ovviamente, anche gli studi dentistici) evidenziano alcuni punti di forza che non sono riscontrabili, invece, nelle società tradizionalmente intese. In base ad uno studio condotto da BCG ed Ecole Polytechnique si evince quanto nelle cosiddette imprese familiari, nel lungo termine, le performance economiche siano superiori rispetto al resto delle società presenti sul mercato. Questo avviene perché tali aziende concentrano le proprie strategie finanziarie sulla resilienza e non su risultati a breve termine, hanno cioè un'ottica di visione aziendale più spostata nel tempo, più lungimirante per intenderci. L'indagine permette di fare, inoltre, la seguente differenziazione tra le due categorie di imprese in questione: mentre durante le fasi di boom economico le imprese familiari possono perdere qualche opportunità rispetto a quelle classiche, durante i periodi di crisi - proprio come quello che stiamo attualmente attraversando - registrano maggiore forza e tenuta.

Ecco di seguito alcune peculiarità (sottolineate dai ricercatori dello studio che stiamo prendendo in esame) che contraddistinguono le imprese familiari e che aiutano ad inquadrare meglio il

qualcosa... Ad esempio: "Caro Sig. Rossi, nel nostro studio non facciamo sconti, ma se vuole può risparmiare... è sufficiente che lei sia puntuale negli appuntamenti e regolare nei pagamenti, che avrà concordato con la segreteria, tenendo conto delle sue esigenze e sull'ultima rata potrà risparmiare...".

Risparmiare, rispetto allo sconto, sposta la responsabilità del minor costo della prestazione sul paziente. In questo modo si può rendere motivata una strategia di marketing basata sul prezzo, senza dequalificare la professione. Nel concetto di risparmio c'è poi un paradigma unanimemente diffuso nella cultura dei consumatori: "chiunque sa di dover fare qualcosa, anche una semplice scelta di pagamento per ottenere un risparmio...". È grazie a ciò che si rispetterà la crescita della consapevolezza del ruolo e della relazione medico-paziente anche sotto il profilo del vantaggio economico. Quindi con il risparmio il paziente è coinvolto, responsabile ed il legame è garantito, mentre assegnando banalmente lo sconto, il paziente percepisce solo che il dentista possa elargirlo grazie ad un margine elevato di profitto! Invece, nel caso dell'esempio di questo suggerimento, il risparmio genera l'effetto non trascurabile di avere pazienti più puntuali e pagamenti più regolari... Un bel risparmio!



concetto di resilienza:

1. Sono frugali nella buona e cattiva sorte
2. Tengono alta l'asticella per le spese di capitale
3. Accumulano pochi debiti
4. Acquisiscono meno aziende, e più piccole
5. Sono più diversificate
6. Sono più internazionali
7. Trattengono i talenti meglio dei concorrenti.

C'è da dire che queste pratiche possono tranquillamente essere messe in atto da qualsiasi manager, anche se non lavora all'interno di un'impresa familiare. A tal proposito, i ricercatori hanno riscontrato performance paragonabili alle imprese a conduzione familiare tra quelle non familiari che adottano tali soluzioni.

*Fonte Harvard Business Review - adattamento Redazione mediamixweb.it*

## Fare sconti dequalifica, mentre far risparmiare i pazienti motiva e migliora l'efficienza

Che differenza c'è tra lo "sconto" ed il "risparmio"? Lo sconto dipende da chi lo chiede, il risparmio dipende da chi lo offre. In pratica: lo sconto lo chiede il paziente e per farlo compie uno sforzo minimo, solo quello di chiederlo; il risparmio lo propone invece il dentista ed il paziente per ottenerlo deve necessariamente fare

## Cosa significa concretamente essere manager di se stessi?

In pratica, per prendere decisioni sul futuro della propria attività libero professionale è necessario raccogliere prima le informazioni relative alla performance, analizzare le condizioni che hanno determinato questa performance, effettuare previsioni (forecasting) ed elaborare scenari alternativi futuri, distribuire questa conoscenza (reporting) ai manager coinvolti nel processo decisionale (decision maker = decisori aziendali), prendere quindi le decisioni ed infine pianificare.

Parte integrante di questo approccio sono la condivisione sia dei dati che delle informazioni e sia degli obiettivi da raggiungere. Sono alla base, oltre che la cultura manageriale, un buon sistema informatico, un meccanismo motivazionale del team ed un controllo di gestione (misurazione).

Queste soluzioni di "Business Performance Management" aiutano a misurare le proprie performance e a migliorare i propri processi gestionali, per guadagnare in efficienza e competitività, attraverso un accesso tempestivo e semplice alle informazioni, spesso provenienti dagli stessi pazienti ma non classificate.

Tenendo sempre ben presente che: *"il futuro non si prevede, ma si programma"*. Prof. Antonio Pelliccia

A CURA DELLA REDAZIONE ■



a cura di **Micol Revelli**  
Personal Trainer  
(micolreve@yahoo.it)

## I basic principles del Pilates

**C**ome promesso nell'articolo precedente, manterrò l'attenzione per alcuni mesi parlando di benessere fisico ed esercizi necessari al suo raggiungimento, attraverso l'ormai notissima disciplina chiamata PILATES. Ricordo che il Pilates non si limita alla tonificazione muscolare ma interviene su postura, rieducazione post traumatica, equilibrio e presa di coscienza del corpo.

Affrontiamo insieme, quindi, i così definiti "basic principles", cioè i principi fondamentali per poter iniziare questa disciplina che ci aiuterà a migliorare passo dopo passo la funzionalità del nostro corpo. Questi esercizi iniziali sono ottimi non solo per capire realmente cosa significhi fare ginnastica posturale, ma soprattutto poiché aumentano consapevolezza e propriocezione di se stessi. Il Pilates parte proprio da qui.

Soprattutto dopo una giornata faticosa, fisicamente e mentalmente, un po' di "scarico" è necessario e può solamente che farci del gran bene. Portate l'attenzione su voi stessi, prendetevi cura del vostro corpo.

### Respirazione

In molti hanno seri problemi a rieducare il proprio corpo a respirare.

Questa rieducazione non è facile, anche se la respirazione è un'attività a cui normalmente non prestiamo molta attenzione e che eseguiamo in modo naturale.

Il Pilates insegna una delle tante tecniche di respirazione e, anche se tutte sono ugualmente importanti, questa risulta essere la più efficace mentre si svolgono gli

esercizi.

Il primo beneficio sarà la capacità di mantenere l'attività fisica per più tempo.

Utilizzando inspirazioni ed espirazioni intere ed ampie, ossigenate il vostro corpo, migliorando il controllo delle sue diverse parti.

La gabbia toracica è molto flessibile: cominciate a visualizzare le vostre costole che si muovono come una fisarmonica. Immaginate che le costole si espandano nell'inspirazione, per poi chiudersi nell'espirazione.

Cercate di svuotare completamente, ascoltate i muscoli obliqui addominali che vi aiutano nell'espirazione.

Nel frattempo pensate di crescere verso l'alto con la testa, in modo da allungare il rachide, mentre cercate di mantenere le spalle abbassate e rilassate.

La respirazione deve essere coordinata con i movimenti, fluida e completa.

E' importante rinnovare l'aria nel vostro corpo per rivitalizzare ed energizzare il vostro sistema.

### Descrizione esercizio

Posizione iniziale da seduti, gambe piegate e unite, schiena diritta. Per chi ha eccessiva difficoltà a mantenere la schiena su o le gambe piegate, consiglio un rialzo sotto i glutei, fino a trovare un comfort iniziale, ma soprattutto la schiena alta.

Mentre espiro a labbra socchiuse, articolo lentamente la colonna fino ad avere una flessione completa di questa rilassandomi sulle



gambe. Inspiro dal naso, sento l'aria entrare espandendo la gabbia toracica postero-lateralmente. Espirando, risalgo lentamente con la gabbia toracica fino ad avvicinare le coste, sollevando per ultima la testa. Ripeto per 6/8 volte.

Questo esercizio può aiutarci a migliorare la respirazione toracico-laterale portando altresì l'attenzione sulla parte posteriore della gabbia, muovendo i muscoli posteriori - spesso molto contratti - articolando anche la colonna (allungamento). Quindi parliamo di respirazione tridimensionale per migliorare la respirazione funzionale polmonare evitando tensioni alle spalle, collo, e cervicale. ■



## DENTAL MARKETING

*Sviluppare le competenze  
per governare il cambiamento*

Le 3 giornate del Marketing

### Perché scegliere questo corso?

Per migliorare la gestione dello Studio aumentando il Controllo di Gestione, la Qualità Percepita ed il Valore Aggiunto, ottimizzando i costi, acquisendo nuovi pazienti ed aumentando il posizionamento strategico del successo professionale.

Particolare attenzione è stata dedicata alla ricerca di valore nel saper proporre le nuove soluzioni terapeutiche al tempo della Crisi.

### Antonio Pelliccia



Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane  
Prof. a c. Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlino Agostino Gemelli - Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano

**ROMA,**  
6,7,8 GIUGNO 2014



Utilizza il tuo dispositivo mobile per fotografare il QR Code e visitare la pagina web con il programma del corso.



a cura della **Dr.ssa Silvia Stefanelli**  
Avvocato  
esperto in diritto sanitario

## Corretta contestazione degli addebiti in materia di pubblicità sanitaria

**F**ormulare i capi di incolpazione avendo consegnato un questionario e con un semplice richiamo ai principi deontologici a cui il sanitario deve attenersi nell'esercizio dell'attività professionale non è sufficiente.

E' quanto ha statuito la Commissione Centrale per gli Esercenti le Professioni Sanitarie, l'organo di giurisdizione speciale istituito presso il Ministero e preposto all'esame dei ricorsi presentati da professionisti sanitari avverso i provvedimenti dei rispettivi ordini, adottando la decisione in commento. Ricapitoliamo la vicenda.

Il direttore sanitario di una struttura odontoiatrica, affiliata ad un noto network, rilascia una intervista pubblicata su un quotidiano locale: l'ordine di appartenenza lo convoca per avere notizie.

In quella sede veniva consegnato al sanitario un mero questionario da compilare.

Sulla base delle sole risposte veniva aperto procedimento disciplinare nella cui contestazione degli addebiti venivano solo elencate le norme del codice deontologico violate.

Al termine del disciplinare, senza nessuna audizione ed istruttoria ulteriore, il sanitario veniva condannato per:

- mancanza dell'autorizzazione ex l.n. 175/92
- ingannevolezza della pubblicità.

Al termine del procedimento disciplinare la Commissione Albo Odontoiatri provinciale competente (CAO), irrogava al proprio iscritto la sanzione della censura.

I presupposti giuridici sui quali si fondeva la decisione erano gli stessi già indicati in contestazione.

Il sanitario decideva di ricorrere in Com-



missione Centrale Esercenti le Professioni Sanitarie (CCEPS). Quest'ultima, con decisione depositata in data 06/11/2013, accoglieva il ricorso proposto dall'odontoiatra circa entrambi i profili sollevati:

1. relativamente alla carenza di autorizzazione si precisava che dalla legge 248/2006 l'Ordine professionale ha un potere di controllo sulla veridicità, correttezza e trasparenza. Ma non occorre più autorizzazione preventiva
2. circa la veridicità ed i profili

contestati la Commissione Centrale, sostenendo la tesi dell'odontoiatra, statuiva nella sua decisione che: "la carenza delle specifiche contestazioni, in termini di correttezza trasparenza e veridicità delle informazioni pubblicate sull'attività specialistica svolta... hanno determinato la mancanza di un confronto sulla pretesa violazione verificata, il difetto di contraddittorio e il conseguente difetto dei presupposti sulla base dei quali irrogare la sanzione".

In sostanza i rilievi in merito alla mancanza di trasparenza e correttezza devono non solo essere ben circostanziati, ma non possono prescindere da una ponderata valutazione alla luce dei fatti concreti, pena

la lesione del diritto di difesa del professionista sanzionato.

Vale a dire che l'Ordine deve chiarire quali sono effettivamente i profili contestati al fine di porre il presunto incolpato in condizione di articolare compiutamente una difesa, circoscrivendo l'inosservanza del C.D. a specifiche espressioni utilizzate nell'inserzione pubblicitaria.

La mera consegna di un questionario in cui si fanno delle domande è un'altra cosa, non circostanzia gli addebiti.



Associazione Nazionale Dentisti Italiani



# NON BASTA IL CAMICE PER FARE UN DENTISTA

## NON SCOPRIRLO A DISCAPITO DELLA TUA SALUTE



**CAMPAGNA  
PER LA DIFESA  
DELLA SALUTE  
CONTRO  
L'ABUSIVISMO  
IN ODONTOIATRIA**

La campagna contro l'abusivismo odontoiatrico muove dall'urgenza di contenere un fenomeno che, innanzitutto, rappresenta una minaccia per la salute di coloro che si rivolgono a quanti esercitano la Professione senza averne titoli e competenze. La campagna viene promossa, dalla nostra Associazione e dalla sua Fondazione, nello spirito e nelle modalità ormai consuete: attraverso il coinvolgimento volontario dei Soci e dei Dirigenti e grazie alla ricerca, a titolo gratuito, di spazi sui media locali e nazionali.

Se sei un dentista e vuoi partecipare alla campagna contro l'abusivismo promossa da ANDI e Fondazione ANDI Onlus, scrivi a [ufficiocomunicazione@andinazionale.it](mailto:ufficiocomunicazione@andinazionale.it): potrai ricevere il materiale della campagna in formato elettronico.



a cura di **Matteo Vasti**  
Esperto informatico

## Google Glass: la tecnologia al servizio della salute

Google Glass, il dispositivo del colosso di Big Mountain per la "realtà aumentata", sono uno degli argomenti del momento in materia di innovazione tecnologica. Chi di noi non ha pensato almeno una volta quale uso ne farebbe nella quotidianità?

Cercando sulla rete è possibile trovare diversi video che mostrano le possibili applicazioni di questi occhiali hi-tech: dal semplice sostituto di uno smartphone, a strumento di informazione, a personal trainer virtuale per gli allenamenti in palestra, a guida turistica quando si visitano monumenti o musei.

Ma uno dei settori più rilevanti per cui i Google Glass potrebbero fornire un valido supporto è sicuramente quello medico: se pensiamo che potrebbe essere sufficiente una richiesta vocale per avere le informazioni di cui si necessita, si può immaginare un futuro in cui, se le informazioni verranno condivise, sarà

possibile ridurre tempi di attesa o di diagnosi. Con pochi semplici comandi, demandando quindi la parte di ricerca e incrocio di informazioni cliniche ad un apparecchio tecnologico, sarà sicuramente più rapido eseguire le ricerche e il possibile confronto di dati.

Senza ovviamente mettere in secondo piano le competenze e le capacità anamnesiche del medico, le quali resteranno determinanti e prioritarie, uno strumento del genere permetterà allo stesso medico di rispondere con maggiore velocità alla faticosa domanda: "Dottore, cos'ho?".

Non è un caso che i principali ospedali americani stiano già sperimentando le applicazioni sul campo di tale dispositivo.

Non è difficile intuire che le potenzialità nel settore sanitario sono estremamente significative, al punto che è nata un'azienda specializzata nello sviluppo di sistemi capaci di far visualizzare, attraverso l'uso degli

occhiali, sempre più dati durante gli interventi senza che il chirurgo distolga lo sguardo dal paziente che sta operando.

L'azienda, nata dall'università di Stanford, si chiama VitalMedicals,

e ha già realizzato una app che invia agli occhiali i parametri vitali del paziente, compresi gli allarmi in caso di valori preoccupanti. Il prossimo passo sarà permettere al chirurgo di visualizzare con i comandi vocali le immagini di radiografie e di altri test preoperatori.

Il primo medico ad aver sperimentato sul campo i Google Glass si chiama Pierre Theodore, primario di chirurgia cardiotoracica presso l'università di San Francisco, il quale ha dichiarato: "poter tenere sotto controllo e richiamare tutti questi dati senza usare le mani, evitando quindi anche che vengano a contatto con superfici potenzialmente poco pulite, sarà di grande aiuto, potrà portare a maggiore efficienza e a prendere decisioni migliori quando si ha poco tempo a disposizione".

Prima di avere una diffusione su larga scala del sistema, dovranno essere risolti alcuni problemi tecnici e alcuni aspetti da testare su un più lungo periodo, a cominciare da tutto ciò che riguarda la protezione da eventuali attacchi informatici.

Non ci resta che attendere gli sviluppi futuri che tale innovazione tecnologica saprà riservarci e chiedersi, perché no, se e quando i Google Glass troveranno concreta applicazione, in termini di supporto, anche per gli odontoiatri.



# Per uno studio odontoiatrico a portata di bambino



a cura del **Dr. Stefano Agnello**  
Architetto

**È** sempre maggiore l'attenzione e la cura al dettaglio che vengono riservate alla realizzazione degli spazi operativi e non, all'interno degli studi odontoiatrici, destinati ad accogliere i pazienti in età pediatrica. Siamo tutti consapevoli di quanto sia necessario rendere il più piacevole possibile la permanenza all'interno degli stessi studi ai bambini, al fine di rendere il meno ansiogena e traumatica possibile la visita dal dentista.

Lo spazio destinato ai piccoli pazienti, accompagnati dai genitori, dovrebbe avere delle peculiarità diverse dalla classica sala d'attesa, poiché deve accogliere e "intrattenere" adeguatamente i piccoli pazienti.

Proprio recentemente mi è capitato di dover studiare un ambiente separato dalla sala d'attesa destinato a bimbi e ragazzi. Oltre a decorare le pareti con ambientazioni particolari quali murali a tema Disney & Co, abbiamo anche introdotto

un paio di tablet a parete ed una consolle di playstation a loro disposizione, soluzioni, cioè, in grado di non fare annoiare o innervosire i pazienti più giovani durante l'attesa, i quali con certezza matematica torneranno volentieri alla visita successiva...

Altro accorgimento di una certa efficacia è stato quello di creare una parete divisoria in cristallo nella sala d'attesa in comunicazione con lo studio operativo, il che permette ai genitori di assistere all'intervento del dentista sui propri figli, tranquillizzando i bambini senza

che il professionista venga disturbato mentre opera.

Anche all'interno dello studio operativo abbiamo voluto dare una nota di colore allegro, utilizzando una particolare cromia per il tessuto del riunito con effetto distensivo e tranquillizzante. Colori quali l'azzurro, il giallo, l'arancio contribuiscono a far sentire a proprio agio i bimbi, anche quelli più ansiosi e preoccupati. Non dimentichiamo mai le influenze psicologiche positive di cui il colore è protagonista!



In merito alla zona operativa, qualora lo spazio lo permetta, la normativa di alcune Regioni consente di poter avere più di un riunito nello stesso ambiente, ad esempio disposti a ragghiera, creando una interessante ergonomia di lavoro, oltre all'ottimizzazione degli spazi disponibili, che può portare ad una sorta di incoraggiamento reciproco tra i piccoli pazienti che occupano le poltrone nello stesso momento. ■

# AMICI DI BRUGG

RIMINI 22 • 23 • 24 MAGGIO 2014

57° Congresso



Per il programma completo e le iscrizioni: [www.amicidibrugg.it](http://www.amicidibrugg.it)

**VIDEOPROIEZIONI 3D**  
**CREDITI ECM-FAD**



Bando di Concorso  
Brugg's Gymnasium



Programma del  
57° Congresso AdB



**Arianto**<sup>S.R.L.</sup>  
EDIZIONI MEDICHE  
Marketing e Management  
in Odontoiatria

**L'ECCELLENZA  
CHE LASCIA  
IL SEGNO**

**IL SUCCESSO PER SEMPRE**

**[www.arianto.it](http://www.arianto.it)**