



Trattamenti estetici in odontoiatria: il Position Statement

9



V Workshop di economia in odontoiatria targato Andi

10



Nuove soluzioni tecnologiche a disposizione dell'ortodontista

Dr. Bruno Oliva

11

Fisco & Dintorni

Le novità sulle locazioni: la nuova cedolare secca

20

Diritto Sanitario

Sanzioni in materia di pubblicità sanitaria

27

Mondo Web

A proposito di dati: l'importanza del backup

29

Architettura & Design

Come arredare lo studio odontoiatrico?

30



DENTAL MARKETING

Roma
6,7,8 giugno 2014

Iscriviti: info@arianto.it



Prendiamoci sul serio, ridiamo!

Intervista ad Enrico Montesano

5

A lezione di management sanitario



Come si diventa leader autorevoli e riconosciuti?

Antonio Pelliccia, Direttore Responsabile Mediamix

Sulla leadership si è detto e scritto tantissimo: regole, teorie, esempi... Tanto successo hanno sempre avuto le biografie dei leader, le quali hanno dato ispirazione a tanti nel corso della storia del mondo. Tuttavia ci sono alcune idee di leadership che noi stessi non riusciamo facilmente a riconoscere e soprattutto a realizzare, nonostante la consultazione di testi. Ecco un breve elenco di cose che credevamo di sapere sulla leadership.

1. I Leader non appaiono tutti allo stesso modo

Alcuni non diresti mai che siano leader, invece lo sono!

Ci sono diversi tipi di leader e probabilmente ne incontrerete molti nella vostra vita. I leader formali sono quelli che eleggiamo nelle posizioni ai vertici di uffici o istituzioni, come i senatori, i deputati e i presidenti dei club o delle associazioni. I leader

informali sono quelli che guardiamo ed apprezziamo in virtù della loro saggezza ed esperienza, come nel caso degli anziani di una tribù, od i nostri nonni; oppure in virtù delle loro competenze e per il contributo che forniscono in un determinato campo. Albert Einstein nel campo della fisica teorica e Leonardo da Vinci nel campo delle arti erano leader informali. Entrambi i leader formali e informali adottano una miscela di stili di leadership:

- i tre stili di leadership fondamentali di **Lewin**: "autorevole, partecipativo, e delegante"
- i quattro stili di leadership di **Likert**: "autoritario, paternalistico, consulenziale e partecipativo"
- i sei stili di leadership emotiva di **Goleman**: "visionario, formatore, affiliato, democratico, regolatore del ritmo e comandante".

Continua a pag. 6



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 Policlinico 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.

Arianto
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



Sommario



Intervista a... **Enrico Montesano**

Prendiamoci sul serio, ridiamo!

5

A lezione di management sanitario, **Antonio Pelliccia**

Come si diventa leader autorevoli e riconosciuti?

6

Attualità

Trattamenti estetici in odontoiatria: il Position Statement

9

Economia odontoiatrica

V Workshop di economia in odontoiatria targato Andi

10

Intervista a... **Bruno Oliva**

Nuove soluzioni tecnologiche a disposizione dell'ortodontista

11

Intervista a... **Claudio e Federico De Nuccio**

Evoluzione ed innovazione in ortodonzia: il ruolo dell'operatore

14

Intervista a... **Nicola Perrini**

57° Congresso degli Amici di Brugg

16

Mondo AISO, **Mauro Andrisani**

Lauree estere: quali soluzioni per una giusta regolamentazione?

18

Intervista a... **Andrea Pilloni**

Contrastare l'alitosi: gli accorgimenti per una corretta igiene orale

19

Fisco & Dintorni, **Vincenzo Statelli**

Le novità sulle locazioni: la nuova cedolare secca

20

Intervista a... **Ariano Nahi**

DCStory, il software per un odontoiatra 2.0

23

Consulenza manageriale, **Jacques Duyver**

Due figure chiave per uno studio efficiente

24

Diritto Sanitario, **Silvia Stefanelli**

Quanto incide la recidiva nella quantificazione della sanzione all'odontoiatra?

27

Mondo Web, **Matteo Vasti**

A proposito di dati: l'importanza del backup

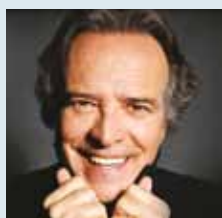
29



Mediamix (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.



Enrico Montesano
Attore

Prendiamoci sul serio, ridiamo!

Un talento che non ha certo bisogno di presentazioni. Una straordinaria carriera che ha caratterizzato la storia del teatro, del cinema e della televisione in Italia. L'arte del far ridere e un suo protagonista: Enrico Montesano...e la sua inconfondibile ironia

Quanto è difficile per un attore amato e popolare come lei, che ha fatto divertire milioni di italiani, riuscire a far ridere oggi, in un periodo così complesso dal punto di vista economico e sociale, in cui il pessimismo la fa da padrone?

Ma guardi, detto fuori dai denti - mi consenta questa espressione che so essere a voi particolarmente gradita -, nei momenti difficili è quasi più facile far ridere! Le persone sono talmente stressate e bombardate da notizie allarmananti che non vedono l'ora di riderci sopra. E poi noi in Italia siamo sempre in crisi, passiamo da una crisi all'altra. Un po' è vero e un po' ci marciamo. Forse adesso la normale crisi è entrata in crisi, insomma la crisi della crisi...

Un sorriso è capace di smorzare tensioni e ansie, è un ottimo antistress, ha implicazioni positive

sull'umore: in pratica fa bene alla salute. Nonostante tali effetti benefici, sembra proprio che ci si stia disabituando a ridere, non trova?

Quant'è vero, quant'è vero! Sì, si ride poco, a parte qualche risata sgangherata, su goliardate volgarotte. Lei dovrebbe fare il sociologo... A parte gli scherzi, la nostra società è diventata sempre più seria, benpensante, perbenista ed al contempo sempre più loffia, allineata, appiattita: il conformismo assoluto! Tutti signorsì, oggi in ital-ese direbbero yes-man.

Nessuno ama - almeno che non abbia un interesse personale o di parte - la fatica della posizione critica, anche perché incappa nell'ottusa reazione dettata dal risentimento. In generale noi italiani siamo risentiti e rancorosi, allora ognuno si fa gli affari propri e gira la testa dall'altra parte.

La satira e la critica originano da interesse, conoscenza, presa di posizione, tutte cose che la massa, la base ma anche il vertice, non amano. Avrà notato quindi la copiosa proliferazione di giornali di pettegolezzo - in ital-ese gossip -, e la quasi scomparsa di giornali di satira, tranne alcuni coraggiosi fogli superstiti.

In tema di recitazione si

ricorda spesso quanto sia più difficile fare il comico che interpretare ruoli drammatici. E' proprio così?

Vero, com'è vera una carie!

Secondo una diffusa leggenda, gli attori comici sono persone particolarmente serie e malinconiche nella vita privata. Lei ride spesso anche nella vita di tutti i giorni?

Rido spesso? Risus abundat... Ora non mi faccia fare la citazione latina alla Claudio Lotito (presidente della squadra di calcio SS Lazio, ndr). Per quanto mi riguarda spesso rido amaro, o sarcastico, ogni tanto se una cosa mi sorprende comicamente, certo che rido. Mica ho fatto un voto di seriosità!

Infine, a proposito di coloro i quali si prendono cura del nostro sorriso e della nostra salute orale, gli odontoiatri, Enrico Montesano segue le raccomandazioni del proprio dentista oppure è un paziente poco collaborativo?

Io collaboro: mi spazzolo, passo il filo interdentale. Collaboro, ma anche il mio dentista deve collaborare con me, e non darmi più gli appuntamenti con l'igienista dentale alle 14: o mi cambia orario o mi cambia igienista. Che poi, detto tra noi, è anche meglio. Quella di prima era più brava e molto più carina!

VINCENZO MARRA ■



Come si diventa leader autorevoli e riconosciuti?



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

2. La Leadership è un processo del divenire

Anche se alcune persone sembrano essere nate con doti di leadership naturali, senza il giusto ambiente e l'esperienza, potrebbero non riuscire ad esprimere il loro pieno potenziale. Infatti, come per imparare ad andare in bicicletta, si può anche imparare a diventare un leader ed affinare le capacità di leadership. Le conoscenze sulle teorie della leadership e le competenze necessarie possono essere teoricamente acquisite con l'iscrizione a seminari di leadership, workshop e conferenze. Ma sono le interazioni quotidiane con le persone che offrono l'opportunità di osservare e mettere in pratica le teorie sulla leadership. Che siate una persona, formale o informale, in un ruolo chiuso o aperto, teoria ed esperienza vi aiuteranno a guadagnare atteggiamenti di leadership, ad acquisire conoscenze di leadership, e quindi a promuovere il ciclo di apprendimento migliore per voi. Non si diventa un leader in un giorno!

"Quelli che s'innamorano di pratica senza scienza son come il nocchiere, che entra in naviglio senza timone o bussola, che mai ha certezza dove si vada." (Leonardo da Vinci)

La formazione permanente è fondamentale per diventare un buon leader. Poi sappiate sempre che ogni giorno porta

nuove esperienze che permettono alle conoscenze di mettere in pratica abilità e attitudine alla sperimentazione.

3. La leadership inizia con voi

Il modo migliore per sviluppare le qualità di leadership è quello di applicarle alla propria vita. Come recita un adagio: "l'azione parla più forte delle parole". I leader sono sempre sotto i riflettori. Tene a mente che la vostra credibilità come leader dipende molto dalle vostre azioni, l'interazione con la famiglia, gli amici ed i colleghi di lavoro. Il vostro modo di gestire le vostre responsabilità personali ed organizzative ed anche il modo di parlare con il giornalaio dall'altra parte della strada, quando andate in studio! Azioni ripetute diventano abitudini. Le abitudini a loro volta formano il carattere di una persona. Il libro di Steven Covey intitolato "Le 7 regole per avere successo" fornisce buone intuizioni su come si può raggiungere la leadership personale.

4. La Leadership è sempre condivisa

La leadership non viaggia mai da sola. Non è la sola caratteristica vincente di una persona, ma piuttosto una responsabilità personale condivisa tra i membri di una squadra emergente. Un leader appartiene sempre ad un gruppo. Ogni membro ha responsabilità specifiche che deve compiere. Anche le posizioni di leadership formali, di cui ho parlato prima, sono semplicemente

Sviluppare le qualità di leadership applicandole alla vita quotidiana e migliorarle con la formazione e lo studio continui. Ecco alcuni consigli su come diventare leader autorevoli e riconosciuti

“

La formazione permanente è fondamentale per diventare un buon leader. Poi sappiate sempre che ogni giorno porta nuove esperienze che permettono alle conoscenze di mettere in pratica abilità e attitudine alla sperimentazione

”

responsabilità ulteriori alle responsabilità di essere membri di un team. Una leadership efficace richiede ai membri che lo compongono di fare ciascuno la propria parte di lavoro. Partendo come un semplice gruppo di persone, soci e dirigenti lavorano verso la formazione di un team efficace. In questa luce, l'interazione sociale svolge un ruolo importante nella leadership. Per imparare a lavorare insieme occorre una quantità incredibile di fiducia tra e fra i leader e quindi tra i membri di un gruppo emergente.

La fiducia si basa su fatti e non su semplici parole. Quando esiste il rispetto reciproco, la fiducia è favorita. Ricordate, la fiducia si costruisce.

5. Ma gli stili di leadership dipendono dalla situazione

Come mai la dittatura ha funzionato per Singapore ma non funzionerà mai negli Stati Uniti d'America? A parte la cultura, le credenze, il sistema dei valori e la forma di governo, la situazione attuale di una Nazione colpisce anche gli stili di leadership

utilizzati dai suoi leader formali. Essi ne diventano un esempio. Non c'è una regola per cui possiamo dire che solo uno stile può essere utilizzato. A seconda della situazione, i leader impiegano un mix di stili di leadership. In situazioni di emergenza come periodi di guerra e di calamità, il processo decisionale è una questione di vita o di morte. Così, il leader di una nazione non può permettersi di consultarsi con tutti i reparti per arrivare a decisioni cruciali.

Il caso è naturalmente diverso quando, in tempi di pace e di ordine, coordinando i diversi settori e rami del governo, il leader può liberamente interagire ed orientare la "governance".

Un altro esempio è quando il personale di una determinata organizzazione è molto motivato e competente. Se esiste una miscela di alta delega e responsabilità, di competenze e interazioni, e gli stili delle persone sono partecipativi, il completamente moderato di leadership è quello più appropriato. Ma se il personale ha una bassa competenza e mette

uno scarso impegno, allora è richiesta una miscela di alta formazione, di alto sostegno ed al comportamento di alta regia da leader dell'organizzazione nulla deve sfuggire, tutto deve essere supportato così da riuscire a sviluppare la motivazione.

Ora che mi ricordo di queste cose, scrivendole per voi, ho riflettuto che ci sono sempre le nostre idee con cui dobbiamo fare i conti, ciò che pensiamo e ciò che già sappiamo ci influenza tantissimo, è il centro delle nostre azioni! Mi sono tornati in mente concetti che spesso do per scontati, certi giudizi... In realtà durante questo articolo mi è venuta una intuizione, ho pensato a quale fosse la cosa più utile che io potessi fare per migliorare la mia leadership: ho pensato che anche io dovrei riprendere nuovamente qualche buon libro in mano!

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 coloro i quali hanno frequentato la precedente edizione, a cui 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

Trattamenti estetici in odontoiatria: 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 il **Collegio delle Società Scientifiche di Medicina Estetica** (composto dalla Società Scientifica Agorà – Società Italiana di Medicina ad Indirizzo Estetico, SIES – Società Italiana di Medicina e Chirurgia Estetica, SIME – Società Italiana 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".

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 approcciare 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".

Ecco di seguito alcuni punti del protocollo d'intesa, i quali chiariscono i dubbi che ancora persistono in materia.

PREMESSA

Le Società Scientifiche Agorà - Società Italiana di Medicina ad Indirizzo Estetico, SIES – Società Italiana di Medicina e Chirurgia Estetica, SIME – Società Italiana di Medicina Estetica e ANDI - Associazione Nazionale Dentisti Italiani, sono giunte all'elaborazione congiunta di questo documento, grazie ad attività di studio svolta in reciproca collaborazione, per fornire una risposta puntuale e condivisa in merito alla facoltà di esecuzione da parte dei laureati in odontoiatria (titolo Ex. L. 409/85) di trattamenti di odontoiatria estetica nel distretto anatomico di competenza.

LEGGE ISTITUTIVA DELLA PROFESSIONE DI ODONTOIATRA

(Laureato con titolo ex Legge 409/85)

L'odontoiatria è una scienza rivolta, ai sensi e per gli effetti dell'art.2 Legge n.409/85, alla diagnosi e terapia delle malattie ed anomalie congenite ed acquisite dei denti, della bocca, delle mascelle e dei relativi tessuti, nonché alla prevenzione e riabilitazione odontoiatrica. La norma citata individua il distretto anatomico nel contesto del quale l'odontoiatria può

intervenire nonché le terapie che l'odontoiatra stesso può legittimamente effettuare.

SUL DISTRETTO ANATOMICO

Il distretto anatomico interessato può essere definito come l'area corrispondente ai denti, alla bocca, alle mascelle e ai relativi tessuti, come meglio individuato dall'art. 2 L. n. 409/85.

SULLE TERAPIE E LORO ACCESSORIETÀ

(Trattamento estetico dei tessuti molli connesso al paziente Odontoiatrico)

Il Medico Odontoiatra, laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria, può effettuare le terapie per le malattie ed anomalie congenite ed acquisite, connesse alla zona anatomica dei denti, della bocca, delle mascelle e dei relativi tessuti.

Gli interventi estetici, inseriti nella complessiva analisi clinica del paziente odontoiatrico, possono coinvolgere terapie ed interventi estetici dei tessuti molli connessi a quelli odontoiatrici, in ragione dell'espresso riferimento che l'art. 2 della Legge n. 409/1985 fa del relativo distretto anatomico.

RAZIONALE TERAPEUTICO – LINEE GUIDA

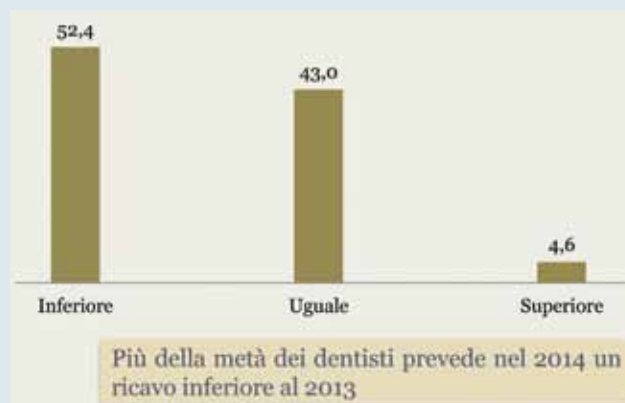
Si ritiene utile evidenziare che le terapie attuate dall'Odontoiatra, avendo una limitazione legale specifica al distretto anatomico di competenza, devono essere attuate secondo i principi della EBD-Evidence Based Medicine e proposte secondo linee guida terapeutiche adatte.

A CURA DELLA REDAZIONE ■



La firma del Position Statement

V Workshop di economia in odontoiatria targato Andi



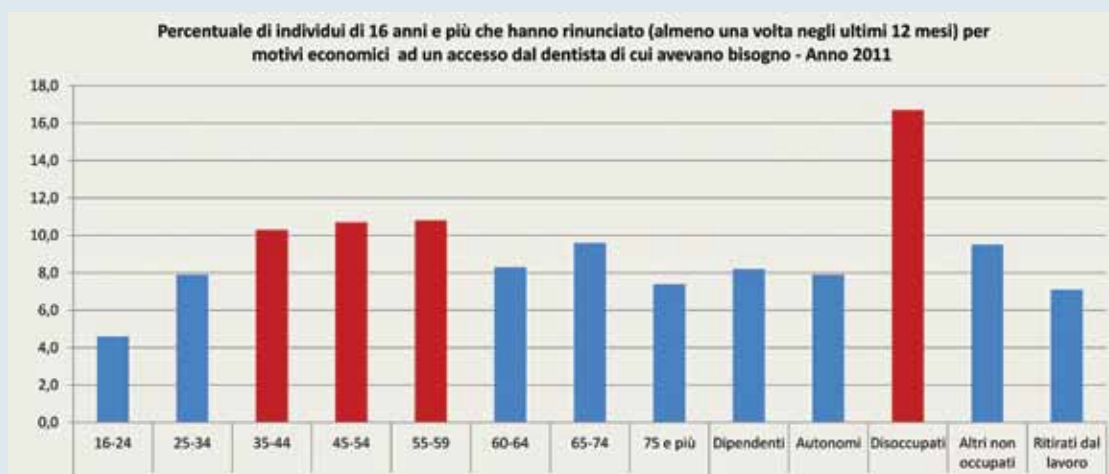
In quale evoluzione socio-economica troverà risorse la professione odontoiatrica del futuro? È il tema del quinto workshop di economia in odontoiatria che **ANDI (Associazione Nazionale Dentisti Italiani)** ha organizzato al Grand Hotel Villa d'Este di Cernobbio, sabato 10 maggio 2014.

alcuni importanti dati emersi dall'indagine "Attualità della professione odontoiatrica nel nostro Paese" che il Prof. Aldo Piperno ha realizzato per conto del Servizio Studi ANDI.

L'indagine è stata realizzata su un campione probabilistico strati-

ficato per classi di età, genere ed area geografica.

I nominativi del campione sono strati estratti dall'archivio degli iscritti ANDI aggiornato a febbraio 2014 (campione pianificato = 1.002).

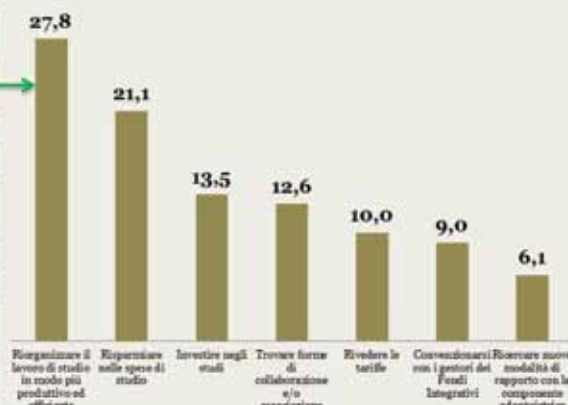


Con la partecipazione di illustri relatori si è delineato un quadro completo a proposito delle prospettive future che riguarderanno la professione.

Di seguito riportiamo

Quali sono le sfide più importanti che la professione odontoiatrica dovrà affrontare nel corso del prossimo anno:

Le sfide più importanti da affrontare sono:	%
Riorganizzare il lavoro di studio in modo più produttivo ed efficiente	27,8
Risparmiare nelle spese di studio	21,1
Investire negli studi	13,5
Trovare forme di collaborazione e/o associazione con altri studi	12,6
Rivedere le tariffe	10,0
Convenzionarsi con i gestori dei Fondi Integrativi	9,0
Ricerca nuove modalità di rapporto con la componente odontoiatrica del SSN	6,1
Totale	100,0



**Dr. Bruno Oliva**

Medico chirurgo specialista in
Odontostomatologia e Ortognatodonzia
Prof. a c. Scuola di Specializzazione in
Ortognatodonzia
Università Cattolica S.Cuore – Roma e
Università degli Studi di Brescia

Nuove soluzioni tecnologiche a disposizione dell'ortodontista

Dr. Oliva, vuole delinearci un quadro complessivo in riferimento alle numerose innovazioni che stanno investendo la branca ortodontica, a vantaggio sia del paziente che del clinico? Ebbene, il tema dell'innovazione in campo ortodontico è di strettissima attualità oltre che di particolare interesse. Le novità in termini di apparecchiature e strumentazioni sono all'ordine del giorno, ovviamente è necessario, come in qualsiasi altro ambito medico, che si faccia adeguata distinzione rispetto a quelle innovazioni il cui fine commerciale sovrasta e prevale su quello del vantaggio clinico per il paziente. Con ciò non voglio condannare alcuno, perché siamo tutti ben consapevoli quanto la ricerca scientifica per essere incentivata e sostenuta abbia bisogno di adeguato supporto economico, ma solo mettere in guardia i professionisti, i quali hanno l'obbligo di perseguire i trattamenti più consoni e indicati per la salute del paziente. L'evidenza scientifica deve vincere sul conflitto d'interesse quando si parla di salute. Entrando nello specifico, parlando di novità non possiamo che partire da quella che ha rappresentato lo scossone maggiore per l'ortodonzia classica fatta di apparecchi e brackets, e cioè gli allineatori invisibili. I vantaggi per il paziente sono indubbi, non solo dal punto di vista estetico: minor incidenza di traumi a carico dei tessuti molli,

maggiore sopportabilità, la quale si traduce con l'aspetto non trascurabile connesso ad una migliore propensione alla vita sociale. Attualmente la macchina della ricerca è pienamente a regime per migliorare l'affidabilità e la funzionalità di tale sistema, al fine di potenziare l'effetto di allineamento dei denti. C'è da ricordare, tuttavia, che tale soluzione ortodontica non è adottabile per tutti i casi, movimenti ortodontici complessi sono di difficile esecuzione e controllo e richiedono collaborazione elevata da parte del paziente. Spetta all'operatore il compito di stabilire quando è il caso oppure meno di adottare tale tipologia di trattamento.

A proposito, invece, del self ligating, il sistema di brackets con sportellini, il quale consentirebbe un miglior scivolamento con frizione ridotta rispetto ai trattamenti classici, questa soluzione ha raggiunto un picco di vendite altissimo negli ultimi tempi, per poi conoscere di recente una curva discendente. Questo si è verificato sia per via della crisi economica, con un minor numero di pazienti che accedono negli studi, ma altrettanto peso va dato ad un uso più razionale e ragionato da parte dei dentisti, anche sulla scorta delle evidenze scientifiche emerse al riguardo, molto spesso contraddittorie sui risultati. Molti dei vantaggi ipotizzati non sono stati confermati da ricerche attendibili o comunque non tutte raggiungono gli stessi

risultati. La ricerca dovrebbe riuscire a dimostrare effettivi vantaggi sia in termini di efficacia che di efficienza, poiché una riduzione della tempistica di trattamento, oltre a determinare un contenimento dei costi per il paziente, permetterebbe di ridurre anche il rischio di complicanze quali carie e lesioni gengivali.

Concludo solo con un accenno alle tecnologie 3D. La nuova frontiera della radiografia è il cone-beam, che consente una diagnostica più attendibile di alcune patologie di interesse ortodontico e quindi una maggiore predicibilità dei risultati di un trattamento.

Altra tecnologia da tenere in considerazione è lo scanner intraorale, il quale rileva un'impronta digitale delle arcate dentali e in associazione con software di elaborazione 3D permette un'analisi accurata delle arcate e la progettazione di manufatti ortodontici di elevato livello di precisione. In definitiva mi sento di dire che alla formazione e all'aggiornamento professionale si debba dedicare più tempo, proprio perché i cambiamenti che investono la nostra professione sono continui. È ovvio che tecnologia da una parte e necessità di tempo dall'altra si traducono in costi che solo una corretta gestione dello studio, dalla quale dipende efficienza, soddisfazione e qualità per il paziente, può consentire di sostenere.

VINCENZO MARRA ■

Quanto conta la motivazione del paziente per il successo del vostro studio?



a cura di **Vincenzo Marra**
Medical Writer

Chi lo dice che la motivazione del paziente sia solo una chimera? Certamente un professionista poco attento alle logiche che sovrintendono ad un'efficace gestione della professione, soprattutto in tempo di web 2.0. Ma quali sono i meccanismi che generano la motivazione nel paziente? Bisogna puntare anzitutto alla fidelizzazione, un processo lungo da costruire che richiede tempo e dedizione da parte del dentista, il quale deve riuscire a far percepire la sua assistenza come un servizio continuativo per la salute che non si limiti all'erogazione della singola prestazione. Compliance al trattamento ed adeguata comunicazione completano poi quel quadro virtuoso che determina la soddisfazione del paziente e crea l'immagine positiva dello studio stesso. Per comprendere appieno l'importanza della motivazione, va sottolineato quanto questa sia propulsiva per il meccanismo del passaparola, una fra le più preziose armi del marketing professionale. Infatti, la raccomandazione da parte di parenti ed amici continua ad essere, senza ombra di dubbio, la più rilevante fonte di orientamento per il paziente alla ricerca di un nuovo dentista. E ovviamente se non si è motivati e soddisfatti si è poco propensi a parlare positivamente del proprio dentista, facendo, così, venir meno un imprescindibile strumento di marketing che concorre al successo dello studio. Il

dentista per "conquistare" il proprio paziente deve innanzitutto comunicare di più: vi è, troppo spesso, una scarsa relazione con i pazienti, i quali lamentano un ascolto limitato e superficiale da parte del proprio odontoiatra, fatto di comunicazioni poco accurate. Non bisogna assolutamente commettere l'errore di dare per scontati aspetti che in realtà non lo sono affatto per i pazienti, perché solo un'informazione chiara e completa determina una forte compliance al trattamento. È necessario altresì dare al paziente gli strumenti che gli permettano di aderire appieno al programma terapeutico, e soprattutto illustrargli attentamente tutte quelle informazioni che contribuiscono a modificare le scorrette abitudini legate all'igiene orale (e questo, è opportuno ribadirlo, non lo si ottiene con una semplice chiacchierata!). In tale direzione, utilizzare dati e riscontri scientifici può essere un'arma molto potente per ottenere risultati positivi e durevoli, senza dimenticare di rendere partecipe il paziente della strumentazione necessaria per un'adeguata igiene orale domiciliare. Sebbene



sullo spazzolino si sia già detto tutto, è utile sottolineare ancora una volta quanto la stragrande maggioranza delle persone lo utilizzi per un numero di volte assolutamente insufficiente nell'arco della giornata e per un periodo di tempo eccessivamente lungo (aspetto questo che porta al logoramento dello spazzolino stesso, e lo rende inefficace per la sua funzione). Bisogna consigliare adeguatamente il paziente, tenendo presente il suo trascorso, il contesto socio-economico, il livello di cultura e le abitudini, convincendolo della rilevanza basilare delle scelte che caratterizzano la cura dell'igiene orale nella vita di tutti i giorni. In conclusione, ricordate che la qualità percepita è la questione sulla quale si gioca la soddisfazione del paziente, e proprio quest'ultima è l'obiettivo prioritario, anzi vitale, del vostro studio.

VINCENZO MARRA ■

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 esaustiva 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.ariantoit.it - info@ariantoit.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

Dr. 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 intercuspideazione 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 ortopediche 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 ■

Sati Generali della Salute: come rendere sostenibile il nostro Ssn?

"Il tema della sanità rappresenta uno dei principali punti delle agende politiche dei Paesi occidentali. Tutti siamo chiamati a interrogarci su come rendere sostenibile il sistema, soprattutto in relazione a temi inesorabili come il contenimento della spesa pubblica e l'invecchiamento della popolazione. Per questo è necessaria una strategia comune, per capire dove andrà il Ssn nei prossimi e decisivi dieci-quindici anni".

Il Ministro della Salute Beatrice Lorenzin ha aperto con queste parole gli Stati Generali della Salute tenutisi l'8 e il 9 aprile a Roma presso l'Auditorium Parco della Musica, alla presenza del

Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano e del Premier Matteo Renzi.

Riprogrammare una nuova agenda sanitaria grazie a meccanismi di efficientamento ancora possibili, puntando su un sistema trasparente di controllo sull'erogazione delle prestazioni: questi gli obiettivi a cui bisogna puntare per salvaguardare il Ssn italiano, patrimonio di tutti.

I miglioramenti sono possibili "in primo luogo rendendo il nostro Paese più attrattivo per gli investimenti in ricerca scientifica. La ricerca è il nostro petrolio, deve assumere il ruolo che ebbe il manifatturiero negli Anni 50" continua l'on. Beatrice Lorenzin.

In quest'ottica un ruolo di primo



piano "va attribuito senza dubbio alla prevenzione, soprattutto per combattere le malattie croniche non trasmissibili. Promuovere un corretto stile di vita ci permetterebbe infatti di risparmiare circa 3 mld di euro. E ciò riguarda in particolar modo le nuove generazioni e le donne: è attraverso queste figure che passa la salute della società" conclude il Ministro della Salute.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

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.

INFORMAZIONI GENERALI
 Il corso si svolge a Roma presso la Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche-Aula Pro Clinica. La domanda deve essere perfezionata compilando il modulo di iscrizione. È stata avviata la procedura di accreditamento al programma E.C.M. Per informazioni: BACInfo@uniroma1.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

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

Cari 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. ■

Esercizio abusivo della professione: passa al Senato la modifica di legge

“Finalmente, è da tanto tempo che aspettiamo questo momento, spero che anche gli Onorevoli alla Camera facciano la loro parte ed approvino celermente il testo licenziato dal Senato, trasformandolo definitivamente in legge e scrivendo la parola fine ad una battaglia che ANDI porta

avanti da 60 anni”.

Il commento del dr. Gianfranco Prada, Presidente Nazionale ANDI, lascia trapelare la piena soddisfazione della categoria per l'approvazione all'unanimità da parte del Senato del D.d.L. n. 471, recante modifiche al codice penale e al testo unico delle leggi sanitarie in materia di esercizio abusivo delle professioni.

“Certo avremmo preferito che l'esercizio abusivo di una professione

sanitaria venisse punito con pene più severe e distinte dalle altre attività, ma rispetto la decisione dei Senatori di voler considerare sullo stesso piano tutte le professioni regolamentate. Comunque rimangono le aggravanti per chi cagiona lesioni ed il sequestro delle attrezzature” ha spiegato il dr. Prada.

Il D.d.L. approvato prevede che chiunque eserciti abusivamente una professione per la quale è richiesta una speciale abilitazione dello Stato sia punito con la reclusione fino a due anni e con la multa da 10.000 a 50.000 euro. La condanna comporta la confisca delle attrezzature utilizzate.

Nel caso di esercizio abusivo di una professione o arte sanitaria, la pena per lesioni gravi è la reclusione da sei mesi a due anni; la pena per lesioni gravissime è da un anno e sei mesi a quattro anni di reclusione.

“Il tema all'apparenza ha poco appeal ma queste norme tutelano milioni di professionisti e milioni e milioni di cittadini che devono sapere se chi esercita una professione abbia i requisiti per farlo”. Lo ha affermato il Ministro dell'Interno Angelino Alfano, nel corso della conferenza stampa che si è tenuta alla Camera per presentare il ddl (già approvato al Senato) che modifica l'articolo 348 del codice penale sull'esercizio abusivo di professioni per le quali è richiesta una speciale abilitazione.

“Non c'è bisogno di aver studiato i sacri testi del diritto – ha concluso Alfano – per sapere che quando la sanzione è molto tenue, vuol dire che il bene protetto non è così meritevole di tutela. L'inasprimento delle sanzioni serve, all'opposto, a dichiarare che il bene protetto è qualcosa di davvero importante”.

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.

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.

Pescara 10 giugno
SERATA GRATUITA
dalle ore 19:30 alle 22

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

La serata affronta il tema delle modalità di pagamento e la presentazione del preventivo in un periodo di congiuntura economica come quello che stiamo attraversando. Durante la serata, prevalentemente condotta dal professor Antonio Pelliccia, saranno presentati modelli e metodi di comunicazione efficace, testati durante l'attività di consulenza ventennale del relatore ed adattati al particolare contesto sociale attuale, con anche interessanti soluzioni innovative. Una grande attenzione sarà data alla relazione con il paziente, come trasformare il suo sorriso nel vostro biglietto da visita per futuri pazienti. I temi verranno affrontati collegandosi ad alcuni servizi e vantaggi pensati e realizzati per gli odontoiatri italiani, un gran vantaggio competitivo che si può trasformare in un investimento sul paziente.

In collaborazione con:

A CURA DELLA REDAZIONE

Lauree estere: quali soluzioni per una giusta regolamentazione?



Mauro Andrisani

Segretario Nazionale A.I.S.O. -
Associazione Italiana Studenti di Odontoiatria

Durante la LXIV Assemblea nazionale AISO si è dibattuto a lungo a proposito di un tema particolarmente sentito dagli studenti universitari italiani, e cioè quello relativo al riconoscimento delle lauree estere. Cosa è emerso dalla discussione?

Si sente sempre più spesso parlare del problema delle lauree estere, ma, ad oggi, purtroppo non si vedono ancora valide soluzioni alla questione. Sono proprio le cifre a ricordarci la vastità del fenomeno: si stima, infatti, che ogni anno rientrino in Italia circa 400 laureati in odontoiatria con conseguente incremento della pletera di professionisti che si ritrovano ad operare sul territorio nazionale. L'effetto ultimo, a mio avviso, è sicuramente la riduzione della qualità in termini di prestazioni e la conseguente distruzione del mercato odontoiatrico. Il mio scopo, come anche quello degli altri membri del direttivo, è proprio quello di preservare NOI studenti di odontoiatria al fine di vederci garantito un futuro lavorativo certo dopo anni di

studio intenso e sacrifici personali non trascurabili. Vista l'importanza dell'argomento, quest'anno l'AISO ha voluto istituire una Commissione Lauree Estere, formata da alcuni presidenti delle nostre sedi locali, i quali hanno presentato, in occasione della LXIV Assemblea Nazionale AISO dello scorso 12 Aprile a Roma, dati allarmanti su questo fenomeno che cresce a dismisura, perché non regolamentato da alcuna normativa. L'AISO continuerà a mantenere alta l'attenzione sul fenomeno e si farà promotrice di soluzioni possibili da perseguire; ci auguriamo solo di trovare riscontri e supporto da parte di coloro i quali hanno il potere decisionale per regolamentare una situazione poco proficua non solo per gli studenti, ma in generale per tutto il comparto odontoiatrico.

In tema di tirocinio universitario, quali sono le valutazioni dell'AISO?

Il ruolo che ricopro mi offre la possibilità di entrare costantemente in relazione con i diversi atenei nazionali e posso dire che, contrariamente alle università europee ed americane, molte università italiane non riescono ancora ad offrire allo studente una formazione pratica adeguata che gli permetta di entrare nel mondo del lavoro dalla 'porta principale'. Purtroppo la nostra è ancora un'università basata sulle nozioni, in cui il "mestiere" va rubato con gli occhi. Quindi è necessario conferire ai vari tirocini la loro autentica finalità: rendere pratica la nozione!

Cambiando argomento, lo scorso 20

marzo si è tenuta la "Giornata mondiale della salute orale". In che modo la vostra Associazione ha preso parte all'evento?

Denti sani per una vita sana: questo è lo slogan della Giornata mondiale della salute orale tenutasi lo scorso 20 marzo, alla quale l'AISO in collaborazione con l'AIO (Associazione Italiana Odontoiatri) ha preso parte, poiché riteniamo assolutamente indifferibile la promozione della prevenzione volta alla salvaguardia della salute orale - e non solo - dei cittadini. In diverse piazze italiane sono stati allestiti degli stand in cui i soci dell'AIO si sono messi a disposizione dei cittadini con visite a titolo gratuito. Attraverso la distribuzione di brochure, materiali pubblicitari e gadget per l'igiene orale, gli studenti di odontoiatria hanno fatto campagna di prevenzione sui problemi della salute orale, troppo spesso superficialmente trascurati. In particolare, la nostra sede di Foggia ha organizzato una settimana di eventi dal 15 al 23 marzo, durante la quale si è voluta attirare l'attenzione sul fatto che il 90% della popolazione mondiale soffre di malattie legate al cavo orale, evitabili con una maggiore attenzione da parte delle istituzioni, politiche e sanitarie, oltre che dei privati, con la creazione di specifici programmi di trattamento, per offrire così alla comunità una piattaforma comune d'azione in modo da contribuire alla divulgazione di nozioni semplici, ma allo stesso tempo preziose per la salute di tutti. ■



**Prof. Andrea Pilloni**

Professore Associato di
Parodontologia presso l'Università
"Sapienza" di Roma

Contrastare l'alitosi: gli accorgimenti per una corretta igiene orale

Professor Pilloni, quello dell'alitosi è un problema particolarmente sentito dai pazienti - si stima che riguardi circa il 50% della popolazione -, ma al tempo stesso non affrontato con adeguata accuratezza. Quali consigli il dentista dovrebbe rivolgere alle persone che ne soffrono?

Il consiglio più utile che il dentista può dare al paziente è innanzitutto quello di liberarsi dal timore di riconoscersi affetto da un problema che colpisce una grandissima parte della popolazione in tutto il mondo, e che soprattutto è assolutamente risolvibile se adeguatamente diagnosticato. Inoltre bisogna spiegare al paziente che soltanto una completa pulizia del cavo orale può portare ad un alito considerato accettabile. Ciò significa che anche la pulizia domiciliare perfetta degli elementi dentali porta alla decontaminazione solamente del 23% dell'intero cavo orale. Lo spazzolamento della lingua, nello specifico, può contribuire enormemente alla riduzione di quei microrganismi produttori di gas volatili poco gradevoli.

In tema di cause e rimedi possibili, vuole delinearci un quadro completo ed esaustivo?

A proposito di cause è bene ricordare che il 90% delle alitosi deriva dalla presenza eccessiva di microrganismi all'interno del cavo orale. La bocca dunque

necessita di pulizia. La tecnologia recente permette al paziente non solo di detergere meglio le superfici dentali, ma anche di rendere la propria bocca più difficilmente "contaminabile" da parte di questa particolare flora batterica, in quanto gli strumenti rotanti, ad esempio, permettono un effetto di lucidatura superiore rispetto a quello ottenibile con strumenti manuali. È altresì importante ricorrere all'uso dei collutori solamente quando tale impiego viene consigliato dall'odontoiatra, per evitare che questi rimangano dei semplici mascheranti del problema e non coadiuvanti dei presidi meccanici di decontaminazione, quali appunto lo spazzolino ed filo interdentale.

L'alitosi può essere sintomatologica anche di disturbi più seri?

Ebbene, il restante 10% dei pazienti che presenta un alito non gradevole può essere affetto a livello sistemico da patologie non strettamente correlabili al cavo orale, ma che presentano come sintomo anche quello dell'alitosi. Faccio riferimento al diabete mellito, alle malattie dell'apparato digerente e a quelle



del fegato. Soltanto dopo aver effettuato una diagnosi di esclusione il medico deve consigliare al paziente una visita generale da parte del medico internista.

A proposito, invece, di ricerca sul tema, quali sono le evidenze scientifiche emerse più di recente?

Probabilmente non esistono vere e proprie scoperte recenti in tema di alitosi. Certamente possiamo affermare che grazie alla divulgazione sul tema in campo sanitario, ma anche a livello mass-mediatico, la conoscenza del problema è sempre più evidente sia in ambiente medico che per il paziente, ma soprattutto si sta consolidando il convincimento secondo cui, come detto precedentemente, questa patologia sia assolutamente diagnosticabile in modo facile e altrettanto facilmente curabile.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

Le novità sulle locazioni: la nuova cedolare secca

A cura del Dr. Vincenzo Statelli, Ragioniere Commercialista



Al fine di rilanciare l'utilizzo dei contratti a canone concordato e dare impulso al mercato delle locazioni, il recente D.L. n. 47/2014 ha previsto un'ulteriore riduzione dell'aliquota d'imposta applicabile alla tassazione con la cedolare secca, la quale, a dire il vero, non aveva avuto grande successo tra i contribuenti.

Per effetto delle modifiche apportate dall'articolo 9 del nuovo Decreto Legge, l'aliquota applicabile ai contratti di locazione stipulati mediante canone concordato passa dal 15% al 10%, anche se purtroppo per un periodo limitato di tempo, ovvero solo per gli anni che vanno dal 2014 al 2017.

TIPOLOGIE DI TASSAZIONE

Come è noto, i locatori di immobili hanno ad oggi a disposizione due distinti regimi fiscali applicabili alla tassazione dei canoni di locazione degli immobili di tipo abitativo:

- 1) il regime ordinario, che prevede la tassazione delle somme ad imposta IRPEF, con una deduzione a titolo di spese (oramai irrisoria) del 5% ed un'ulteriore riduzione del 30% nell'ipotesi di locazione stipulata a canone concordato;
- 2) il regime della cedolare secca, che non prevede alcuna riduzione dell'imponibile ma l'applicazione di un'aliquota sostitutiva (dell'IRPEF e le relative addizionali, nonché dell'imposta di registro) del 21%, ridotta ulteriormente nell'ipotesi di canone concordato.

Proprio a tale riguardo si deve rammentare che il D.Lgs. n. 23/2011 aveva fissato in prima battuta l'aliquota applicabile ai canoni concordati al 19%, poi ridotta al 15% dal DL n. 102/2013, e adesso con una nuova modifica ad opera dell'articolo 9 comma 1 DL n. 47/2014 la abbatta al 10%, ma limitatamente al periodo 2014-2017.

Come predetto, quindi, la facoltà di scegliere a quale tipo di tassazione aderire resta in carico al contribuente, previo opportuno calcolo di convenienza. In ogni caso, il regime della cedolare secca è

applicabile solo quando l'oggetto del contratto di locazione è costituito da fabbricati che abbiano i seguenti requisiti:

- immobili censiti nel catasto dei fabbricati nella tipologia abitativa (categoria catastale A, escluso A/10), ovvero per i quali è stata presentata domanda di accatastamento in detta tipologia abitativa. Sono pertanto escluse da tale regime le locazioni diverse da quelle di tipo abitativo.

DIFFERENZE DI TASSAZIONE

Ma quali sono le differenti tassazioni tra i due regimi, e come il contribuente può scegliere a quale regime aderire? Alla luce delle nuove modifiche legislative, il calcolo della convenienza fiscale appare assai semplificato. Vediamo nel dettaglio le differenze.

TASSAZIONE ORDINARIA

La tassazione ordinaria delle locazioni a canone libero di tipo abitativo prevede l'assoggettamento delle somme percepite a titolo di canone di locazione ad IRPEF, nella misura del 95% dell'intero canone di locazione, oltre al versamento dell'imposta di registro (prima registrazione e rinnovo annuale e di bollo, nonché le addizionali IRPEF comunali e regionali).

Nel caso di locazioni a canone concordato, l'assoggettamento ad IRPEF del 95% del canone di locazione, abbattuto del 30%, oltre al versamento delle addizionali comunali, regionali e dell'imposta di bollo e di registro.

CEDOLARE SECCA

La cedolare secca si calcola mediante l'applicazione di una percentuale applicata sull'intero ammontare del canone di locazione, ed è dovuta in misura fissa pari al 21%, se il contratto di locazione è di tipo libero (4+4) e per i contratti soggetti alla disciplina

civilistica degli artt. 1571 ss. c.c., quali quelli aventi ad oggetto abitazioni censite in Catasto nelle categorie A/1, A/8 e A/9, ovvero locate esclusivamente per finalità turistiche (Art. 1 co. 2 lett. a) della L. 9.12.98 n. 431. Sempre che il contratto non sia stipulato secondo le modalità dei contratti concordati, ai sensi dell'art. 2 co. 3 della stessa L. 431/98);

Per effetto della modifica alle locazioni a canone concordato si devono effettuare nuovi calcoli di convenienza per valutare correttamente l'esercizio dell'opzione anche se come è chiaro, l'abbattimento dell'aliquota dal 15% al 10% ha aumentato notevolmente l'appel dell'opzione, seppur l'applicazione dell'aliquota in misura pari al 10% è per i soli contratti concordati, ovvero per i soli contratti stipulati ex art. 2 co. 3 e 8 della L. 431/98, relativi ad abitazioni ubicate nei Comuni di cui all'art. 1 co. 1 lett. a) e b)

VANTAGGI

Di seguito riporto un esempio di calcolo dell'imposta, ipotizzando un canone di locazione concordato pari a 15.000 euro annui e successivamente lo stesso importo per un contratto a canone libero.

Il calcolo IRPEF, per maggiore esemplificazione verrà effettuato sul primo scaglione IRPEF che rappresenta la tassazione più favorevole per il contribuente. E' chiaro che aumentando il reddito, aumenteranno gli scaglioni di imposta IRPEF e risulterà quindi ancora più conveniente l'opzione al regime della cedolare secca.

In maniera esemplificativa il reddito imponibile e la tassazione, nelle due ipotesi, si calcola come segue:

TASSAZIONE ORDINARIA	CEDOLARE SECCA
Canone di locazione: 15.000 euro	Canone di locazione: 15.000 euro
Riduzione del 5% per spese: $15.000 * 95\% = 14.250$ euro	Nessuna riduzione
Ulteriore riduzione del 30% per canone concordato: $14.250 * 70\% = 9.975$ euro	Nessuna riduzione
TOTALE IMPONIBILE: 9.975 euro	TOTALE IMPONIBILE: 15.000 euro

CONTRATTO DI LOCAZIONE A CANONE CONCORDATO

IMPOSTE:

Scaglione di reddito IRPEF	Fino a 15.000 euro (23%)
Tassazione ordinaria	2.294 euro
Cedolare secca	1.500 euro

CONTRATTO DI LOCAZIONE A CANONE LIBERO

IMPOSTE:

Scaglione di reddito IRPEF	Fino a 15.000 euro (23%)
Tassazione ordinaria	3.277 euro
Cedolare secca	1.500 euro

CONCLUSIONI

Tenuto in debito conto che nei calcoli sopra esposti:

- non sono state considerate le deduzioni e le detrazioni eventualmente spettanti al contribuente persona fisica;
- non sono stati calcolati i bolli e le imposte di registro che si applicano ai senza opzione per la cedolare secca;
- che i calcoli precisi sulla propria personale situazione fiscale potranno essere effettuati dal proprio commercialista di fiducia;

possiamo in linea generale affermare che per i contratti di locazione, in tutte le ipotesi ordinarie di locazione e per quelle a canone concordato, risulta più conveniente l'applicazione del regime opzionale della cedolare secca, mentre l'applicazione della tassazione ordinaria risulta più conveniente, ormai, solo in limitate ipotesi con redditi imponibili molto bassi.





La presentazione e l'accettazione del preventivo di cura

Relatori:
**ANTONIO PELLICCIA
& ARIANO NAHI**

28 Giugno 2014, Firenze



Come introdurre l'estetica nello studio odontoiatrico

Relatori:
**ANTONIO PELLICCIA
& GIUSTINO GALLO**

16 Giugno 2014, Milano



ANTONIO PELLICCIA & GIUSTINO GALLO

16 Giugno 2014, Milano

Nuove frontiere dell'estetica
in odontoiatria.

Serata ad inviti.

Per ulteriori informazioni ed
iscrizioni: [clicca qui](#) oppure
spedisci una email a
info@arianto.it

Cerca i relatori su arianto.it

La serata si rivolge a tutti i dentisti che desiderano aumentare la loro competitività sul mercato attraverso l'incremento della gamma dei servizi, introducendo e sviluppando i trattamenti e le prestazioni estetiche. In un sistema sociale, economico e culturale caratterizzato da pazienti sempre più informati ed esigenti e da competitors

sempre più agguerriti e all'avanguardia, meglio non affidarsi a tentativi ed improvvisazione per sviluppare questa nuova area terapeutica. I relatori affronteranno i temi dell'incremento e dello sviluppo del numero di pazienti grazie alle nuove tecnologie per condurli ad un nuovo stato di benessere psicofisico. Verranno introdotti nuovi



Come introdurre
l'estetica
nello studio
odontoiatrico

modelli di comunicazione e di marketing etico per sviluppare il dialogo nel Team e promuovere la comunicazione con il paziente. Grazie a questa serata svilupperete nuove strategie operative e con l'ausilio delle migliori tecnologie sarete sempre in grado di soddisfare il vostro paziente.



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

Dr. 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 cruenta 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 segreteria 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@arianti.it



A CURA DELLA REDAZIONE ■

Consulente aziendale e commercialista: due figure chiave per uno studio efficiente



a cura di **Dr. Jacques Duyver**
Dottore in Economia aziendale

Crisi economica globale, stravolgimenti nelle abitudini di consumo e concorrenza sempre più aggressiva impongono un cambio di approccio anche nella gestione dello studio odontoiatrico. Ma come può avvenire tale cambiamento? Chi sono i fautori di questa "rivoluzione"? Ebbene, possiamo individuare tre figure chiave nella realizzazione di questo progetto: la prima è senza dubbio quella del titolare dello studio, l'odontoiatra che ha il desiderio di fare qualcosa in più per i propri pazienti e vive con passione la sua professione. Inevitabilmente non può fare tutto da solo, ed ecco la presenza della seconda figura, il commercialista, il quale svolge un'attenta e misurata analisi fiscale dello studio. Registra le fatture, redige il bilancio e compila la dichiarazione dei redditi. Infine, la terza figura, decisamente fondamentale per questa evoluzione: il consulente manageriale, il quale aiuta a reimpostare la struttura, riorganizzare i compiti del personale, studiare i costi e massimizzare i profitti. A qualcuno verrebbe da chiedersi: "Ma come, il commercialista non mi controlla già i conti? A cosa mi serve un consulente aziendale?". Certo, il commercialista controlla i conti, verifica che le fatture siano registrate correttamente, che le parcelle non siano errate, potrà

aiutare in una programmazione fiscale più oculata, magari facendo risparmiare qualcosa sulle imposte da versare all'erario, ma non è preposto all'ottimizzazione delle spese di gestione o nel dare le basi per far crescere la struttura: di tutto ciò, invece, si occupa proprio il consulente manageriale. Per spiegare in concreto il ruolo del consulente aziendale risulterà utile una piccola similitudine. Pensate al dentista come ad un fattore che possiede un campo: lo ara, lo semina, lo inaffia e lo concima, infine lo lavora con cura per giungere al tempo della raccolta. Bene, immaginate se arrivasse un esperto, il quale studiando la qualità della terra, lo spazio a disposizione e la natura del campo, suggerisse al contadino che cambiando il sistema di aratura, diversificando la semina, si otterrebbe molto di più. Sarebbe sciocco non approfittarne visto che le soddisfazioni crescerebbero di pari passo al raccolto.

Ritornando a noi, la figura del consulente manageriale dopo un'attenta analisi della struttura può facilmente verificare se lo studio produce al massimo delle sue potenzialità o meno. Da numerose ricerche effettuate sul campo, è emerso che spesso lo studio dentistico è sfruttato per meno della metà della sua capacità produttiva. Analizzando il bilancio e

le schede contabili, si possono identificare i costi orari e i potenziali guadagni: ad esempio quale prezzo prevedere per una certa terapia, se conviene o meno proporre un finanziamento al paziente, se è il caso o meno di sostituire il software di gestione con un CRM (Customer Relationship Management) maggiormente funzionale ed efficace per gestire la relazione con il paziente, eccetera. Dunque, il consulente è quella figura che assiste l'odontoiatra nell'implementazione di tutto questo. Pensate ora alle inefficienze dello studio con cui combattete ormai da anni senza trovare una soluzione, procedendo a tentativi con risultati praticamente nulli. Ecco, per il consulente aziendale si tratterebbe di una realtà con cui si confronta ogni giorno, per cui conosce le migliori metodologie di intervento. Allora quegli ostacoli che a voi sembrano insormontabili potrebbero essere superati semplicemente riorganizzando i ruoli nella struttura, affidando precisamente compiti e mansioni. È finito il tempo del "faccio tutto io", ora c'è bisogno di un approccio manageriale nella gestione dello studio, affidandosi a professionisti competenti in materia, capaci di trasformare lo studio in una struttura operativa efficiente, moderna e funzionale.



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

Esercizi per una maggiore efficienza fisica: il Pilates applicato alla quotidianità

Nel precedente numero di Mediamix abbiamo parlato dei Basic Principles, una composizione di 5 principi biomeccanici che forniscono la base essenziale per acquisire una consapevolezza del corpo e per poter eseguire alcuni esercizi di PILATES che affronteremo successivamente, dopo aver assimilato le corrette nozioni. A seguito dell'articolo scorso, in cui abbiamo parlato di respirazione, analizziamo ora la **posizione pelvica**.

Molto importante per la stabilizzazione del bacino e della colonna lombare, prendiamo in analisi due posizioni: "**neutro**" ed "**imprint**". Voglio parlarvene non solo in quanto essenziale conoscenza per il Pilates, ma altresì per una corretta educazione quotidiana, alla quale dovremmo rivolgere maggiore attenzione.

Partendo proprio dalla posizione neutro, ritroveremo la condizione naturale della colonna vertebrale, convessa anteriormente. Da supini sarà facile capirlo: il triangolo formato dalla sinfisi pubica (la parte ossea tangibile sul pube) e dalle SIAS (le ossa sporgenti anteriormente all'altezza delle anche) dovrebbe essere parallelo al pavimento per ottenere la posizione ottimale all'assorbimento delle scosse subite dal corpo.

Se la sinfisi pubica è più bassa delle SIAS, il bacino sarà in anterversione, se la sinfisi pubica è più alta, sarà in retroversione. L'allineamento neutro non deve essere raggiunto inarcando forzatamente la

schiena, ma lasciando che il peso del sacro cada verso il pavimento, allungando il retro del bacino e la colonna lombare.

Se si dovesse sentire tensione muscolare, spostate il bacino verso una posizione di "imprint", data da una minima retroversione del bacino con una leggera flessione lombare, contraendo i muscoli obliqui. Ricordo anche che il livello di contatto tra la colonna lombare ed il punto di appoggio cambia da persona a persona e non deve essere usato come riferimento.

Posizione di partenza supina, bacino e colonna neutri, ginocchia flesse, gambe aperte quanto il bacino e parallele tra loro, braccia lungo i fianchi del corpo, palmo giù. (Se necessario utilizzare un cuscino dietro la nuca per assicurarsi una posizione di comfort).

Descrizione esercizio

Inspiro mantenendo l'allineamento neutro. Espirando contraggo i muscoli obliqui e passo con la colonna in imprint. Inspirando mantengo la posizione di imprint. Espirando ritorno in neutro. Ripetere 6/8 volte.

Il muscolo trasverso dell'addome rimane contratto tutto il tempo, mentre gli obliqui si accorciano durante la fase "imprint" e si allungano per ritornare in posizione neutra.

POSIZIONE DEL TORACE

I muscoli addominali devono essere adoperati per stabilizzare la cassa toracica durante i movimenti così da mantenere

anche un buon allineamento della colonna toracica.

Soprattutto durante la respirazione od il sollevamento delle braccia verso la testa, bisognerà mantenere una buona contrazione addominale utilizzando la respirazione posterolaterale (vedi Mediamix n° 63) ed anche la posizione pelvica. Evitate di sollevare la gabbia toracica, di spingerla verso il pavimento o di comprimerla durante la respirazione.

Eseguendo la stessa posizione di partenza delle precedenti immagini.

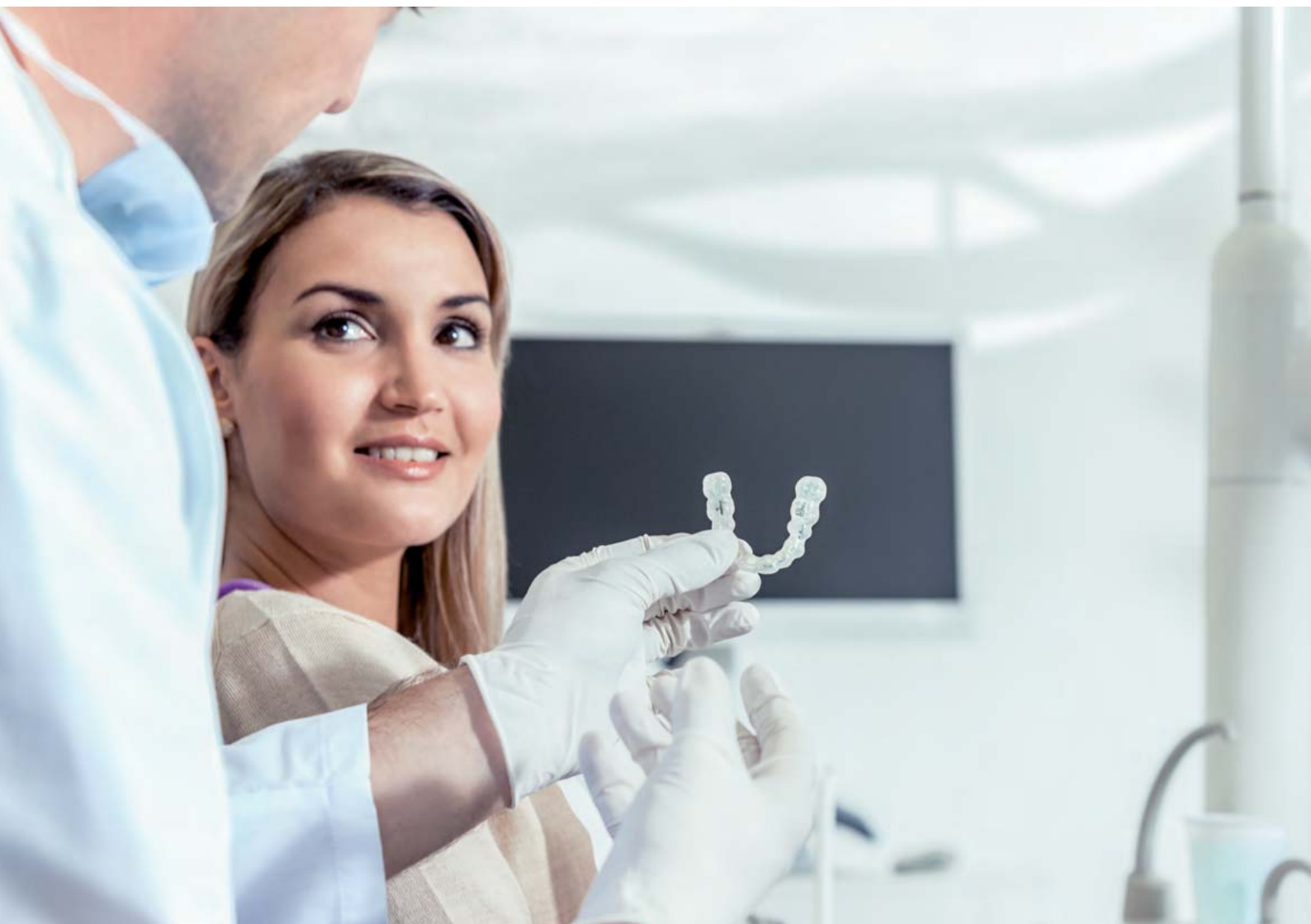
Inspiro sollevando le braccia verso l'alto.



Espiro portando le braccia verso e oltre la testa solo fin dove si riuscirà a mantenere la connessione degli addominali senza sollevare la gabbia toracica posteriore al pavimento. Ripetere 6/8 volte.



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*+iva.

- Si iscriva oggi stesso:**
- **Padova**, 16 maggio
 - **Rimini**, 23 maggio
 - **Palermo**, 20 giugno
 - **Roma**, 27 giugno
 - **Firenze**, 4 luglio

Per ulteriori informazioni e l'iscrizione, consultare il sito: **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.



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

Pubblicità: quanto incide la recidiva nella quantificazione della sanzione all'odontoiatra?

Corte di Cassazione, sez. II Civile 27 marzo 2014 n. 7282. L'interessante giudizio della Corte di Cassazione nasce da un volantino pubblicitario di un odontoiatra.

Vediamo il caso.

Un odontoiatra realizza una campagna di promozione del suo studio tramite un volantino pubblicitario, recapitato col sistema porta a porta e con un annuncio pubblicitario denominato "Bel Sorriso" apparso sul Giornale di Brescia.

L'Ordine di Brescia apriva il procedimento disciplinare e comminava la sanzione di un mese di sospensione.

Sanzione poi confermata della Commissione Centrale di Roma

che, oltre agli altri profili, rilevava come l'incolpato fosse recidivo, in virtù delle sanzioni comminate allo stesso nel 1989 (avvertimento) e nel 1993 (censura) sempre per violazioni in materia pubblicitaria.

L'odontoiatra impugnava la decisione davanti alla Cassazione sollevando, tra gli altri profili, la mancata contestazione della recidiva.

E questo aspetto veniva accolto dalla Cassazione.

Questo il giudizio della Corte di Cassazione:

"E' pur vero che il D.P.R. n. 221/1950 non prevede la recidiva, né la configura come una circostanza che debba essere contestata, ma il principio della necessaria correlazione tra l'addebito contestato e la decisione, stabilito in materia penale dall'art. 552 c.p.p., trova applicazione in tutti i procedimenti sanzionatori in genere e disciplinari in specie, costituendo un corollario naturale dei principi di garanzia della difesa e del contraddittorio (Cass. S.U. n. 17935/2008; n. 2197/2005).

La preventiva

contestazione dell'addebito all'incolpato deve, pertanto, riguardare anche la recidiva o comunque i precedenti disciplinari che la integrano ove di essa si sia tenuto conto nella determinazione della sanzione irrogata, come avvenuto nella specie, avendo il provvedimento impugnato dato atto che "la recidiva è un elemento storico su cui l'Ordine ha fondato la propria decisione nella determinazione del quantum della sanzione da irrogare" escludendo, peraltro, la necessità della contestazione di pregressi comportamenti già sanzionati che andavano "semplicemente valutati dall'organo disciplinare" (V. pag. 3 prov. imp.).

Costituisce, del resto, principio affermato dalle S.U. di questa Corte quello secondo cui nel procedimento disciplinare operano le norme del codice di procedura penale allorché sorga la necessità di applicare istituti che hanno il loro regolamento esclusivamente in detto codice (S.U. n. 20773/2010; n. 23287/2010), ed è pacifico che, nell'ambito del sistema processual-penalistico, la recidiva, comportando un aggravamento della pena, debba essere contestata."

Pacifico quindi che ove si intenda nella sentenza fondare la decisione anche su eventuali altre sanzioni già comminate, va contestata la recidiva.





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: potrai ricevere il materiale della campagna in formato elettronico.



a cura di **Matteo Vasti**
Esperto informatico

A proposito di dati: l'importanza del backup

Oggi siamo circondati dalla tecnologia: smartphone, tablet, computer fissi e portatili, macchine digitali, riproduttori musicali e tanto altro ancora scandiscono la nostra quotidianità lavorativa e non.

Tutti questi dispositivi sono in grado di immagazzinare una considerevole quantità di dati, da quelli meno importanti (musica e film) a quelli di cui non si può fare a meno (documenti di lavoro, foto di famiglia, dati legati alla propria azienda e attività professionale...). Alla luce di questa premessa, essendoci fatti un'idea della mole di file che utilizziamo ogni giorno, la domanda è: "siamo davvero convinti che i nostri dati siano al sicuro?".

Chi non ha mai avuto problemi di file cancellati per sbaglio, danneggiati, dischi rotti? Risulta davvero difficile che qualcuno risponda di no.

Capita spesso di sentire frasi del tipo: "Dentro ho la contabilità di 3 anni, come ha fatto a rompersi? Ce l'ho solo da 3 anni", oppure: "Come potevo immaginare che qualcuno l'avrebbe cancellato?"

Esiste una soluzione a questo problema? No, ma è possibile prevenire le emergenze grazie al backup, vediamo nei dettagli come fare.

Perché?

Il motivo è evidente: salvare i dati da eventuali danni o perdite. Pochi però danno la giusta importanza a ciò che

dovrebbe essere un'abitudine, fino a quando non accade qualche spiacevole inconveniente. Non deve essere una bella esperienza perdere una tesi o le fotografie di famiglia!

Che cosa?

Cosa bisogna salvare in un posto sicuro? Tutto ciò che consideriamo importante, che non vogliamo perdere e che non è più possibile recuperare. Esempio: documenti di lavoro, foto ricordo, film, musica, file di configurazione.

Dove?

Bisogna decidere dove tenere i nostri file salvati, tutto dipende dal tipo di file: i film occupano molto spazio, i documenti no; a seconda dei casi bisogna valutare l'acquisto di un supporto adatto. Attualmente un disco esterno da 1 TB ha un costo facilmente abbordabile.

Se i computer con i dati da salvare sono più di uno, è sufficiente comprare un disco di rete, collegato alla porta ethernet del vostro router, l'apparato che vi permette di andare su internet, in modo che sia accessibile a tutti.

Se i file sono pochi, si può optare per un servizio di storage on line come Dropbox, Google Drive o Skydrive della Microsoft.

È assolutamente sconsigliato comprimere tutti i dati con programmi appositi come WinRar o Win Zip, questi consentono sì di risparmiare lo spazio necessario per il salvataggio, ma in caso di compressione danneggiata



il rischio di trovarsi i dati inservibili è molto alto.

Quando?

La faticosa domanda: quando va fatto il backup? Non c'è una risposta vera e propria, dipende dall'utilizzo del dispositivo, dal numero di modifiche effettuate sui file e dalla criticità del sistema stesso. Si può passare da 1 volta al mese per un computer casalingo poco utilizzato, fino a tutti i giorni per un server importante.

Il consiglio più importante è pianificare e automatizzare il backup, in questo modo ci liberiamo dell'impegno di dover periodicamente effettuare un'operazione sì importante, ma anche parecchio noiosa.

In conclusione: l'errore umano, le intrusioni informatiche e i guasti hardware sono le principali cause delle perdite dati; per prevenire danni irreparabili è bene pianificare e automatizzare i backup su dispositivi esterni, da mantenere in un luogo sicuro.

Come arredare lo studio odontoiatrico?



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

Un aspetto che talvolta viene considerato secondario, o perlomeno di minore importanza, è quello relativo alla scelta degli arredi di uno studio dentistico. Il buon progettista in effetti dovrebbe avere già previsto al momento della progettazione gli elementi d'arredo da inserire a lavoro finito, anche se spesso si tende a rimandare ad una fase successiva lo studio dell'arredamento.

La parte del leone la fa senz'altro la sala d'attesa che, insieme alla reception, è il fulcro dell'attenzione del paziente, il biglietto da visita dello studio.

Per la scelta delle sedute consiglio di cercare un prodotto di design, realizzato con materiale difficilmente deteriorabile, possibilmente compatto, con la possibilità di un'ampia scelta in termini di colori per eventuali rinnovamenti suggeriti dal vostro architetto. La scelta a disposizione è veramente ampia, talmente vasta che c'è il rischio di andare in confusione, per questo è sempre consigliato l'aiuto del vostro consulente.

Absolutamente da prevedere i tavolini per le riviste, i quali dovranno essere, possibilmente, compatibili con le sedie.

Altro discorso per la reception, non sempre facile da trovare proprio come la vogliamo... Infatti non



Per gentile concessione di IOPSalute, Istituto Odontoiatrico & Medicina Estetica - Spoltore (Pescara) - prog. Arch. Stefano Agnello

dimentichiamo la necessità atavica di bisogno di spazio, che spesso ci porta a disegnare la reception su misura.

Qui ci si rimette all'estro del progettista, che saprà dare sicuramente l'importante valore aggiunto al vostro studio, sia nella forma che nella scelta dei materiali.

Mentre per il locale amministrazione suggerisco di affidarsi a ditte specializzate essendoci una più che soddisfacente gamma di articoli interessanti in base alle singole esigenze, cambia nuovamente il discorso per lo studio privato dell'odontoiatra, che consiglio senz'altro di personalizzare, magari seguendo i gusti del committente mediati dall'architetto per un corretto risultato finale.

E' sempre interessante il pezzo unico, quale potrebbe essere la scrivania ad esempio, disegnato dal vostro progettista, che renderà particolare ed inimitabile l'ambiente. Ragionamento a sé stante deve essere compiuto, invece, per le sale operatorie, le quali necessitano di attente valutazioni cliniche da parte dell'odontoiatra prima di procedere alla scelta degli elementi che andranno a comporre, i quali devono rispondere, prioritariamente, a criteri di funzionalità ed efficienza.

AMICI DI BRUGG

RIMINI 22 • 23 • 24 MAGGIO 2014

57° Congresso



Per il programma completo e le iscrizioni: www.amiciidibrugg.it

**VIDEOPROIEZIONI 3D
CREDITI ECM-FAD**



Bando di Concorso
Brugg's Gymnasium



Programma del
57° Congresso AdB

**NOVITÀ
2014**

Brugg's Gymnasium

**Una palestra
per Giovani
Odontoiatri e
Odontotecnici**



Arianto^{S.R.L.}
EDIZIONI MEDICHE
Marketing e Management
in Odontoiatria

**L'ECCELLENZA
CHE LASCIA
IL SEGNO**

IL SUCCESSO PER SEMPRE

www.arianto.it