

INFODENT®

MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

EXPAND

l'esperienza del paziente con la potenza
della visualizzazione del sorriso

Invisalign® Outcome Simulator Pro con Multiple Treatment Simulations

Un potente strumento che supporta l'accettazione del trattamento orto-restaurativo grazie a visualizzazioni estremamente realistiche del potenziale sorriso del paziente in due modalità: solo allineamento e trattamento orto-restaurativo. Disponibile solo sugli scanner iTero Element™ Plus Series e iTero Lumina™

Redazionale pag.35

©2025 Align Technology, Inc. Align, Invisalign, iTero e iTero Lumina, tra gli altri, sono marchi registrati di Align Technology, Inc.



Scopri di più 

it starts with iTero™

IN QUESTO NUMERO A CONFRONTO:

SOFTWARE GESTIONALI DA STUDIO
SOFTWARE GESTIONALI DA LABORATORIO

spotdent®

www.spotdent.com

Ti presento Lumoral®

Lumoral® è un dispositivo medico per il trattamento e la prevenzione delle malattie dentali e gengivali.

È utilizzabile sia per uso professionale che per il trattamento domiciliare.

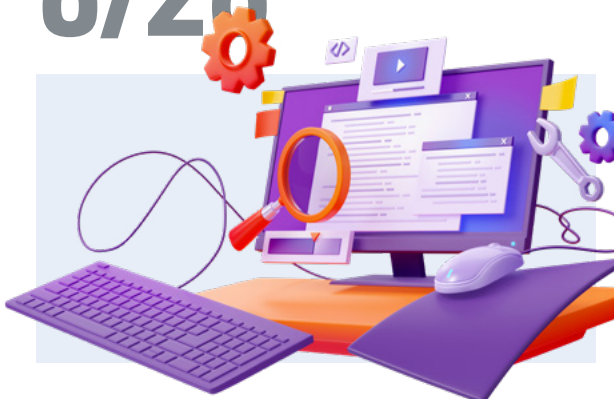
Elimina oltre il 99% dei batteri presenti nella placca.



zero
Plaque
by Lumoral.

A CONFRONTO

6/26



43



EXPODENTAL
MEETING
REPORT 2025

6 **A CONFRONTO**
Software gestionali da studio

A TU PER TU

- Oltre il gestionale. Come la tecnologia sta ridefinendo l'efficienza clinica
Intervista all'Ing. Pierluigi Fogli

APPROFONDIMENTI

- **Open Kanino**: il gestionale cloud "amichevole" per studi dentistici
- **AlfaDocs**: il software cloud che mette il paziente al centro
- **OrisLine** - Organizzazione ed efficienza in studio grazie ad un ecosistema innovativo e completo
- **Dentus**, il gestionale che rivoluziona l'esperienza digitale in studio dentistico

TABELLE DI COMPARAZIONE

26 **A CONFRONTO**
Software gestionali da laboratorio

A TU PER TU

- Efficienza, compliance e connessione: questo il nuovo ruolo del gestionale nel laboratorio
Intervista a Simone Bartoli

TABELLE DI COMPARAZIONE

32 **IGIENISTI AL CENTRO**
Tecniche di intervento e gestione clinica delle discromie dentali: utilizzo di microabrasione e d'infiltrazione di resina cometrattamento combinato

35 **DALLE AZIENDE**
Approfondimento prodotti e attrezzature

40 **MEO - Medicina Estetica Odontoiatrica**
- Inserire la MEO nello Studio Odontoiatrico. Dalla formazione al marketing
Dr. Prof. Michele Cassetta
- Nasce AMR Associazione Medicina Rigenerativa

48 **SANITÀ INTEGRATIVA**
Odontoiatria in sanità integrativa: come si declinano le forme di gestione delle cure odontoiatriche dalle terze parti - 2° parte - **Dr. Corrado Centrone**

50 **EVENTI FORMATIVI**
CORSI IN PRESENZA
- Parodontite: il ruolo centrale del paziente e il supporto dell'igienista dentale
- Corso di protesi fissa con approccio moderno e minimamente invasivo
- Corso di rigenerazione ossea e gestione dei lembi

52 **AGENDA CORSI&CONGRESSI**
Calendario Corsi & Congressi **Ottobre 2025**

DENTRO
IL PRODOTTO

19

CARATTERISTICHE, BENEFICI E UTILIZZO DEI PRODOTTI DENTALI

ZEISS EXTARO 300 per l'odontoiatria

EXTARO 300 di ZEISS offre modalità di visualizzazione innovative che introducono nuove applicazioni in odontoiatria

Il caso clinico

L'approccio digitale nella zona anteriore; gestione dei casi chirurgico-protetici
Dr. Roberto Molinari

L'intervista

Microscopia operatoria: la rivoluzione silenziosa della precisione clinica
Luca Spada

Pareri & Opinioni

39 Carbossiterapia in Odontoiatria: nuove frontiere terapeutiche
Dr. Andrea Possenti



INFODENT

MENSILE D'INFORMAZIONE MERCEOLOGICA DENTALE

Mensile d'informazione merceologica dentale

ANNO XXXVII - n. 8-9/2025

Copyright® Bplus S.r.l.

Registrazione del Tribunale di Viterbo

n. 341 del 7/12/1988

Direzione e Redazione

Direttore Responsabile: Riccardo Chiarapini

chiarapini@infodent.it

Direttore Editoriale: Gisella Benedetti

gisella.benedetti@bplus srl

Segreteria di Redazione: Debora Amato

debora.amato@bplus srl

Redazione Scientifica

Dr. Francesco Mangano

Hanno collaborato a questo numero:

Ing. Pierluigi Fogli, Simone Bartoli, Dr. Roberto Molinari, Luca Spada, Dr. Andrea Vellotti, Dr.ssa Margherita Pancrazi, Dr. Giacomo Ottonelli, Dr. Giacomo Oldoini, Dr. Saverio Cosola, Dr.ssa Annamaria Genovesi, Dr. Andrea Possenti, Dr. Prof. Michele Cassetta, Dr. Corrado Centrone

Editore



Bplus srl - Comunicazione odontoiatrica e farmaceutica

Strada Teverina 64D - 01100 Viterbo

T. 0761.393.1 - info@bplus.srl - www.bplus.srl

Pubblicità

info@infodent.it - T. 0761.393.327

Stampa

Graffietti Stampati snc

S.S. Umbro Casentino Km. 4,500 - Montefiascone (VT)

Spedizione

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale 70%

Roma C/RM/15/2018. Contiene IP e gadget.

Una copia Euro 0,77 - Tiratura 12.000 copie

Per informazioni

info@infodent.it - T. 0761.393.1



Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica

Per il periodo 1/1/2024-31/12/2024

Periodicità: Mensile

Tiratura media: 12.944

Diffusione media: 12.725

Certificato CSST n. 6910

del 19/2/2025

Società di Revisione:

BDO Italia S.p.A.

In Associazione con

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE



ELENCO INSERZIONISTI

Copertina

Align Technology, Inc. - www.invisalign.com

Redazionale a pag. 35

Banner Copertina

Spotdent - www.spotdent.com

IV Copertina

Isomed - www.isomed.it

- Il Cop. Megagen
- 5 OrisLine
- 14 TeKne Dental
- 16 JestiDent
- 17 Bplus
- 18 IAO
- 31 Kettenbach Dental
- 36 DDS
- 37 Caes Software
- 38 Orthosystem Roma
- 47 Dental Network
- 52 Ecoplus
- 53 PNG
- 54 Zahnarztzentrum
- III Cop. Dontalia

AVVERTENZE IMPORTANTI

L'assenza di alcuni prodotti all'interno della rubrica "A Confronto" è da attribuire alla mancata comunicazione dei dati da parte delle case produttrici/importatrici. I dati e le informazioni presenti nella sopracitata rubrica e negli approfondimenti ad essa collegati, sono forniti dalle aziende produttrici e/o importatrici e/o distributrici, le quali si assumono completa responsabilità sulla veridicità e correttezza dei dati trasmessi alla redazione. L'Editore si dichiara esente da ogni responsabilità relativa alle dichiarazioni, ai prezzi comunicati dalle aziende e da eventuale esclusiva importazione o commercializzazione dei prodotti. Le aziende che forniscono alla redazione di INFODENT® dati tecnici sui prodotti pur non avendone la legittimità, si assumono ogni responsabilità nei confronti di un'azienda terza che si senta lesa o subisca danni da tale pratica. Eventuali rimostranze in merito dovranno essere rivolte DIRETTAMENTE all'azienda responsabile di aver fornito dati inesatti (vedi voci "Produttore o "Fornitore dati tecnici"). La rubrica "A Confronto" ha la sola finalità di informazione giornalistica, non di repertorio, non ha pretesa di esaustività e non vuole esprimere giudizi sui prodotti. Il lettore è invitato a non interpretare come una scelta redazionale l'elencazione di prodotti o la mancata citazione di altri.

INFORMATIVA PRIVACY

Questo mensile ti è stato inviato tramite abbonamento gratuito, l'indirizzo in nostro possesso verrà utilizzato per: l'invio del mensile stesso e di altre riviste - l'invio di proposte di abbonamento - l'invio di informazioni tecniche e commerciali - la divulgazione di eventi formativi e promozionali - la cessione degli stessi a terze aziende per le medesime finalità. In ogni momento potrai esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs 196/2003, e ottenere la cancellazione, la rettifica, l'aggiornamento e l'integrazione dei tuoi dati, nonché opporli al loro utilizzo per le finalità sopra indicate. Qualora venisse esercitato il diritto alla cancellazione lo stesso comporterebbe il mancato invio della presente rivista. Il titolare del trattamento dei dati è Bplus srl, editore di INFODENT® con sede in Viterbo, Strada Teverina Km 3,600, nella persona del suo legale rappresentante.

AVVERTENZE REDAZIONALI

La redazione non restituisce il materiale utilizzato.

OrisDent

Digitalizza il tuo Studio, risparmia tempo e offri ai Pazienti un servizio eccellente!



Elimina la carta e digitalizza i documenti



Fidelizza i pazienti con comunicazioni efficaci



Porta i Pazienti in Studio con le prenotazioni online



Aumenta la visibilità e acquisisci recensioni



Maia è la tua assistente virtuale, sempre disponibile per ricevere **supporto veloce ed efficace h24!**



Contatti Tel: 02.89617547
info@orisline.com
www.orisline.com

Ing. Pierluigi Fogli

Laureato in Ingegneria Informatica all'università degli Studi di Roma "Tor Vergata", lavora dal 2006 presso Caes s.r.l. Inizia come sistemista e analista IT, occupandosi della gestione dell'infrastruttura informatica e del supporto tecnico. Nel corso degli anni cresce professionalmente fino a diventare IT Manager, ruolo in cui coordina il team IT, gestisce progetti tecnologici strategici e guida l'evoluzione digitale dell'azienda.



Oltre il gestionale. Come la tecnologia sta ridefinendo l'efficienza clinica

In uno studio odontoiatrico moderno, il gestionale non è più un semplice strumento per l'agenda o la fatturazione. È diventato un hub digitale che connette, organizza e anticipa le esigenze cliniche, amministrative e relazionali dello studio. Ma cosa significa, nel 2025, adottare davvero un gestionale evoluto?

Ne parliamo con Pierluigi Fogli, uno specialista del settore, per analizzare come l'Intelligenza Artificiale, la personalizzazione dei flussi e la governance dei dati stiano trasformando la gestione quotidiana e la relazione con il paziente.

Nel 2025, ha ancora senso parlare di "software gestionale"? O siamo oltre questa definizione?

Ottima provocazione. In effetti, oggi sarebbe più corretto parlare di "digital hub operativo" dello studio. Non è più solo uno strumento di amministrazione o agenda, ma un ecosistema connesso che integra clinica, front-desk, gestione economica, relazione col paziente, conformità normativa e marketing. È un'infrastruttura invisibile ma centrale, che garantisce continuità, interoperabilità e tracciabilità.

Molti studi usano ancora il gestionale al 30% delle sue possibilità. Dove si concentra il più grande "spreco tecnologico"?

Spesso nella parte analitica e predittiva. I gestionali evoluti forniscono dashboard personalizzate, KPI in tempo reale, tassi di conversione preventivi, redditività per sedia e operatore, tasso di no-show, durata media dei trattamenti. Tuttavia, pochi studi analizzano questi dati o li usano per prendere decisioni strategiche. È come avere una TAC e usarla solo come bilancia.

Oggi si parla molto di interoperabilità. Quanto è concreta nei software per lo studio odontoiatrico? È uno dei fronti più innovativi e critici. L'interopera-

bilità consente la comunicazione bidirezionale tra gestionale, radiologia, software CAD/CAM, piattaforme per prevenzione avanzata o applicazioni di AI diagnostica. In concreto, significa ridurre errori, tempi morti e ridondanze. Il vero salto sarà quando questi flussi saranno standardizzati, come avviene in ambito ospedaliero.

L'intelligenza artificiale è già presente nei gestionali? Non rischia di essere una buzzword?

Solo se usata male. Noi stiamo lavorando per integrare l'AI in modo realmente utile e contestuale: ad esempio, per suggerire automaticamente i codici prestazione a partire dalla diagnosi, classificare clinicamente l'anamnesi in modo automatico, oppure sviluppare algoritmi predittivi per stimare il rischio di parodontite o carie. Un ambito particolarmente promettente è quello del triage amministrativo, dove immaginiamo sistemi capaci di anticipare i pazienti a rischio di cancellazione o di identificare automaticamente quelli da richiamare. Non è solo futurismo: sono funzionalità concrete su cui stiamo investendo.

Quanto è importante la governance dei dati oggi, anche in uno studio mono-professionale?

Fondamentale. Il gestionale gestisce dati clinici, personali e fiscali, quindi la compliance GDPR e la sicurezza informatica non sono facoltative. Cloud, crittografia, backup distribuiti e protocolli ISO sono la base. Oggi il paziente si fida di chi sa custodire i suoi dati tanto quanto dei trattamenti che riceve. Inoltre, il data ownership deve essere trasparente: i dati devono appartenere al professionista, non al fornitore.

Spesso si parla di "workflow digitali".

Cosa significa concretamente per uno studio odontoiatrico nel 2025?

Significa che ogni fase del percorso del paziente, dal primo contatto fino al follow-up post trattamento, viene tracciata e gestita in modo integrato e semplificato. Ad esempio, il paziente può compilare l'anamnesi comodamente da casa, evitando tempi morti in studio; una volta arrivato, firma i consensi informati direttamente su tablet, con piena validità legale e senza moduli cartacei da archiviare.

Riceve poi un preventivo digitale, chiaro e visuale e se ha bisogno di un richiamo, può prenotarlo autonomamente tramite app o link dedicato, senza dover chiamare la segreteria.

Tutto ciò che riguarda il paziente – dalle radiografie alle note cliniche, fino ai documenti condivisi con il laboratorio – è archiviato nel gestionale, accessibile in tempo reale da tutto il team. In questo modo, le informazioni sono sempre aggiornate, condivise

e disponibili quando servono.

In sintesi, è la fine dei post-it e delle informazioni sparse: tutto è fluido, tracciabile e sotto controllo. Una vera evoluzione in termini di efficienza e collaborazione.

Come impatta il software nella relazione medico-paziente? Potrebbe compromettere la qualità del rapporto umano?

Tutt'altro. Se ben usato, lo migliora. Il software oggi aiuta a comunicare con precisione, coerenza e continuità: il paziente riceve informazioni chiare, promemoria puntuali, preventivi comprensibili. Non si tratta più di "mettere dati in un gestionale", ma di guidare un'esperienza paziente fluida, moderna e rassicurante. In più, consente di personalizzare il dialogo: sappiamo chi è quel paziente, cosa ha fatto, cosa desidera.

E per il team di studio? Il software può essere una leva di organizzazione e crescita?

Assolutamente. È uno strumento di governance interna. Aiuta a coordinare ruoli, visibilità, obiettivi, performance. Ad esempio: ogni igienista può visualizzare i richiami di sua competenza, l'amministrazione può monitorare i flussi di cassa e i tempi di accettazione, l'odontoiatra può vedere il planning clinico e i trattamenti per paziente. Questo riduce le frizioni interne e aumenta l'engagement.

Parliamo di formazione: qual è oggi il modo più efficace per far adottare un gestionale in modo pieno?

La formazione non è un evento, è un processo continuo. Serve un modello misto: formazione onboarding (anche on-demand), coaching per ruoli (clinico, amministrativo, direzionale), supporto su casi reali e aggiornamenti costanti. Un buon gestionale non è quello con più funzioni, ma quello in cui l'intero team sa usarle nel modo più fluido possibile. In questo percorso, l'assistenza tecnica gioca un ruolo cruciale: deve essere rapida, competente e accessibile, perché solo così si crea fiducia e si mantiene alta l'operatività dello studio.

Guardando al futuro, quale sarà la prossima grande rivoluzione nei software per lo studio odontoiatrico?

Due parole: automazione e predizione. Il gestionale non sarà più solo un "luogo di registrazione", ma un motore di suggerimenti intelligenti, basati su dati clinici, comportamentali, organizzativi. Ti dirà quando aumentare i richiami, quali prestazioni sono sottofatturate, quali pazienti stanno perdendo l'engagement, quali operatori hanno margini di miglioramento. E forse, sarà il tuo miglior consulente.

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA STUDIO



Prodotto	AlfaDocs	ArchiMED Suite	Biosfera Software
Produttore	AlfaDocs	Digital Imaging Srl	Biosfera Srl
Fornitore dati tecnici	AlfaDocs GmbH	Digital Imaging Srl	Biosfera Srl
Cartelle gestite	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica	Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, ortodontica, protesica, implantare, status radiologico	Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, protesica, implantare
Gestione	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici
Acquisizione e gestione immagini	✓ Software radiografici, elettrocardiogrammi, ecc.	✓ Acquisizione diretta con RVG, Pano e CBCT, tutti i dispositivi più diffusi	✓ Con servizio App Petra Lite, immagini in scheda paziente
Integrazione con smartphone/tablet	✓	✓	✓
Acquisizione modelli 3D	✗	✓	✗
Gestione automatizzata magazzino	✓	✓	✓
Backup automatico dei dati	✓	✓	✓
Reportistica studio	✓	✓	✓
Preventivo multimediale	✓	✗	✓
Firma grafometrica	✓	✓	✓
Lettura carte CNS	✓	✗	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✓	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✓	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	✓ CS Imaging, MyRay, Romexis, Sidexis 4, VistaSoft	✓ Tutti i più diffusi	✓ Dürr, Myray, Sirona, ecc.
Anno di creazione	2015	1998	1996
Trattamento dati a norma GDPR	✓	✓	✓
Invio/ricezione e-fatture allo SDI	✓	✗	✓
Funzionalità basate su Intelligenza Artificiale	✗	✓ Gestione delle immagini	✗
Prezzo di listino*	A partire da Euro 69,00/mese	In base alla configurazione	In base alle esigenze specifiche, assistenza Euro 297,00, primi sei mesi inclusi
Info azienda	www.alfadocs.com	Tel. 011.6056962 WhatsApp 329.2751057 www.archimed.org	Tel. 0541.393561 www.biosferasoftware.it

Legenda: approfondimento focus prodotto Non Fornito SI NO

Cloud4Dentist - Cloud4Ortho	Confident (Desktop)	Confident X (Cloud)	DBMedica
LPYSoft	Media Lab S.p.A.	Media Lab S.p.A.	DBM Software Srls
LPYSoft	Media Lab S.p.A.	Media Lab S.p.A.	DBM Software Srls
Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, chirurgica, protesica, implantare, igiene, medicina estetica	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica	Clinica generale, odontoiatrica, medicina estetica
Richiami, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, invio SMS/WhatsApp automatici
✓ Il software include un'utility per collegare dispositivi via Twain Driver	✓ Da qualsiasi software immagini e tramite importazione da PC, smartphone, tablet	✓ Da qualsiasi software immagini e tramite importazione da PC, smartphone e tablet	✓ Tramite sistema PACS e protocollo FHIR
✓	✓	✓	✓
✗	✓	✗	✗
✗	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✗	✓	✓	✗
✓	✓	✓	✓
✗	✓	✓	✗
✗	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓ Integrato con i maggiori software di acquisizione immagini	✓ Da qualsiasi radiografico digitale	✓ Da qualsiasi radiografico digitale	✓ Tramite sistema PACS e protocollo FHIR
2018	1996	2016	2012
✓	✓	✓	✓
✗	✓	✓	✓
✓ Radiografia, fatture, riferimenti, note cliniche, trascrizione conversazioni	✓ Analisi dati, centralino AI	✓ Analisi dati, centralino AI	✓ In sviluppo
A partire da Euro 100,00/mese	A partire da Euro 900,00 fino a 1950,00 una tantum	Da Euro 39,00/mese a 89,00/mese	Euro 200,00/anno
WhatsApp +44 777.8461107 www.cloud4dentists.com	Tel. 0187.517775 sales@mlsw.com www.mlsw.com	Tel. 0187.517775 sales@mlsw.com www.mlsw.com	Tel. 0362.243411 www.dbmedica.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA STUDIO



Prodotto	Dentina	DENTIX	Dentus
Produttore	CompuNet & Partner Srls	Quartex Informatica	jErgoSoft
Fornitore dati tecnici	CompuNet & Partner Srls	Quartex Informatica	jErgoSoft
Cartelle gestite	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, medicina estetica	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica, gestione file STL e PLY	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene
Gestione	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/ WhatsApp automatici	Richiami, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici
Acquisizione e gestione immagini	✓	✓ Attraverso modulo Imagex	✓ Acquisizione mediante programmi esterni
Integrazione con smartphone/tablet	✓	✓	✗
Acquisizione modelli 3D	✗	✓	✓
Gestione automatizzata magazzino	✓	✓	✓
Backup automatico dei dati	✓	✗	✓
Reportistica studio	✓	✓	✓
Preventivo multimediale	✗	✗	✓
Firma grafometrica	✓	✗	✓
Lettura carte CNS	✓	✗	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✗	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✗	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	✓ Sidexis, Romexis, Cliniview, Carestream, DTX Studio, Dürr VistaSoft, ecc.	✓ I più diffusi	✓ Carestream, Gendex, Visiodent, Romexis, NNT, Sirona
Anno di creazione	1990	1995	2000
Trattamento dati a norma GDPR	✓	✓	✓
Invio/ricezione e-fatture allo SDI	✓	✓	✓
Funzionalità basate su Intelligenza Artificiale	✗	✗	✗
Prezzo di listino*	A partire da Euro 2.800,00	Euro 2.000,00	Da Euro 41,00/mese
Info azienda	Tel. 0473.424200 www.dental-software.it	Tel. 02.4984998 www.qdentix.it	www.dentus.it

Legenda: approfondimento focus prodotto Non Fornito SI NO



FACILE.net	FELG Dent	Geod XP (Bas, Std, Pro)	Open Kanino
Infomedica	FELG Software	Alba Software di Colombo A.	Lime Time Software
Infomedica	FELG Software	Alba Software di Colombo A.	Lime Time Software SL
Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, medicina estetica, cartella libera personalizzabile	Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, medicina estetica, diagramma orizzontale e piani di cura	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica	Clinica generale, parodontale, odontoiatrica, ortodontica, protesica, implantare
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/ WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici
✓ Comprensivo anche di visualizzatore gratuito per archiviazione	✓ Carica foto e file da PC o telefono, tutto salvato in Cloud, accessibile ovunque	✓ Geod Image (add-in) gestisce e cataloga immagini mediche con editing e roll-back	✓ Upload immagini diagnostiche
✓	✓	✓	✓
✓	✗	✗	✗
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✗	✗
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✗
✓ Lettura diretta mediante Driver Twain	✓ Carestream, Myray, Vatech, Romexis, Vixwin, Sidexis, Sopro, DBSWin ecc.	✓ Geod XP si collega con i principali software di gestione RVG e ortopantomografi	✗
1991	2014	2003	2017
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✗
✓ Generazione referto per prima visita e seduta di igiene, consensi informati automatici	✓ Conferma visite e promemoria appuntamenti	✗	✗
A partire da Euro 72,78	A partire da Euro 50,00	A partire da Euro 960,00 fino a Euro 1.890,00 e da Euro 684,00 fino a Euro 1.344,00	A partire da Euro 29,00/mese
Tel. 039.9121121 Tel. 335.6446726 - Tel. 335.6263699 www.imedica.it	Tel. 02.21119068 www.felgdent.it	Tel. 039.6040909 www.albasoftware.it	Tel. 06.92959042 www.openkanino.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA STUDIO

Prodotto	OrisDent Air	OrisDent Q	Quaderno Elettronico WINDENT
Produttore	OrisLine - Henry Schein One Italia	OrisLine - Henry Schein One Italia	Quaderno Elettronico Zucchetti
Fornitore dati tecnici	OrisLine - Henry Schein One Italia	OrisLine - Henry Schein One Italia	Quaderno Elettronico Zucchetti
Cartelle gestite	Clinica generale, parodontale	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, igiene, medicina estetica	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgia, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica, PSR, ATM, integrazione cefalometria e OSAS
Gestione	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, consensi informati, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenzario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici
Acquisizione e gestione immagini	✓ Acquisizione delle immagini, foto RX nella cartella del paziente	✓ Acquisizione diretta delle immagini, foto, RX, nell'album del paziente	✓ Refertazione foto da smartphone, immagini, DICOM
Integrazione con smartphone/tablet	✓	✓	✓
Acquisizione modelli 3D	✗	✓	✓
Gestione automatizzata magazzino	✗	✓	✓
Backup automatico dei dati	✓	✓	✓
Reportistica studio	✓	✓	✓
Preventivo multimediale	✓	✓	✓
Firma grafometrica	✓	✓	✓
Lettura carte CNS	✓	✓	✓
Recupero dati da altri gestionali	✓	✓	✓
Verifica inserimenti/cancellazioni effettuate dal personale	✓	✓	✓
Collegamento ai principali radiografici digitali	✓ Collegamento diretto di uno o più radiografici, telecamera endorale, ecc.	✓ Collegamento diretto di uno o più radiografici, telecamera endorale, ecc.	✓ Oltre 70 software RVG, TC, scanner 3D e diagnostica
Anno di creazione	2019	2014	1991
Trattamento dati a norma GDPR	✓	✓	✓
Invio/ricezione e-fatture allo SDI	✓	✓	✓
Funzionalità basate su Intelligenza Artificiale	✓ Maia, assistente virtuale per supporto software, normativo, generazione testi, gestione agenda	✓ Maia, assistente virtuale per supporto software, normativo, generazione testi, gestione agenda	✓ Segreteria e prenotazione vocale
Prezzo di listino*	A partire da Euro 71,50/mese	A partire da Euro 35,50/mese	Euro 750,00
Info azienda	Tel. 02.89617547 info@orisline.com www.orisline.com	Tel. 02.89617547 info@orisline.com www.orisline.com	Tel. 055.982476 www.quadernoelettronico.it

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ⊗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

SwMain	UNO	XDENT	WebApp JestiDent
PNG Srl	Dental Trey Srl	CGM Italia	JREventi snc
Simple Work	Dental Trey Srl	CGM Italia	JestiDent
Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, medicina estetica, oltre 50 specialità mediche implementabili	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, implantare, igiene	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica, creazione schede cliniche personalizzate	Clinica generale, parodontale, gnatologica, odontoiatrica, ortodontica, chirurgica, protesica, implantare, endodontica, igiene, ortognatodontica, medicina estetica
Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, sala d'attesa, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti su fattura, sala d'attesa, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, sala d'attesa, poltrone/riuniti, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici	Richiami, solleciti o fattura proforma, solleciti su fattura, contabilità libero professionisti, poltrone/riuniti, prontuario farmacologico, consensi informati, scadenziario incassi/pag. e piano pag., prima nota e riepilogo economico, comunicazioni mirate ai pazienti, sondaggio parodontale, invio SMS/WhatsApp automatici
✓ Acquisizione tramite scanner, cellulare, macchina fotografica	✓ Consente di pilotare dalla cartella clinica i dispositivi radiologici 2D/3D	✓ Cert. MDR-Imaging su tutti i Mac/Windows di studio-Registro RX-DICOM e PACS	✓ Acquisizione immagini criptate in cloud su server protetti in Aragon 2
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✗	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓ Oltre 30 software radiografici gestiti	✓ Gestiti radiografici 2D e 3D, telecamere endorali, scanner, fotocamere	✓ CGM XRAY software MDR per Mac/Windows, un solo software per tutti i radiografici di studio	✓ Collegamenti su misura, programma aperto
2003	2013	2007	2023
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✗	✗	✓ CGM SPEEKY: compilazione vocale schede cliniche, CGM AIDA: assistente telefonica virtuale	✓ Analisi e controlli software con reportistica ErrorLog AI
A partire da Euro 1.500,00	A partire da Euro 60,00/mese	A partire da Euro 29,00/mese soluzioni in Cloud e in locale	Euro 1.200,00 primo anno, Euro 600,00 rinnovo annuale
Tel. 045.9251255 www.simple-work.it	Tel. 800.213730 (opzione 3) soluzioni.uno@dental Trey.it www.unodentalsoftware.it	Tel. 0932.681600 www.xdent.it	Tel. e Whatsapp 348.312870 solo Whatsapp 010.6135122 www.jestident.it

* I prezzi si intendono al netto di IVA

Open Kanino: il gestionale cloud "amichevole" per studi dentistici

Il software gestionale per studi dentistici che semplifica l'organizzazione clinica e amministrativa in modo sicuro e intuitivo.



Open Kanino si distingue per l'interfaccia user-friendly e la compatibilità multiplatforma (Windows, Mac, Linux, tablet e smartphone), ideale per lavorare ovunque senza installazioni.

IL CUORE DI OPEN KANINO

Il cuore del gestionale comprende: **odontogramma interattivo, diario clinico, anamnesi, supporto per immagini diagnostiche, cartella parodontale.**

Sul fronte amministrativo, Open Kanino genera documenti e preventivi in un clic, **gestisce**

fatture (anche XML), pagamenti e report di produttività con calcolo commissioni.

COMUNICAZIONE SEMPLIFICATA

Open Kanino semplifica la comunicazione con **invio automatico di SMS, WhatsApp o E-mail per promemoria, richiami, promozioni**, ecc.

AGENDA POTENTE E FLESSIBILE

La gestione dell'agenda è potente e flessibile: **timeline multi**

-utente, prenotazioni per poltrona o collaboratore e integrazione con Google Calendar. Tra i plus: **firma elettronica dei documenti, invio dei dati al Sistema TS, backup giornalieri e supporto per lettore di tessere sanitarie.**

VERSIONI DISPONIBILI

Due versioni disponibili: **FREE** con funzioni base per 1 utente e pazienti limitati; e **PLUS a partire da 29 €/mese**, multi-utente e con import dati da software precedenti. Entrambe offrono

backup giornalieri, sicurezza GDPR, assistenza via e-mail/telefono; la versione PLUS include supporto prioritario e 5 GB di spazio, espandibile.

In sintesi, Open Kanino libera i dentisti dalla complessità dei software tradizionali, con design curato, funzioni complete e operatività immediata in cloud.

Per informazioni
Lime Time Software
openkanino.it

TITANUS® LED

TITANUS® LED ABLATORI PIEZOELETTRICI



TITANUS ELED

CONNESSIONE COMPATIBILE EMS®PIEZON®LED



TITANUS SLED

CONNESSIONE COMPATIBILE SATELEC®NEWTRON®LED










SIMPLIFYING DENTAL MOTION

www.teknedental.com

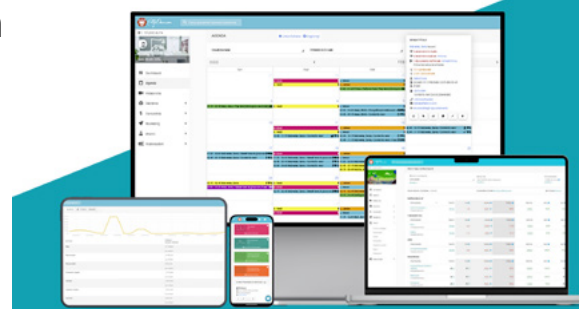
INGEGNERIA ITALIANA NEL DENTALE



AlfaDocs: il software cloud che mette il paziente al centro

AlfaDocs è la piattaforma gestionale all-in-one, **100% cloud**, pensata per semplificare e digitalizzare ogni attività di uno studio medico.

Non solo un gestionale, ma un ecosistema scalabile e personalizzabile che accompagna lo studio dalla prenotazione al pagamento. Con un'interfaccia intuitiva e moduli flessibili, si adatta a studi singoli, ambulatori e poliambulatori multisede. Il **marketplace** integrato consente di aggiungere strumenti e servizi digitali, mantenendo lo studio sempre aggiornato.



• Più efficienza, pazienti più soddisfatti

L'automazione riduce il carico amministrativo, lasciando più tempo alla cura. Funzioni come **prenotazione automatica h24, agenda intelligente e promemoria automatici (SMS, e-mail, WhatsApp)** riducono disdette e appuntamenti mancati, garantendo agende piene e pazienti coinvolti.

• Firma Elettronica e documenti digitali

La **Firma Elettronica Avanzata** permette ai pazienti di firmare documenti da casa o in studio, in conformità GDPR, riducendo il consumo di carta e velocizzando consensi, preventivi e piani di cura.

• Pagamenti digitali integrati

AlfaDocs gestisce in modo automatico rateizzazioni, pre-autorizzazioni e promemoria. I pazienti possono pagare con svariati metodi digitali come ad esempio Apple Pay, Google Pay, Stripe, DOJO, ecc. che garantiscono allo studio un flusso di cassa stabile e meno insoluti.

• Controllo totale dei dati

Dashboard dinamiche e report in tempo reale permettono di monitorare produzione, performance economiche, tasso di accettazione preventivi, marginalità e stato dei pagamenti con una visione d'insieme sempre aggiornata.

Per informazioni
AlfaDocs - alfadocs.com



Organizzazione ed efficienza in studio grazie ad un **ecosistema innovativo e completo**

Se cerchi un unico sistema evoluto e affidabile per ottimizzare le attività in Studio **OrisDent** è quello che fa per te.

OrisDent ti offre la massima flessibilità, disponibile sia in versione desktop che cloud, per garantire operatività senza limiti e la sicurezza dei dati, adatto allo studio monoprofessionale, alla clinica odontoiatrica e al grande poliambulatorio grazie a moduli integrabili.

• **Vuoi risparmiare tempo nelle attività quotidiane? Fatti aiutare dall'AI integrata in OrisDent. Maia, l'assistente digitale con intelligenza ar-**

tificiale integrata che ti offre supporto h24 direttamente nel software. Inoltre, grazie all'AI per le analisi delle radiografie puoi presentare anche il piano di cura in modo davvero esclusivo ed efficace, aumentando l'accettazione del trattamento.

• Desideri ridurre la carta e semplificare le procedure?

Grazie alla firma elettronica integrata, puoi dematerializzare i documenti, riducendo tempi e costi, far compilare l'anam-

nesi digitale, gestire i consensi informati e la privacy in modo preciso e sicuro.

• Vuoi migliorare la relazione con i pazienti?

OrisDent ti aiuta a comunicare con SMS, e-mail e WhatsApp, in modo mirato e programmato, per promemoria, richiami o campagne personalizzate.

• Hai bisogno di rafforzare la reputazione del tuo studio?

Puoi gestire le recensioni online direttamente dal software, valorizzando il feedback positivo dei tuoi pazienti.

• Cerchi un modo semplice per ricevere prenotazioni anche fuori orario?

Il servizio di online booking ti consente di ricevere appuntamenti in automatico, anche di notte o nei giorni di chiusura, direttamente nella tua agenda. Con OrisDent, ogni esigenza dello studio trova una risposta concreta. Innovativo, completo, sempre con te.

Per informazioni
OrisLine - Henry Schein One Italia
info@oriline.com
www.oriline.com



Il software gestionale Dentus diventa ancora più smart con l'integrazione totale del percorso paziente su tablet. Dimentica la compilazione cartacea: anamnesi, consensi e preventivi si compilano in pochi tap direttamente in sala, senza passaggi manuali.

Anamnesi digitale guidata: più chiarezza, meno errori

Grazie all'anamnesi digitale, ogni domanda compare sullo schermo in ordine logico, guidando il paziente a fornire informazioni chiare e complete. Il dentista può personalizzare

le descrizioni e alert per rischi specifici, riducendo errori e tempi di inserimento.

Preventivi digitali chiari, firmati in un tap

L'accettazione del preventivo diventa un'esperienza trasparente: il documento viene presentato su tablet con dettagli di costi e tempistiche. Il paziente firma con un tocco, riceve copia digitale via e-mail e l'ordine di lavoro si integra automaticamente nell'agenda e nella contabilità dello studio.

Consenso informato digitale e semplificato

Anche il consenso informato si rinnova: testi e checklist obbli-

Dentus, il gestionale che rivoluziona l'esperienza digitale in studio dentistico

Anamnesi, consensi, preventivi e comunicazioni si gestiscono da tablet: addio carta, **benvenuta efficienza.**

gatorie vengono visualizzati in sequenza, il paziente prende visione di rischi e alternative, quindi firma digitalmente.

Promemoria e preventivi via WhatsApp

Con il modulo **WhatsDentus** invii promemoria, richiami e preventivi direttamente via WhatsApp in modo automatico e personalizzato.

Riduci i mancati appuntamenti e semplifichi la comunicazione col paziente.

Scopri come digitalizzare in modo semplice e completo ogni fase del tuo lavoro: visita www.dentus.it o contattaci per una demo personalizzata.

Con Dentus ed un tablet, lo studio può ridurre a zero l'uso di supporti cartacei, velocizzare l'accoglienza e aumentare la precisione dei dati clinici ed economici.

NOVITÀ ESCLUSIVA

Con Dentus è ora possibile creare e somministrare questionari personalizzati, dalla valutazione della soddisfazione alle checklist per terapie ortodontiche. I risultati vengono raccolti in tempo reale, elaborati in PDF, per migliorare il servizio e fidelizzare i pazienti.



Per informazioni **jErgoSoft** info@dentus.it dentus.it



Semplice Veloce Intuitivo







Il Gestionale Cloud completo per il tuo Studio Dentistico
Accessibile da qualsiasi dispositivo

www.jestident.it

Ottieni uno sconto di € 200, utilizza il codice: 200InfoDent valido entro 30/09/2025

La gravità non cambia. L'odontoiatria sì.

Resta aggiornato con Infodent.it



Tenersi al passo non è un optional.
È la chiave per restare competitivi, credibili e
connessi a un settore in costante trasformazione.

**Infodent.it è un canale privilegiato
per i professionisti del dentale.
Notizie, confronti merceologici, innovazione,
ricerche, eventi e annunci economici, tutto
in un unico portale. Semplice e veloce.**

www.infodent.it



INFODENT®

Naviga. Scopri. Cresci.

CONGRESSO INTERNAZIONALE

APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE AL PAZIENTE IMPLANTARE

EVENTO PER ODONTOIATRI,
CHIRURGHI MAXILLO-FACCIALI,
ORTODONTISTI ED IGIENISTI

IAO incontra NOGI • IAO meets EAO • IAO awards

Hands-On pratico per Igienisti • Sessione Igienisti

Sessione Odontoiatri • Programmi aziendali

Meet the expert • Lunch for learning

Workshop sulla sedazione

2-4 OTTOBRE 2025
PADOVA

WWW.IAO-ONLINE.COM



ZEISS EXTARO 300 per l'odontoiatria

EXTARO 300 di ZEISS offre modalità di visualizzazione innovative che introducono nuove applicazioni in odontoiatria, dal rilevamento più efficiente della carie a un flusso di lavoro più semplice per il restauro dei denti, proteggendo allo stesso tempo la salute dei dentisti.

ZEISS EXTARO 300 nasce dalla comprensione delle sfide quotidiane dei dentisti, offrendo **visualizzazione aumentata**, **illuminazione ottimale** ed **ergonomia avanzata** per diagnosi e terapie più efficaci.

Progettato per l'odontoiatria moderna, introduce **comunicazione digitale con il paziente**, **uso con una sola mano** e strumenti per rivoluzionare l'attività clinica attraverso l'odontoiatria potenziata dal microscopio.

Caratteristiche tecniche

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Ingrandimento: Sistema Galileiano a 5 fattori (0,4-2,5x)
- Tubo binoculare: Stereoscopico, inclinabile fino a 180°
- Oculari: 12,5x o 10x, correttori di ametropia
- Illuminazione: TriLED 5500 K, opzione LightBoost, filtri vari
- Focale: 200-430 mm
- Obiettivo: 65 mm, antiriflesso
- Interfaccia ergonomica: MORA
- Ruote: 4 antistatiche, bloccabili
- Peso: 64 kg

CONNETTIVITÀ & VIDEO

- Videocamera: monoCMOS Full HD (1080p)
- Uscite: HDMI, USB, Ethernet/Wi-Fi
- Software: ZEISS Connect (per iPad)

STANDARD E CONFORMITÀ

- Marcatura CE: CN-MF-000017606
- Classe MDR 2017/745: I
- Alimentazione: 100-240 VAC, max 120 VA
- Requisiti CEM: Classe B (IEC 61000-3-2)

Comunicazione all'avanguardia

Il microscopio ZEISS EXTARO 300, integrato con l'app **ZEISS Connect**, consente al dentista di mostrare visivamente al paziente le aree da trattare, facilitando decisioni consapevoli già alla prima visita.

Attraverso lo **ZEISS Surgical Cloud**, è possibile gestire in modo efficiente dati, immagini e video, condividendoli con colleghi per favorire collaborazione e networking. Con **ZEISS Livestream**, è possibile trasmettere interventi in diretta via web in modo sicuro, coinvolgendo altri professionisti.

Visualizzazione aumentata

Il microscopio ZEISS EXTARO 300 integra modalità avanzate che migliorano diagnosi, trattamento ed ergonomia:

- **Fluorescence Mode**: rileva il tessuto cariato, preserva quello sano e distingue smalto da compositi, ottimizzando diagnosi e tempi operativi.
- **NoGlare Mode**: elimina i riflessi sullo smalto per analisi più accurate di colore e forma dentale.
- **TrueLight Mode**: evita la polimerizzazione precoce dei compositi, mantenendo la resa cromatica naturale.
- **Ergonomia avanzata**: consente postura neutra e visione ottimale, riducendo affaticamento fisico e visivo.

IL CASO CLINICO



Dr. Roberto Molinari

Odontoiata, specializzato in parodontologia, implantologia e protesi estetica.



L'approccio digitale nella zona anteriore; gestione dei casi chirurgico-protetici

La mia proposta per un nuovo approccio all'odontoiatria digitale, illustrando nuovi processi chirurgico-protetici per una riabilitazione estetica complessa nella zona frontale, con particolare riferimento ai pazienti con "Gummy Smile". Per un risultato ottimale nei casi estetici, è necessario che vi sia armonia tra tessuti molli e dispositivi protesici. La visualizzazione aumentata, impiegata in ogni fase del processo di lavoro consente al clinico di curare i dettagli migliorando la precisione e l'accuratezza.

CASO CLINICO

Per un trauma frontale, una paziente di 24 anni con sorriso gengivale, perde il dente 2.1. Il dente 1.1 è dislocato palatalmente e il dente 1.2 presenta un danno al margine incisale (Fig. 2a, Fig. 2b). La CBCT mostra una frattura in entrambe le placche vestibolari ossee, in corrispondenza dei due incisivi centrali superiori (Fig. 3).

TERAPIA IMMEDIATA

Ho visitato la paziente per la prima volta a tre giorni dal trauma e non è stato possibile reimpiantare il

dente 2.1. A supporto temporaneo di papille e margine gengivale di quest'area, ho rimosso la radice del dente avulso, modificato il terzo cervicale della corona con del composito e cementato il dente avulso ai denti adiacenti con filo metallico e composito (Fig. 4).

CASO STUDIO E PIANO DI TRATTAMENTO

In tutti i casi in cui l'estetica è in gioco, eseguo lo studio estetico del sorriso seguendo il concetto DSD "Digital Smile Design" per ottimizzare l'armonia tra i denti e il viso del paziente.

In questo caso, testo il potenziale estetico del progetto, creo un mock-up, prototipando un modello

Fig. 2a
Stato iniziale



Fig. 2b
Stato iniziale intraorale



Fig. 3
CBCT dopo il trauma

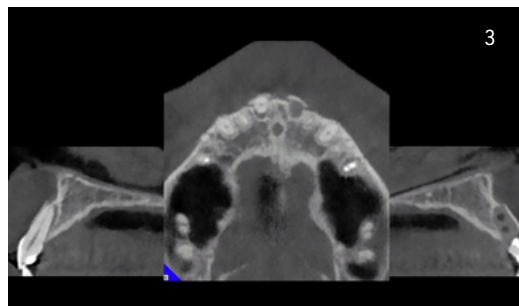


Fig. 4
Soluzione d'emergenza



in resina con la nuova morfologia e una mascherina in silicone per eseguire la prova direttamente nella bocca del paziente (Fig. 6d, Fig. 6e). Simulo il nuovo sorriso del paziente, verificandone armonia e proporzionalità (Fig. 7).

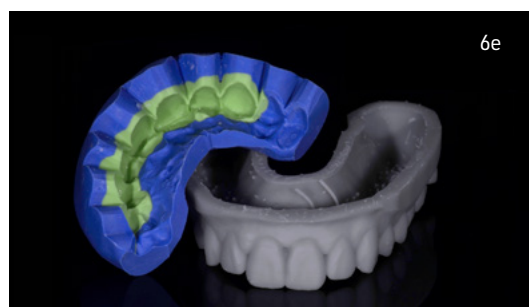
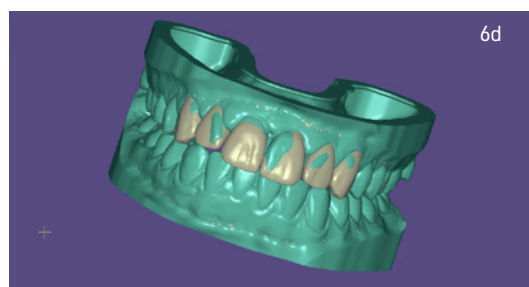
È stato preparato un piano di trattamento definitivo in 4 fasi della durata di 8 mesi.

IL PROCESSO DI LAVORO

Prima fase

Cinque giorni dopo il trauma, l'obiettivo era rigenerare il volume osseo in zona 2.1. La chiave del successo in questa fase è la creazione di un provvisorio che condizioni i tessuti molli mantenendo il biomateriale nell'alveolo. Per ottenere la corona provvisoria, seguendo un percorso digitale, ho proceduto come segue:

1. Mordenzatura dei denti da 1.3 a 2.3 per fissare il mock-up testato con la tecnica adesiva. Questa decisione mi ha permesso di progettare virtualmente il dente provvisorio 2.1 con una forma cervicale adeguata, copiandola con lo scanner



e poi specchiando la nuova morfologia del dente 1.1 con il software di progettazione (Fig. 9d).

2. Rigenerazione ossea dell'alveolo 2.1 con Bio-oss e Muco-graft. In questa fase, il provvisorio fresato è stato cementato ai denti adiacenti con un filo metallico e composito. Dopo 5 mesi, ho ottenuto il volume osseo necessario per poter posizionare l'impianto (Fig. 10a, Fig. 10b, Fig. 10c).

Seconda fase

L'obiettivo è inserire un impianto nella cresta ossea rigenerata e ripristinare il volume del tessuto gengivale cheratinizzato nell'area vestibolare circostante. In questa fase, la prerogativa fondamentale è creare un secondo dente provvisorio con un profilo di emergenza appropriato. Ecco la procedura:

1. Impronta digitale tramite scanner intraorale e creazione della "Maschera gengivale", con la copia dei tessuti molli precedentemente condizionati. Questa scansione ci guiderà durante la fase di progettazione del profilo di emergenza del dente provvisorio.

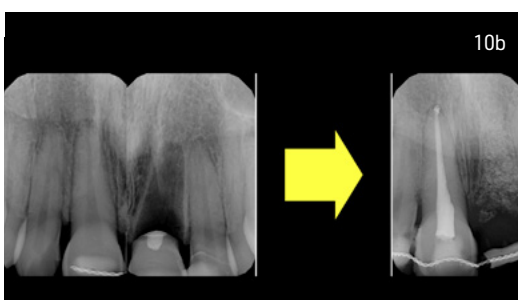


Fig. 6d
Modello STL con la nuova morfologia

Fig. 6e
Modello prototipato e indice in silicone

Fig. 7
Mock-up e impatto estetico sul viso del paziente

Fig. 9d
Progetto digitale del dente 2.1

Fig. 10a
Risultato estetico del primo step

Fig. 10b
Rigenerazione ossea

2. Disegno del lembo. Eseguo un'incisione vestibolare intrasulculare, creando una piccola tasca mucosa, ottenuta con una incisione a spessore parziale dei tessuti molli, in corrispondenza della porzione vestibolare dell'area edentula.
3. Posizionamento dell'impianto. L'impianto è posizionato centralmente con un'inclinazione palatale per evitare che il foro di accesso della vite interferisse con il bordo incisale del dente provvisorio o con la sua superficie vestibolare (Fig. 13).
4. Personalizzazione della matrice di collagene (Fig. 14c).
5. Posizionamento e sutura della matrice in collagene. La matrice in collagene viene posizionata nella tasca mucosa creata. I tessuti molli sono suturati ermeticamente sopra la matrice in modo che sia completamente immersa (Fig. 15).
6. Impronte digitali definitive per la realizzazione del provvisorio immediato. Una volta scansionato lo scan body, si disegna il profilo di emergenza (Base Line) sulla maschera gengivale. Successivamente,

selezionando la porzione anatomica del dente 1.1 (Copy Line), il dente 2.1 verrà creato automaticamente e fresato in PMMA, grazie al software di progettazione. Il restauro del 2.1 è cementato alla T-base e avvitato all'impianto con una coppia di 20 Ncm. Il provvisorio, grazie al profilo di emergenza personalizzato, favorirà il condizionamento dei tessuti molli supportandoli e sigillando i margini del gap chirurgico. Ciò proteggerà la matrice collagenica sottostante, garantendo un risultato finale di successo (Fig. 16a, Fig. 16b, Fig. 16c, Fig. 16d).

Terza fase

Il caso è stato finalizzato protesicamente seguendo un metodo digitale "chairside". Grazie alla funzione "Copia Biogenerica" del software protesico, è possibile copiare la morfologia del mock-up precedentemente incollato e della corona provvisoria avvitata all'impianto. Condivideremo con il software di progettazione le forme testate per creare i restauri protesici definitivi.

1. Impronte definitive digitali. Ho eseguito con lo scanner intraorale la "Biocopia" dei denti anteriori

Fig. 10c
CBCT dopo 5 mesi

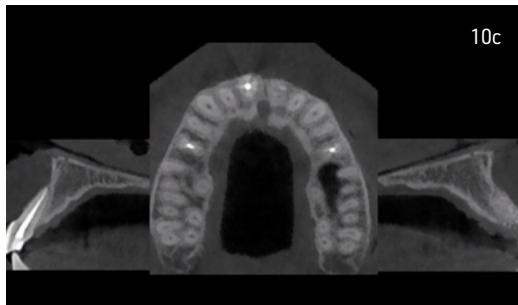


Fig. 13
Posizionamento dell'impianto



Fig. 14c
Posizionamento della matrice al microscopio



Fig. 15
Sutura al microscopio

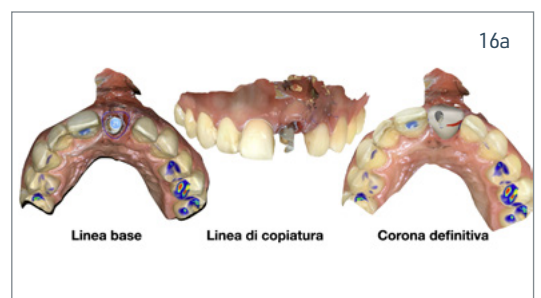


Fig. 16a
Pianificazione digitale del secondo dente provvisorio avvitato sull'impianto

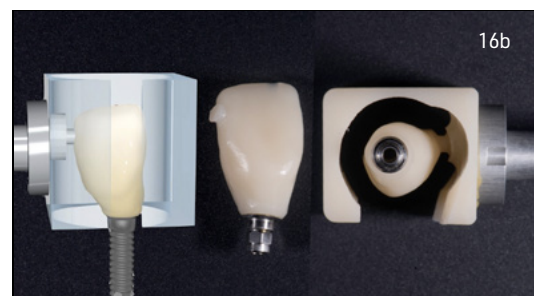


Fig. 16b
Dente fresato in PMMA



e copiato la posizione delle papille e del margine gengivale, creando la "Maschera gengivale", condividendo contemporaneamente le informazioni morfologiche dei tessuti molli con il software di progettazione CEREC che creerà i dispositivi protesici finali (Fig. 17, Fig. 18a, Fig. 18b).

2. Preparazione dei denti anteriori. Nel piano di trattamento avevo previsto la realizzazione di 5 faccette da 1.3 a 2.3, ad eccezione della 2.1, su cui era prevista una corona da avvitare all'impianto (Fig. 19).
3. Impronta definitiva dei denti preparati. L'arcata preparata è scansionata con lo scanner intraorale (Fig. 20).
4. Sviluppo dei modelli master e progettazione digitale. Completata la fase di impronta, il software progetta i denti protesici definitivi. Per iniziare, traccia la "Linea di base" sul profilo dei tessuti molli, evidenziando l'area entro la quale il software rileverà e creerà una corona protesica con un profilo di emergenza adeguato a supportare le papille e il margine gengivale condizionati. Si traccia poi la linea di finitura della preparazione ed in seguito,

la "Linea di copiatura", copiando il mock-up. Con queste informazioni, il software creerà i denti protesici definitivi (Fig. 21a, Fig. 21b, Fig. 21c).

5. Scelta del materiale e fresatura dei denti protesici. La scelta del materiale è un punto importante. La mia prima scelta sono le ceramiche feldspatiche, permettono di ottenere risultati molto simili alle caratteristiche estetiche dei denti naturali. Nel caso in cui sia necessario avere denti protesici con uno spessore molto sottile (0,2-0,3 mm), meglio scegliere una ceramica ibrida con una percentuale variabile di resina che conferisce maggiore elasticità, evita fratture durante la fresatura e ottiene margini precisi (Fig. 22).
6. Finalizzazione dei denti protesici. Questo punto è molto importante, definirà l'aspetto finale dei denti protesici. L'obiettivo a cui mirare non è creare "specchi" che riflettano la luce in modo uniforme, ma la creazione di una texture superficiale che rifletta la luce in modo diverso, conferendo un aspetto più naturale (Fig. 23b).
7. Cementazione adesiva. Questa ultima fase, se

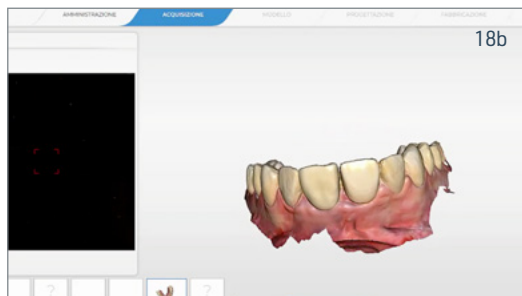


Fig. 16c
Secondo dente provvisorio avvitato

Fig. 16d
Guarigione a 3 mesi

Fig. 17
Aspetto dei tessuti molli dopo la rimozione del provvisorio

Fig. 18a
Impronta digitale dei tessuti molli "Maschera gengivale"

Fig. 18b
"Copia Biogenerica" del mock-up e del provvisorio avvitato

Fig. 19
Preparazioni al microscopio

non gestita correttamente, potrebbe vanificare il risultato finale dal punto di vista estetico e funzionale. Gli aspetti principali da considerare per una ottimale stabilità dei dispositivi protesici nel tempo dopo la loro cementazione sono i seguenti:

- **isolamento del sito operatorio con diga di gomma;**
- **preparazione conservativa;**
- **valutazione del colore finale.**

CONCLUSIONI

Spero che la lettura di questo articolo possa essere uno stimolo a vedere il proprio lavoro con occhi

diversi. Nel corso degli anni, la mia "visione" mi ha portato a cambiare continuamente il mio approccio e il mio processo di lavoro e a guardare a ciò che facevo con occhio critico, per migliorarmi. Dopo tanti anni di navigazione nel mare digitale, devo ammettere che oggi, rispetto a 20 anni fa, le procedure si sono semplificate e ciò che all'epoca era considerato pionieristico è ormai parte dei protocolli clinici accettati.

Innovazioni tecnologiche e materiali sempre più performanti mi hanno permesso di ridurre i tempi di terapia e il disagio per i miei pazienti e di aumentarne il margine di profitto (Fig. 24d, Fig. 24e).

Fig. 20
Impronta digitale definitiva

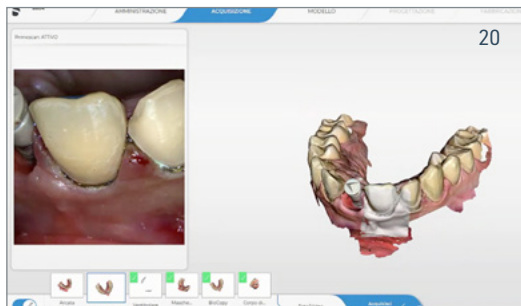


Fig. 21a
Definizione della maschera gengivale e della corona con profilo di emergenza 2.1

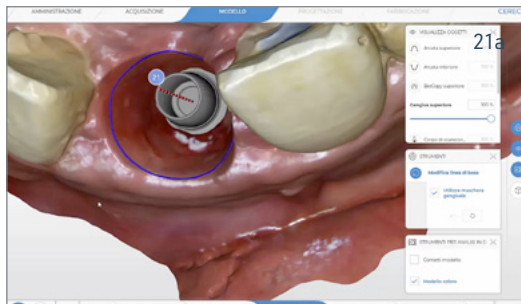


Fig. 21b
Disegno della "Linea di base" che evidenzia la preparazione della linea di finitura

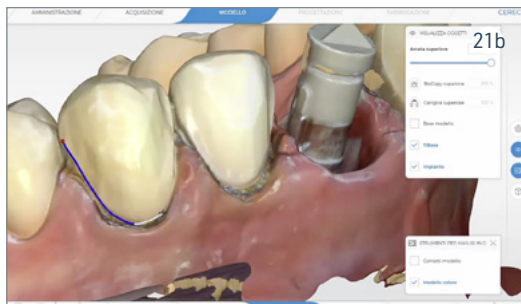


Fig. 21c
Disegno della "Linea di copia"



Fig. 22
Restauro protesici definitivi fresati

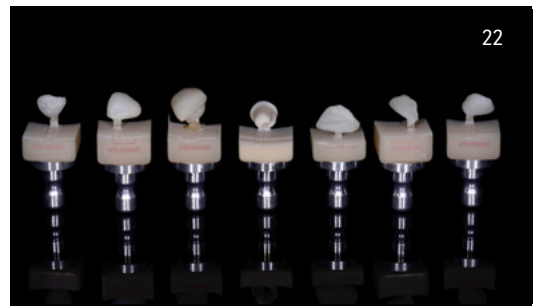


Fig. 23b
Denti lucidati



Microscopia operatoria: la rivoluzione silenziosa della precisione clinica

Luca Spada, responsabile di Microchirurgia - Tecnologie Medicali di Zeiss, racconta come il microscopio stia trasformando la pratica chirurgica e odontoiatrica: più controllo, meno invasività e una nuova ergonomia al servizio del professionista.

In quali ambiti trova applicazione il microscopio operatorio?

Il microscopio è ampiamente utilizzato in discipline come neurochirurgia, chirurgia spinale, otorinolaringoiatria, chirurgia plastica e oftalmologia.

La sua diffusione è legata alla necessità di affrontare interventi sempre più precisi e meno invasivi. Negli ultimi anni, anche l'odontoiatria ha iniziato a riconoscere i vantaggi: endodonzia, microchirurgia parodontale e implantologia sono solo alcuni dei campi in cui il microscopio sta cambiando il modo di operare.

Quali vantaggi offre al professionista?

Il microscopio garantisce due benefici fondamentali: visualizzazione aumentata e realtà aumentata. L'ingrandimento consente di osservare il campo operatorio con un dettaglio impossibile da ottenere a occhio nudo, mantenendo intatte forma, colore e tridimensionalità. La realtà aumentata, invece, permette di integrare informazioni digitali – come i dati della neuronavigazione – direttamente nel campo visivo, migliorando la precisione e riducendo gli errori.

Quanto incide la qualità ottica sulla prestazione?

La qualità dell'immagine è tutto. Ottiche evolute permettono una visione nitida e stabile. In odontoiatria, questo consente di individuare anomalie invisibili a occhio nudo e operare con maggiore sicurezza. Una visione dettagliata si traduce in diagnosi più accurate, trattamenti più efficaci e maggiore tutela dei tessuti sani.

L'ingrandimento è personalizzabile?

Sì. Il clinico può regolare il livello di ingrandimento in base al tipo di intervento o alla fase operativa. Questa flessibilità rende il microscopio uno strumento versatile e adattabile a ogni esigenza clinica.

Il microscopio è utile anche per documentare i trattamenti?

Certamente. I modelli più recenti sono dotati di telecamere integrate che consentono la registrazione

di immagini e video in alta definizione. Questo è utile per la documentazione clinica, per la formazione, ma anche per la comunicazione col paziente e per eventuali esigenze medico-legali.

Permette un approccio meno invasivo?

Sì. Una visione più chiara consente interventi più conservativi, con minore impatto sui tessuti. Il microscopio è alla base della microchirurgia, che riduce il trauma, accorcia i tempi di guarigione e migliora il comfort del paziente.

Che ruolo ha l'illuminazione?

Essenziale. L'ingrandimento riduce la luminosità percepita. Per questo, i microscopi sono dotati di luci LED o Xenon, che assicurano un'illuminazione omogenea e potente anche ai massimi ingrandimenti, senza affaticare la vista.

Ci sono benefici anche per la postura dell'operatore?

Sì. Il microscopio consente di lavorare con la schiena eretta, evitando posture scorrette. Questo riduce l'affaticamento muscolare, soprattutto durante le sessioni prolungate, e contribuisce al benessere a lungo termine del professionista.

Quali criteri guidano la scelta di un buon microscopio odontoiatrico?

Contano la qualità delle lenti, la facilità d'uso, l'integrazione con le tecnologie dello studio (come software gestionali o scanner intraorali), l'affidabilità e l'efficienza dell'assistenza tecnica post-vendita. Un buon microscopio migliora sia la clinica che il flusso di lavoro.

Qual è il futuro della microscopia?

Si punta verso l'integrazione digitale. In molte specialità, il microscopio è già una *workstation*: integra sistemi di diagnostica intraoperatoria come la fluorescenza, utile per identificare tumori o patologie vascolari. Anche in odontoiatria, questo sarà il prossimo passo.



Luca Spada

Head of Microsurgery
Medical Technologies
Zeiss

Efficienza, compliance e connessione: questo il nuovo ruolo del gestionale nel laboratorio

Il laboratorio odontotecnico sta vivendo una transizione radicale, non solo verso la digitalizzazione, ma verso una nuova logica di integrazione, tracciabilità e automazione. Il gestionale diventa oggi una centrale operativa in grado di supportare ogni fase del ciclo produttivo e documentale, fino al dialogo in tempo reale con lo studio odontoiatrico. In questa intervista, Simone Bartoli, responsabile sviluppo presso Quaderno Elettronico | Zucchetti, ci guida tra funzionalità avanzate, obblighi MDR, cloud e tecnologie emergenti che stanno riscrivendo le regole della gestione odontotecnica.

Simone Bartoli

Direttore Commerciale e Responsabile Sviluppo presso Quaderno Elettronico | Zucchetti. In questo ruolo si occupa dello sviluppo e della gestione di relazioni e partnership con nuove aziende, nonché del coordinamento di nuovi progetti strategici per l'azienda. È relatore in percorsi di formazione dedicati all'organizzazione dei flussi di lavoro e alla digitalizzazione degli studi medici, con particolare attenzione al settore dentale. Oltre 25 anni di esperienza nello sviluppo, anche operativo, di applicativi per laboratori odontotecnici, gestionali per studi odontoiatrici e poliambulatori medici. Competenze approfondite nell'integrazione di sistemi tecnologici in ambito dentale, come radiografie digitali, TC, panoramiche, autoclavi, scanner 3D e altri strumenti diagnostici.



Il software gestionale è ormai uno strumento imprescindibile. Ma cosa significa "gestire" un laboratorio odontotecnico nel 2025?

Nel 2025, "gestire" un laboratorio significa ottimizzare ogni aspetto del ciclo produttivo, dalla presa in carico del caso clinico fino all'emissione della dichiarazione di conformità. Oggi non si parla più solo di fatture e magazzino, ma di tracciabilità completa, dematerializzazione, conformità MDR, integrazio-

ne con piattaforme cliniche. Il software è diventato un coordinatore intelligente, che connette persone, macchine e dati.

Quali sono oggi le funzionalità "core" che un gestionale non può più ignorare?

Oggi, un gestionale non può più limitarsi alla semplice gestione dei lavori e alla fatturazione. Le esigenze normative, produttive e relazionali del labo-

ratorio richiedono funzionalità molto più avanzate. Mi riferisco alla creazione e gestione del fascicolo tecnico digitale, alla completa conformità al Regolamento MDR con conservazione sostitutiva dei documenti e all'utilizzo di portali condivisi per una comunicazione diretta con lo studio odontoiatrico. Inoltre, i gestionali più evoluti oggi offrono sistemi di controllo qualità e tracciabilità dei materiali utilizzati, oltre a strumenti analitici per monitorare in tempo reale l'andamento economico e produttivo del laboratorio. In sintesi, il gestionale è diventato un vero cruscotto di controllo dell'intera attività odontotecnica.

Come stanno cambiando le interazioni tra laboratorio e studio dentistico grazie al software?

Si sono completamente trasformate. Oggi i software permettono uno scambio continuo e bidirezionale: prescrizioni elettroniche, allegati STL, immagini, note vocali o messaggi via portale o app. Alcuni sistemi permettono al dentista di seguire lo stato del lavoro in tempo reale, eliminando e-mail e telefonate. È una rivoluzione silenziosa che ha portato efficienza, trasparenza e un nuovo livello di collaborazione.

In che modo il software facilita l'adempimento al Regolamento MDR?

Il gestionale di nuova generazione automatizza i flussi documentali richiesti dal regolamento europeo. Tutti i moduli richiesti (certificazioni, conformità, fascicoli tecnici, manuali d'uso) vengono generati dinamicamente, archiviati digitalmente e inviati in modo sicuro allo studio. Alcuni sistemi gestiscono anche i controlli post-vendita; il software è diventato uno strumento chiave per trasformare un obbligo normativo in una leva di qualità e affidabilità.

La digitalizzazione conviene anche a chi non ha un laboratorio strutturato?

Assolutamente sì. Oggi anche laboratori di piccole dimensioni possono accedere a strumenti avanzati con un canone accessibile e senza costi di infrastruttura. La scalabilità dei moduli permette di iniziare dalla base (es. fatturazione, gestione scheda lavoro) e aggiungere solo ciò che serve. Questo consente un'adozione graduale e sostenibile, senza stravolgere l'organizzazione esistente.

User experience e design: quanto contano nel software gestionale di oggi?

Moltissimo. Gli odontotecnici chiedono strumenti intuitivi, veloci, personalizzabili. L'UX design è diventato centrale: interfacce pulite, navigazione fluida,

processi guidati. Le software house più evolute investono in ergonomia funzionale e ascoltano continuamente il feedback degli utenti per migliorare i flussi. Un software facile da usare riduce gli errori e accelera l'adozione da parte del team.

Qual è il ruolo della formazione nella piena adozione di un software gestionale?

Determinante. Non basta installare il software: serve un percorso formativo su misura, modulato sui ruoli e gli obiettivi. Le aziende più avanzate offrono Training Program con supporto continuativo, onboarding progressivo e aggiornamenti assistiti. Una formazione efficace trasforma il software in un alleato quotidiano, riducendo drasticamente tempi di implementazione e resistenze interne.

Quanto è importante l'assistenza nella scelta di un software gestionale?

Fondamentale. Essendo oggi il laboratorio odontotecnico in continua evoluzione, il software è necessariamente soggetto agli adattamenti dettati dalle crescenti esigenze con aggiornamenti continui. Un'assistenza diretta ed immediata, che non preveda ticket o chatbot ed eviti lunghe attese per ricevere una risposta, è senza dubbio uno strumento di supporto essenziale a disposizione dell'odontotecnico per affrontare le continue innovazioni che quotidianamente è tenuto ad affrontare.

Cosa consiglierebbe a un odontotecnico che sta scegliendo un nuovo gestionale nel 2025?

Suggerisco di valutare non solo il software, ma l'azienda dietro il software: esperienza nel settore, aggiornamenti costanti, solidità economica, servizio di assistenza, capacità di innovazione. E poi: possibilità di personalizzazione, compliance MDR, supporto formativo e scalabilità. Il gestionale giusto non è quello con più funzioni, ma quello che cresce con te e ti supporta nella transizione verso un laboratorio moderno e competitivo.

Prossime tendenze?

Dove sta andando il gestionale odontotecnico?

Il settore odontotecnico sta vivendo un'accelerazione verso l'automazione e la connettività, con software gestionali sempre più intelligenti e integrati con macchinari, cloud e intelligenza artificiale.

Le innovazioni in arrivo includono analisi automatica della qualità, comandi vocali, realtà aumentata e logistica smart. Il laboratorio del futuro sarà digitale, interconnesso e predittivo, e chi investe ora in queste tecnologie potrà migliorare competitività, precisione e qualità del servizio.

ACONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA LABORATORIO

Prodotto	Odix	Odix Easy	Odontics Easy 5
Produttore	Quartex Informatica	Quartex Informatica	Mediwork
Fornitore dati tecnici	Quartex Informatica	Quartex Informatica	Mediwork
Scadenario	✓	✗	✓
Gestione	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità	Fatture, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, non conformità
Possiede	Scheda colore, schema dentale	Scheda colore, schema dentale	Scheda colore, schema dentale
Analisi/Statistiche	✓ Innumerevoli analisi e statistiche disponibili	✓ Innumerevoli analisi e statistiche disponibili	✗
Protocolli di produzione	Innumerevoli protocolli disponibili	Innumerevoli protocolli disponibili	350 + 400 orto + 25 semilavorati
Invio documentazione in PDF	✓	✗	✓
Acquisizione immagini	✓	✗	✓
Planning lavorazioni	✓	✗	✓
Backup	✓	✓	✓
Gestione in rete	✓	✗	✓
Estratto conto	✓	✓	✓
Fatturazione elettronica	✓	✓	✓
Preventivo	✓	✓	✓
Dematerializzazione del fascicolo tecnico	✗	✗	✓
Anno di creazione	1995	1995	1992
Segnalazione sostanze tossiche	Automatica	Automatica	Automatica, manuale
Sincronizzazione con Google Calendar	✗	✗	✗
Ristampa prescrizione	✓	✓	✓
Buono consegna	✓	✓	✓
Scheda carrello	✓	✓	✓
Integrazione con software CAD/CAM	✓	✗	✗
App mobile dedicata	✓	✗	✗
Funzionalità basate su Intelligenza Artificiale	✗	✗	✗
Firma digitale integrata per documenti	✗	✗	✓
Modulo obbligatorio per DM custom	✓	✓	✓
Controlli ISO 9001	✓	✗	✗
Altre caratteristiche peculiari	Integrazione con invii file STL e PLY, Cloud	⊗	Unico software con IFU aggiornate sia profane che professionali a norma MDR 745, carico UDI, dati SPUR secondo MDR 745 e non per anno
Prezzo di listino*	Euro 1.475,00	Euro 950,00	Euro 450,00 acquisto - 50% con noleggio + Euro 150,00/anno per assistenza
Info azienda	www.qodix.it	www.qodix.it	Tel. 049.7308940 www.mediwork.cloud

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ⊗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

Odontics V9	Odontosoft Professional - Cloud	Odontosoft Standard - Cloud	OrisLab Q
Mediwork	Eurosystem2000 S.r.L.	Eurosystem2000 S.r.L.	OrisLine - Henry Schein One Italia
Mediwork	Eurosystem2000 S.r.L.	Eurosystem2000 S.r.L.	OrisLine - Henry Schein One Italia
✓	✓	✓	✓
Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità
Scheda colore, schema dentale	Scheda impianti, scheda colore, schema dentale	Scheda impianti, scheda colore, schema dentale	Scheda impianti, scheda colore, schema dentale
✓ Su richiesta oltre 15 statistiche	✓ Fatturato, produzione, acquisti, non conformità	✗	✓ Analisi fatturazione, lavorazioni, materiali
350 + 400 orto + 25 semilavorati	Infiniti di qualsiasi lavorazione	Infiniti, di qualsiasi lavorazione	Oltre 30 di protesi fissa, mobile, ortodonzia
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✗	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
1992	1987	1987	2020
Automatica, manuale	Automatica	Automatica	Manuale
✗	✓	✓	✗
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
✗	✗	✗	✗
✗	✓	✓	✗
✗	✓ Presenti algoritmi di AI per velocizzare operazioni manuali e ripetitive	✗	✓ Maia assistente virtuale per supporto software
✓	✗	✗	✓
✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓
Unico software con IFU aggiornate sia profane che professionali a norma MDR 745, carico UDI, dati SPUR secondo MDR 745 e non per anno	Importazione archivi di base da Excel, App iOS-Android, gestione contabilità, supporto e formazione agevolate, ulteriori promo per le nuove start-up	Disponibile in Cloud per un utilizzo smart ovunque tu sia, supporto e formazione agevolata, ulteriori promo per le nuove start-up	Possibilità di inviare tramite portale immagini e documenti digitali al medico
Euro 1.190,00 acquisto -50% con noleggio + Euro 300,00/anno per assistenza	Da Euro 55,00 mese/licenza	A partire da Euro 45,00 mese/licenza	A partire da Euro 24,00/mese
Tel. 049.7308940 www.mediwork.cloud	Tel. 059.452094 www.odontosoft.it	Tel. 059.452094 www.odontosoft.it	Tel. 02.89617547 info@orisline.com www.orisline.com

* I prezzi si intendono al netto di IVA

A CONFRONTO SOFTWARE GESTIONALI DA LABORATORIO

Prodotto	Primolab	Quaderno Elettronico Winodlab	SWMMain
Produttore	Davide Fontana	Quaderno Elettronico Zucchetti	PNG Srl
Fornitore dati tecnici	Primolab di Davide Fontana	Quaderno Elettronico Zucchetti	Simple Work
Scadenario	✓	✓	✓
Gestione	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, listini illimitati, non conformità	Ceramiche, attrezzature, fatture, magazzino - calcolo automatico consumi, lavorazioni esterne in entrata e uscita, riparazioni, codici a barre, privacy, componenti dei dispositivi, costi e ricavi per dispositivo, calcolo redditività dispositivo (percentuale di utile), listini illimitati, non conformità
Possiede	Scheda colore, schema dentale	Scheda colore, schema dentale	Scheda impianti, scheda colore, schema dentale
Analisi/Statistiche	✓ Analisi fatturato	✓ Studi di settore, fatturato, magazzino	✓ Statistiche su lavori e fatturato
Protocolli di produzione	Senza limiti con i più comuni già preimpostati	Illimitati, 300 precompilati	Illimitati e personalizzabili
Invio documentazione in PDF	✓	✓	✓
Acquisizione immagini	✓	✓	✓
Planning lavorazioni	✓	✓	✓
Backup	✓	✓	✓
Gestione in rete	✓	✓	✓
Estratto conto	✓	✓	✓
Fatturazione elettronica	✓	✓	✓
Preventivo	✓	✓	✓
Dematerializzazione del fascicolo tecnico	✓	✓	✓
Anno di creazione	2005	1991	2003
Segnalazione sostanze tossiche	Automatica	Manuale	Automatica
Sincronizzazione con Google Calendar	✓	✗	✓
Ristampa prescrizione	✓	✓	✓
Buono consegna	✓	✓	✓
Scheda carrello	✓	✓	✗
Integrazione con software CAD/CAM	✓	✗	✗
App mobile dedicata	✗	✗	✗
Funzionalità basate su Intelligenza Artificiale	✗	✗	✗
Firma digitale integrata per documenti	✓	✓	✓
Modulo obbligatorio per DM custom	✓	✓	✓
Controlli ISO 9001	✗	✗	✓
Altre caratteristiche peculiari	Invio massivo delle conformità tramite posta certificata firmata con documenti firmati digitalmente	Ricezione prescrizione dello studio e inserimento automatico lavorazione, firma elettronica remota della conformità da parte del medico	✗
Prezzo di listino*	Euro 17,00/mese inclusa assistenza o 204,00/anno inclusa assistenza	A partire da Euro 750,00	A partire da Euro 500,00
Info azienda	Tel. 333.7195257 www.primolab.it	Tel. 055.982476 www.quadernoelettronico.it	Tel. 045.9251255 www.simple-work.it

Legenda: + approfondimento ⊕ focus prodotto ⊗ Non Fornito ✓ SI ✗ NO

* I prezzi si intendono al netto di IVA

ESTETICA SORPRENDENTE


KETTENBACHDENTAL
Simply intelligent



NOVITÀ



SCOPRIRE QUI



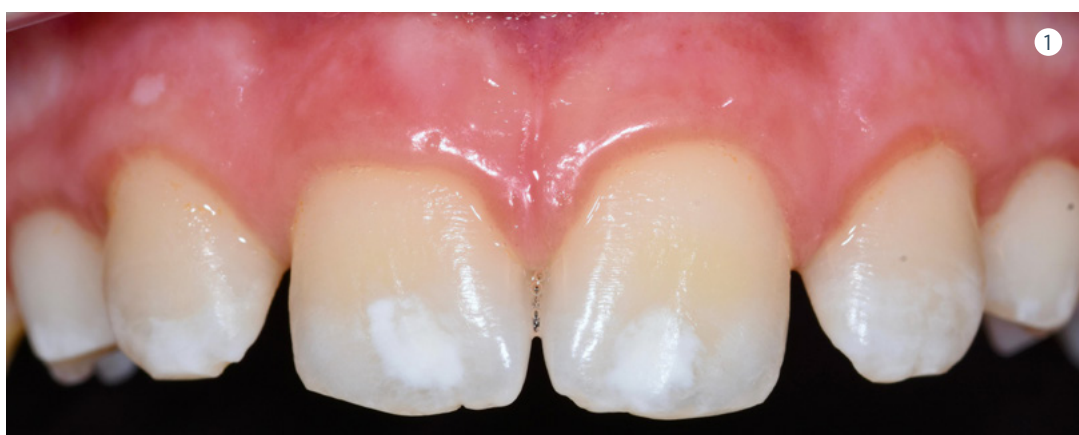
VISALYS® BULK FLOW

Combina efficienza, stabilità ed estetica.

Tecniche di intervento e gestione clinica delle discromie dentali: utilizzo di microabrasione e d'infiltrazione di resina come trattamento combinato

Andrea Vellotti*
 Margherita Pancrazi*
 Giacomo Ottonelli*
 Giacomo Oldoini*
 Saverio Cosola*
 Annamaria Genovesi*

* Attività del master di I livello presso l'Istituto Stomatologico Toscano



INTRODUZIONE

Le discromie nei denti anteriori sono spesso causa di disagio per i pazienti e motivo di trattamento. Poiché gli obiettivi estetici sono diventati molto rilevanti negli ultimi anni, le richieste dei pazienti di un aspetto naturale attraverso applicazioni minimamente invasive sono aumentate.

L'ipomineralizzazione, limitata allo smalto, si verifica a causa del cambiamento nella composizione chimica come risultato della perdita di minerali e della sua sostituzione con fluidi organici. Di conseguenza, le caratteristiche ottiche dello smalto interessato vengono alterate.

L'aspetto biancastro deriva da un'elevata differenza negli indici di rifrazione (IR) tra i cristalli di smalto e il mezzo all'interno delle porosità, risultante dalla modifica degli spazi tra i cristalli riempiti con aria (IR 1,00) o mezzo acquoso (IR 1,33). La differenza degli indici di rifrazione all'interno delle porosità provoca la dispersione della luce, mostrando il tipico aspetto bianco e opaco. Una resina per infiltrazione che mostra buone caratteristiche di penetrazione è stata sviluppata presso l'ospedale universitario Charité di Berlino e resa disponibile sul mercato con

il marchio Icon® (DMG, Amburgo, Germania). Con l'obiettivo di riempire gli spazi intercristallini, questo sistema di infiltrazione di resina si basa sull'erosione con acido cloridrico della superficie della lesione demineralizzata, seguita dall'infiltrazione di una resina a bassa viscosità.

Progettato per colmare il divario tra prevenzione e restauro con una tecnica minimamente invasiva, Icon® può produrre un effetto estetico positivo riempiendo il sistema di pori indotto dall'ipomineralizzazione, imitando così lo smalto sano esistente per mezzo di una resina fotopolimerizzabile con un indice di rifrazione (IR 1,52) che è approssimativamente simile all'idrossiapatite (IR 1,62). L'uso di questa tecnica a volte porta a risultati incoerenti a causa delle caratteristiche topografiche delle lesioni. Il trattamento deve essere eseguito con la dovuta cautela, analizzando il tipo di lesione e cercando modifiche al protocollo per migliorare l'efficacia. Nei casi in cui le lesioni, nonostante l'origine superficiale, si sviluppano in profondità, il potenziale di infiltrazione viene rapidamente raggiunto e solo una piccola parte della lesione viene infiltrata, con la conseguenza di un insufficiente mascheramento della lesione.

OBIETTIVO

Dimostrare il risultato estetico in una lesione discromica profonda, classificata come MIH, utilizzando la microabrasione e l'infiltrazione di resina come trattamento combinato.

MATERIALI E METODI

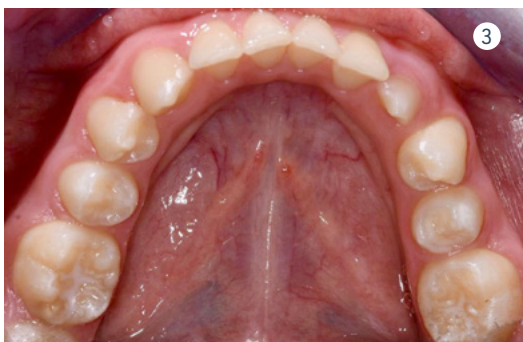
Lo studio descrive il caso clinico di un ragazzo di 11 anni che ha richiesto un trattamento per correggere delle macchie bianche presenti sulla superficie degli elementi centrali superiori. Questo caso è stato classificato come MIH sulla base di esami radiografici e clinici (**Fig. 1, Fig. 2, Fig. 3**).

Prendendo in considerazione il tipo di lesione, è stato deciso di procedere con un trattamento combinato, eseguendo la tecnica di microabrasione con Opalustre® (Ultradent, St. Louis, MO, USA) e quella di infiltrazione di resina con Icon® (DMG, Amburgo, Germania) secondo le istruzioni dei produttori. È stato utilizzato Optragate per permettere la retrazione delle labbra e delle guance, fornendo l'isolamento esterno e facilitando la visione completa. Le superfici dentali sono state lucidate con la pasta da profilassi SuperPolish Kerr, utilizzando uno spazzolino montato su contrangolo per eliminare qualsiasi biofilm e le proteine salivari correlate (**Fig. 3**). Completata la lucidatura è stata applicata la diga liquida fotopolimerizzante OpalDam® (Ultradent) sia sulla gengiva che sui denti accanto a quelli da trattare. Dopo

aver isolato il campo è stato applicato il prodotto Opalustre® (Ultradent), una pasta viscosa a base idrosolubile contenente il 6,6% di Acido Cloridrico con microparticelle di Carburo di Silicio, sulle lesioni con uno spessore di circa 1 mm per 60 secondi.

Il prodotto è stato attivato con uno spazzolino in gomma a 500 giri/minuto (**Fig. 4**). Al termine dell'applicazione il prodotto è stato aspirato, sciacquato e asciugato. Dopo aver ripetuto il passaggio per 4 volte, le discromie sono risultate esposte nella loro integrità e con i bordi ben definiti.

A questo punto è stato eseguito il trattamento con Icon®. Con l'aiuto del Tip vestibolare contenuto nel kit è stato applicato sulla zona da trattare il gel mordenzante Icon-Etch (HCl al 15%) che prepara il dente ad essere infiltrato, rimuovendo circa 40 µm di superficie dello smalto (**Fig. 5**). Dopo aver applicato Icon-Etch per 2 minuti, l'acido è stato completamente rimosso dalla superficie del dente, lavando per 30 secondi e asciugando con aria priva di acqua. È stato applicato Icon-Dry (etanolo al 99%) per 30 secondi in modo da asciugare il dente e osservare il grado di preparazione (**Fig. 6**). Questi due passaggi sono stati ripetuti per 3 volte, fino a quando le discromie sono diminuite in modo significativo. A questo punto le lesioni sono totalmente raggiungibili. La luce del riunito e la luce LED delle ottiche ingrandenti sono state spente per evitare una fotopolimerizzazione prematura. È stato collegato un nuovo Tip ad Icon-Infiltrant (**Fig. 7**) e il prodotto è stato lasciato agire per 3 minuti. La resina è stata



attivata muovendola lentamente con il Tip montato sulla siringa di Icon-Infiltrant. È stato eliminato il prodotto in eccesso con un rotolino di cotone e con il filo interdentale e fotopolimerizzato per 40 secondi (Fig. 8). È stato riapplicato e lasciato agire Icon-Infiltrant per 1 minuto, eliminato il materiale in eccesso e fotopolimerizzato per altri 40 secondi. È stata rimossa la diga liquida, le superfici di contatto sono state controllate ed è stata lucidata la superficie del dente con dischi lucidanti (Fig. 9) ed infine con un gommino (Fig. 10).

RISULTATI

Il trattamento ha prodotto un miglioramento estetico soddisfacente per il paziente e per il professionista (Fig. 11).

CONCLUSIONI

L'ipomineralizzazione di molari e incisivi è una preoccupazione crescente in odontoiatria pediatrica. L'estetica insoddisfacente dovuta alle lesioni a macchie bianche nei denti anteriori è solitamente la ragione principale per cui i pazienti cercano un trattamento. Una diagnosi corretta deve essere stabilita con una valutazione completa della storia medica e dentale del paziente, nonché un esame clinico che valuti la posizione della lesione, la simmetria, la forma del contorno, la profondità e l'opacità.

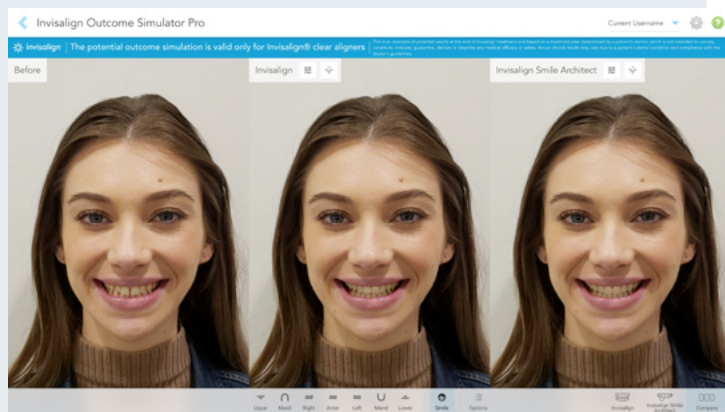
Esistono diverse alternative disponibili per il trattamento dei difetti dello smalto ipoplastico o ipomineralizzato, che vanno da trattamenti meno invasivi a più invasivi. La scelta dell'opzione di trattamento appropriata dipende dalla gravità della lesione.

Una gestione efficace dei casi può essere ottenuta con vari approcci conservativi e metodi minimamente invasivi sviluppati per le lesioni rilevate nella fase iniziale. La microabrasione e l'infiltrazione di resina sono tecniche minimamente invasive su cui si può fare affidamento per produrre risultati soddisfacenti nelle opacità MIH.



Invisalign® Outcome Simulator Pro con Multiple Treatment Simulations

Align Technology ha lanciato l'ultimo aggiornamento del software di visualizzazione Invisalign® Outcome Simulator Pro, **Invisalign® Outcome Simulator Pro con Multiple Treatment Simulations**.



Invisalign® Outcome Simulator Pro è una soluzione completa per lo studio dentistico che fornisce ai medici uno strumento di visualizzazione pensato per aumentare l'accettazione del trattamento grazie a visualizzazioni estremamente realistiche del potenziale sorriso del paziente.

Grazie all'ultimo aggiornamento è oggi possibile visualizzare simulazioni affiancate del solo trattamento ortodontico e del trattamento orto-restaurativo. Utilizza le preferenze di trattamento per personalizzare il risultato della simulazione e diversificare l'offerta del tuo studio!

Invisalign® Outcome Simulator Pro con Multiple Treatment Simulations è disponibile sugli scanner iTero Lumina™ e iTero Element™ Plus Series, nonché sul portale MyiTero.

PER
SCOPRIRE
DI PIÙ
INQUADRA
QUI



GUIDA RAPIDA



SCATTA FOTO EXTRAORALI

Scatta una foto del sorriso tramite l'app **Invisalign® Practice App**. La foto è necessaria per attivare la visualizzazione "in-face".



SCANSIONA IL PAZIENTE

Esegui la scansione della mandibola, della mascella e dell'occlusione.



INVIA LA SCANSIONE

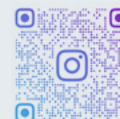
Assicurati che la casella **Avvia Invisalign® Outcome Simulator Pro** sia selezionata. Tocca **Invia e Visualizza** per aprire la suite Align Oral Health. Clicca **"Invia"** per aprire la modalità **Viewer**.



APRI IL INVISALIGN® OUTCOME SIMULATOR PRO

Quando appare il segno di spunta verde, clicca il pulsante **Invisalign® Outcome Simulator Pro**.

Per rimanere aggiornato sul mondo Align Technology seguici su Instagram!



Visalys® Bulk Flow – Efficienza, estetica e sicurezza nella restaurazione Bulk

Negli ultimi vent'anni, i materiali Bulkfill hanno trasformato la pratica quotidiana dello studio dentistico. Dai primi compositi Bulkfill introdotti nel 2003, fino ai moderni materiali Bulk-Flow, il percorso è stato caratterizzato da una continua evoluzione in termini di sicurezza, semplicità d'uso e riduzione dei tempi di trattamento. Tuttavia, fino a poco tempo fa, i materiali fluidi richiedevano sempre uno strato di rivestimento aggiuntivo, aumentando i passaggi e i tempi clinici.



Con Visalys® Bulk Flow, Kettenbach presenta una nuova generazione di Bulk-Flow che risponde perfettamente alle esigenze dell'odontoiatria minimamente invasiva. La sua con-

sistenza innovativa lo distingue dai tradizionali flowable: più stabile, ma allo stesso tempo facile da modellare, consente di restaurare in modo sicuro cavità fino a 4 mm, senza necessità di

strato di copertura. Il risultato? Maggiore libertà per il dentista, soprattutto nelle cavità approssimali difficili da gestire, e un notevole risparmio di tempo grazie alla possibilità di

inserire il materiale in un'unica applicazione.

Anche l'estetica è un punto di forza: la tinta universale di Visalys® Bulk Flow si adatta perfettamente al colore naturale del dente, evitando fastidiose traslucenze grigiastre che possono comparire con altri materiali, soprattutto accanto a corone metalliche.

Gli esempi clinici lo confermano: le restaurazioni risultano naturali, ben integrate, senza discromie visibili anche a distanza di mesi.

Visalys® Bulk Flow rappresenta il passo successivo nell'evoluzione dei materiali Bulkfill: più semplice, più estetico e più sicuro per la pratica quotidiana.

Per informazioni
Kettenbach Dental
www.kettenbach-dental.it

DDS Global Congress JOINT IADMFR MEETING

DENTISTRY BETWEEN ARTIFICIAL INTELLIGENCE, MIXED REALITY & ROBOTICS

16-18 Ottobre 2025 | Venezia, Palazzo del Cinema

Il più grande evento scientifico internazionale di odontoiatria digitale

I maggiori esperti della ricerca e della clinica odontoiatrica presenteranno le tecnologie digitali più innovative e la loro applicazione clinica: al centro dell'evento di quest'anno l'intelligenza artificiale, la realtà mista e la robotica.

Giovedì 16 Ottobre

- INNOVATION FORUM
- DDS E-POSTER SESSIONS
- IADMFR PITCHING IN THE SPOTLIGHTS: E-POSTER SESSIONS
- DDS WORKSHOPS FOR DENTAL ASSISTANTS

Venerdì 17 Ottobre

- ARTIFICIAL INTELLIGENCE, MIXED REALITY & ROBOTICS
- THE MULTIDISCIPLINARY TREATMENT IN THE DIGITAL
- Cena di gala al Casino Palace – Lido di Venezia

Corri a iscriverti!

[HTTPS://GO2.IS/DDS-VENICE25](https://go2.is/dds-venice25)

Info

Lingua ufficiale: inglese, con traduzione simultanea in italiano. Un elenco di hotel e un sito dedicato alla prenotazione sono disponibili su: congress.digital-dentistry.org

Aziende Partner DDS

Aziende Partner IADMFR

Sabato 18 Ottobre

- DIGITAL DENTISTRY REVISITED: WHAT'S NEW?
- PARALLEL IADMFR DENTOMAXILLOFACIAL IMAGING SECTION
- DENTAL HYGIENISTS SESSION
- Award ceremony: DDS e-poster sessions awards, IADMFR research awards, and IADMFR educational certification

Le tre migliori presentazioni per categoria della DDS Call for Posters saranno premiate rispettivamente con 1500€, 1000€ e 500€; tutti gli abstract accettati saranno pubblicati sul Journal of Dentistry (Elsevier, Q1, Pubmed Indexed, Impact Factor 5.5, CiteScore 7.5).

La crescita dell'e-commerce dentale in Italia: la risposta di Dontalia

Dal 2016, anno della sua fondazione, **Dontalia Italia** ha accompagnato l'evoluzione del **commercio elettronico** nel settore odontoiatrico, contribuendo alla trasformazione delle modalità di approvvigionamento degli studi. Sempre più professionisti scelgono l'online per **rapidità, praticità e trasparenza**. Secondo i dati di Keystone Network, l'e-commerce è l'unico canale in espansione, a differenza di strumenti tradizionali come le visite dei rappresentanti o gli ordini via e-mail. Le cliniche oggi selezionano pochi canali, puntando su quelli più performanti e integrati. In questo contesto, Dontalia si posiziona come **partner strategico** per il dentista moderno, con un catalogo di oltre 14.000

referenze e condizioni chiare. Tra le innovazioni più recenti spicca l'apertura di un **nuovo centro logistico in Italia**: 2.000 m² in parte automatizzati, con sistemi avanzati per ottimizzare i flussi. Grazie a questo investimento, Dontalia ha attivato il **servizio di consegna in 24-48 ore** su tutto il territorio nazionale, rispondendo alle esigenze di rapidità e affidabilità degli studi.

Per celebrare questa fase di sviluppo, è attiva una **promozione esclusiva** per le cliniche odontoiatriche, cumulabile con la scontistica già in vigore:

- **-3 % per ordini da 500 €**
- **-5 % per ordini da 1.000 €**
- **-7 % per ordini da 1.500 €**

È sufficiente inserire il **coupon**



RISPARMIO prima del pagamento.

L'obiettivo di Dontalia resta chiaro: **innovare e semplificare l'odontoiatria quotidiana**, offrendo soluzioni competitive

e supporto concreto alla crescita degli studi.

Per informazioni Dontalia www.dontalia.it

HORIZON BLUE

L'evoluzione dei gestionali per dentisti




- ✓ Abbonamento annuale assistenza remota e aggiornamenti inclusi
- ✓ Agenda sincronizzata Google Calendar
- ✓ Invio di Whatsapp, Sms, Email
- ✓ Invio automatico al sistema TS e SDI
- ✓ Invio triage, anamnesi, consensi con firma calligrafa ai pazienti tramite Whatsapp o Sms
- ✓ Conversione gratuita da altri gestionali




NEW

Pagina Web dello Studio gestita da Horizon

Horizon genera una Pagina Web personale per ogni Studio con i contatti, posizione, orari studio, social, prenotazione via email, che integrandosi alla messaggistica Whatsapp/Sms diventa un efficace strumento marketing

Inquadra il QR Code per vedere un esempio



www.caes.it / info@caes.it

tel 06.94316041 / whatsapp 347.2535621 / FB @CaesSoftware



3Shape porta Automate a un nuovo livello, offrendo agli odontotecnici uno strumento sempre più potente, flessibile e intuitivo.

Automate, la piattaforma cloud di intelligenza artificiale per la progettazione automatica di restauri dentali, è ora integrata direttamente nell'ambiente di lavoro di DentalSystem, rendendo

il flusso digitale più fluido e veloce che mai.

Gli utenti possono inviare i casi ad **Automate** direttamente dalla libreria dei casi, senza dover esportare o caricare file manualmente. È possibile selezionare più casi, scegliere i parametri desiderati (come tipo di restauro, anatomia, spazio interprossimale, ecc.) e ricevere i design in pochi minuti, pronti

3Shape Automate in Dental System 2024 – L'automazione intelligente che trasforma il laboratorio odontotecnico

per la revisione o la produzione. L'interfaccia aggiornata consente anche di confrontare visivamente i risultati, accettarli o modificarli con pochi clic.

Automate supporta una gamma sempre più ampia di indicazioni: corone singole, corone ridotte anatomiche, ponti, intarsi (inlay - onlay). Grazie al continuo apprendimento automatico, la qualità dei design migliora costantemente e si adatta agli stili e alle preferenze del laboratorio. Questa integrazione consente di ottimizzare i tempi di produzione, gestire meglio i picchi di lavoro e

liberare risorse per attività a più alto valore aggiunto.

Dental System 2024 con Automate integrato rappresenta un passo concreto verso il futuro dell'odontotecnica: un futuro più veloce, preciso e smart!

Se desideri ricevere maggiori informazioni, scrivi a italy@3shape.com o contatta il tuo rivenditore di fiducia.

Per informazioni
3Shape
www.3shape.com





RME DIGITALE

ORTHOSYSTEM ROMA

L'ESPANSORE RAPIDO DEL PALATO DIGITALE È UN ESEMPIO DELL'EVOLUZIONE DI ORTHOSYSTEM ROMA NELLA RICERCA DELL'ECCELLENZA TECNICA: PROGETTATO CON TECNOLOGIA CAD/CAM E REALIZZATO CON FRESATURA O LASER SINTERING. OFFRE UN LIVELLO SUPERIORE DI PRECISIONE, ADATTAMENTO E COMFORT PER IL PAZIENTE. IN ORTHOSYSTEM ROMA, TRADIZIONE E INNOVAZIONE SI FONDONO PER OFFRIRE IL MEGLIO DELL'ORTODONZIA DIGITALE, MANTENENDO GLI ELEVATI STANDARD DI QUALITÀ CHE DA SEMPRE CI CONTRADDISTINGUONO.

WWW.ORTHOSYSTEMROMA.COM - INFO@ORTHOSYSTEMROMA.COM - TEL. 06 86899994 - VIA ANDREA CHECCHI 35 - 00137 ROMA

a cura di Wavemed



Carbossiterapia in Odontoiatria: nuove frontiere terapeutiche

La carbossiterapia, nota per i suoi effetti rigenerativi e vascolari, apre nuovi scenari nel trattamento di parodontite e dolore temporo-mandibolare, oggi resa indolore grazie a **Modula CarbioX** della Wavemed srl di Roma.

Dr. Andrea Possenti

Medico chirurgo specializzato in odontostomatologia e chirurgia maxillo facciale con oltre trent'anni di esperienza, titolare di studio ad Albano Laziale e docente presso l'Università "La Sapienza" di Roma

Dottore, ci può spiegare in cosa consiste la carbossiterapia?

La carbossiterapia è una metodica medica che consiste nell'iniezione controllata di anidride carbonica (CO₂) nei tessuti sottocutanei o intradermici, con finalità terapeutiche.

Nata in Francia negli anni '30 per il trattamento delle patologie vascolari, si è diffusa in ambito estetico e ora anche odontoiatrico. La CO₂ induce vasodilatazione, migliora il microcircolo, aumenta l'ossigenazione e stimola la rigenerazione dei tessuti. In ambito dentale, il suo potenziale è legato alla capacità di modulare l'infiammazione e promuovere la guarigione nei tessuti parodontali e mucosi danneggiati.

Cosa rende Modula CarbioX un dispositivo così innovativo?

Modula CarbioX, sviluppata da Wavemed Srl, è la prima tecnologia che consente un trattamento indolore grazie a un metodo brevettato di erogazione controllata del gas.

La stimolazione agisce sotto la soglia del dolore, inibendo la trasmissione nocicettiva e rendendo la terapia ben tollerata anche in aree sensibili come gengive e mucosa orale.

Per questo ho scelto di utilizzarla nella mia pratica e avviato studi clinici su parodontite e ATM. I risultati sono stati presentati in fiere e congressi, suscitando notevole interesse tra i colleghi odontoiatri. Il comfort del trattamento ha favorito l'adesione dei pazienti anche nei protocolli più intensivi.

Quali sono i meccanismi fisiologici alla base della carbossiterapia?

La CO₂ genera vasodilatazione e iperossigenazione tissutale (effetto Bohr), stimola la produzione di collagene, elastina e acido ialuronico, favorendo un'efficace ristrutturazione del tessuto connettivo. Migliora la consistenza, l'elasticità e la struttura dei tessuti molli, favorisce la lipolisi e ha un potente effetto antinfiammatorio. È indicata per riequilibrare i tessuti in presenza di infiammazione cronica o lesioni degenerative. L'attivazione del microcircolo e l'apporto di nutrienti contribuiscono a un ambiente favorevole alla rigenerazione.

In quali ambiti odontoiatrici trova applicazione?

Le evidenze più promettenti riguardano la parodontite e i disturbi dell'articolazione temporo-mandibolare (ATM).

In pazienti con parodontite, la CO₂ migliora vascolarizzazione, riduce l'infiammazione e stimola la rigenerazione tissutale e il



rimodellamento delle strutture parodontali profonde.

Per l'ATM, cinque sedute riducono il dolore con efficacia superiore ai FANS, grazie alla riduzione di spasmo e ischemia muscolare. Ulteriori studi suggeriscono potenziali benefici anche in pazienti con problematiche croniche e refrattarie ad altri trattamenti.

Come viene integrata Modula CarbioX nella pratica clinica quotidiana?

Il dispositivo consente protocolli personalizzati con controllo di flusso, temperatura e volume del gas.

È ideale come supporto alla terapia parodontale per ridurre l'infiammazione e migliorare la guarigione, e utile nel dolore mio-articolare. Il comfort e la sicurezza aumentano la compliance e l'efficacia del trattamento. Inoltre, si osserva una netta riduzione del sanguinamento gengivale già dopo poche sedute: un indicatore clinico importante, che riflette il miglioramento dello stato tissutale e rassicura il paziente.

Quali sono le prospettive future?

Oltre a parodontite e ATM, la tecnica potrebbe essere utile per perimplantite, mucosite, xerostomia o rigenerazione nervosa. Servono però studi clinici ben disegnati e protocolli validati. La CO₂ è atossica, non emboligena e viene eliminata rapidamente, rendendo la metodica sicura anche nei pazienti fragili. Il futuro dipenderà dall'integrazione nelle linee guida internazionali e dal consolidamento delle evidenze cliniche.

Per informazioni
wavemed.it

Inserire la MEO nello Studio Odontoiatrico

Dalla formazione al marketing



**Dr. Prof.
Michele Cassetta**

*Medico Chirurgo,
Odontoiatria,
Docente Universitario*



Dall'entrata in vigore della legge 56, il 30 maggio 2023 il mondo dell'Odontoiatria si è avviato verso un cambiamento epocale. La possibilità offerta ai laureati in Odontoiatria di praticare la medicina estetica del viso, al terzo superiore, medio e inferiore, ha eliminato le incomprensibili limitazioni distrettuali e offerto opportunità terapeutiche nuove, per arricchire e perfezionare le prestazioni odontoiatriche. Pensiamo alla possibilità di trattare i casi di bruxismo o di gummy smile con la tossina botulinica o di rimodellare le labbra dopo una riabilitazione protesica con l'acido ialuronico.

Naturalmente il percorso è solo all'inizio, ma già tanti Odontoiatri stanno interpretando nel modo giusto il momento di trasformazione. Non si tratta infatti di abbandonare l'Odontoiatria per dedicarsi esclusivamente alla medicina estetica del volto, ma di integrare i trattamenti, per proporre al paziente una medicina estetica del sorriso, che valorizzi il volto intero.

L'integrazione della medicina estetica nello Studio odontoiatrico rappresenta un'opportunità significativa per ampliare l'offerta di servizi e attrarre una clientela più vasta ed è necessario riorganizzare l'attività, apprendere nuove competenze cliniche ed extra cliniche e comunicare al paziente la presenza dei nuovi trattamenti, superando le possibili resistenze iniziali. Questa transizione richiede una pianificazione attenta e una strategia ben definita, che consideri alcuni passaggi chiave.

ANALISI DELL'OFFERTA

Prima di tutto è fondamentale effettuare una valutazione dell'offerta esistente, analizzare la domanda di trattamenti estetici e identificare i colleghi e gli Studi presenti nella zona che già se ne occupano e in quale modo lo fanno. Considerare quali sono i servizi più richiesti e quali potrebbero integrare l'offerta odontoiatrica, come: filler, tossina botulinica, trattamenti per la pelle (peeling, laser), trattamenti di medicina estetica preventiva, come le biorivitalizzazioni. Un prezioso strumento per valutare la propria situazione e sviluppare strategie efficaci è l'analisi **S.W.O.T.** L'acronimo sta per Strengths (Punti di Forza), Weaknesses (Punti di Debolezza), Opportunities (Opportunità) e Threats (Minacce). Si tratta di uno strumento potente e versatile che, se utilizzato correttamente, può fornire un vantaggio significativo nella pianificazione strategica dell'inserimento della MEO nello Studio.

1. Punti di Forza (Strengths)

I punti di forza rappresentano le caratteristiche interne che conferiscono un vantaggio competitivo allo Studio. Possono includere: tecnologia, valore del team, know-how, reputazione solida, posizione di mercato favorevole, eccellenza operativa e processi efficienti. Identificare i punti di forza è fondamentale per sfruttare al meglio le opportunità del mercato e affrontare le sfide.

2. Punti di Debolezza (Weaknesses)

I punti di debolezza sono quegli aspetti interni che limitano la capacità dello Studio di competere

efficacemente. Esempi comuni includono: risorse finanziarie limitate, mancanza di competenze specifiche e formazione, problemi di gestione e organizzazione, scarsa reputazione.

Riconoscere le debolezze permette di affrontarle in modo proattivo, trasformandole in aree di miglioramento.

3. Opportunità (Opportunities)

Le opportunità rappresentano i fattori esterni che lo Studio può sfruttare per crescere e migliorare. Questi possono includere: nuovi mercati emergenti, cambiamenti nelle normative favorevoli, innovazioni tecnologiche, tendenze del mercato che favoriscono i prodotti o servizi offerti. Analizzare le opportunità consente di pianificare strategie che capitalizzano su queste potenzialità.

4. Minacce (Threats)

Le minacce sono fattori esterni che possono rappresentare rischi per lo Studio. Possono includere: concorrenza crescente, cambiamenti nelle richieste dei pazienti, instabilità economica. Identificare le minacce è cruciale per sviluppare la MEO in modo armonico ed efficace.

FORMAZIONE

Il tema della formazione è centrale, poiché oggi non è più possibile non conoscere i nuovi trattamenti, in quanto si rischierebbe di apparire poco autorevoli agli occhi dei pazienti, che molto velocemente si stanno abituando all'idea che l'Odontoiatra pratici la medicina estetica del volto. Serve per tutti una conoscenza di base generica, appresa attraverso percorsi formativi di vario genere (webinar, video corsi, corsi in presenza) e una specifica, per chi desidera praticare la medicina estetica attivamente. Le possibilità formative si stanno velocemente moltiplicando e l'offerta è varia: dalle scuole annuali, biennali o quadriennali, ai corsi full immersion, alle modalità One to One. Ci sono poi anche i Master universitari, che offrono un titolo accademico, importante per chi decide di praticare la MEO. Un altro aspetto fondamentale, nel momento in cui si decide di inserire la MEO nello Studio, è quello di formare il personale ASO e di segreteria. Si tratta di effettuare nuove prestazioni, con nuovi materiali e nuovi protocolli. Il personale dello Studio deve essere adeguatamente formato, in modo da poter assistere l'Odontoiatra e poter essere in grado di confrontarsi con i pazienti con le dovute conoscenze, senza le quali si rischia di perdere credibilità e coerenza.

TUTELA ASSICURATIVA

Nonostante le prestazioni di medicina estetica del volto facciano ormai parte delle competenze dei laureati in Odontoiatria, è consigliabile stipulare una polizza assicurativa specifica e aggiuntiva, che può essere un'estensione di quella già esistente, se prevista dalla propria compagnia assicuratrice, o stipulata ex novo e parallela a quella esistente. Conviene sempre verificare alcune condizioni essenziali, come il massimale, l'eventuale scoperto, la retroattività e le prestazioni effettivamente coperte, spesso presenti in un nomenclatore.

NOVITÀ FISCALI

Le prestazioni di medicina estetica prevedono una fatturazione con Iva al 22%, a meno che non siano effettuate per risolvere un problema di natura psicologica del paziente e tale circostanza deve essere certificata dallo stesso Odontoiatra. C'è da considerare che, dal punto di vista puramente fiscale, tale novità può rappresentare un vantaggio dal punto di vista del recupero della pro rata. È consigliabile parlarne con il proprio commercialista, anche per identificare la modalità di numerazione delle fatture con Iva e senza Iva.

ADEGUAMENTI STRUTTURALI, ATTREZZATURE E MATERIALI

È necessario valutare se lo Studio odontoiatrico necessita di modifiche per ospitare i nuovi servizi o se si desidera creare un apposito spazio, ergonomicamente pensato per la medicina estetica, che permetta di effettuare le prestazioni nel miglior modo possibile, in modo di comunicare al paziente l'impegno nel voler creare uno spazio dedicato. Potrebbero essere necessarie postazioni dedicate per i trattamenti estetici, attrezzature specifiche, prodotti di qualità per garantire risultati soddisfacenti.

MARKETING E COMUNICAZIONE

Un piano di marketing efficace è cruciale per promuovere i trattamenti di natura estetica ed è necessario prestare attenzione ad alcune attività come: aggiornare il sito web, utilizzare i social media per mostrare risultati e testimonianze, realizzare materiale informativo per la sala d'attesa, organizzare incontri informativi con i propri pazienti, selezionati sulla base del potenziale interesse verso la medicina estetica. Si deve essere in grado di fornire informazioni dettagliate sui procedimenti, sui risultati

attesi e sui tempi di recupero. È superfluo ricordare come ogni attività di comunicazione debba essere etica e deontologica e non possa presentare elementi che la rendano suggestiva o richiamino a prestazioni gratuite per attirare pazienti.

Integrare la medicina estetica nello Studio odontoiatrico può portare a un significativo incremento della clientela e della redditività, oltre a far crescere la reputazione dello Studio. Inserendo la MEO nel modo giusto, come integrazione dei trattamenti

di natura odontoiatrica, possono crescere le stesse prestazioni odontoiatriche come sbiancamenti, allineamenti, faccette, grazie alla visione globale del sorriso e del volto. Seguendo i giusti passaggi strategici, è possibile creare un'offerta completa e moderna, garantendo al contempo la sicurezza e la soddisfazione dei pazienti.

Per informazioni

www.medicinaesteticaodontoiatrica.it
info@medicinaesteticaodontoiatrica.it

Nasce **AMR** Associazione Medicina Rigenerativa

È nata la nuova realtà scientifica AMR Associazione Medicina Rigenerativa, con la mission di promuovere e sviluppare la ricerca scientifica, la formazione e la diffusione delle conoscenze nel campo della Medicina Rigenerativa sul territorio nazionale e internazionale.

La ricerca in medicina rigenerativa si occupa della rigenerazione e di conseguenza della riparazione dei tessuti e degli organi danneggiati o malati, utilizzando cellule staminali, biomateriali e altre tecnologie avanzate.

Destinata a Medici Chirurghi, Odontoiatri, Ingegneri biomedici, Biologi, Farmacisti, l'AMR conta 12 sedi regionali distribuite su tutto il territorio Nazionale, ciascuna delle quali vede alla Presidenza illustri Professionisti.

Costituita da una governance di eccellenza tra i migliori professionisti e illustri figure della Medicina, ha eletto nella qualità di Presidente Nazionale il Prof. Antonio Guida, già Presidente Nazionale SIMEO, alla vicepresidenza il Prof. Maurizio Ceccarelli, e nel ruolo di segretario nazionale il Prof. Ferdinando Terranova, soci fondatori con i Professori Andrea Corbo, Ezio Costa, Alessandro Gennai, Francesco Marotta, Vincenzo Varlaro, Katerina Gkouvi.



Obiettivi della medicina rigenerativa

Rigenerazione dei tessuti: rigenerare i tessuti danneggiati o malati utilizzando cellule staminali e biomateriali.

Rigenerazione degli organi: rigenerare gli organi danneggiati o malati utilizzando cellule staminali e biomateriali.

Miglioramento della funzione: migliorare la funzione dei tessuti e degli organi danneggiati o malati.

Applicazioni della medicina rigenerativa

Cardiologia: rigenerazione del tessuto cardiaco danneggiato da infarto o altre condizioni.

Ortopedia: rigenerazione del tessuto

osseo e cartilagineo danneggiato da lesioni o malattie.

Dermatologia: rigenerazione della pelle danneggiata da lesioni o malattie.

Neurologia: rigenerazione del tessuto nervoso danneggiato da lesioni o malattie.

Oftalmologia: rigenerazione del tessuto oculare danneggiato da lesioni o malattie.

Medicina estetica: ripristino dei volumi e della tonicità del viso e aumento dell'idratazione, turgore e luminosità della cute.

Con questo *know how* eccellente l'AMR sarà presentata alla platea di professionisti il prossimo **22 settembre 2025 a Roma presso la Sala Matteotti della Camera dei Deputati** con il saluto delle Istituzioni.

medicinarigenerativa.org



EXPODENTAL MEETING

REPORT 2025

I NUMERI DELL'EDIZIONE 2025



Incremento
spazi espositivi



Trend
visitatori



Trend
espositori



Interventi
dal vivo



I numeri dell'edizione 2025



Incremento degli spazi espositivi dal 2016 al 2025



Visitatori per professione

33% DENTISTI

19% ODONTOTECNICI

11% ASO

10% DISTRIBUTORI

8% IGIENISTI DENTALI

8% STUDENTI

6% AGENTI

5% PRODUTTORI

89%

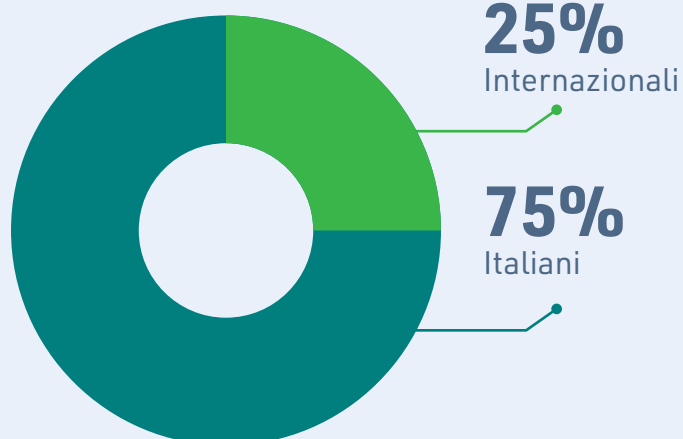
dei visitatori
soddisfatti.

Trend espositori 2025 vs 2024

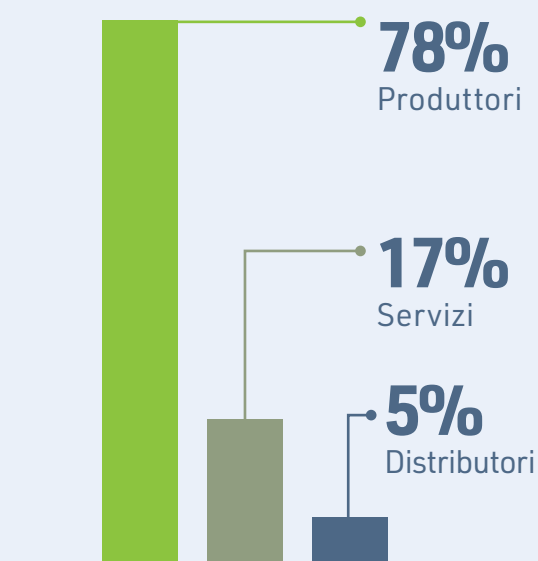
64%
ESPOSITORI
DI RITORNO

26%
NUOVI
ESPOSITORI

Espositori per provenienza



Espositori per tipologia di azienda



TI DIAMO APPUNTAMENTO AD EXPO DENTAL MEETING 2026

L'unico evento internazionale in cui trovi soluzioni, risposte, innovazione e formazione. A Rimini dal 14 al 16 maggio 2026 per continuare a costruire insieme il futuro brillante del dentale.

Expodental Meeting si distingue per offrire uno dei programmi scientifici più ricchi e completi nel panorama fieristico internazionale, con contenuti in italiano e inglese.

AREE TEMATICHE PRINCIPALI

Expodental RDH: spazio dedicato esclusivamente agli igienisti dentali.

Tecnodental Forum: aggiornamento professionale mirato per gli odontotecnici.

Expo 3D: area esperienziale dove la tecnologia digitale viene mostrata, spiegata e sperimentata dal vivo.

Medaesthetica: formazione e strumenti per la medicina estetica in odontoiatria, con alternanza di sessioni teoriche e dimostrazioni live.

Formazione trasversale: corsi specifici per tutte le figure professionali del settore dentale, odontoiatri, odontotecnici, igienisti e ASO.

Live on Stage: interventi dal vivo in studi odontoiatrici allestiti in box di vetro, suddivisi in 3 aree: Surgery, Hygiene e Injection.



EXPO DENTAL MEETING | 14-15-16
MAGGIO 2026
RIMINI - ITALIA



PER INFORMAZIONI

expodental.it

info@expodental.it



CONTATTI

Responsabile Comunicazione

Susi Marotti
s.marotti@unidi.it
02 70061222

Responsabile Commerciale

Emanuele Basile
e.basile@unidi.it
02 70061230

Project Manager

Andrea Cighetti
a.cighetti@unidi.it
02 70061223



T. +39 02 700 6121
segreteria@unidi.it
www.unidi.it

Smarter together

Planmeca Viso® & Romexis® 7 - insieme ancora più brillanti!

Sublima la qualità diagnostica della tua Radiologia odontoiatrica con la gamma CBCT Planmeca Viso®, in stretta sintonia con il software Romexis® 7, che ora integra le più innovative applicazioni di Intelligenza Artificiale.

Progettata per funzionare in perfetta sinergia, questa combinazione avanzata ottimizza il tuo work-flow, migliora la precisione clinica e semplifica la diagnosi e la pianificazione dei trattamenti come mai prima d'ora.



Planmeca Viso® G1



Planmeca Viso® G3



Planmeca Viso® G5



Planmeca Viso® G7

Romexis

7



Famiglia di unità CBCT Planmeca Viso®:

- Soluzione all-in-one con imaging di alta qualità 3D, 2D e cefalometrico
- Diversi volumi disponibili per soddisfare tutte le esigenze di imaging orale e maxillo-facciale. Field of View (FOV) massimo da 11x11 (Viso G1) a 30x30 (Viso G7)
- Posizionamento del paziente intuitivo e selezione libera ed immediata del FOV
- Tecnologia a dose ultra-bassa (UltraLowDose) con algoritmi di ottimizzazione proprietari
- Modalità endodontica ad alta risoluzione e miglioramenti basati sull'intelligenza artificiale

Software di imaging Romexis® 7 di Planmeca:

- Piattaforma di imaging odontoiatrico all-in-one
- Funzionalità con intelligenza artificiale sempre incluse
- Ampia gamma di strumenti per tutte le specialità odontoiatriche
- Sicurezza dei dati e privacy integrate e robuste
- Compatibile con macOS e Windows

Planmeca Oy

CE 0598 MDD Planmeca Viso G7 CE 0598 MDD Planmeca Viso G5 Planmeca Viso G3 è una configurazione di Planmeca Viso G5 CE 0598 MDD Planmeca Viso G1 CE 0598 MDD Planmeca Romexis

Scopri di più!
www.planmeca.com

PLANMECA

Dental Network srl Agenzia esclusiva Planmeca per l'Italia Tel 0444963200 email: info@dentalnetwork.it



Odontoiatria in sanità integrativa: come si declinano le forme di gestione delle cure odontoiatriche dalle terze parti - 2° PARTE

Come funzionano davvero i piani collettivi odontoiatrici

Dopo aver analizzato il contesto della sanità integrativa in Italia, questo approfondimento esamina come i diversi modelli di gestione – rimborso, convenzioni dirette e tariffe predeterminate – influenzino l’organizzazione degli studi odontoiatrici, richiedendo competenze non solo cliniche ma anche gestionali. L’obiettivo è fornire una guida pratica per affrontare un sistema in continua trasformazione.



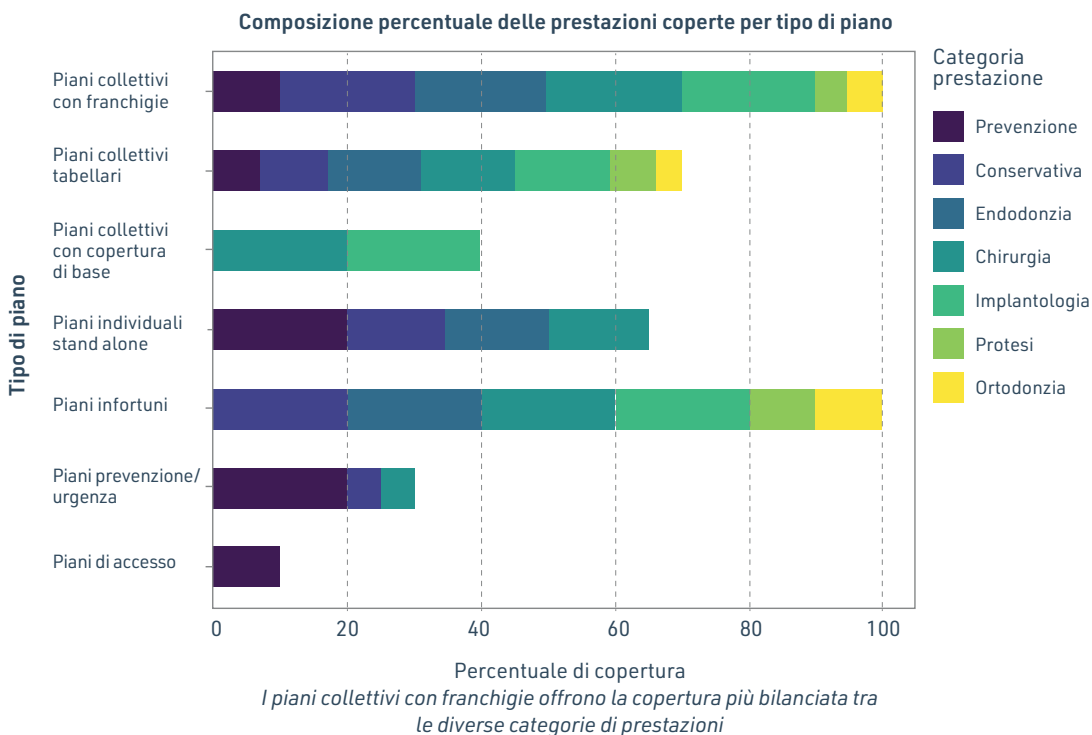
Dr. Corrado Centrone



PIANI COLLETTIVI CON COPERTURA DI BASE

Si tratta di piani che riguardano anche un numero consistente di persone e che tendono a coprire cure che hanno costi più elevati ma frequenze molto basse, quindi tipicamente le cure di carattere conservativo sono escluse. Questi piani vengono generalmente offerti a gruppi di lavoratori attraverso contratti collettivi nazionali, casse aziendali o iniziative

delle compagnie assicuratrici. La loro forza risiede nella capacità di distribuire il rischio su un ampio numero di assistiti, consentendo coperture per interventi costosi come implantologia o chirurgia orale legata ad interventi relativamente complessi. Per i professionisti odontoiatrici, questi piani rappresentano un'opportunità significativa, poiché indirizzano verso gli studi convenzionati pazienti che necessitano di trattamenti complessi e ad alto valore aggiunto.



PIANI COLLETTIVI A COPERTURA ESTESA

Questa è sicuramente la parte più rilevante in termini sia di teste gestite che di volumi di cure erogate. All'interno di questa categoria possiamo distinguere due principali modalità operative:

• Tabellari

Una prima tipologia di copertura dove ciascuna prestazione viene ricondotta ad una voce e ad un importo definito da un nomenclatore, la differenza tra questo importo ed il costo richiesto dal professionista viene corrisposto direttamente dall'assistito. Questa tipologia di piani è caratteristica di molti fondi sanitari e meno comune nel mondo delle assicurazioni. Un esempio è rappresentato dalle casse di assistenza di quadri e dirigenti che sono caratterizzate da Nomenclatori Tariffari che definiscono in dettaglio le prestazioni odontoiatriche coperte e i relativi rimborsi. Il sistema tabellare offre chiarezza e trasparenza sia per gli assistiti che per i professionisti, poiché stabilisce in anticipo l'entità del rimborso per ciascuna prestazione. Tuttavia, può risultare rigido rispetto all'evoluzione delle tecniche odontoiatriche e non sempre riflette adeguatamente le differenze di costo legate alla qualità dei materiali o alle tecnologie impiegate.

• Rimborso con franchigie e scoperti

Infine, i piani più diffusi sono quelli che prevedono degli scoperti, ovvero delle percentuali che variano in funzione della tipologia di prestazione e dal tipo di accesso, se in convenzione diretta (ovvero con il pagamento diretto allo studio odontoiatrico da parte della terza parte) oppure a rimborso.

In questo modello, l'assistito partecipa al costo della prestazione in misura variabile, generalmente con percentuali più favorevoli se si rivolge a strutture convenzionate. Ad esempio, molti fondi prevedono uno scoperto del 20% in strutture convenzionate e del 30-40% in strutture non convenzionate, con l'applicazione di franchigie minime. È importante sottolineare che per questi piani, nel caso di utilizzo della rete convenzionata, è prevista una procedura pre-autorizzativa, ovvero una presa in carico preventiva affinché la compagnia o il fondo abbiano la certezza che gli importi da erogare non vadano oltre il massimale stabilito. Questa procedura, sebbene possa sembrare burocratica, garantisce maggiore sicurezza sia all'assistito che al professionista riguardo alla copertura delle prestazioni. Questo sistema incentiva l'utilizzo della rete convenzionata, garantendo al contempo la libertà di scelta dell'assistito. Per i professionisti, l'adesione alle convenzioni comporta

l'accettazione di tariffe concordate, ma offre in cambio l'accesso a un bacino potenziale di pazienti più ampio e una maggiore continuità di lavoro.

IL RUOLO ATTIVO DEL DENTISTA NEL SISTEMA DELLA SANITÀ INTEGRATIVA

Un aspetto fondamentale, spesso sottovalutato, è il ruolo attivo che i dentisti possono svolgere all'interno del sistema della sanità integrativa. Non si tratta semplicemente di accettare passivamente le condizioni imposte dai fondi o dalle assicurazioni, ma di partecipare attivamente alla definizione di modelli sostenibili e qualitativamente elevati.

I professionisti odontoiatrici possono:

1. **Contribuire alla definizione dei nomenclatori:** attraverso le associazioni di categoria, i dentisti possono influenzare la definizione di nomenclatori tariffari che riflettano adeguatamente la complessità e i costi reali delle prestazioni.
2. **Proporre modelli innovativi:** come dimostrano alcune esperienze concrete, è possibile sviluppare approcci che rispettino la libertà professionale del dentista e la relazione fiduciaria con il paziente.
3. **Educare i pazienti:** informare correttamente i pazienti sui limiti e le potenzialità delle coperture integrative, aiutandoli a navigare un sistema spesso complesso.
4. **Sviluppare protocolli di qualità:** definire standard di cura che possano essere riconosciuti dai fondi integrativi come garanzia di qualità, superando la logica puramente economica.

CONCLUSIONI

Il panorama della sanità integrativa odontoiatrica in Italia è complesso e in continua evoluzione. La varietà di piani disponibili riflette le diverse esigenze degli assistiti e le differenti filosofie di approccio alla copertura sanitaria. Per i professionisti del settore, comprendere le caratteristiche di ciascuna tipologia di piano è fondamentale per posizionarsi strategicamente in questo mercato. La scelta di aderire a convenzioni, di specializzarsi in determinate prestazioni o di rivolgersi a specifiche fasce di clientela può essere influenzata significativamente dalla conoscenza approfondita dei meccanismi della sanità integrativa.

Nel prossimo approfondimento verranno analizzati esempi pratici di piani sanitari, con uno sguardo alle evoluzioni del settore e alle opportunità per i professionisti capaci di coglierne le dinamiche.

Contattami per approfondire o condividere idee sulla sanità integrativa: il tuo contributo può aiutarci a migliorare il posizionamento nel settore. Connettiamoci su LinkedIn per un dialogo diretto e costruttivo: <https://www.linkedin.com/in/corradocentrone>

CORSO IN PRESENZA

Parodontite: il ruolo centrale del paziente e il supporto dell'igienista dentale

- ▶ Data: **7 - 8 Novembre 2025**
- ▶ Sede: **Dürr Dental Italia - Milano**



VEDI LA BROCHURE

La parodontite rappresenta la principale causa di perdita dentale. Le sue conseguenze – edentulismo, disfunzioni masticatorie e fonetiche, alterazioni estetiche – incidono in modo significativo sulla qualità della vita, sulle relazioni sociali e sulla salute sistemica dell'individuo.

Il corso, ospitato presso la sede di Dürr Dental Italia, si propone di approfondire le strategie più efficaci per affrontare questa patologia con approccio prevalentemente non chirurgico e poi eventualmente chirurgico, con particolare attenzione al ruolo cruciale del paziente e al contributo dell'igienista dentale.



matorie nel circolo sistemico, influenzando negativamente l'intero organismo.

• Il paziente come protagonista della terapia

Il successo del trattamento dipende in larga parte dalla collaborazione del paziente. È quindi essenziale coinvolgerlo attivamente fin dall'inizio, rendendolo consapevole della sua condizione e del ruolo che può giocare nel processo di guarigione.

• Il ruolo dell'igienista dentale

L'igienista dentale, in sinergia con tutto il team, ha il compito di costruire un'alleanza terapeutica efficace, informando il paziente e supportandolo nel controllo quotidiano dei fattori di rischio. Strumenti come la videocamera intraorale, i rivelatori di placca e la documentazione fotografica diventano alleati indispensabili per far "vedere" al paziente la malattia e aumentare la sua adesione alle istruzioni di igiene domiciliare. Le indicazioni devono essere personalizzate in base alle caratteristiche individuali e verificate alla poltrona per garantirne l'efficacia.

Questo corso in presenza offre un'opportunità concreta per approfondire approcci pratici e aggiornati nella gestione della parodontite, con un focus reale sulla comunicazione col paziente e sull'efficacia del lavoro clinico quotidiano.

Vi aspettiamo il 7 e 8 novembre presso la sede di Dürr Dental Italia, alle porte di Milano!

COSA APPROFONDIAMO

• Origine e progressione della malattia

La parodontite è una condizione infiammatoria cronica che insorge in seguito a uno squilibrio tra le difese immunitarie dell'ospite e l'insulto batterico. Il biofilm rappresenta il fattore scatenante, ma non è sufficiente da solo: è la risposta infiammatoria individuale – modulata da fattori genetici, sistemici e ambientali – a determinare l'effettivo sviluppo della malattia.

• Obiettivi del trattamento non chirurgico

La rimozione del biofilm è l'obiettivo primario del trattamento: ridurre la carica batterica al di sotto della soglia tollerata per controllare l'infiammazione e bloccare la progressione della malattia.

• Connessioni con la salute sistemica

Un solo grammo di placca può contenere miliardi di batteri. La presenza di ulcerazioni a livello delle tasche parodontali consente il passaggio di molecole infiam-

RELATORI



Dr. ssa Silvia Musella

Dal 2014 svolge la libera professione a Milano incentrando la sua attività sul trattamento di pazienti parodontali e sul counseling per il cambiamento degli stili di vita. Relatrice a congressi e corsi di formazione. Collabora con aziende del settore come consulente e content writer.



Dott. ssa Claudia Nicolai

Socio SIdP, esercita l'attività dal 2007. Relatrice a corsi per Medici ed Igienisti Dentali. Si occupa di istruzione e motivazione all'igiene, salute e prevenzione del cavo orale.



Dr. Massimo Di Stefano

Socio Attivo SIdP e Libero professionista a Monza.



Dr. ssa Loretta Bongiovanni

Socio ordinario Igienista Dentale della Società Italiana di Parodontologia (SIdP) dal 2010. Nei bienni 2020-21 e 2024-25 membro della Commissione Culturale SIdP. Relatrice a congressi, ha preso parte a lavori di ricerca scientifica presso l'Università degli Studi di Torino.

CORSO TEORICO-PRATICO 54 ECM



Corso modulare di protesi fissa con approccio moderno e minimamente invasivo

- ▶ Anno: **2025/2026**
- ▶ Sede: **Abitart Hotel - Roma**
- ▶ Partecipanti: **Odontoiatra, Odontotecnico**
- ▶ Argomento: **Protesi**

Corso in 3 moduli

OBIETTIVO DEL CORSO

Fornire ai partecipanti le competenze teoriche e pratiche per eseguire in autonomia interventi specifici e affrontare con maggiore sicurezza le sfide della professione.

DESCRIZIONE

Il corso è composto da **3 moduli** da **18 ECM ciascuno**. Ogni corsista avrà una postazione individuale con micromotore, manipoli, modello e materiali. Al termine, saranno rilasciati l'attestato di partecipazione e i crediti ECM.

RELATORE



Dr. Guido Batalocco

Laurea con il massimo dei voti e lode in Odontoiatria e Protesi Dentaria. Corso Post-Laurea in Advanced Education in General Dentistry presso l'Università di Rochester, Eastman Dental Center, New York, USA. Specializzazione in Protesi Dentaria presso l'Università di Rochester, Eastman Dental Center, New York, USA. Socio della Accademia Italiana di Odontoiatria Protesica. Membro della American Prosthodontic Society. Consigliere del Public Education Committee della American Prosthodontic Society. Impegnato in attività di ricerca e relatore in numerose conferenze sul tema della protesi estetica su denti naturali e impianti. Professore a contratto per l'insegnamento della protesi dentaria presso l'Università di Firenze.

MAGGIORI INFORMAZIONI
Dental CAMPUS Srl
T. 071.918469
segreteria@dentalcampus.it

PER ISCRIZIONI
INQUADRA IL QR CODE →
OPPURE VAI AL SITO:
www.dentalcampus.it



CORSO IN PRESENZA 10.1 ECM



Corso di rigenerazione ossea e gestione dei lembi

- ▶ Data: **17 Ottobre 2025**
- ▶ Sede: **Starhotels Grand Milan Saronno (VA)**

Massimo 30 partecipanti

RELATORE

Dr. Marcello D'Agostino



ABSTRACT

L'applicazione dei principi della rigenerazione ossea guidata alla chirurgia implantare ha fornito ai clinici l'abilità di aumentare l'ampiezza delle creste alveolari deficitarie, trattare fenestrazioni, deiscenze fino alla ricostruzione di creste gravemente atrofiche permettendo l'inserimento di impianti anche in siti compromessi.

OBIETTIVI DEL CORSO

Si esamineranno gli aspetti fondamentali della GBR, dai principi biologici e chirurgici ad eventuali possibili alternative alla GBR. I discenti, appresa la parte teorica, effettueranno l'intervento su mandibole per il ripristino del difetto osseo.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Segreteria Organizzativa e20 Srl
T. 010.5960362
corsi@e20srl.com

PER MAGGIORI
DETTAGLI
VAI AL SITO



DENTISTI

Ottobre

CHIRURGIA

02 - 04 Verona, VR
aggiornamenti.corsi@gmail.com
Chirurgia orale nel bambino, nell'adolescente e nella prima età adulta
Barone R. - **23 ECM**

03 Due Carrare, PD
education@sweden-martina.com
Tel. 049.9124300
La semplificazione del grande rialzo di seno mascellare: dall'approccio laterale alla tecnica crestale fluidodinamica
Scarano A.

04 Civitanova Marche, MC
corsi@jdentalcare.com
Live Surgery su paziente con Dr. Miccini
Miccini M.

05 - 06 Cremona, CR
info@corsiodontoiatriaecm.it
Corso teorico pratico di dissezione su cadavere. Tecniche di chirurgia orale e implantare
Tarquini G. - **26 ECM**

10 - 11 Siena, SI
Tel. 334.9604859
Tra istmi, canali e radici, un viaggio nella microchirurgia endodontica

10 - 11 Roma, RM
info@corsiodontoiatriaecm.it
Le trasposizioni dentarie: autotrapianti e reimpianti
Boschini L., Melillo M.

11 Milano, MI
info@edizioniacme.it
Tel. 0761.228317
Tecnica di rialzo del seno crestale minimamente invasiva (PRO SCV Sinus Lift)
Scavia S. - **11 ECM**

11 Lamezia Terme, CZ
segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469
Moderno approccio ai terzi molari inclusi inferiori - dalla pianificazione digitale alle tecniche chirurgiche minimamente invasive
Borgonovo A. - **10 ECM**

11 Bologna, BO
bologna@dentclub.it
Tel. 051.323941
La chirurgia guidata: un ausilio digitale alla chirurgia tradizionale
Brigida S.

15 Viareggio, LU
corsi@jdentalcare.com
Live Surgery su paziente con Dr. Paoleschi
Paoleschi C.

17 Saronno, VA
corsi@e20srl.com
Corso di rigenerazione ossea e gestione dei lembi
D'Agostino M. - **10.1 ECM**

17 Roma, RM
studio@dentistire.it
Tel. 0522.433549
Socket Revolution. La preservazione dei volumi post estractivi, dall'interno all'esterno dell'alveolo
Grassi A.

17 Milano, MI
info@edizioniacme.it
Tel. 0761.228317
Innesti di tessuto connettivo e matrici sostitutive. Tecniche chirurgiche per denti naturali e impianti.
Abundo R. - **11 ECM**

17 - 18 Roma, RM
info@corsiodontoiatriaecm.it
Errori, complicanze e insuccessi in chirurgia orale e implantare: come evitarli, come gestirli
Tarquini G.

18 Milano, MI
segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469
Tecnica F.I.R.S.T. predicibilità, semplicità e bassa morbilità
Foti V. - **8 ECM**

25 Ancona, AN
segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469
Corso di grande rialzo del seno
Battisti A., Battisti P. - **10 ECM**

25 Modena, MO
corsi@jdentalcare.com
Rialzo del seno mascellare: tecnica crestale e laterale e gestione delle complicanze
Casavecchia P.

27 Modena, MO
corsi@jdentalcare.com
Live Surgery su paziente con Dott. Grandi
Grandi T.

CONSERVATIVA

16 - 18 Due Carrare, PD
education@sweden-martina.com
Tel. 049.9124300
Corso teorico pratico di Odontoiatria conservativa diretta adesiva dei settori anteriori e posteriori - 1° incontro
Allegri M. A.




L'ACQUA SICURA CHE CURA

Osmo Steril è il sistema brevettato in Italia per la disinfezione automatica e continua dell'acqua nei riuniti odontoiatrici. Unisce osmosi inversa e biossido di cloro per un'acqua ultra-pura e costantemente disinfettata.

- Protezione totale da biofilm, legionella e infezioni crociate.
- Nessun fermo macchina, manutenzione minima.
- Qualità dell'acqua conforme alle normative europee: migliori guarigioni e maggiore protezione per pazienti ed operatori.

Novità assoluta Centralina Intelligente:

- Monitora in tempo reale.
- Segnala allarmi e manutenzioni.
- Garantisce continuità operativa.

Disponibile in tre versioni ideali per ogni studio.

Scopri di più su www.ecoplusitalia.com

EMERGENZE

11 Milano, MI
info@edizionicme.it - Tel. 0761.228317
**Gestione delle emergenze
nello studio odontoiatrico**
Argenton S. - **8 ECM**

ENDODONZIA

04 Mantova, MN
education@simitdental.it
Tel. 0376.267832
**I cementi bioceramici e
l'otturazione canalare**
Iacono F., Pirani C.

17 - 18 Roma, RM
segreteria@dentalcampus.it
Tel. 071.918469
**Corso intensivo di endodonzia
I° modulo**
Cantatore G. - **54 ECM**

ESTETICA

11 Modena, MO
Tel. 059.304571
**Corso di estetica e funzione
III° incontro**
Nannini C.

11 Pisa, PI
info@pierreservice.it

Tel. 050.8054968
**Migliorare il sorriso in un solo
appuntamento: applicazione
della tecnica BAIR (Biologically Active
Intrasulcular Restoration)**
12,8 ECM

17 - 18 Casalecchio di Reno, BO
Tel. 051.6113583
**Una ricostruzione semplice,
sicura ed efficace**
Van Santagh M.

24 - 25 Roma, RM
info@fadmedica.it - Tel. 06.90407234
**Il restauro estetico adesivo dei
denti anteriori e latero-posteriori:
tecniche dirette e tecniche indirette
I° modulo**
Pongione G. - **33 ECM**

24 - 25 Napoli, NA
Tel. 051.6113583
**ProtEasy. Intarsi step by step analogico
e digitale**
Guidetti E., Ragazzini N.

GESTIONE

18 Pistoia, PT
Tel. 800.058444
**Protocolli operativi per la gestione dello
Studio: gli obblighi che ci obbligano**
Cariglia G., Ravaldi A., Fedi L. - **4 ECM**

GNATOLOGIA

10 - 11 Ascoli Piceno, AP
info@corsiodontoiatriaecm.it
**Estetica e funzione nelle riabilitazioni
complesse - I° incontro**
Bassetti N.

IGIENE

25 Firenze, FI
chiara.loppi@eve-lab.it
Tel. 055.0671000
White Tissue Master 2025 - II° modulo
Turrini R., Emiliani F., Checchi S.,
Sarnataro A., Bonarini G. - **30 ECM**

IMPLANTOLOGIA

02 - 04 Roma, RM
corsi@jdentalcare.com
**Corso su paziente full arch
a carico immediato**
Iacono F., Patrizi C. M.

02 - 25 Bosa, OR
education@sweden-martina.com
Tel. 049.9124300
**La protesi su impianti senza impronta:
l'era digitale diventa realtà**
Havryliv V., Piero O., Zara A.

03 Due Carrare, PD
education@sweden-martina.com

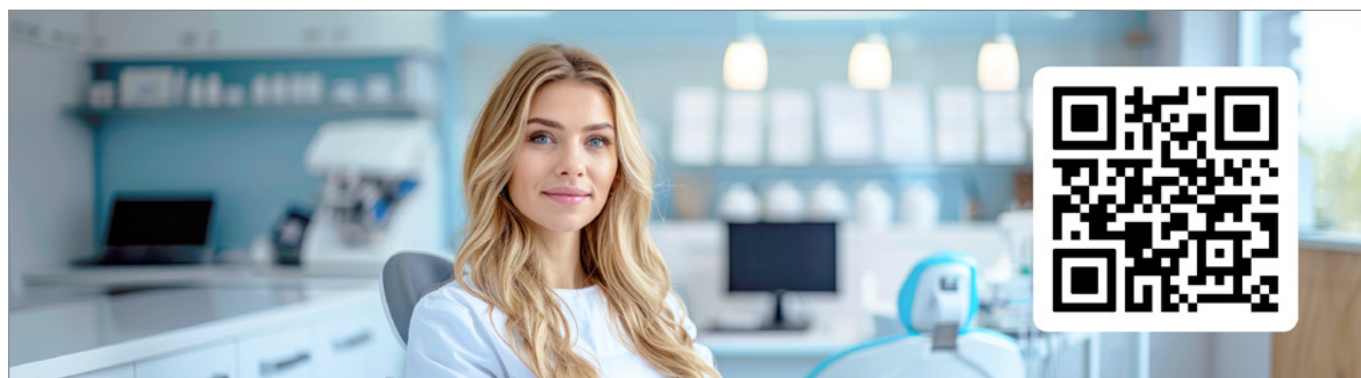
Tel. 049.9124300
**La semplificazione del grande
rialzo di seno mascellare:
dall'approccio laterale alla tecnica
crestale fluidodinamica**
Scarano A.

10 Modena, MO
corsi@jdentalcare.com
**Formazione JD-IGITAL GUIDE:
software per l'implantologia
computer guidata**
Luppi S.

10 - 11 Fiumicino, RM
formazione@brasiliccozzolino.it
Tel. 06.65024560
**Corso teorico-pratico
su paziente d'implantologia
base chirurgica**
Brasilii M.

11 Modena, MO
corsi@jdentalcare.com
**Chirurgia implantare guidata
con il protocollo JD**
Grandi T.

11 Modena, MO
corsi@jdentalcare.com
**Impianti IUXTAOSSEI:
tecnica chirurgica e soluzioni
protetiche**
Giorgi M.



www.simple-work.it

Telefono: 0459251255

Scansiona il QR Code

Il programma gestionale **meglio recensito** in Italia.

I pionieri del software medico dal 1988.



Il software medico **più recensito** con
una valutazione di **4,9** su **★ Trustpilot**

Italia

Ottobre

02-04 Padova, PD
Congresso Internazionale IAO 2025 - Approccio multidisciplinare al paziente implantare
iaopadova@mvcongressi.it
Tel. 349.8293789

04-04 Asti, AT
Congresso Regionale ANDI Piemonte
info@andinazionale.it

08-10 Padova, PD
Congresso Internazionale IAO
iao@mvcongressi.it
Tel. 349.8293789

09-11 Lecce, LE
XXIII Congresso Nazionale S.I.O.H
segreteria.sioh@gmail.com

09-11 Verona, VR
27° Congresso Internazionale di terapia implantare. 2° Forum di ortodonzia
info@biomax.it
Tel. 0444.913410

09-11 Napoli, NA
38° International AIGeDO Congress
info@aignatologia.it

09-11 Milano, MI
4° Congresso Internazionale SIPRO
sipro.protesi@gmail.com
Tel. 055.57.6856

09-11 Milano, MI
Congresso Internazionale di Medicina Estetica Agorà
info@societamedicinaestetica.it
Tel. 02.86453780

16-18 Brescia, BS
Italian Dental Show - Colloquium Dental 2025
redazione@teamwork-media.com
Tel. 030.8982985

16-18 Venezia, VE
DDS Global Congress

info@digital-dentistry.it

17-18 Roma, RM
24° Congresso Nazionale U.N.I.D.
formazione@unid.it - Tel. 392.9995061

24-25 Roma, RM
32° Congresso Nazionale AIO
segreteriaecm@aio.it

24-25 Palermo, PA
1° Congresso Internazionale itinerante AIO
segreteria@aio.it

24-25 Firenze, FI
National Osteology Symposium
osteology2025@mjeventi.it
Tel. +39 055 576856.



Estero

Ottobre

02 - 04 Beirut, Libano
BIDM 2025
lda@lda.org.lb
bidm@lda.org.lb

02 - 04 Rio de Janeiro, Brasile
ITI Congress Brasil
events@iti.org
Tel. +41 61.2708383

04 - 06 Washington D.C., Stati Uniti
ADHA Annual Conference 2025
Tel. +1 312.440.8900

09 - 11 Sofia, Bulgaria
18th International Sofia Dental

Meeting
Tel. +359 884.278483

09 - 11 Praga, Cechia
30th International Dental Fair - PragoDent
pragodent@abf.cz

09 - 11 Almaty, Kazakistan
CADEX 2025
koordinator@cadex.kz
Tel. +7 707.9501112

10 - 11 Stoccarda, Germania
Infotage FACHDENTAL Stuttgart
rebecca.kliem@messestuttgart.de
leonie.peichl@messestuttgart.de
joachim.sauter@messestuttgart.de

13 - 15 Marbella, Spagna
DentalForum EMEA 2025
lora@openroomevents.com
christopher@openroomevents.com

15 - 18 Toronto, Canada
AAP 111th Annual Meeting
meetingsinfo@perio.org

16 - 18 Plovdiv, Bulgaria
Medicus Dento Galenia
fairinfo@fair.bg
Tel. 032.902242

16 - 18 Budapest, Ungheria
XXV Dental World
info@dentalworld.hu
Tel. +36 30.4720030

17 - 18 Vilnius, Lituania
Baltic Days of Dentistry 2025
dental@litexpo.lt

22 - 25 Rio de Janeiro, Brasile
10th International Orthodontic Congress
wfo@wfo.org

22 - 25 Città del Capo, Sudafrica
30th IADP Congress
iapd2025@paragonafrica.co.za

23 - 25 Washington D.C., Stati Uniti
ADA SmileCon 2025
msc@ada.org
Tel. +1 312.4402500

23 - 26 Shanghai, Cina
DenTech China 2025
cassie.sang@informa.com
jeffrey.feng@informa.com

23 - 25 Ílhavo, Portogallo
XXXI Congresso SPO
geral@sportodontia.pt
Tel. +351 259.301050

29 - 31 Minsk, Bielorussia
BelarusDent 2025
medica@tc.by.


Il tuo futuro presso il numero 1 in Svizzera.

Lavora con noi

Siamo il più grande gruppo di studi Odontoiatrici in Svizzera, con le nostre **35 sedi** e **oltre 300 dentisti**. Il benessere dei nostri pazienti è la nostra priorità. Il nostro gruppo dirigente è costituito da Dentisti, perchè noi amiamo l'odontoiatria.

Richiesta buona conoscenza della lingua tedesca o francese.

Per maggiori informazioni:

-  www.zahnarztzentrum.ch
-  de.wikipedia.org/wiki/Zahnarztzentrum.ch
-  [@zahnarztzentrum.ch](https://www.facebook.com/zahnarztzentrum.ch)

Inviare la propria candidatura a zahnarzt-stellen@zahnarztzentrum.ch



I migliori prezzi
ora in 24h!
Nuovo magazzino in ITALIA



"TUTTO INCLUSO"

OFFERTE



OFFERTA N. 1

PACCHETTO PER 10 IMPIANTI

- IMPIANTO ISOMED A SCELTA TRA 23 LINEE
- VITE DI GUARIGIONE
- MONCONE IN TITANIO
(A SCELTA TRA DRITTO, ANGOLATO, T BASE)
- CORONA IN ZIRCONIA
- KIT CHIRURGICO IN COMODATO
- ASSISTENZA TECNICA ISOMED

PROMO
€ 2.250
+IVA 4%

OFFERTA N. 2 - CHIRURGIA GUIDATA

PACCHETTO PER 10 IMPIANTI

- PROGETTO CHIRURGICO SINGOLO IMPIANTO
- GUIDA CHIRURGICA SINGOLO IMPIANTO
- IMPIANTO ISOMED A SCELTA TRA 23 LINEE
- VITE DI GUARIGIONE
- MONCONE IN TITANIO
(A SCELTA TRA DRITTO, ANGOLATO, T BASE)
- CORONA IN ZIRCONIA
- KIT CHIRURGICO IN COMODATO
- ASSISTENZA TECNICA ISOMED

PROMO
€ 2.890
+IVA 4%

OFFERTE VALIDE SOLO CON IMPRONTA DIGITALE

OFFERTA RISERVATA AGLI STUDI ODONTOIATRICI - PER INFORMAZIONI
www.isomed.it - info@isomed.it - Tel. 049 8629612