

inews

INFODENT 

INEWS Special for Italian Market - INFODENT Srl - Via dell'Industria 65 - 01100 Viterbo - Italy

Special for Italian Market **2020**

SMART
MEDICAL
FAIR

INFODENT
and
INFOMEDIX

DISCOVER MORE ON P. 17



Check here who
is looking for
distributors



MEET THE BISCO DREAM TEAM

Scopri perché i prodotti BISCO continuano a vincere molti premi!

TheraCal LC®

Protettore pulpodentinale/Liner in silicato di calcio rinforzato con resina

TheraCal LC è un liner fotopolimerizzabile in silicato di calcio rinforzato con resina. La sua unica capacità di stimolazione dell'idrossiapatite^{1,2} lo rende ideale per gli incappucciamenti diretti e indiretti e come base/liner.



All-Bond Universal®

Adesivo dentale fotopolimerizzante

All-Bond Universal permette di standardizzare i protocolli clinici per una efficace adesione in un unico flacone.

TheraCem® Ca

Cemento resinoso autoadesivo

TheraCem Ca è un cemento resinoso autoadesivo con rilascio di calcio a polimerizzazione duale.

Z-Prime™ Plus

Primer specifico per ossido di zirconio/ossido di alluminio/metalli

Z-Prime Plus è un primer monocomponente utilizzato per aumentare i valori di adesione tra i restauri indiretti realizzati in vari materiali e i cementi compositi a base resinosa³.

1. BISCO has, on file, the calcium release data for TheraCal LC.
2. Gandolfi MG, Siboni F, Prati C. Chemical-physical properties of TheraCal, a novel light-curable MTA-like material for pulp capping. International Endodontic Journal. 2012 Jun;45(6):571-9.
3. BISCO, Inc. data on file.

Rx Only



sweden & martina

www.sweden-martina.com • +39.049.9124300



www.bisco.com



Nicefeel®

Technology Clean Healthy Lifestyle

Precision cleaning
Solve Nine Major Oral Problems



STANDARD WATER
ORAL IRRIGATOR

Nicefeel Medical Device Technology Co., Ltd. is located in the scenic Bao'an District of Shenzhen, adjacent to Shenzhen International Airport. The factory covers an area of 12,000 square meters.

Nicefeel is committed to the research and development, manufacturing, sales and service of medical device products. Our main products include health-care product series (oral irrigators) and medical device product series (nasal irrigators, ultrasonic atomizer etc). NICEFEEL is also our self-owned brand name.

Focusing on the R&D of products and improvement of production process, Nicefeel is committed to develop and manufacture products with safety, quality, class and elegance. We established our own product enterprise standards as well as the association of oral and nasal medical devices. The company has passed the ISO13485: 2016 medical device quality management system, and obtained a medical device registration certificate. Our products have passed RoHS, UL, CE FDA CQC, IPX7, microbiological testing and other tests and certifications conducted by professional and authoritative institutions.



Tel. +86 188 1448 8484

Email: xl@fly-cat.com.cn Email: kyrawang@fly-cat.com.cn

Web: www.nicefeel-mdt.com

Add. No. 28 bldg. Longwangmiao Industrial park, Bao'an, Shenzhen.

Contents

- 3** ITALIAN DENTISTRY, A RESILIENT MARKET
ODONTOIATRIA ITALIANA, UN MERCATO RESILIENTE
- 5** DENTAG: THE FUTURE IS "NERA"
DENTAG: IL FUTURO È "NERA"
- 6** THE YEAR OF TRANSFORMATION IN THE
WORLD OF DENTISTRY
ANNO DI TRASFORMAZIONI NEL MONDO
DELL'ODONTOIATRIA
- 20** BMS DENTAL: STERIL MAXIMUM
- 22** WE ARE NOT IN LOCKDOWN!
NON SIAMO IN LOCKDOWN!
- 24** SILFRADENT: IMMUN PLUS - PREVENTION KIT
SILFRADENT: BIO SHIELD REPAIR- RED
- 26** A SNAPSHOT ON ITALIAN DENTISTRY
UNA FOTOGRAFIA DELL'ODONTOIATRIA ITALIANA
- 30** THE DISTRIBUTORS WALL

21. B.M.S. Dental
II COVER. BISCO
5. DenTag
29. Dental Devices
19. Preformed Resin
III COVER. Rekdesign
1. Shenzhen FlyCat Electric
14. Shenzhen Xiangtong - Xtcera
24-25. Silfradent
IV COVER. Smart Medical Fair



All our advertisers are looking for distributors in Italy and worldwide. Check here for more information.



Baldo Pipitone
CEO - Publisher
baldo.pipitone@infodent.com



Paola Uvini
General Manager
paola@infodent.com



Riccardo Bonati
Marketing Consultant
Manager
riccardo.bonati@infodent.com



Iliara Ceccariglia
Marketing Consultant
iliana.ceccariglia@infodent.com



Claudia Ragonesi
Marketing Consultant
claudia.ragonesi@infodent.com



Cristina Garbuglia
Exhibition Manager
cristina.garbuglia@infodent.com

- CEO - Publisher: Baldo Pipitone baldo.pipitone@infodent.com
- General Manager: Paola Uvini paola@infodent.com
- Editorial Director: Silvia Borriello silvia.borriello@infodent.com
- Marketing Consulting Manager: Riccardo Bonati riccardo.bonati@infodent.com
- Exhibition Manager: Cristina Garbuglia cristina.garbuglia@infodent.com
- Newsroom: Nadia Coletta nadia@infodent.com
Claudia Ragonesi pressoffice@infodent.com
- Social Media Strategist: Iliara Ceccariglia iliana.ceccariglia@infodent.com
- Graphic Dept.: Silvia Cruciani silvia.cruciani@infodent.com
Antonio Maggini artwork@infodent.com
- Account Dept.: Fausta Riscaldati fausta.riscaldati@infodent.com

Publishing House: Infodent S.r.l.
Via dell'Industria 65 - 01100 Viterbo - Italy
Tel: +39 0761 352 198 - Fax: +39 0761 352 133
VAT 01612570562

Infodent tm is the title of this magazine as well as an applied for trademark. Any use there of without the publisher's authorization is to be deemed illegal and shall be prosecuted.

COMPANY WITH
QUALITY SYSTEM
CERTIFIED BY DNV GL
= ISO 9001:2015 =



Infodent
Infomedix
International
Publishing
& Consulting
House

Printer: Graffietti Stampati Snc
S.S. Umbro Casentinese Km. 4,500
Montefiascone (VT)

inews Special for Italian Market 2020 -
supplemento a Infomedix
aut. trib. VT n°528 del 21/07/2004

INFODENT INFOMEDIX inews

ImplantBook DOCTOR 牙医 INFOMEDIX

INFODENT INFOMEDIX SMART MEDICAL FAIR
in Brief in Brief

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE
Aderente a: Confindustria Cultura Italia

company.infodent.com
www.infodent.com
infodent@infodent.com

Editorial

Italian Dentistry, a Resilient Market **Odontoiatria Italiana, un Mercato Resiliente**



Although the Italian dental sector started 2020 with positive growth rates, it came to an abrupt halt during the Covid-19 containment period and total lockdown, just as the whole country's economy did. Despite a sudden and unexpected recovery in the summer months, a slowdown began again from end of September with the dental market clearly closing the year negatively. Indeed, the rest of the world is not doing any better.

According to the European Commission Autumn Economic Forecast 2020, the EU area is in fact closing the year with a -7.4 real GDP growth rate, Italy -9.9. In this scenario full of risks at a global level, however, moderate optimism is maintained starting from 2021, with a forecasted 4.2 real GDP growth expected withing the EU zone, also in consideration

Sebbene il settore dentale italiano abbia iniziato il 2020 con tassi di crescita positivi, si è fermato bruscamente durante il periodo di contenimento del Covid-19 e del lockdown totale, proprio come l'economia dell'intero paese. Nonostante un'improvvisa, nonché inaspettata, ripresa nei mesi estivi, da fine settembre si è verificato un rallentamento del mercato dentale che chiuderà definitivamente l'anno in negativo. In effetti però, il resto del mondo non sta affatto andando meglio.

Secondo le Previsioni Economiche d'Autunno 2020 della Commissione Europea, l'area UE chiude di fatto l'anno con un tasso reale di crescita del PIL al -7,4, l'Italia al -9,9. In questo scenario pieno di rischi a livello globale, tuttavia, si mantiene un moderato ottimismo a partire dal 2021, con una previsione di crescita reale del 4,2 del PIL, all'interno dell'area UE, anche in considerazione del miglioramento delle strategie di contenimento della pandemia, comprese le cure, e della possibile produzione e distribuzione di massa di un vaccino.





of improved strategies for pandemic containment, including treatments, and the possible production and mass distribution of a vaccine.

Despite the uncertainties, the Italian dental market - remaining the second most important in Europe - is demonstrating resilience, always capable of finding solutions and overcoming the difficulties, also thanks to the natural adaptability of Italian dentists. According to data published by the Italian Dental Industry Association (UNIDI), the estimated turnover in 2018 was around 992 million Euros worth of dental production, 61% of which was exported. Also, total dental market size (sell-out value) was worth approximately 1,339 million Euros, 62% of which made up of imported products. With a +5.2% average 2009-2018 compound annual growth rate (CAGR), the dental industry has demonstrated reliability and solidity.

But, even during these hard times we are living worldwide, where everybody - Governments, Science and the Industry as a whole - is working hard to keep things moving, *Infodent International* really believes in a new, sustained recovery of the Italian dental sector following the health crisis and, for this, is doing its small part.

Despite the impossibility to travel abroad and to participate at Italian dental trade fairs, we want to give manufacturers the possibility to target Italian distributors as well as Italian Dentists and dental Laboratories through a dedicated publication, in Italian and English language: ***inews Special for Italian Market.***

This focused issue was thought on the wave of the success of '*inews IDEM 2020 Soft Edition*' with the intent, in this case, to help companies that had chosen the original magazine, connected to the *Expodental* in Rimini, to promote their products within the Italian market, to make the most of their investment, and to support all those companies that were unable to participate at the *Expodental* Rimini show and at the *Colloquium Dental* in Caserta, to promote their brands into our country. The soft copy of the publication will also be available online, in our website, www.infodent.com for world distributors to consult and to learn more about the Italian dentistry.

Nonostante le incertezze, il mercato dentale italiano - che rimane il secondo più importante in Europa - sta dimostrando resilienza, in grado sempre di trovare soluzioni e superare difficoltà, anche grazie ad una innata adattabilità dei Dentisti italiani.

Nonostante le incertezze, il mercato dentale italiano - che rimane il secondo più importante in Europa - sta dimostrando resilienza, in grado sempre di trovare soluzioni e superare difficoltà, anche grazie ad una innata adattabilità dei Dentisti italiani. Secondo dati pubblicati dall'UNIDI (Associazione Italiana dell'Industria Dentale), il fatturato stimato nel 2018 è stato di circa 992 milioni di euro di produzione dentale, di cui il 61% esportato. Inoltre, il valore (al sell-out) totale del mercato dentale è stato di circa 1.339 milioni di euro, con il 62% di prodotti importati. Con un tasso di crescita medio annuo composto (CAGR) 2009-2018 di +5,2%, l'industria dentale ha in effetti dimostrato affidabilità e solidità.

Ma, anche durante questi tempi difficili che stiamo vivendo in tutto il mondo, dove tutti - governi, scienza e industria nel loro insieme - stanno lavorando duramente per mantenere le cose in movimento, Infodent International crede davvero in una nuova, sostenuta ripresa del settore dentale italiano dopo la crisi sanitaria ed in questo sta contribuendo, facendo la sua piccola parte.

*Nonostante l'impossibilità di viaggiare all'estero e di partecipare a fiere odontoiatriche in Italia, vogliamo dare ai produttori la possibilità di rivolgersi ai distributori italiani, agli Odontoiatri e ai laboratori odontotecnici italiani attraverso una pubblicazione dedicata, in lingua italiana e inglese: **inews Special for Italian Market.***

*Questa rivista è nata sull'onda del successo riscosso da 'inews IDEM 2020 Soft Edition', con l'intento di aiutare le aziende a promuovere i propri prodotti all'interno del mercato italiano, per valorizzare il loro investimento, ed inoltre supportare tutte quelle aziende che non hanno potuto partecipare alla fiera *Expodental* di Rimini e al *Colloquium Dental* di Caserta, per aiutarli a promuovere il loro brand nel nostro Paese.*

La versione digitale della pubblicazione sarà anche online, nel nostro sito web, www.infodent.com, a disposizione dei distributori di tutto il mondo, che potranno consultarla per conoscere meglio l'odontoiatria italiana.

Despite the uncertainties, the Italian dental market - remaining the second most important in Europe - is demonstrating resilience, always capable of finding solutions and overcoming the difficulties, also thanks to the natural adaptability of Italian dentists.

The future is "Nera"

Black is synonym to elegance. Black is always contemporary. Yet for us it also means a step towards the future.

The future is "Nera".



As someone said some time ago:

"We cannot expect things to change if we keep doing the same things." The crisis is the greatest blessing for people and nations, because the crisis brings progress.

In these pandemic times, we are undoubtedly going through a dark period of bewilderment and stalemate, of which we cannot yet see the end.

Just because of this, we fully committed to research and innovation, so that we could find a quality way out. That's the idea that stands behind "Nera", a new line of periodontal instruments. These instruments use the hardness of diamond mixed with carbon to extend the lifespan of sharp edges, in order to make resharping unnecessary. Resharpen dental instruments, especially smaller ones, has always been a major challenge for all users (doctors, dentists, or assistants), because very few can carry out this task, that requires very good manual skills, without compromising the integrity of the instrument itself. That is why there are different types of sharpeners on the market, either manual or electric, that should help solve this problem. Unfortunately, that's not always the case. Hence, we have developed a new range of instruments that, by using new nano-technologies, through the deposition of extremely hard and resistant ceramic materials, tackles the root of the problem, and cancels or significantly reduces the need for resharping. To achieve this, we started from raw materials, using only higher quality stainless steels, that underwent rigorous heat treatments and were meticulously sharpened in-house. Tips were then DLC coated. DLC stand for "Diamond-Like Carbon" and is obtained by combining two different types of natural carbon bonds, diamond and graphite. Moreover, the process takes place at low temperatures, exploiting vacuum deposition with the help of Plasma, without affecting the hardening and mechanical characteristics of the steel underneath. The result is high resistance to abrasion and wear (High hardness), low friction coefficient (Non-stick) and excellent chemical inertia (Corrosion resistance). And, not least, full biocompatibility.



Il futuro è "Nera"



Il colore nero è sinonimo di eleganza ed è sempre moderno ma per noi è anche un passo in direzione del futuro.

Il futuro "Nera"

Come disse qualcuno tempo fa:

"We cannot expect things to change if we keep doing the same things." *The crisis is the greatest blessing for people and nations, because the crisis brings progress.*

Oggi in tempo di pandemia, è indubbio che stiamo attraversando un periodo scuro di smarrimento e stallo dal quale non si vede ancora la luce della fine. Proprio per questo ci siamo impegnati a fondo in ricerca e innovazione per trovare una via di uscita di qualità. Da quest'idea nasce la nuova linea "Nera". Strumenti per parodontologia che sfruttano la durezza del diamante unita al carbonio affinché la durata dell'affilatura sia aumentata in modo tale da rendere la riaffilatura non necessaria.

La riaffilatura degli strumenti con punte taglienti, specie se di piccola dimensione, è da sempre un serio problema per ogni utilizzatore (medico, dentista o assistente) in quanto poche persone sono in grado di effettuare questa procedura, che richiede una grande manualità, senza intaccare la qualità finale dello strumento. Per questo motivo sono presenti sul mercato diverse tipologie di macchine, sia manuali sia elettriche, che dovrebbero risolvere il problema. Purtroppo non è sempre così. Abbiamo quindi sviluppato una nuova tipologia di strumenti che, sfruttando le nuove nano-tecnologie, con deposizione di materiali ceramici estremamente duri e resistenti, possano risolvere alla radice il problema annullando o riducendo significativamente la necessità della riaffilatura. Per fare questo siamo partiti dalla materia prima utilizzando acciai inossidabili di qualità superiore, sottoponendoli poi a trattamenti termici scrupolosi e a una meticolosa affilatura effettuata manualmente all'interno dell'azienda. A questo punto abbiamo sottoposto le punte a un rivestimento denominato DLC. DLC è acronimo di "Diamond Like Carbon" e si ottiene unendo due diversi tipi di legami naturali del carbonio, il diamante e la grafite. Il processo avviene inoltre a basse temperature, sfruttando la deposizione in vuoto con l'ausilio del Plasma, senza intaccare la tempra e le caratteristiche meccaniche dell'acciaio sottostante. Il risultato è una grande resistenza all'abrasione e all'usura (Alta durezza), un basso coefficiente d'attrito (Antiaderenza) e un'ottima inerzia chimica (Resistenza alla corrosione).

Non ultima la completa biocompatibilità.

Oggi, in tempo oscuro di pandemia, reagiamo intensificando la ricerca e l'innovazione, certi così di trovare una via d'uscita di qualità in tempi brevi.

Da qui nasce "Nera". Linea di strumenti per l'igiene dentale che si faranno notare perché vi scorderete di doverli affilare.

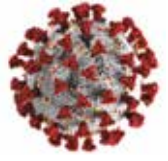
marketing@dentag.com // www.dentag.com

20 20

■ pressoffice@infodent.com

The Year of Transformation in the World of Dentistry

Anno di Trasformazioni nel Mondo dell'Odontoiatria



We are at the end of a year that has changed the way we work, socialize, study, and carry out almost all of our daily activities. A year that has completely changed our habits and our way of living and thinking. The dental sector is no exception. So, let us examine how dentistry has faced and is reacting to the changes that are taking place, also as consequence of the health emergency.

Siamo al termine di un anno che ha cambiato il modo in cui lavoriamo, socializziamo, studiamo e in cui svolgiamo quasi tutte le nostre attività quotidiane. Un anno che ha praticamente stravolto le abitudini e modificato il modo di vivere e di pensare. Anche il settore dentale non è stato immune a quest'ondata di cambiamenti. Esaminiamo quindi come l'odontoiatria abbia affrontato e stia reagendo ai mutamenti in atto, anche a seguito dell'emergenza sanitaria.



The COVID-19 epidemic started December 2019 in the city of Wuhan, China. Already by end of February Italy was one of the first and mostly hit countries within Europe, initiating a total emergency lockdown during the first weeks of March. Detailed studies further demonstrated the presence of the virus in the Lombardy region dating back presumably to end of October of last year.

After the first signs of particularly invasive pneumonia and the declaration of the red zones, the dental activity was suspended with operations only limited to emergencies, even if many dentists had difficulties in figuring out how to interpret and classify the concept of non-deferrable "urgency". Dental associations gave no stringent indications but relied on dentists' expertise and sense of responsibility in judging if, and when to intervene. Of course, some dentists interpreted the indications with a wide margin of discretion, others with less. Some scientific associations including ANDI (National Association of Italian Dentists) and AIO (Italian Dental Association), as well as the CAO (National Board of Dentists), have repeatedly called for the utmost prudence, postponing interventions as much as possible. The ADA (American Dental Association) has instead released a detailed list to classify emergencies and urgencies and guide behaviors, which many Italian

L'epidemia da COVID-19 è iniziata nel dicembre 2019 nella città di Wuhan, Cina. Già dalla fine di febbraio l'Italia è stata uno dei primi e dei più colpiti Paesi in Europa affrontando un blocco totale d'emergenza durante le prime settimane di marzo.

Studi più dettagliati hanno progressivamente anticipato la presenza del virus in area lombarda databile forse già da fine ottobre dell'anno passato. Dopo le prime avvisaglie di polmoniti particolarmente invasive e la dichiarazione delle zone rosse, l'attività odontoiatrica è stata sospesa con l'operatività ridotta alle sole emergenze, anche se per molti dentisti è stato complesso orientarsi su come classificare ed interpretare il concetto di "urgenza" non rinviabile. Le associazioni di categoria non hanno dato indicazioni stringenti e si sono affidate, piuttosto, alla competenza e al senso di responsabilità del dentista nel giudicare se e quando intervenire. Naturalmente alcuni hanno interpretato le indicazioni con ampio margine di discrezionalità, altri meno. Alcune società scientifiche e le stesse ANDI e AIO, inclusa la CAO, hanno invitato più volte ad attestarsi sulla massima prudenza, rimandando il più possibile gli interventi. L'ADA (American Dental Association) ha invece diffuso un elenco dettagliato per classificare emergenze e urgenze e orientare i comportamenti, elenco al quale molti dentisti italiani si



dentists have referred to. In orthodontics, remote techniques have been tested, especially for frequent and necessary routine check-ups.

Sudden Changes Within the World of Dentistry to Face the Pandemic

The activity of dental professionals was limited to urgent and non-deferrable interventions, such as pulpitis, abscesses, and broken prostheses. From the start, the guidelines on the use of personal protective equipment (PPE) immediately involved the use of FFP2 or FFP3 masks for procedures that required aerosols, disposable gowns, protective

The activity of dental professionals was limited to urgent and non-deferrable interventions, such as pulpitis, abscesses, and broken prostheses.

goggles, frequent and thorough disinfection of surfaces.

More recent protocols have introduced telephone or virtual triage, social distancing between patients and contingent access to the waiting room. One of the most common perplexities and uncertainties in the world of Italian dentistry at the beginning of the year was the procurement of PPE and their use, as well as the protocols to adopt in case of infection. There was also great uncertainty about the future of the profession as it had to start coping with time-consuming and costly protocols never experienced before. In Italy, according to a study made by the Italian National Institute of Health (ISS - Istituto Superiore di Sanità), the average age of patients dying due to COVID-19 is 80 years, with a fairly higher number of males over females (58%). Deaths are often associated with other diseases such as cardiovascular problems (4.6%), tumors (2.4%), respiratory system diseases (1%), diabetes (0.6%), dementias and digestive system diseases (0.6% and 0.5% respectively).

Despite the high number of deaths among health and social health professionals, there is however very low mortality rate among dentists and auxiliary dental personnel in Italy. Dentistry appears to have been one of the medical specialties that best tackled the health emergency thanks to pre-existing solid protocols to prevent doctor-patient contamination, combined with the correct use of basic personal protective equipment.

A note worthy of mention in support of surgical masks is that, except in high-risk situations and if paired with glasses - or even better, face shields - they seem to protect professionals' mucous membranes very well. Therefore, despite initial issues regarding supply and disposal of PPE, data seem to clearly confirm that normally adopted PPE are sufficient to prevent contagion.

"Impresa Sicura" and Tax Breaks

Although recognized as necessary equipment to operate safely, dentists, as well as freelancers and professional associations, have been excluded from "Impresa Sicura" call for reimbursement of expenses incurred for the purchase of PPE and other individual protection tools for the containment and contrast of the COVID-19 emergency (May 2020). Even the "Cura Italia" decree-law (DL 17 March 2020, n. 18) did not facilitate self-employed dentists. These, as self-employed workers, were unable to access the € 600 bonus, the moratorium on bank loans

sono ispirati. Per l'ortodonzia si sono sperimentate tecniche a distanza, soprattutto per i necessari e frequenti controlli di routine.

I repentini cambiamenti apportati nel mondo dell'odontoiatria per fronteggiare la pandemia

L'attività dei professionisti del settore odontoiatrico è stata limitata agli interventi urgenti e non differibili, come pulpiti, ascessi e rotture di protesi. Le linee guida sull'utilizzo dei dispositivi di protezione individuale (DPI) hanno comportato fin da subito l'utilizzo di mascherine FFP2 o FFP3 per le procedure che necessitano di aerosol, camici monouso, occhiali protettivi, disinfezione frequente e accurata delle superfici. Protocolli più recenti hanno introdotto il triage telefonico o virtuale, il distanziamento sociale tra i pazienti e l'accesso contingentato alla sala d'attesa. Una delle perplessità e delle incognite più diffuse nel mondo dell'odontoiatria italiana a inizio anno è stata inerente all'approvvigionamento dei DPI e al loro utilizzo, oltre ai protocolli da adottare in caso di infezione.

È stata anche riscontrata una forte incertezza per il futuro della professione dal momento che ha dovuto iniziare a far fronte a tempi dilatati e protocolli costosi mai sperimentati prima. Secondo uno studio dell'Istituto Superiore di Sanità, in Italia l'età media del paziente deceduto a causa del COVID-19 è di 80 anni, con un discreto maggior numero di pazienti maschili su quelli femminili (58%). I decessi sono spesso associati ad altre malattie quali problemi cardiovascolari (4,6%), tumori (2,4%), patologie del sistema respiratorio (1%), diabete (0,6%), demenze e malattie dell'apparato digerente (rispettivamente 0,6% e 0,5%). Nonostante l'alto numero di decessi tra i professionisti sanitari e sociosanitari, si rileva in Italia un indice di mortalità tra dentisti e personale ausiliario molto contenuto. L'odontoiatria risulta essere stata una delle specialità mediche che meglio ha saputo affrontare l'emergenza sanitaria grazie a l'esistenza di solidi protocolli per prevenire la contaminazione medico-paziente, unita al corretto utilizzo dei dispositivi di protezione individuale di base. Una nota particolare in supporto alle mascherine chirurgiche che, tranne in situazioni ad alto rischio e se appaiate con occhiali - o ancora meglio visiera - sembrano proteggere egregiamente le mucose del professionista. I dati sembrano quindi confermare chiaramente come i DPI adottati normalmente siano sufficienti a prevenire il contagio, sebbene siano stati riscontrati problemi iniziali legati al rifornimento e alle incognite circa il loro smaltimento.

È stata anche riscontrata una forte incertezza per il futuro della professione dal momento che ha dovuto iniziare a far fronte a tempi dilatati e protocolli costosi mai sperimentati prima

Impresa Sicura e agevolazioni fiscali

Sebbene i DPI siano stati riconosciuti come attrezzatura necessaria per operare in sicurezza, i dentisti, così come i liberi professionisti e le associazioni professionali, sono stati esclusi dal bando di Impresa Sicura per il rimborso delle spese sostenute per l'acquisto di dispositivi ed altri strumenti di protezione individuale per il contenimento ed il contrasto dell'emergenza COVID-19 (maggio 2020).



and leasing, the tax credit on the rental rates of the property used as professional office as well as other tax bonuses provided for enterprises such as dental practices organized as companies. They have also been precluded from tax benefits provided for those who make cash donations to finance interventions aimed at containing the COVID-19 infection. Different was the scenario for dental technicians and dental hygienists who were able to take advantage of some of the measures that INPS (the Italian social security and welfare institute) has made available to members. Same for dental laboratories that took advantage of the facilities provided for businesses and artisans.

IT in Support of Dentistry

Already from the very early months of 2020, the internet has proven to be one of the most valuable tools for managing the emergency: by using traditional means of communication, the information would have circulated far too slowly to contain the impact of the pandemic. Tracking apps, epidemiological data organized in opensource databases, chats and mailing lists with potentially millions of participants have been basic for organizing government decisions, professionals response as well as for the collaboration of the population. A different matter is instead tele-dentistry, a term that has become part of the American Current Dental Terminology (CDT) since 2018.

Tele-dentistry is a dental consultation or a treatment plan created thanks to remote exchange of information and clinical images through telecommunications between a patient and a dentist. Widely used in the USA and Australia to the point that, already during the initial phase of the pandemic, the American Dental Association (ADA) provided precise indications on its use as part of the extensive tele-medicine program (Telehealth), referring to a wide range of technologies virtually providing medical, health and educational services to educate and improve population's healthcare.

On the contrary, in Italy, unlike other medical branches such as cardiology and neurology, where remote diagnosis and consultations are

Anche il decreto-legge "Cura Italia" (DL 17 marzo 2020, n. 18) non ha agevolato i dentisti liberi professionisti. Questi ultimi, in quanto lavoratori autonomi, non hanno potuto accedere al bonus di €600, alla moratoria sui mutui bancari e i leasing, al credito d'imposta sui canoni di locazione dell'immobile adibito a studio professionale e agli altri bonus fiscali previsti per le imprese come gli studi odontoiatrici organizzati in società. Sono state loro precluse anche le agevolazioni fiscali previste per chi effettua donazioni in denaro destinate a finanziare interventi finalizzati al contenimento dell'infezione da COVID-19. Situazione differente per gli odontotecnici e gli igienisti dentali i quali hanno potuto sfruttare alcune delle misure che l'INPS ha messo a disposizione degli iscritti. Stessa cosa per i laboratori che si sono avvalsi delle agevolazioni previste per le imprese e gli artigiani.

La rete informatica come supporto all'odontoiatria

Già dai primi mesi del 2020 internet si è dimostrato essere uno degli strumenti più preziosi per gestire l'emergenza: utilizzando i tradizionali mezzi di comunicazione la circolazione dell'informazione sarebbe avvenuta troppo lentamente per contenere l'incisività della pandemia. App di tracciamento, dati epidemiologici organizzati in database opensource, chat e mailing list con potenzialmente milioni di partecipanti sono state fondamentali per organizzare le decisioni dei governi, la risposta dei professionisti e la collaborazione della popolazione. Un discorso a parte va invece fatto per la tele-odontoiatria, termine che è entrato a far parte del Current Dental Terminology (CDT) americano già dal 2018.

La tele-odontoiatria (Teledentistry) è un consulto dentale o la pianificazione di un piano di trattamento realizzato grazie allo scambio di informazioni e di immagini cliniche che avviene tramite l'utilizzo delle telecomunicazioni tra un paziente e un odontoiatra posti a distanza. Molto utilizzata negli USA e in Australia, al punto che l'American Dental Association (ADA) già nel primo periodo della pandemia ha fornito indicazioni precise circa il suo utilizzo nell'ambito di un esteso programma di tele-medicina (Telehealth) che fa riferimento a una vasta gamma di

consolidated practices, tele-dentistry is mostly still unknown. Such technique of the future is at present still clashing with too many aspects, not yet too well defined: clinical, procedural and, above all, legal. Despite the developments taken place in 2020, which should have led to a rapid spread of tele-dentistry, to date there is still strong will to continue to operate live with proven methods at the expenses of tele-dentistry.

Operational Indications for Dental Practice During Phase 2 of the COVID-19 Pandemic

On April 30, 2020, the document "Operational indications for dental activity during phase 2 of the COVID-19 pandemic" was presented. The document is the result of a technical discussion, commissioned by the Deputy Minister of Health, Mr. Sileri, and examined by the technical-scientific committee. The documentation contains the guidelines for dental practice procedures, ranging from pre-triage by telephone when fixing an appointment to patients' reception; from the actual visit, to patients exiting the dental office, subsequent environment sanitation and instruments sterilization. Ensuring a safe restart of the dental activity is the purpose of the text "Operational indications for dental activity during phase 2 of the COVID-19 pandemic" created by a dental technical table, established on proposal of the Deputy Health Minister, Mr. Pierpaolo Sileri, and composed of Prof. Enrico Gherlone [technical table referent], Prof. Antonella Polimeni [Dean of the Faculty of Medicine and Dentistry, Sapienza University of Rome], Dr. Fausto Fiorile [AIO President], Dr. Raffaele Iandolo [CAO President] and Dr. Carlo Ghirlanda [ANDI President]. The oral health environment has been defined as a scenario with a medium-high risk level due to the high probability of healthcare workers exposure to the contagion, the proximity between patients and operators and the aggregation in an environment with other subjects. As pointed out by Prof. Gherlone in Chapter 1 - Introduction: "The important thing is that you do not go below the indicated level otherwise, in this case, the safety of patient and operator will not be guaranteed." What has been set up is thus a procedure limiting unnecessary contacts, placing a barrier to the possible spread of the virus, especially during all of those activities that can spread droplets of saliva and transmit the virus, such as the use of drills or aerosols. Several are the individual protection devices indicated as barrier against contagion. For example, during the visit, oral health workers must wear FFP2 masks without valve as well as a visor or face shield to protect themselves from the droplets. To protect the body, the use of disposable or transthyretine non-woven fabric gowns, which can be used up to about 80 times, are also recommended.

The use of disposable gloves and caps is also essential. To sanitize the environment, the use of common hospital disinfectants is sufficient, such as sodium hypochlorite (0.1%-0.5%), ethanol (62-71%) or hydrogen peroxide (0.5%). Other clarifications concern environment ventilation. Natural ventilation of operational areas is recommended for at least 10-15 minutes (Pyankov OV et al., 2018) by opening doors and windows frequently and in any case between one patient and another. "In the absence of natural ventilation, it is recommended to ensure, in accordance with the UNI 10339 technical standard, an air flow of 39.6m³ / h per person" (Chapter 4. Operational Protocols)

Such new modalities, individual protective devices (mostly disposable) and their sterilization have added extra costs that are posing a further burden on the entire dental sector.

Rise in Expenses and Duration of Visits

2020 also brought an increase in both fixed and variable costs within a dental practice.

tecnologie per fornire servizi medici, sanitari e educativi virtuali per migliorare l'assistenza e l'istruzione della popolazione. In Italia, invece, la tele-odontoiatria è ancora semiconosciuta a differenza di altre branche come la cardiologia e la neurologia, dove diagnosi e consulti a distanza sono prassi consolidate. Questa tecnica del futuro soffre nel presente ancora di troppe incognite di varia natura: clinica, procedurale e soprattutto medico legale. Nonostante gli sviluppi avvenuti nel 2020 che avrebbero dovuto portare a una rapida diffusione della tele-odontoiatria, ad oggi si riscontra una forte volontà di continuare a operare in presenza con metodi comprovati a discapito della sperimentazione del teledentistry.

Indicazioni operative per l'attività odontoiatrica durante la fase 2 della pandemia COVID-19

Il 30 aprile 2020 è stato presentato il documento "Indicazioni operative per l'attività odontoiatrica durante la fase 2 della pandemia COVID-19", frutto di un tavolo tecnico voluto dal Viceministro della Salute Sileri e vagliato dal comitato tecnico-scientifico. La documentazione contiene le linee guida che regolamentano la procedura che va dal pre-triage telefonico durante la prenotazione all'accettazione, passando alla visita vera e propria fino all'uscita del paziente e alla seguente sanificazione dell'ambiente e sterilizzazione degli strumenti. Assicurare una ripartenza in sicurezza dell'attività odontoiatrica, questo lo scopo del testo "Indicazioni operative per l'attività odontoiatrica durante la fase 2 della pandemia COVID-19" realizzato dal tavolo tecnico di odontoiatria, insediato su proposta del Viceministro Pierpaolo Sileri e composto dal Prof. Enrico Gherlone [referente del tavolo tecnico], Prof.ssa Antonella Polimeni [Presidente della Facoltà di Medicina e Odontoiatria dell'Università Sapienza di Roma], Dott. Fausto Fiorile [presidente AIO], Dott. Raffaele Iandolo [presidente CAO] e Dott. Carlo Ghirlanda [presidente ANDI].

L'ambiente sanitario odontoiatrico è stato definito uno scenario con un livello di rischio medio-alto a causa dell'alta probabilità di esposizione al contagio dell'operatore sanitario, della prossimità tra paziente ed operatore e dell'aggregazione in un ambiente in cui si è a contatto con altri soggetti. Come sottolineato dal Prof. Gherlone nel Capitolo 1 - Introduzione: "L'importante è che non si scenda al di sotto del livello indicato poiché in questo caso non sarà garantita la sicurezza del paziente e degli operatori."

Quello che è stato costruito è quindi un percorso che limita i contatti superficiali e pone una barriera alla possibile diffusione del virus, soprattutto durante tutte quelle attività che possono diffondere le goccioline di saliva e trasmettere il virus, come l'utilizzo del trapano o dell'aerosol.

Diversi i dispositivi di protezione individuale indicati come barriera contro il contagio. Ad esempio, durante la visita gli operatori sanitari devono indossare mascherine FFP2 senza valvola e sopra di esse una visiera o uno schermo facciale per proteggersi proprio dai droplet. Per riparare il corpo viene inoltre raccomandato l'utilizzo di camici in tessuto non tessuto monouso oppure in transtiretina, che possono essere utilizzati fino a circa 80 volte.

È indispensabile poi l'impiego di guanti e di cuffie monouso. Per la sanificazione dell'ambiente è sufficiente l'utilizzo dei comuni disinfectanti di uso ospedaliero, quali ipoclorito di sodio (0.1%-0,5%), etanolo (62-71%) o perossido di idrogeno (0.5%). Altre precisazioni riguardano l'areazione dei locali. Viene raccomandata la ventilazione naturale delle aree operative per almeno 10-15 minuti (Pyankov OV et al., 2018) aprendo porte e finestre frequentemente e comunque fra un paziente e l'altro. "In assenza di ventilazione naturale è raccomandabile garantire, in accordo con quanto descritto dalla norma tecnica UNI 10339, una portata d'aria di 39,6m³/h per persona" (Capitolo 4. Protocolli Operativi)

Queste nuove modalità, i dispositivi di protezione individuali (molti monouso) e la loro sterilizzazione hanno comportato costi aggiuntivi che sono andati a gravare su tutto il settore odontoiatrico.

The advent of COVID-19 has in fact forced dental practices to make investments other than standardly used consumables in favor of personal protective equipment, disinfectants, but also tools and equipment or structural investments aimed at containing air risks. Let's only think about imposed air conditioning or ventilation systems, tools for the disinfection of air and surfaces, the increase in personnel necessary to carry out new activities, the rise in risk-related insurance costs and the need for a specific training. The agenda of the professional has also changed. Before 2020, appointments were scheduled one after the other over a specific time-period, while today an extra 20/25 minutes are needed for decontamination and sanitation of all environments, surface cleaning and ventilation between a patient and the other.

It is evident that it will no longer be possible to perform the same amount of visits over the same time period as before COVID-19.

This is another aspect which is economically reflected on the profession as the number of patients visited per day are obviously decreasing.

As stated by ANDI President, Dr. Ghirlanda, in an interview with quifinanza.it, "the cost for each individual visit to be paid by the dentist, which includes both operational and reception costs, with reference to current prices is about 20 or 25% more than the cost incurred previously."

The difficulties of this time-period will presumably also weigh on the amount that patients will need to pay: "Of course this is part of the doctor-patient relationship. The cost of therapy does not change, but the cost of preparation for the therapy does. This is however a sector of which we are still currently studying the trend as in the meantime costs of devices should decrease due to greater availability on the market. We have set up a goodwill table between the parties in the sector, suppliers and the industry, to try to share, all together, a way for a solidarity restart. Let us all try to be as less expensive as possible."

Possible Renewal of Social Dentistry

Another novelty aimed at limiting the economic impact of dental expenses on Italian families' spending is Social Dentistry. Thanks to an agreement signed in 2009 between the Ministry of Labor, the Minis-

Incremento dei costi e della durata della prestazione

Il 2020 ha portato anche un aumento dei costi fissi e variabili all'interno dello studio odontoiatrico.

L'avvento del COVID-19 ha infatti obbligato a fare investimenti diversi dai tradizionali materiali di consumo a favore dei dispositivi di protezione individuale, disinfectanti, ma anche strumenti ed apparecchiature o investimenti strutturali finalizzati al contenimento specifico del rischio aereo. Basti pensare agli impianti di condizionamento o di ventilazione forzata, agli strumenti per la sanificazione dell'aria e delle superfici, all'incremento di personale necessario ad assolvere alle nuove attività, all'aumento dei costi assicurativi in relazione al rischio e alla necessità di formazione specifica.

È cambiata anche l'agenda del professionista. Prima del 2020 gli appuntamenti si seguivano l'uno con l'altro in un certo periodo di tempo, mentre oggi vengono impiegati 20/25 minuti in più per la decontaminazione e sanificazione di tutti gli ambienti, detersione delle superfici e areazione tra un paziente e l'altro. È evidente che non si potranno più eseguire le stesse prestazioni nello stesso tempo in cui venivano eseguite prima del COVID-19. Questo è un altro degli aspetti che si riflette economicamente sulla professione poiché il numero dei pazienti che possono essere visitati ogni giorno va logicamente a diminuire. Come affermato dal presidente ANDI Dott. Ghirlanda in un'intervista a quifinanza.it, "il costo per ogni singola visita a carico del dentista che include sia l'operatività sia l'accettazione e l'accoglienza e che si riferisce ai prezzi attuali è di circa il 20 o 25% in più rispetto al costo prima sostenuto."

È inoltre possibile che le difficoltà di questo periodo andranno a pesare anche sull'importo che i pazienti andranno a pagare: "Naturalmente questo rientra nel rapporto tra medico e paziente. Non cambia il costo della terapia, ma cambia il costo della preparazione della terapia. Questo è un settore per il quale in questo momento stiamo riflettendo anche perché nel frattempo i costi per i dispositivi dovrebbero diminuire perché sul mercato c'è una maggiore disponibilità. Con i fornitori e con l'industria del settore abbiamo predisposto un tavolo di buona volontà tra le parti per cercare di condividere tutti insieme una forma solidale di ripartenza. Cerchiamo di essere meno costosi possibile."



try of Health, ANDI (National Association of Italian Dentists) and OCI (Business Crisis Observatory), dental services are guaranteed at affordable prices for the weakest section of the population.

Unfortunately, by mid-2019 it was already impossible to access information on the Social Dentistry initiative through the toll-free number 800 911 202 or its dedicated website www.obiettivosorriso.it. This is because the social dentistry agreement was no longer confirmed.

According to the LeggiOggi.it website, based on ANDI press office communications, the agreement was not renewed by the Ministry of Health. ANDI's intent is however that of adopting new policies to meet the needs of citizens and already by mid-2019 the setting up of a working table to reach, in accordance with the Ministry, a new agreement was confirmed, given the importance of the initiative: "ANDI is interested in new policies to meet the needs of citizens and is working to propose new solutions to the Ministry to create a new protocol that allows needing citizens facilitated access to care and a new network of professionals".

Up until last year, the initiative was aimed at citizens with an ISEE (Economic Situation Indicator) income lower than € 8000, pregnant women with no regular income (only limited to dental examinations, scaling and oral hygiene education), to social card holders and to subjects exempt from health tickets for age reasons, for chronic and disabling diseases, not able to work and with an ISEE index not exceeding € 10,000. The list with addresses of participating dental offices was to be published on both the Ministry of Health's and ANDI's websites as soon as the list was complete. At the time being there are no updates on this regard, furthermore the COVID-19 emergency has put everything in the background however, given the premises, it is possible that the Social Dentistry project will be reactivated.

ENPAM card for Contribution Installments

From 2020 dental professionals can pay contributions even in 18, 24 or 30 months thanks to the ENPAM Foundation Card, a credit card that both doctors and dentists are entitled to, for free, thanks to the collaboration between Banca Popolare di Sondrio (BPS) and ENPAM (Doctors and Dentists National Insurance and Assistance Body).

All those who managed to request it by October were able to use it immediately for Quota B contributions which expired on 31 October 2020. The card is free of charge. There is no need to open a current account at Banca Popolare di Sondrio, it works on Visa or MasterCard circuits and, in addition to ENPAM contributions, it can be used for expenses of any kind. Social security contributions paid in installments are subject to 6.125% interest rate (TAN) on an annual basis while there is no interest rate if the total balance is paid at once.

To get the card, professionals must access their private area on the ENPAM website, click on section "Credit card and related services" and sign the contract using the digital signature, issued free of charge by the bank. The outcome of request shall arrive directly from the bank after a few days.

Once the card has been issued, the doctor can use it to make payments through MAV (payment by notice) directly from the reserved area of the ENPAM website. The bank will immediately settle its members' contributions payment while, from their side, doctors and dentists do not need to immediately pay the full amount but they can reimburse it in installments (choosing between 3, 6, 10, 12 months and, thanks to the new plans, in 18, 24 or 30 months). As stated by the ENPAM Foundation Deputy Vice President, Luigi Galvano: "In a period that remains of great emergency for many doctors and dentists, we have explicitly asked Banca Popolare di Sondrio to make an effort to meet the financial difficulties of many of our members. It seems to us that even with this installment solution of up to 30 months we have achieved a good result that I hope

Possibile rinnovo dell'Odontoiatria Sociale

Altra novità volta a limitare l'impatto economico del costo del dentista sulla spesa familiare italiana è il Dentista Sociale. Grazie a un accordo stipulato nel 2009 tra il Ministero del Lavoro, della Salute, ANDI (Associazione Nazionale Dentisti Italiani) e l'OCI, sono garantite prestazioni odontoiatriche a prezzi economici per le fasce più deboli della popolazione.

Purtroppo già da metà 2019 era evidente l'impossibilità di accedere alle informazioni relative all'iniziativa Dentista Sociale tramite il numero verde 800 911 202 e il sito web www.obiettivosorriso.it dedicato. Questo perché l'accordo odontoiatria sociale non è stato più confermato.

Secondo quanto riportato dal sito LeggiOggi.it, in base alle comunicazioni dell'ufficio stampa ANDI, l'accordo che ha portato all'iniziativa Dentista Sociale non è stato rinnovato dal Ministero della Salute.

Intenzione dell'ANDI è comunque quella di adottare nuove politiche per venire incontro ai bisogni dei cittadini e sempre a metà 2019 confermava la presenza di un tavolo di lavoro per giungere, di concerto con il Ministero, a un nuovo accordo, vista l'importanza dell'iniziativa: "ANDI è interessata a nuove politiche per venire incontro ai bisogni dei cittadini e sta lavorando per proporre al Ministero nuove soluzioni e creare un nuovo protocollo che permetta ai cittadini in stato di bisogno di accedere a cure agevolate e a nuova rete di professionisti". Fino allo scorso anno l'iniziativa era indirizzata ai cittadini con un reddito ISEE aggiornato e inferiore a €8000, alle donne in gravidanza senza vincoli di reddito (esclusivamente per la visita odontoiatrica, ablazione del tartaro e l'insegnamento dell'igiene orale), ai titolari della social card e ai soggetti esenti dai ticket sanitari per motivi anagrafici, patologie croniche e invalidanti e inabili al lavoro con indice ISEE non superiore a €10.000. L'elenco degli studi dentistici partecipanti con relativo indirizzo sarebbero stati pubblicati sul sito del Ministero della Salute e sul sito ANDI non appena terminata la fase di raccolta dei nominativi dei dentisti aderenti. Al momento non ci sono aggiornamenti a riguardo, anche a causa dell'emergenza COVID-19 che ha fatto passare tutto in secondo piano, ma con queste premesse è possibile che il progetto Dentista Sociale venga riattivato.

Carta ENPAM per la rateizzazione dei contributi

Dal 2020 i professionisti del settore dentale possono pagare i contributi anche in 18, 24 o 30 mesi grazie alla Carta Fondazione ENPAM, la carta di credito che sia i medici sia gli odontoiatri possono ottenere gratuitamente grazie alla collaborazione tra Banca Popolare di Sondrio (BPS) ed ENPAM (Ente Nazionale di Previdenza ed Assistenza dei Medici e degli Odontoiatri). Tutti coloro che hanno avuto modo di richiederla ad ottobre l'hanno potuta utilizzare già da subito per i contributi della Quota B scaduti il 31 ottobre 2020. La carta è gratuita, non richiede l'apertura di un conto corrente presso la Banca Popolare di Sondrio, funziona sui circuiti Visa o MasterCard e, oltre che per i contributi ENPAM, è utilizzabile per spese di qualunque tipo. Per i contributi previdenziali pagati a rate è previsto un interesse (TAN) del 6,125% su base annua. Se si paga a saldo, invece, non ci sono interessi. Per ottenere la carta bisogna accedere alla propria area riservata sul sito ENPAM, cliccare sulla sezione «Carta di credito e Servizi annessi» e sottoscrivere il contratto con la firma digitale rilasciata gratuitamente dalla banca. L'esito della richiesta arriva direttamente dalla banca dopo pochi giorni. Una volta ottenuta la carta si possono pagare i bollettini MAV direttamente dall'area riservata del sito ENPAM. La banca provvede a saldarli immediatamente, mettendo l'iscritto in regola con il pagamento dei contributi. Il medico e l'odontoiatra, invece, non pagano subito la cifra intera ma la rimborsano a rate (a scelta, in 3,6,10,12 mesi e con i nuovi piani da 18, 24 o 30 mesi). Come dichiarato dal vicepresidente vicario della Fondazione ENPAM Luigi Galvano: "In un periodo che resta di grande emergenza per tanti medici e dentisti, abbiamo chies-

our members will appreciate ". To these words, ENPAM Vice President, Giampiero Malagnino, added: "Compared to installment formulas provided so far, this allows for an immediate tax advantage since social security contributions will be fully deductible already in the current year".

Main Tax Changes

As early as beginning of January, discussions began on changes regarding health and dental services payments. No more cash but only bank or postal transfers, bank and cashier's checks or other "traceable" systems including debit, credit, and prepaid cards in order to benefit from the 19% IRPEF deduction. Another novelty regards the limit on the use of cash: a further, progressive lowering of the limit on its use is expected, going from the current € 2,999.99 to € 999.99. This reduction is staggered as follows: from 01 July 2020 to 31 December 2021 the limit will be € 1,999.99; from 01 January 2022 the limit will drop to € 999.99.

Both payer and recipient are subject to sanctions if they exceed the limit required by law, and sanctions may vary from € 2,000 to € 50,000.

Cash payments in installments are allowed if previously agreed with the patient. In this specific case it is recommended to indicate the installment plan in a document shared and signed by the patient.

It should be kept in mind that in case of cash payment, the health service invoice issued to the patient cannot be deducted by the patient as not paid with traceable instruments.

From 1 July 2020, sanctions amounting to € 30, in addition to a further variable sanction, amounting to 4% of the value of the transaction, is expected for any commercial activity that refuses to accept payment via POS (Legislative Decree 26 October 2019, n.124). The legal obligation thus included all healthcare professionals: from the single doctor, to dentist or physiotherapist, to the large outpatient clinic.

However, already with conversion law n. 157 of 19/12/2019 this obligation, and related penalties, has been rescinded as no agreement has yet been reached for transaction costs reduction.

The 2012 legislation therefore remains in force for the foreseeable future: having a POS is mandatory but in case an healthcare provider does not have one, they do not incur into penalties, and this explains why many professionals, to save on operational costs, are not complying to the law.

To encourage payments by credit cards and debit cards and limit the use of cash even in dental practices, from 1 July 2020 it is possible to apply for the POS Bonus: a 30% tax credit on POS expenses reserved for all those who, in the previous fiscal year, had wages or revenues amounting to less than € 400,000, therefore mainly aimed at small businesses and professionals.

What Lays in the Future of Dentistry?

Predicting how dentistry will evolve in Italy is rather complex, especially following the global COVID-19 pandemic.

According to a study, made by the University of Manchester Institute of Science and Technology, on the most stressful activities, dentistry - in its eighth position - has been found to be one of the professions most prone to suffer from burnout.

It is therefore likely that many professionals will not be able to return to their activities due to the unexpected changes occurred during the year. Some professionals may find further changes to the profession, even if absolutely necessary, as too difficult to overcome - as well as representing a too high risk for their health - thus they may decide to sell their business earlier than expected.

To avoid succumbing, Italian dentists of the future will not only need clinical, surgical and manual skills but they will also need to invest in the digital, enhance professional relationship with collaborators, in-

to esplicitamente alla Banca Popolare di Sondrio di fare uno sforzo per poter andare incontro alle difficoltà finanziarie di tanti nostri iscritti. Ci sembra che con questa soluzione di rateizzazione anche fino a 30 mesi si sia raggiunto un buon risultato che spero i nostri iscritti apprezzeranno". A queste parole si aggiunge il commento del vicepresidente dell'ENPAM Giampiero Malagnino: "Rispetto alle formule di rateizzazione previste finora, questa permette di avere un vantaggio fiscale immediato poiché i contributi previdenziali saranno deducibili per intero già nell'anno in corso".

Principali novità fiscali

Già dai primi giorni di gennaio si è iniziato a discutere dei cambiamenti inerenti al pagamento delle prestazioni sanitarie e odontoiatriche. Non più contanti ma solo bonifici bancari o postali, assegni bancari e circolari o ulteriori sistemi "tracciabili" tra cui carte di debito, di credito e prepagate per poter beneficiare della detrazione IRPEF del 19%. Altra novità riguarda il limite all'utilizzo del contante: è previsto un nuovo progressivo abbassamento del limite al suo utilizzo passando dagli attuali €2.999,99 fino a €999,99. Questa riduzione è scaglionata come segue: dal 01 luglio 2020 al 31 dicembre 2021 il limite sarà di €1.999,99; dal 01 gennaio 2022 il limite scenderà a €999,99. Nel caso vengano utilizzate contanti in misura superiore a quanto previsto dalla legge, le sanzioni sono previste sia per chi paga sia per chi riceve e variano da €2.000 a €50.000. Rimangono consentiti i pagamenti in contanti rateizzati se preventivamente concordati con il paziente. In questo specifico caso è consigliato indicare il piano di rateizzazione in un documento condiviso e firmato dal paziente. Va ricordato che nel caso di pagamento in contante, la fattura emessa al paziente per la prestazione sanitaria non potrà essere portata in detrazione dal paziente in quando non pagata con strumenti tracciati. Previste a partire dal 1° luglio 2020 sanzioni pari a €30, più una parte variabile pari al 4% del valore delle transazioni, per qualsiasi attività commerciale che si fosse rifiutata di accettare un pagamento tramite POS (DL 26 ottobre 2019, n. 124). L'obbligo includeva quindi tutti gli operatori sanitari: dal singolo medico, dentista o fisioterapista fino al grande poliambulatorio. Tuttavia già con la legge di conversione n. 157 del 19/12/2019 questo obbligo, con le relative sanzioni, è stato abrogato in quanto non si è ancora raggiunto un accordo per la riduzione dei costi delle transazioni. Per il prossimo futuro rimane quindi in vigore la normativa del 2012: il possesso del POS è obbligatorio ma se l'operatore sanitario non lo possiede non incorre in sanzioni, motivo per cui molti professionisti hanno deciso di non adeguarsi per risparmiare sui costi di gestione.

Per incentivare i pagamenti mediante carte di credito e bancomat e limitare l'utilizzo del denaro contante anche negli studi dentistici, dal 1° luglio 2020 è possibile fare richiesta per il Bonus POS: un credito di imposta del 30% sulle spese del POS riservato a tutti coloro che hanno ricavi o compensi inferiori ai €400.000 nell'anno fiscale precedente, quindi principalmente rivolto a piccole imprese e professionisti.

Quale futuro per l'odontoiatria

Prevedere come evolverà la situazione odontoiatrica in Italia è molto complesso, soprattutto a seguito della pandemia mondiale di COVID-19. Da uno studio dell'Istituto di Scienza e Tecnologia dell'Università di Manchester sulle attività più stressanti, l'odontoiatria - con il suo ottavo posto - è risultata essere una delle professioni più incline a soffrire di burnout. È quindi probabile che molti professionisti non riescano a riprendere l'attività a causa degli stravolgimenti avvenuti durante l'anno. Alcuni professionisti potrebbero interpretare gli ulteriori ma assolutamente necessari cambiamenti della professione come un ostacolo troppo elevato da superare - oltre a rappresentare un rischio troppo alto per la propria salute - decidendo quindi di cedere prima del previsto l'attività.

crease dialogue with patients and improve access to care. It is thus recommended for all sector professionals to learn how to optimize practice management, to reshape their operational and business model, to estimate the slowdown in production, the rise in fixed costs and margin reduction, if not even zero margins, for a medium-long time period. In conclusion, the longed-for return to normality that characterized the profession before 2020 is still a utopia. Sars-Cov2 virus is destined to circulate among the population for a long time without changes, or predictable changes, as such, the limitations and precautions adopted will transform protocols procedures for the entire medical profession. The future should thus not be seen as a return to pre-2020 procedures, but as a change towards a new normal, a new form of dentistry characterized by the solutions adopted during 2020.

Per evitare di soccombere, i dentisti italiani di domani dovranno avere non solo capacità cliniche, chirurgiche e manuali ma dovranno investire sul digitale, valorizzare il rapporto professionale coi collaboratori, incrementare il dialogo coi pazienti e migliorare l'accesso alle cure. È quindi consigliabile a tutti i professionisti del settore di imparare a ottimizzare la gestione dello studio e di rimodulare il modello operativo e di business, stimare il rallentamento della produzione, l'aumento dei costi fissi e la riduzione se non l'azzeramento dei margini per un tempo medio lungo. In conclusione, l'agognato ritorno alla normalità che caratterizzava la professione prima del 2020 è ancora un'utopia. Il virus Sars-Cov2 è destinato a circolare tra la popolazione per molto tempo ancora senza mutare o cambiare con modalità prevedibili, di conseguenza le limitazioni e le precauzioni adottate nella pratica andranno a trasformare i protocolli di intervento per l'intera professione medica. Non si deve quindi vedere il futuro come un ritorno alla prassi pre-2020, ma come una mutazione verso una nuova normalità, una nuova forma di odontoiatria caratterizzata dalle soluzioni adottate durante il 2020.

Main sources | Fonti principali

- www.epicentro.iss.it/coronavirus/sars-cov-2-decessi-italia
- www.iss.it/coronavirus/-/asset_publisher/1SRKHcCJJQ7E/content/COVID-19-rapporto-istat-iss-in-9-casi-su-10-%25C3%25A8-la-causa-direttamente-responsabile-del-decesso
- www.odontoiatra33.it/approfondimenti/19166/quali-sono-le-emergenze-dentali-le-indicazioni-di-ada.html
- www.enpam.it/2020/decreto-cura-italia-trascurati-medici-e-dentisti/
- www.andi.it/cambiamenti-della-prassi-odontoiatrica-durante-la-pandemia-di-COVID-19/
- www.repubblica.it/salute/medicina-e-ricerca/2020/04/16/news/

- www.salute.gov.it/portale/news/p3_2_1_1_1.jsp?lingua=italiano&menu=notizie&p=dalministero&id=4835
- www.salute.gov.it/imgs/C_17_pubblicazioni_2917_allegato.pdf
- <https://quifinanza.it/interviste/andi-fase-2-costi-dentisti/380414/>
- www.odontoiatra33.it/gestione-dello-studio/19293/dalla-teledentistry-possibili-aiuti-per-lo-studio-al-tempo-del-coronavirus.html
- www.outsourcestrategies.com/resources/frequently-asked-questions-and-answers-about-teledentistry.html
- www.ada.org/~media/ADA/Publications/Files/CDT_D9995D9996-GuideTo_v1_2017Jul17.pdf?la=en
- www.avvocatoinfamiglia.com/aiutiamo-le-famiglie-io-agisco-e-mi-curo-con-il-dentista-sociale/
- www.leggioggi.it/2019/04/18/dentista-sociale-2019/
- www.ordinemedici.bz.it/cmscontent/upload/Odontoiatri/DL%2034%202020_Decreto%20rilancio.pdf
- www.enpam.it/2020/ecco-la-carta-gratuita-per-rateizzare-i-contributi-enpam/
- www.repubblica.it/economia/2020/06/27/news/tetto-contanti_pagamenti_pos_professionisti-260313281/
- www.doctoros.it/rubriche/commercialista/Novita-fiscali-2020-effetti-per-gli-odontoiatri/
- www2.dentalclub.it/sindrome-da-burnout/

XTCERA

XTCERA Complete Digital Workflow

Sales manager: Jacky LAU ☎ 0086 18576486050
 Jacky.Lau@xianton.com 📧 web : en.xtcera.com

- Dental 3D Scanner**
Fast scanning, high accuracy
- XT Scanner P2**
High cost-effective oral intraoral
- Zirconia dental blanks**
SHT Pre-shade/SHT ML/ 3D ML
- X-mill D5**
Wet&Dry 5-axis dental milling machine
- XT-S100 Zir furnace**
Normal Speed/Fast Speed
- Training and after service**
Provide online and onsite technical support

A USEFUL TOOL FOR YOUR WORK

LO STRUMENTO PER IL TUO LAVORO

We help you export in 189 countries
Ti aiutiamo ad esportare in 189 Paesi

We focus on transparency.

Noi puntiamo sulla trasparenza.



26,983 CONTACTS
CONTATTI

DISTRIBUTORS
DISTRIBUTORI

27,490 CONTACTS
CONTATTI

28,900 CONTACTS
CONTATTI

MANUFACTURERS
PRODUTTORI

47,786 CONTACTS
CONTATTI

4,562 CONTACTS
CONTATTI

ASSOCIATIONS
ASSOCIAZIONI

4,267 CONTACTS
CONTATTI

Our Staff | Il nostro Staff



Baldo Pipitone
CEO - Publisher
baldo.pipitone@infodent.com



Paola Uvini
General Manager
paola@infodent.com



Silvia Borriello
Editorial Director
silvia.borriello@infodent.com



Riccardo Bonati
Marketing Consulting Manager
riccardo.bonati@infodent.com



Alberto Faini
Infomedix Odontostoma Manager
a.faini@infomedix.it



Ilana Ceccariglia
Social Media Strategist
ilana.ceccariglia@infodent.com



Cristina Garbuglia
Exhibition Manager
cristina.garbuglia@infodent.com



Claudia Proietti Ragnesi
Marketing Consultant and Press Officer
proietti@infodent.com



Nadia Coletta
Newcomer & Delivery
nadia@infodent.com



Silvia Cruciani
Art Director
silvia.cruciani@infodent.com



Antonio Maggini
Graphic & Newsletter
artwork@infodent.com



Fausta Riscaldati
Financial Manager
fausta.riscaldati@infodent.com



Massimiliano Muti
IT Manager
max@infodent.com



Manuela Ghirardi
Database Manager
manuela.ghirardi@infodent.com



Luca Maria Pipitone
Technical contents Manager
luca.pipitone@infodent.com



Veronica Viti
Infomedix Marketing Consultant
veronica.viti@infomedix.it

Seriousness, professionalism and competence have been characterizing our B2B experience in the world for 25 years.

Da 25 anni la nostra esperienza nel B2B nel mondo con serietà, professionalità e competenza.

We can offer a worldwide visibility to your company. Even only one contract signed with one distributor of our database can help you multiply your ROI.

La visibilità che offriamo ai nostri clienti è a livello mondiale: basta anche un solo contratto chiuso con uno dei distributori raggiunti dalla nostra piattaforma per moltiplicare il valore del tuo investimento.

Our brands

I nostri marchi



in Brief

in Brief



▶ INDUSTRY NEWS



▶ BULLETIN & INDUSTRY NEWS



Publishing House: Infodent S.r.l.
Via dell'Industria 65 - 01100 Viterbo - Italy
Tel: +39 0761 352 198 - Fax: +39 0761 352 133

All our loan-granting process of multichannel services, included the partners search all over the world for our customers, are certificated according to the quality system ISO 9001:2015 through the certification authority DNV-GL.

Tutti i nostri servizi sono certificati secondo il sistema ISO 9001:2015 come servizi di comunicazione e marketing multicanale

YOUR VIRTUAL SHOWCASE ACCESSIBLE ALL YEAR ROUND
LA TUA VETRINA VIRTUALE ACCESSIBILE 365 GIORNI ALL'ANNO

THANKS TO THE 244
EXHIBITING COMPANIES

GRAZIE ALLE 244 AZIENDE
CHE PARTECIPANO

THANK YOU!

3DIEMME	SISMA	diagnext.com	LED	Rolence Enterprise Inc.
8853	Spring Health Products	DIGITAL IMAGING	Lorien Industries	RTI Group
AdDent	Stern Weber	Ditron Dental	LULLUBEE LABS	S.I.N. Implant System
Amann Girrbach	Takatori Corporation	DRC Global	Magdent	SACRED INTERNATIONAL
Anthos	TCS Dental	DWS	mdsimulation	Saliwell
B&B Dental	TKD - Tekne Dental	DynaFlex	MDT Micro Diamond Technologies	Sama ULNA
Biosafin	Tribest Dental Products	DYNATABS	MEDECY Medical Laser	Satellite Industries
BIOSTA.	Vall-cer	Echolight	MEDIANA	SDI
BMI Biomedical International	Vericom	elecsystem Int'l Trade & Service	Medical Scientific	Seil Global
BMS Dental	Villa Sistemi Medicali	EPED	Medisept	Shahak & Co. Diamond Tools
Calze G.T.	1Flex Technology	Eversens	Meta Biomed	SHD ITALIA
Castellini	ACEM	ExamVision	Metaltronica	Shenzhen Upcera Dental Tech.
Dental Devices	AceTech	FARO	MGM IMPLANT	SIA ORTHODONTIC
Dental Line	Ackuretta Technologies	Forca Healthcare	Micerium	MANUFACTURER
DMP	ACRO Biomedical	G.Comm	Mode Medikal	Sirane Ltd (t/a Enaris)
Foshan Cingol Medical Instrument	ACTEON Group	GDT Implants	MUELLER-OMICRON GMBH & CO.	Skanray Europe
Geass	ADANY SYSTEMS	Ghimas	MULTYSYSTEM	Soon Soon Mfg. & Trading
General Medical Merate	Alfa Gate	Globalte	Navadha Enterprises	SoWash
GNI Ortho	All Medical Papastamopoulos	Hako-Med Italia	Nero Group	Spectra Medical
IEC - Innovative Endoscopy	Alltton (Guangxi) Instrument	HANGZHOU KAILONG Medical	Neuroteg	Sutumed Corp
Components	AMICO NP JSC	Instruments	NICAL	Syndex Technical Supplies
I.A.E. Industria Applicazioni	Astra Mobili Metallici	Happy Business Services	Nicefeel Medical Device Technology	Technology in Biomaterials
Elettroniche	ATS Dental	hawo	NINGBO ICAN MACHINES	Tecnocarta
IMS GIOTTO	Avinent Implant System	HealthyLine	Ningbo Joident Electronics	Teethline - Leonardo Acrylic Teeth
iRes	Ball Head System	HI-TEC IMPLANTS	Technology	Temp-Off
JD Honigberg International	Besmile	HIWIN TECHNOLOGIES	Nüve San. Malz. İma ve Tic.	Tenty Overseas Corporation
Kemdent	Bio Composants Médicaux	HomeHealthSystems	O.D.P.	The Israel Export Institute
Lafomed	Bio-Art Equipamentos	Hu-Friedy	OLIDENT	THE VIGGOR
Lares Research	Odontológicos	HYPODENT INTERNATIONAL	Olsen Industry	Ticare
Lascod	Biostamina	IBODONTIT	Oral3D	Timago International Group
Lasotronix	BIOTEC	ICIM INTERNATIONAL	OVERMED	Spółka z o.o. i Spółka - Spółka
Malaysian Rubber Council	Blossom / Mexpo International	IDS	Owandy Radiology	komandytowa
Mariotti&C	BOREA	IMICRYL	Oxy Implant	TITANMED
Media Lab	Capenergy Medical	IML	OZONOMATIC SYSTEM	TOROS-GROUP
Mesa Italia	Carbon	Implant Protesis Dental	Pathfinder by ABraCadabra	TOV IMPLANT
Mestel Safety	CardiacSense	INDO ALLINCO IMPEX	PERFLEX	Tressis Italia
Microcopy Dental	Casella	Industrie Biomediche Insubri (IBI)	Phibo	Tulip Medical Supplies
Miglionico	CEI - Skan-X Radiology Devices	INNOVATIVE MATERIALAND	Piksters Erskine Oral Care	Unilene
Mocom	ClearSmile Asia	DEVICES	POLAR FIX INDUSTRIA E COMERCIO	UP3D TECH (Shenzhen)
Multimedical	Control-X Medical	Interdent	DE PRODUCTOS HOSPITALARES	Urosystem
MyRay	Dassym	Invioss	POLIDENT	Venus Dental
Nanning Baolai Medical Instr.	Dental Creations	Invivo Medical	PREVEST DENPRO LIMITED	VeriFresh
New Life Radiology	Dental Tech	ISIGUN MEDIKAL MÜH. SAN VE TİC.	Printex	VITA ITALIA
NewTom	Dental Technologies	ITALRAY	ProDigiDent	Vital Esthetique
Pastelli	Dentalfarm	J+K Instruments	Puresys	VITALI
Rotenberg Integrated Systems	DentalMaster	JPI Healthcare	QUEST Corporation	Wiedehopfdent
Sabilex	DENTATUS	Kagayaki	Quinelato Surgical Instruments	YAMAHACHI DENTAL
SANKOM Switzerland	Dentirex	KEEP WALKING PROJECT	RECURSOS MEDICOS	You First Services
Seiler Medical	Dentmate Technology	Kimetec	RHEIN83	ZEEV IMPLANTS
Silfradent	Dexcovin	LABATASIA	Richmond Dental & Medical	

NEW!



infomedixodontoiatria.it



**Discover the new magazine for the Italian dentistry.
An updated and valuable tool for the sharing of knowledge.
Scopri la nuova rivista sul mondo dell'odontoiatria Italiana.
Uno strumento attuale e fruibile per la condivisione del sapere.**

consulente.comunicazione@infomedix.it | T. +30 0761 352133

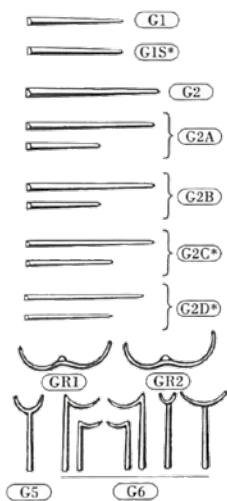
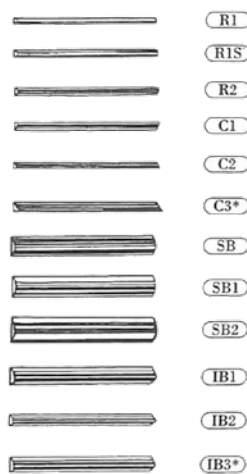
INFO MEDIX
la condivisione del sapere
ODONTOIATRIA ITALIANA

PR Preformed Resin

La Preformed Resin produce da più di 40 anni preformati in resina per la protesi scheletrica con caratteristiche uniche riconosciute in tutto il mondo.

Con l'esperienza acquisita in questi anni la Preformed Resin sta investendo molte risorse nella ricerca di nuovi prodotti da inserire nel proprio portafoglio, per le nuove sfide che il mercato ci riserva.

Un grazie a tutti gli utilizzatori dei nostri prodotti nel mondo.



Descrizione: resina deformabile per la modellazione a cera persa.
Precauzioni: non conservare vicino a fonti di calore.
Tenere lontano dalla portata dei bambini. Non ingerire.
Quantità: 10 cartelle



*NUOVE FORME - NEW FORMS

STERIL MAXIMUM: Class B autoclave designed and manufactured according to EN13060.
STERIL MAXIMUM: l'autoclave di Classe B progettata e costruita secondo la EN 13060.



Built-in vaporizer, which generates overall energy savings thanks to more rapid cycles and consequent drastic reduction in water and energy consumption.

Stainless-steel chamber. Large graphic display, a complete management and control software, make the autoclave extremely user-friendly: each single operation may be displayed in more than 10 different languages which can be selected and set up through the user menu. Built-in printer, electrical door lock and internal connection settings for water purification system.

The MTS (Memory Test System) is a technical backup which has been developed to assist the user with more reliable and faster diagnosis, reducing as a consequence the management costs. 10 different sterilization cycles and 2 test cycles ("Vacuum Test" and "Helix/Bowie&Dick Test"). It is possible to select both type-B cycles (6, with fractioned vacuum) and type-S cycles (4, with pre and post vacuum), according to the type of material to be sterilized.

La BMS Steril Maximum dispone di vaporizzatore incorporato, che permette tempi di lavoro più rapidi, consumo di energia minore, ridottissimi consumi di acqua: insomma risparmio. Camera in acciaio INOX. L'utilizzo dell'autoclave è semplice grazie all'ampio display grafico ed al completo software di gestione e controllo: ogni singola operazione viene visualizzata in ben 10 lingue diverse, impostabili dal menu utente. Stampante incorporata, chiusura elettrica del portello e predisposizione interna per l'allacciamento ad un sistema di depurazione acqua.

Per l'assistenza è stato sviluppato il MTS (Memory Test System) che permette diagnosi più sicure e più veloci: quindi minori costi di gestione. BMS Steril Maximum è un'autoclave di classe B con 10 diversi cicli di sterilizzazione + 2 cicli test ("Vacuum test" e "Helix Test/ B&D"). È possibile selezionare sia cicli di tipo B (6, con vuoto frazionato) sia cicli di tipo S (4, con pre e post vuoto) a seconda del tipo di materiale che si intende sterilizzare.

BMS DENTAL S.r.l.

Via M. Buonarroti, 21-23-25
Z.Ind.le 56033 CAPANNOLI (PISA) ITALY
Tel: +39 0587 606089

info@bmsdental.it // www.bmsdental.it

Visit us at: Smart Medical Fair

www.smartmedicalfair.com/stand/h1p4b5z1521
www.smartmedicalfair.com/stand/h4p6b5z1522

All ^{you}
NEED
is Love
and



Disinfection



Glass Ionomer Cements



Impression Materials



Sterilization

and much more

We Are Not in Lockdown!

Non Siamo in Lockdown!

In this historical moment, in which the whole world seems suspended, a comparison between the pandemic, dominating our cultural and informative scenario, and the small, but important, dental sector is unavoidable. We have discussed it together with Mr. Fabio Ansuini, owner of Dentecom S.r.l., specialized in personalized implant consulting.

In questo momento storico, in cui tutto il mondo sembrerebbe essere in attesa, è inevitabile il confronto fra la pandemia, che domina lo scenario culturale ed informativo, ed il piccolo, ma importante, settore odontoiatrico. Ne Abbiamo riflettuto insieme a Fabio Ansuini, titolare della Dentecom S.r.l., specializzata in consulenze implantari personalizzate.



With regards to your sector, what is your opinion on this historical moment?

Beyond the specific situation within Italy, we see all Western countries, related to us, adopting the same line of behavior: "navigation by sight", seeing how things go.

As a matter of fact, we must be inspired by this apparently uncertain way of behaving to focus on our own world, by making specific observations. We are clearly going through a crisis, with many difficulties, a generalized mistrust and, above all, the fear of contagions but, despite this, dentists and dental technicians have readily adapted to Covid-19 prevention regulations and the dental office remains a safe place!

Dentists seem to be the medical category that best reacted to the epidemic.

Exactly. In fact, even before the epidemic, there were rather strict health safety protocols within the dental practice, which also included masks, gloves and, in some cases, face shields. I believe that, overall, these measures have really helped to keep infections low in this sector. In addition, what we are experiencing right now is further strengthening of health precautionary measures, making the dental office an even safer place.

How is the trend in implant sales?

The opinion of a single company cannot be indicative. You can experience moments of decline in sales, or notice positive performances, but this is part of a normal economic variability, not representative of the sector. Obviously, there has been a slow-down, certainly this sector has suffered a blow. Ultimately however, I would say that business has not stopped and indeed, there are stimuli that we must keep up with.

In relazione al suo settore, cosa pensa di questo momento storico?

Al di là della situazione specifica in Italia, vediamo che tutti i paesi occidentali a noi affini adottano una stessa linea di comportamento: la "navigazione a vista". A questo modo di procedere, apparentemente incerto, ci dobbiamo ispirare per seguire il nostro mondo, facendo delle osservazioni specifiche. Stiamo chiaramente attraversando un momento di crisi, con tante difficoltà, una diffidenza generalizzata e soprattutto la paura dei contagi ma, nonostante ciò, gli studi odontoiatrici e odontotecnici si sono adeguati prontamente alle norme di prevenzione del Covid-19 e lo studio dentistico rimane un posto sicuro!

Gli Odontoiatri sembrano infatti essere la categoria che ha reagito meglio all'epidemia.

Esattamente. In realtà, già prima dell'epidemia all'interno dello studio erano adottati protocolli di sicurezza sanitaria piuttosto rigidi, tra cui mascherine, guanti e in alcuni casi schermi che, nel complesso, credo abbiano aiutato molto a mantenere bassi i contagi in questo settore. Inoltre, tutto quello che stiamo vivendo non fa altro che rafforzare le misure di precauzione sanitaria, rendendo lo studio dentistico un posto ancora più sicuro.

Che andamento si riscontra nelle vendite di impianti?

L'opinione di una sola azienda non può essere indicativa. Si possono verificare momenti di calo delle vendite, oppure notare delle performance positive, ma ciò rientra in una normale variabilità economica, non rappresentativa del settore. Com'è comprensibile una diminuzione c'è stata, anche questo settore un colpo lo ha subito. In definitiva, direi che il lavoro non si è fermato ed anzi, ci sono stimoli ai quali bisogna stare dietro.

Which stimuli are you referring to?

Social and economic stimuli. I am referring to an exhausted patient, to whom we must offer both attractive and cost-effective treatments, also as alternative to other expenses that are currently prohibited. The market is however always a big question mark. We must face the economic downturn but at the same time we need to be attractive to customers. In brief, we should take the opportunity to push the millions of people needing treatment and rehabilitation to take advantage of this suspended time, motivating them with quality treatments and deferrable economic solutions.

Do you think people are simply waiting?

Yes exactly. As mentioned, people are not spending on restaurants, shows, travel, as well as for many other things that are part of a modern and fulfilling lifestyle consequently, those with no economic problems, can direct their resources towards medical care and self-care. Particularly dental care, being connected to an aesthetic aspect, can give a feeling of gratification, compensating the restrictive lifestyle we have been constrained to in this historical moment.

Anti Covid regulations have created difficulties in dental offices and have extended intervention times. What is your opinion?

Yes, absolutely. From this point of view the difficulties are obvious. Clearly, longer times necessarily translate into economic losses and therefore into uncertainties for one's professional future and for the practice itself. Despite everything, the sector is not on a halt and the dentist's enthusiasm, together with the patient's need for treatment, are by no means exhausted.

The fear of Covid-19 is proving more difficult to contain than the virus itself, for both professionals and patients. What do you think?

I believe that fear, within a certain limit, is necessary. Without it, you would risk running into unpleasant, sometimes even serious, inconveniences. However, it is precisely to this that we must react, focusing on the patient, without whom nothing would move, neither the dentist, nor the laboratory, even less the supplier or the industry. Right now, I think the best strategy is mitigating this fear as much as possible, as well as patients' distrust, trying to get the right information to them, by communicating how safe dental practices effectively are. However, it is also necessary not to underestimate the economic side, which plays a leading role on the national scene. Here, uncertainty of the future reigns supreme and patients are afraid of spending money that could jeopardize their monetary reserves. In this case, the dentist must be able to offer smart solutions, by also meeting patient's economic needs. Specifically, in dental prosthetics it is important to offer practical, fast, and cost-effective solutions conveying a sense of completeness to the patient and that, unlike in the past, can be finalized in a short time.

We are told that we should not see the future of dentistry as a return to normality but as a movement towards a "new normal". Is it true?

There is too much philosophy on issues that are not even concrete. In my opinion, nothing is ever the same and normality is a relative concept. Every event, large or small, leaves a mark that promotes the evolution of the context from the past to the present, creating the "new normal". Nonetheless, for sure this epidemic will impact our future, but I think it will be far from a post-apocalyptic scenario.

A quali stimoli si riferisce?

A stimoli di tipo sociale ed economico. Mi riferisco ad un utente ormai sfinito, al quale dobbiamo offrire cure e proposte allettanti anche in alternativa ad altre spese che in questo momento sono interdette. La grande incognita rimane comunque sempre il mercato. Dobbiamo fare i conti con la contrazione economica e allo stesso tempo essere attrattivi. In sintesi, dovremmo cogliere l'occasione per spingere i milioni di utenti che hanno bisogno di cure e riabilitazioni a sfruttare questo tempo sospeso, motivandoli con proposte di qualità e dilazionabili.

Secondo lei le persone stanno semplicemente aspettando?

Sì, esattamente. Come accennavo, le persone non stanno spendendo in ristoranti, in spettacoli, in viaggi, così come per molte altre cose che fanno parte di uno stile di vita moderno ed appagante e di conseguenza, chi non ha problemi economici, può indirizzare le proprie risorse verso le cure mediche e la cura di sé stesso. In particolar modo, le cure odontoiatriche, essendo anche associate ad un discorso estetico, possono dare un senso di gratificazione che compensa lo stile di vita restrittivo che siamo costretti a vivere in questo momento storico.

Le norme anti Covid hanno creato difficoltà nello studio dentistico e dilatazione dei tempi di intervento. Qual è la sua opinione?

Sì, assolutamente. Da questo punto di vista le difficoltà sono evidenti. Chiaramente i tempi più dilatati si traducono necessariamente in perdite economiche e quindi in incertezze per il proprio futuro professionale e dello studio stesso. Nonostante tutto, il settore non è bloccato e l'entusiasmo dell'Odontoiatra con l'esigenza del paziente di curarsi non si sono affatto esauriti.

Il timore del Covid-19 si sta dimostrando più difficile da contenere del virus stesso, sia per i professionisti che per i pazienti. Cosa ne pensa?

Credo che il timore, entro un certo limite, sia necessario. Senza si rischierebbe di incorrere in inconvenienti spiacevoli, talvolta anche gravi. Tuttavia, è proprio su questo che bisogna agire, incentrando il discorso sul paziente, senza il quale non si muoverebbe nulla, né l'Odontoiatra, né il laboratorio, tantomeno il fornitore e l'industria. In questo momento, la miglior strategia credo sia di attenuare il più possibile tale timore, nonché la diffidenza dei pazienti, cercando di far arrivare loro le informazioni giuste, trasmettendo la reale sicurezza sanitaria presente nello studio dentistico. È, però, altresì necessario non sottovalutare il lato economico, che ricopre un ruolo di primo piano nel panorama nazionale. Qui, l'incertezza del futuro regna sovrana e il paziente ha paura di spendere cifre che potrebbero mettere a repentaglio le proprie riserve monetarie. In questo caso, l'Odontoiatra deve poter offrire soluzioni intelligenti, che vadano incontro anche all'esigenze economiche del paziente. Nel caso specifico delle protesi, bisogna offrire soluzioni pratiche, veloci ed economiche che nel complesso trasmettano al paziente un senso di finitezza e che, diversamente dal passato, possano essere finalizzate in tempi brevi.

Si dice che non bisogna vedere il futuro dell'Odontoiatria come un ritorno alla normalità ma come un movimento verso una "nuova normalità". È vero?

Si filosofeggia troppo su temi piuttosto aleatori. Secondo me niente è mai come prima e la normalità è un concetto relativo. Ogni evento, grande o piccolo che sia, lascia un segno che promuove l'evoluzione del contesto dal passato al presente, creando la "nuova normalità". Tuttavia, quest'epidemia sta lasciando un segno decisamente importante in un futuro che, a mio avviso, sarà distante da un immaginario post-apocalittico.

IMMUN PLUS - PREVENTION KIT

Supplements for a Virus-Proof Immune System

silfradent® mabelmed
partner  **swiss**
www.mabelmed.swiss

Covid-19 penetrates through the respiratory tract. It is essential to maintain the surface of the upper aerodigestive tracts, made up of epithelial cells, at the highest level of trophism, integrity and functionality through the protective epithelial vitamins.

LYSOZYME: It is a natural molecule and is indicated for tolerability, the broad spectrum of antiviral and antibacterial action, immune activation. Being a strongly basic protein, it lyses viruses consisting of Ribonucleic Acid protected by a thin limb.

LACTOFERRIN (LF): It is a natural, non-toxic molecule, in close anti-infective, immunomodulatory, antiviral synergy with Lysozyme. Both act on bacterial and viral membranes through the interaction of their anionic charges with the cationic ones of the membranes and through the cleavage with enzymatic mechanisms of the β 1-4 glycosidic bonds of the peptidoglycan, thus killing many bacteria and viruses by cytolysis. The study, just published in the "Journal of Molecular Science", confirms that Lactoferrin acts as a protective factor.



VITAMIN C: Its vital biological activity is the transport of hydrogen to various stages of the intermediate metabolism. Due to the known and strong activation of natural immunity and defense mechanisms, vitamin C finds multiple indications in the prevention and treatment of infections.

VITAMIN D: It is a hormone that enters the cell nucleus where it regulates the expression of genes by participating in the proper functioning of the immune system and, in particular, making it more active against pathogenic germs by counteracting the excessive inflammatory response. Many studies confirm that vitamin D

protects against viral infections of the upper respiratory tract and that, during Sars-CoV-2 infection, it reduces the risk of serious complications.

VITAMIN K2: Vitamin K2 acts in synergy with other fat-soluble vitamins such as vitamin D.

FACTORS AFFECTING THE IMMUNE SYSTEM

The first is undoubtedly nutrition. The immune system, in fact, cannot function adequately in the presence of malnutrition - either by excess or by defect. Stress follows. Finally, the intestinal microbiota, or the trillions of bacteria - and viruses - that live in the intestine and continuously "communicate" with our immune system, deeply influencing its functioning.

SUPPLEMENT IMMUN PLUS

Ingredients: Pure LactoFerrin, Lysozyme hydrochloride, Vitamin K2, Vegetable Vitamin D3, Bidistilled water

It is a supplement designed to protect the mucous membranes of the upper respiratory tract, locally stimulating the immune defenses, thus preventing viruses and bacteria from passing through the first anatomical filter of our body.

IMMUN PLUS - PREVENTION KIT

Integratori per un sistema immunitario a prova di virus

silfradent® mabelmed
partner  **swiss**
www.mabelmed.swiss

Il Covid-19 penetra attraverso le vie respiratorie. La superficie delle vie aerodigestive superiori, costituita da cellule epiteliali, è essenziale mantenerne al massimo livello trofismo, integrità e funzionalità mediante le vitamine epitelio protettive.

LISOZIMA: è una molecola naturale ed è indicato per tollerabilità, l'ampio spettro d'azione antivirale e antibatterico, l'attivazione immunitaria. Essendo una proteina fortemente basica lisa i virus costituiti da Acido Ribonucleico protetto da un'esile membrana.

LATTOFERRINA (LF): è una molecola naturale, non tossica in stretto sinergismo antinfettivo, immunomodulante, antivirale, col Lisozima. Agiscono entrambi sulle membrane batteriche e virali mediante l'interazione delle loro cariche anioniche con quelle cationiche delle membrane e attraverso la scissione con meccanismi enzimatici dei legami β 1-4 glicosidici del peptidoglicano, uccidendo così molti batteri e virus

per citolisi. Lo studio, appena pubblicato sul "Journal of Molecular Science", conferma che la Lattoferrina agisce come fattore protettivo.

VITAMINA C: la sua attività biologica vitale è il trasporto di idrogeno invarie fasi del metabolismo intermedio. Per la conosciuta e forte attivazione dell'immunità naturale, dei meccanismi di difesa, la vitamina C trova molteplici indicazioni nella prevenzione e cura delle infezioni.

VITAMINA D: è un ormone che entra nel nucleo delle cellule dove regola l'espressione dei geni partecipando al corretto funzionamento del sistema immunitario e, in particolare, rendendolo più attivo contro i germi patogeni contrastando l'eccessiva risposta infiammatoria. Molti studi confermano che la vitamina D protegge dalle infezioni virali del tratto respiratorio superiore e che, in corso di infezione da Sars-CoV-2, riduce il rischio di gravi complicanze.

VITAMINA K2: La vitamina K2 agisce in sinergia

con altre vitamine liposolubili come la vitamina D.

FATTORI CHE INCIDONO SUL SISTEMA IMMUNITARIO

Il primo è senz'altro la nutrizione. Il sistema immunitario, infatti, non può funzionare in modo adeguato in presenza di malnutrizione - sia per eccesso che per difetto. A seguire c'è lo stress. In ultimo, il microbiota intestinale, ovvero i triloni di batteri - e virus - che abitano nell'intestino e "dialogano" continuamente con il nostro sistema immunitario influenzandone profondamente il funzionamento.

SUPPLEMENT IMMUN PLUS

Ingredients: Lattoferrina pura, lisozima cloridrato, vitamina K2, vitamina D3 vegetale, acqua bidistillata

È un integratore studiato per proteggere le mucose delle prime vie respiratorie, stimolando localmente le difese immunitarie, impedendo così a virus e batteri di passare attraverso il primo filtro anatomico del nostro corpo.

SILFRADENT S.R.L.

Via Giuseppe di Vittorio, 37
47018 S.Sofia (FC) - Italy

T. +39 0543 970684

Fax: +39 0543 970770

www.silfradent.com

info@silfradent.com

BIO SHIELD REPAIR- RED

In the Name of Innovation

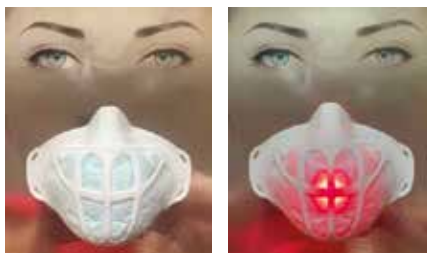
In a totally uncertain historical moment when the world population was forced to radically change their habits of life a revolutionary device was born: BIO SHIELD REPAIR, the first mask able to perform a therapeutic effect by regenerating tissue. A natural help to tackle viral diseases and influenza and to enhance immune defenses.

FEATURES

BIO SHIELD REPAIR it looks like a mask with a watertight "clamshell" shell and a therapeutic red light inside.

EXCLUSIVE SHELL

- Mabelmed Swiss Nanotechnology 3D Imprint™
- Exclusive property Mabelmed Swiss S.A.
- 3-Layer Tissue TNT100%:
- 1 water repellent layer in PP.
- 2 PET filter sheets with a thickness of 1 mm.
- Area in contact with the skin in hypoallergenic material (SEBS)
- Swiss Engineered & Design
- Made in Italy



PHOTONIC LIGHT

The effect of light on the capillaries of the mucosa has various effects, including:

1. It reduces the viscosity of the blood with consequent improvement of the blood circulation locally.
2. It improves the oxygenation of the mucosa, accelerating its metabolism and the ability to dispose of anti-inflammatory substances.
3. It reduces local inflammation (edema, allergy).
4. It promotes the secretion of lysozyme and macrophages within the nasal mucosa, improving the function of the immune system, decontaminating the mucosa itself.

BIO SHIELD REPAIR- RED

In the Name of Innovation

In un momento storico talmente incerto in cui la popolazione mondiale è stata costretta a cambiare radicalmente le proprie abitudini di vita è nato un device rivoluzionario: BIO SHIELD REPAIR, la prima mascherina in grado di svolgere un effetto terapeutico rigenerando i tessuti. Un aiuto naturale per contrastare le malattie virali e l'influenza e per potenziare le difese immunitarie.

CARATTERISTICHE

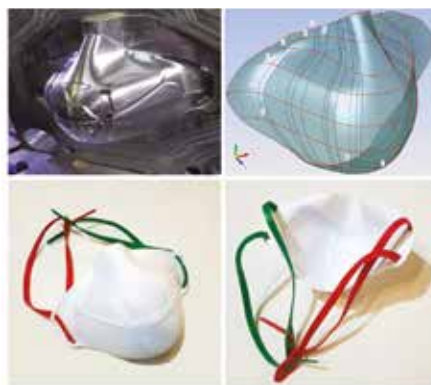
BIO SHIELD REPAIR si presenta come una mascherina dotata di un guscio «a conchiglia» a tenuta stagna e una luce rossa terapeutica al proprio interno.

GUSCIO ESCLUSIVO

Mabelmed Swiss Nanotechnology 3D Imprint™

Proprietà esclusiva di Mabelmed Swiss S.A. Tessuto TNT100% a 3 strati:

- 1 strato idrorepellente in PP
 - 2 strati filtranti in PET con spessore di 1 mm.
- Zona a contatto con la pelle in materiale anallergico (SEBS)



Swiss Engineered & Design
Made in Italy

LA LUCE FOTONICA

L'effetto della luce a livello dei vasi capillari della mucosa svolge diversi effetti, tra cui:

1. Riduce la viscosità del sangue con conseguente miglioramento del circolo sanguigno a livello locale.
2. Migliorare l'ossigenazione a livello della mucosa, accelerandone il metabolismo e la capacità di smaltimento di sostanze anti-infiammatorie.
3. Riduce l'infiammazione locale (edema, allergia).
4. Promuovere la secrezione di lisozima e macrofagi

5. It improves and stimulates the antiviral and antibacterial function performed by the nasal mucosa and reduces exposure to allergic processes.
6. Accelerates local reparative processes by preventing hemoptysis.
7. It improves the action of the vibrating cilia of the nasal mucosa by strengthening its ability as the first filter of the mucosa itself.
8. Improves cellular resistance by improving local defenses.
9. Reduces inflammatory processes.

BACTERIAL FILTRATION EFFICIENCY TEST

BFE average percentage: 98,8%

(standard deviation = 0,19%; Confidence interval at 99%: 0,22%)

Sample n. 1 2 3 4 5

BFE (%) 99,1 98,7 98,7 98,7 98,6

Summative test result: PASSED

Conclusion: complies with the filtration standards required by the European standard EN 14683:2019 + AC:2019 (E) for type I and type II surgical masks

all'interno della mucosa nasale, migliorando la funzione del sistema immunitario, decontaminando la mucosa stessa.

5. Migliora e incentiva la funzione antivirale e antibatterica svolta dalla mucosa nasale e riduce l'esposizione a processi allergici.
6. Accelerare i processi riparativi locali prevenendone l'emottisi.
7. Migliora l'azione delle ciglia vibratili della mucosa nasale rafforzandone la capacità di primo filtro della mucosa stessa.
8. Migliora la resistenza cellulare migliorandone le difese locali.
9. Riduce i processi infiammatori.

BACTERIAL FILTRATION EFFICIENCY TEST

BFE percentuale media: 98,8%

(deviazione standard = 0,19%; Intervallo confidenza al 99%: 0,22%)

Campione n. 1 2 3 4 5

BFE (%) 99,1 98,7 98,7 98,7 98,6

Risultato sommativo del test: SUPERATO

Conclusione: conforme agli standard di filtrazione previsti dalla norma europea EN 14683:2019+AC:2019(E)

per le mascherine chirurgiche di tipo I e II

A Snapshot on Italian Dentistry

Una Fotografia dell'Odontoiatria Italiana

POPULATION

60.2
million

POPOLAZIONE

60,2
milioni

ACTIVE DENTAL
OFFICES (EST.)

41,000

STUDI

ODONTOIATRICI
ATTIVI (STIMA)

41.000

ACTIVE DENTISTS
(2018, ISTAT)

49,552

DENTISTI ATTIVI
(2018, ISTAT)

49.552

DENTIST (ACTIVE)
PER 1,000 POPULATION
(2018, ISTAT)

0.82

DENTISTA (ATTIVO)
OGNI 1.000 ABITANTI
(2018, ISTAT)

0,82

SPESA TOTALE PER SERVIZI
ODONTOIATRICI
(2019, ISTAT)

7,7 MILIARDI

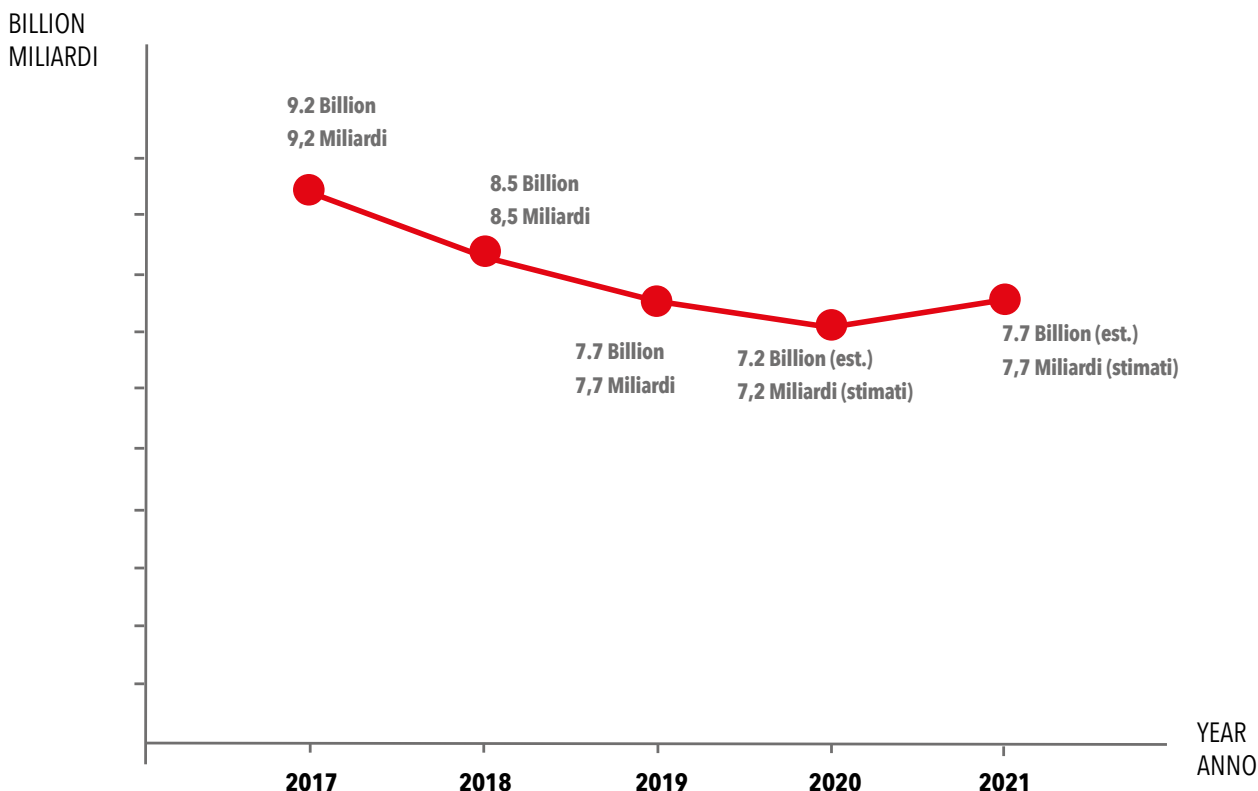
TOTAL ORAL HEALTH
SERVICES EXPENDITURE
(2019, ISTAT)

7.7 BILLION

As of 31st December 2019, resident population in Italy amounted to 60,244,639 units, witnessing a persistent decline of nearly 551,000 residents in the last five years. In line with the trend is also a declining demand for dental services by the Italian population, with around 0.5 visits per capita (less than 1 visit per person), and consequent total expenditure on dental services amounting to 7.7 billion in 2019, down from 8.5 billion in 2018.

Al 31 dicembre 2019, la popolazione residente in Italia ammontava a 60.244.639 unità, con un persistente declino di quasi 551.000 residenti in cinque anni. In linea con tale andamento anche un calo della domanda di servizi odontoiatrici da parte della popolazione italiana, con circa 0,5 visite pro-capite (meno di 1 visita a persona), e conseguente spesa complessiva per servizi odontoiatrici pari a 7,7 miliardi nel 2019, in calo da 8,5 miliardi del 2018.

**TOTAL ORAL HEALTH EXPENDITURE FOR DENTAL SERVICES
SPESA COMPLESSIVA PER I SERVIZI ODONTOIATRICI**



Source: ISTAT. Note: total expenditure does not include prosthetics expenditure and intermediary expenditure (insurance or other third-party payments)
Fonte: Istat. N.B. la spesa complessiva non include le spese per protesi e la spesa intermediata (terzi pagamenti, assicurazioni)

For sure, an epochal change has taken place within the last 10-15 years for Italian dentistry but what kind of a change is it? Is there a crisis and for whom?
The answer is simple. Patients visit dentists less frequently than before.

According to ISTAT's (the Italian National Institute of Statistics) latest available statistics, in 2005, the number of people visiting a dentist in the last 12 months was 39.3%. In 2013 it fell to 37.9%. In addition, the number of patients deferring their visits has increased from 24% in 2005 to 29.2% in 2013. Even if, in eight years, a 2% fall in number of visits might not seem too much, dental practices are losing around 40% of their turnover. So, what is going on?

Dentists are mostly working on performance, not so much because the population is no longer going to the dentist but simply because it has reduced the number of visits, maybe for many of those treatments that do not have to do with emergency or pain. Needless to say, economic reasons account for 85.2% on the total of those deferring dental visits. As proof of what mentioned, the oral health of the total population has in fact improved; in 2005, 37.8% of Italians had 28 natural teeth, rising

Un cambiamento epocale si è sicuramente verificato nell'odontoiatria italiana negli ultimi 10-15 anni, ma che tipo di cambiamento c'è stato? C'è una crisi e per chi?

La risposta è semplice. I pazienti vanno dal dentista meno frequentemente di prima.

Secondo le ultime statistiche ISTAT disponibili, nel 2005, il numero di persone che si sono recate da un dentista negli ultimi 12 mesi è stato del 39,3%, scendendo al 37,9% nel 2013. Inoltre, il numero di pazienti che rimandano le visite è aumentato dal 24% nel 2005 al 29,2% nel 2013. Anche se in otto anni un calo del 2% nel numero di visite potrebbe non essere così tanto, gli studi dentistici stanno perdendo circa il 40% del loro fatturato. E dunque, cosa sta accadendo?

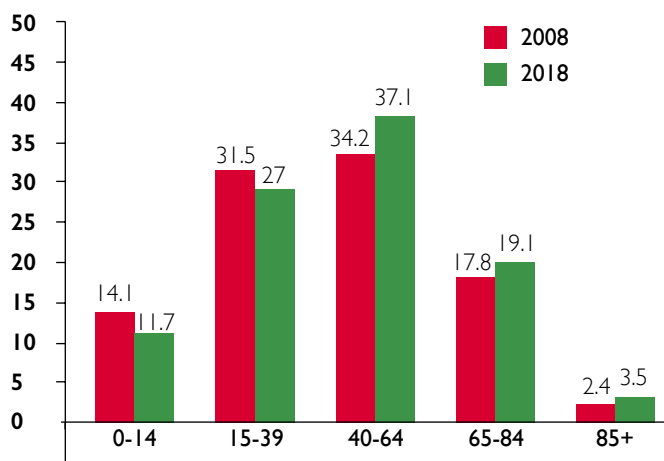
Gli Odontoiatri stanno lavorando soprattutto su prestazioni, non tanto perché la popolazione non si rechi più dal Dentista ma soprattutto perché ha ridotto il numero di visite, forse per molti di quei trattamenti che non hanno a che fare con l'emergenza o il dolore. Inutile dire che le ragioni economiche incidano per l'85,2% sul totale di coloro che hanno dilazionato le visite odontoiatriche.

A dimostrazione di quanto detto, la salute orale complessiva della popola-

RESIDENT POPULATION IN ITALY

1st January 2008 – 1st January 2018

(value in percentage)



Source: ISTAT, 2018

to 41.4% in 2013. While 12% were edentulous patients in 2005, falling to 10.8% in 2013.

A further major concern is the diversification of the country within North and South. In Southern Italy (ISTAT data) only 27.7% of the population aged 3 and over resorted to dental treatment compared to the national average of 37.9%. Also, as far as number of visits for prevention in the South, the percentage of people making them is almost half (16.1%) of that of the North (30.7%), while the number of those who have never been to a dentist is double: 12.1% against 6.2%. A further paradox is the increasing trend in the use of public or subsidized dental facilities within the country except for southern Italy, which has gone down from 4.4% in 2005 to 4.1% in 2013.

The Italian National Institute of Statistics (ISTAT), in 2015, placed the dentist in the first place in the basket of needs for the Italian population

According to a study, made by Bocconi University (Milan-Italy), on the operating mode of Italian dentistry, 75% of dental practices are made up of individual-independent professionals. Thus, the financial crisis is not so much for the patient (still going to the dentist, but less frequently and with improved oral health) but more for the mono-professional practice, mostly made up of professionals with an average age of 53 years, operating on average 24 years within their profession. In such a case, when we talk about a crisis on revenues, we address a population of dentists mainly within this segment, facing an identity crisis that needs to be dealt with, differently from younger dentists that might already have found the countermeasures to react to the change.

Last, but not least, is the fast aging of Italian population with consequent increase in oral healthcare needs and a welfare state not capable of supporting it. With a 22.6% of the population being over 65 years, against

one è effettivamente migliorata; nel 2005 il 37,8% degli italiani aveva 28 denti naturali, nel 2013 la percentuale è salita al 41,4%. Inoltre, mentre nel 2005 il 12% erano pazienti edentuli, nel 2013 sono scesi al 10,8%.

Nel 2015 l'ISTAT ha di fatto collocato il dentista al primo posto nel paniere dei bisogni della popolazione italiana

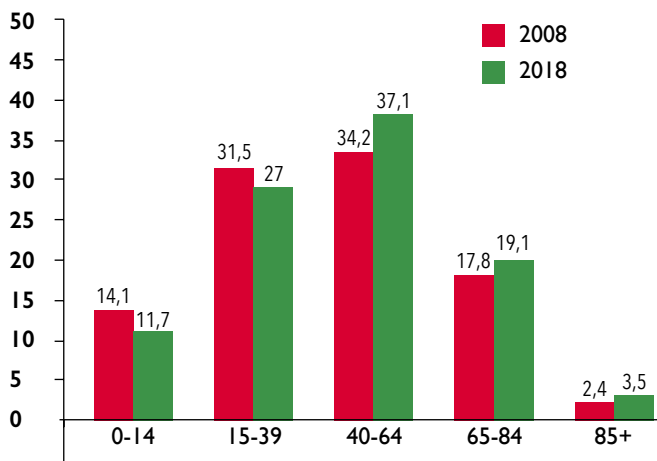
Altra grande questione è la diversificazione del paese tra Nord e Sud. Nel Mezzogiorno (dati ISTAT) solo il 27,7% della popolazione dai 3 anni in su è ricorsa alle cure odontoiatriche rispetto alla media nazionale del 37,9%. Inoltre, per quanto concerne il numero di visite per la prevenzione al Sud, la percentuale di persone che le effettua è quasi la metà (16,1%) di quella del Nord (30,7%), mentre il numero di chi non è mai stato dal dentista è doppia: 12,1% contro 6,2%. Paradossale risulta invece essere l'andamento crescente nell'utilizzo di strutture odontoiatriche pubbliche o convenzionate all'interno del Paese, ad eccezione del Sud Italia che è passato dal 4,4% del 2005 al 4,1% nel 2013.

Secondo uno studio, realizzato dall'Università Bocconi, sulle modalità operative dell'odontoiatria italiana, il 75% degli studi dentistici è composto da professionisti indipendenti. La crisi finanziaria, quindi, non è tanto per il paziente (che continua ad andare dal dentista, ma meno frequentemente e con una migliore salute orale) ma più per la pratica mono-professionale, composta perlopiù da professionisti con un'età media di 53 anni, che opera mediamente da 24 anni nell'ambito della propria professione. A tal proposito, quando ci si riferisce ad una crisi dei ricavi, ci si rivolge a una popolazione di Odontoiatri principalmente all'interno di tale segmento, che sta attraversando una crisi di identità che deve essere

POPOLAZIONE RESIDENTE IN ITALIA

1 gennaio 2008- 1 gennaio 2018

(valore percentuale)



Fonte: ISTAT, 2018

a European average of 18.9%, Italy represents the highest figure in Europe. The age group 0-14 years is decreasing (11.7%), as is the fertility rate (1.35 child per woman - European average is 1.58) with an average age of the population increasing to 44.7 years. According to studies, in spite of an increase in oral care needs among the elderly, the percentage of visits to the dentists decreases with increasing age, with 36.1% of over 65s visiting a dentist against only 29.2% over 75s.

Only around 5-7% of dental care is provided within the National Health System completely free of charge with the remainder through co-payments and mainly out-of-pocket. The Italian National Institute of Statistics (ISTAT), in 2015, placed the dentist in the first place in the basket of needs for the Italian population. According to an ISTAT report in October 2017, 11.7% of patients 15 years and older used the public service, 86.9% turned to the private sector but over 80% of expenses are out-of-pocket.

More investments to better focus on prevention is a must within Italian dentistry as ISTAT calculates that on the one hand the percentage of those who take care of their teeth decreases, today only about 37 Italians every 100 (i.e. 63 Italians give up dental care), and on the other hand there are those who still go to the dentist but less frequently.

Source:

Seminar organized by the National Journalist Association, titled "Oral Health - The Role of the Media for a Culture on Prevention". Among the speakers, Dr. Michele Cassetta, dental journalist and A.C. Professor Doctor-Patient Communication, University of Bologna, Dr. Antonella Polimeni, Professor University of Rome "La Sapienza", Dr. Enrico Gherlone, Prof. San Raffaele of Milan, President of the Association of Teachers in Dentistry.

According to an ISTAT report in October 2017, 11.7% of patients 15 years and older used the public service, 86.9% turned to the private sector but over 80% of expenses are out-of-pocket.

affrontata, a differenza dei colleghi più giovani che potrebbero aver già trovato le contromisure adatte per reagire al cambiamento.

Per ultimo, ma non meno importante, è il rapido invecchiamento della popolazione italiana con conseguente aumento delle esigenze di assistenza sanitaria odontoiatrica e uno stato sociale non in grado di supportarlo. Con un 22,6% della popolazione di età superiore ai 65 anni, ed una media europea del 18,9%, l'Italia rappresenta la percentuale più alta d'Europa. Diminuisce inoltre la fascia di età 0-14 anni (11,7%), così come il tasso di fertilità (1,35 figli per donna - con una media europea a 1,58) ed aumenta l'età media della popolazione a 44,7 anni. Nonostante un aumento dell'esigenza di cure odontoiatriche tra gli anziani, alcuni studi dimostrano che la percentuale di visite dal dentista diminuisce con l'aumentare dell'età, con il 36,1% degli over 65 che visita il dentista contro solo il 29,2% sopra i 75 anni.

Unicamente circa il 5-7% delle cure odontoiatriche vengono erogato all'interno del Sistema Sanitario Nazionale in modo completamente gratuito, il resto tramite pagamenti di ticket e principalmente out-of-pocket (di tasca propria). Nel 2015 l'ISTAT ha di fatto collocato il dentista al primo posto nel paniere dei bisogni della popolazione italiana. Secondo un rapporto ISTAT dell'ottobre 2017, l'11,7% dei pazienti dai 15 anni in su ha usufruito del servizio pubblico, l'86,9% si è rivolto al settore privato ma oltre l'80% delle spese è di tasca propria.

Più investimenti per focalizzare sulla prevenzione sono d'obbligo nell'odontoiatria italiana in quanto, secondo lo studio ISTAT, da un lato diminuisce la percentuale di chi si prende cura dei propri denti, oggi circa 37 italiani ogni 100 (ossia, 63 italiani rinunciano alle cure dentistiche) e dall'altro c'è chi visita ancora il dentista ma meno frequentemente.

Fonte:

Formazione ODG "La salute orale - Il ruolo dei media per una cultura della prevenzione". Tra i relatori: Dr. Michele Cassetta, giornalista odontoiatra, Docente A.C. Comunicazione Medico-Paziente Università di Bologna, Dr.ssa Antonella Polimeni, Prof. Ordinario alla Sapienza, Dr. Enrico Gherlone, Prof. Ordinario San Raffaele di Milano, Presidente Collegio Docenti di Odontoiatria

Dental Devices™
the instruments company

DENTAL DEVICES is a 40 Year Old Company specializing in MANUFACTURING & EXPORT OF DENTAL & IMPLANTS INSTRUMENTS.

We have a complete manufacturing unit comprising Latest High Tech Computerized CNC Machines on which we manufacture Very High Quality Dental Instruments & Implants according to the requirement of our customers with Precision and accuracy.

We are cGMP (FDA CERTIFIED), ISO 9001, CE MARKING & ISO 13488 & ISO 9001 CERTIFIED COMPANY

www.dentaldevices.pk info@dentaldevices.pk

The Distributors Wall

Looking for distributors? Interested to deal new products and improve your business? These are the pages for you: announcements of companies and distributors searching for each other. Your next partner is already waiting for you.

Cerchi distributori? Vuoi conoscere nuovi prodotti per migliorare la tua attività? Queste sono le pagine per te: annunci di produttori e distributori alla ricerca l'uno dell'altro. Il tuo prossimo partner ti sta già aspettando.

● Looking for products

● Looking for distributors

● Miscellaneous



Infodent International
Advertisers

All classifieds we receive will be verified. Any fraud or incorrect behavior will be reported to the competent international authorities.

Tutti gli annunci (classifieds) che riceveremo verranno verificati. Eventuali frodi e comportamenti scorretti verranno denunciati alle competenti autorità internazionali.



Addent, Inc. is a dealer oriented company located in the USA that manufactures and exports high quality advanced dental products. Over the past 19 years we have supplied major distributors in the USA and overseas. A combination of good service, quality, and affordability enables us to retain and attract customers.
www.addent.com
info@addent.com



Geass srl is the Italian company of innovative and high-performing dental implantology, with over 30 years of experience. Synthegra is the revolutionary laser implant surface, patented by Geass to reduce the risk of peri-implant infections and to promote osseointegration. We are looking for distributors in free areas. Contact: **info@geass.it**



HDC was established in 1994 with manufacturing the silicone materials which was developed first time in Korea by HDC. The first-time impression materials are Vinylate. This is our being symbol until now and Vinylate has been our pride of first-time impression material in Korea. Since 1994 we keep the Certificate of CE, FDA, CFDA for China and other countries requirement not to mention ISO13485. Launching restoration materials recently, it exerted efforts to become the best in the dental materials industry. Customer center: +82 31 704 0694 - **www.handae.co.kr**



DENTAL ALLOYS HERO manufactures Chrome - Cobalt and Nickel - Chrome dental alloys via the continuous casting process. We exclusively sell in bulk generic packaging. Distributors do their own branding and packaging. We are looking for business opportunities worldwide.
Hero Protective Alloys - sales@heroalloys.com



Dexcowin hand-held X-Ray-More Safety-More Convenience-More Durability Check our website for info about the CO-COON, the best 70 kV. handgun model x-ray. Ask for demo and try it in your practice. We are globally looking for agents/dealers, please contact:
Henk Peusken, director sales and marketing EMEA
henk.peusken@dexcowin.eu
www.dexcowin.com



We are looking for global partners! We are twenty years of professional manufacturer of Autoclaves/ Dental unit/ X ray/ Intraoral scanner, located in Ningbo, China. 3D intraoral scanner is our new product for the last two years, we received great results from our dealers. Please email us for more information!
runyes@runyes.com
Phone: +86 574 27709922
www.runyes.com



Lascod Spa Dental Material producer since 1946, offers PL/OEM goods, services and solutions for a wide range of industries and products with a reliable and confidential service for our PL customers. For further info do not hesitate to contact Us at **info@lascod.it** or visit our website **www.lascod.com**



SISMA designs and produces extremely high precision machinery, laser systems and 3D printers. We are looking for distributors of our range of solutions for the dental field worldwide. **SISMA S.p.A.**
Via dell'Industria, 1
36013 Piovene Rocchette (VI) Italia
tel. +39 0445 595511 - fax +39 0445 595595
info@sisma.com - www.sisma.com



Are you interested in representing the global leader in Single-Patient-Use burs? We have been leading the industry with Single-Patient-Use diamonds and carbides and continue to grow every year. We are looking for distributors wanting to represent not only a premium product but a premium brand as well. If you're passionate about providing safe, effective and superior dental products then we would love to speak with you. For more information visit **www.MicrocopyIntl.com** or contact **sales@microcopyintl.com**



IBO, an european dental abutments manufacturer, is looking for distributors worldwide. We are specialised in design, develop, manufacturing and marketing reliable dental components. Specially focused on CAD/CAM solutions. High quality medical devices, commitment and service are our hallmarks. Full Prosthetic range compatible with most implant brands! Join us! **export@ibodontit.com**



Baolai Medical focuses on developing and manufacturing dental piezo ultrasonic scaler, led curing light, extraoral aerosol suction system, painless periodontal treatment device, etc. and offers ODM/OEM services for world top brands for 11 years. Products have kept CE&FDA certificates and 33 patents. We're looking for distributors worldwide. T: +86 771 381 5998
info@boool.com - www.boool.com



Seiler offers a full line of dental microscope products including a newly designed PromiseVision 3D dental microscope which features technical advances in 3D optics and software. Seiler has limited Dealership Opportunities in Europe, Middle East, Asia and South America. Please call (800)489-2282 or email **micro@seilerinst.com** for dealership openings.

As a consulting agency we can only guarantee the reliability of classifieds carrying our world logo, since they are our customers and we are aware of their proven seriousness.

In quanto agenzia di consulenza garantiamo l'affidabilità solo degli annunci con il nostro logo mondo poiché sono nostri clienti e ne conosciamo la comprovata serietà.



Rotenberg integrated system presents the ST200, a programmable sand blasting machine for surface texturing of dental implants and bone screws. An advanced robotic platform that integrates state of the art blasting technology to deliver accurate and consistent results while saving materials, labor and floor space.

www.rotenberg-implants.com
lior.r@rotenberg-is.com



B&L's BL-B Condensers and Leetrac
B&L Biotech is an innovated dental company who manufactures the highest quality dental products. Our specialty is in endodontics. Innovation and excellence are key goals in all of the products we produce. We are seeking distributors who are serious and passionate about marketing excellent products in their country.

www.bnlbio.com
Mr. Bruce D. Shefsky **bdshefsky@bnlbio.com**
customerservice@bnlbio.com



It's our pleasure to introduce our current products line from **Rolence Enterprise INC.** We are eager to expand our sales network more widely than before. So we are approaching you to present ourselves & the products to reach a good cooperation. We believe the significant sales profits will come after a good teamwork to be achieved.

1. Portable X-Ray
2. Digital sensor
3. Ultrasonic Piezo series
4. Light curing series

www.rolence.com.tw - ad.1@rolence-ent.com



- **XTCERA**-One stop CAD CAM solution provider
- Manufacture both milling machines and zirconia discs

- 20 years zirconia R&D experiences
- 4 factories & 1,400 employees
- Exported to over 60 countries
- 1,000 machines sold in 2019, world's Top 5 dental milling machines manufacturer

We are looking for distributors worldwide.
Contact: **xtcera@xianton.com**

- We are looking to distribute orthodontic products, CAD/CAM products, bone material (human bone materials), oral healthcare products...

Tin Nha is the dental distributor in Vietnam. Our company has been in for nearly 10 years and we have 3 branches in Vietnam (Ho Chi Minh, Hanoi, Danang).

Tin Nha Company - Vietnam
pd@tinnha.vn - www.tinnha.vn



Tribest is one of dental disposable manufacturers and exporters in China. Various of products can help you enjoy one step purchasing to save your time, energy, money. We are looking for exclusive "TRIBEST" brand agent all over the world based on win-win situation. With us your money in safe and your business in safe.

Tribest Dental Products Co.,Ltd. - No.5 Lianhe Cun, Xinba Town, Yangzhong City, Jiangsu, China
Tel: 86-511-88092762, 86-511-88092763

kevin@tribest.cn - www.tribestdental.com



● **TICARE** - Corporate Information for Dealers
Ticare is a Spanish brand of dental implants with 25-year experience in manufacturing. Aimed at product quality, Ticare is the only brand with the scientific support of being "the implant free of bacterial microleakage". As a partner, Ticare shares its experience in doing research, developing products, assisting dental clinics and training doctors. Contact: Sebastián Montero Vallejo - **Ticare**
sebastianm@ticareimplants.com - Spain



Thermoplastic Comfort Systems, Inc. (TCS, Inc) is an ISO 13485 Certified Company, established in USA. Now one of the leading manufacturers of BPA/metal-free flexible partial and full denture resins and equipment. TCS is still looking for distributors.

Contact: Abraham Cortina, VP of Business Development and International Sales,
[abraham@tcsdentalinc.com]

for information on becoming a distributor.



VALLBOND adhesive coating is a simple, safe and patient-friendly solution for cementation of zirconia prosthetic restorations, designed for easy handling in dental laboratory. Once applied on zirconia surface VALLBOND adhesive coating significantly increases the bond strength with luting cement and is therefore especially suitable for delicate ceramic prosthetic restorations (veneers, inlays, onlays, bridges etc.).

www.vall-cer.com - info@vall-cer.com



● Curasept, the Italian leader in oral-hygiene products, specialised in developing original and innovative products both in the chemical and mechanical oral care categories, is looking for new International Distributors to expand its global coverage. Curasept is mostly well-known for developing the revolutionary Anti Discoloration System (ADS®) for Chlorhexidine. For detailed information on products or on available countries please contact:

Curasept S.p.A. Italy
hello@curaseptads.com
www.curaseptworldwide.com



Sabilex microinjection system for the making of flexible partials and metal free dentures. We have been a leading manufacturer since 1951 in the dental industry. Get to know our products:

- Fully automatic injection machines
- 5 different types of materials
- Ready to use cartridges

Become our distributor in your country and obtain great benefits!

info@sabilex.com
www.sabilex.com
www.facebook.com/SabilexCompany/

- NILTORG LLC is a Russia based company engaged into import and distribution of Medical Devices, Implants and Specialty Pharma Products. We have our sales offices in Switzerland, Italy, Russia, Belarus, Kazakhstan, and Ukraine.

NILTORG LLC
Russia
info@niltorg.com

- Do you want to develop your sales within the USA but shipping costs, delivery time and customs expenses stop you? AEL Orthodontics can be the right solution for you thanks to its 150sqm warehouse. We can offer you enough space to stock your products and take care of a fast delivery within the USA. AEL Orthodontics is a distributor of orthodontic products with main office in Atlanta (USA) and European offices in Italy and Slovenia.

For more information:
AEL Orthodontics
+1 404 955 2718
luigi@aelortho.com

- We are looking for exclusive importers or distributors to sell clinically in India. Connect with us! We are present in all India and we are on good terms with dental clinics, labs, universities, academies, and dental chains (DSO).

We can help you to register your products to the ministry of health too.

Contact person: Mani Krishnan
Marks Biotech Inc.
India
mani.krishnan@marksbiotech.com

- We are dealers for 10 dental companies. We are looking for new products like intraoral scanners, phosphoric plates, new dental technologies, new dental ideas.

Amasi Altamaioz
Saudi Arabia
m-zohair@amasi.net

● Orthomedina is a well-known distributor that sells orthodontic products all across Ukraine. We are currently looking for manufacturers that make:

1. Light-Cure Band Cement,
2. Light-Cure Bracket Adhesive as well as, other similar types of products.

We need contact information exclusively from manufacturers in Brazil, United States, Canada or Europe.

Please contact: Mr Hamid Rezai

dr.rezai.hamid@gmail.com

Ortho-Medina Ltd.

Ukraine +38 044 219 1503

www.ortomedina.com.ua

● We are looking to distribute dental impression materials, orthodontic products, orthodontic pliers, endodontic products, dental handpieces, dental burs, dental instruments, teeth whitening, implant products. We are looking for manufacturers from all countries other than China.

Viet Hung Group Co., Ltd - Vietnam

ceo@viethungdent.vn

● We are Arab Medical Systems Egypt (AMSE), one of the leading company in the medical market in Egypt since 2004, We represent many international companies in the Egyptian market and we would like to cooperate with you to represent you in Egypt. If you have the desire to do so, please contact us and we will send you all details about our company and what can be presented to you.

Arab Medical System Egypt

Egypt

hisham.sabry@amse-eg.com

www.amse-eg.com

● We are distributors of electrically dental micro motor with handpiece. Please contact Mr. Rajnikant Mecwan - **mecwanrajnikant@yahoo.com**

● Our company was founded in 1990 and we are offering dental products to our customers since then. Our customers are satisfied with the quality of our service. We are always interested in new products and new opportunities to grow up our business.

Y.A. ANDERSONS GENERAL TRADING

Cyprus

christistrading@gmail.com

● We are distributors of dental and orthodontic products.

Medical World Company

Tunisia

medicalworldcompany1@gmail.com

● Industry/field of activity: Life Science & Diagnostics Multi-Pronged Strategy for Building Values: Clinical diagnostics, Biotech & pharma, Laboratory & research Headquarters: Tehran, Iran | Founded: 1998

Type: Company - Private/trading

FAZA Pajoooh Co.

Iran

Com@fazabiotech.com

● We are a leading dental laboratory tools and raw materials import & trade company operating in Egypt since 1943.

LESTAR CO.

Egypt

mokhles100@link.net

● We know the market and want to help you to develop your brand and execute great distribution in the UK and across Europe. We believe in a collaborative approach that will work for you so get in touch today and find out how we can help.

Brilliant Brands Ltd

Egypt

alec@brilliantbrandsltd.co.uk



GNI ORTHO is an Orthodontic manufacturing company in South Korea that provides professional quality orthodontic products at the best value in the industry.

We are looking for distributors who can build a long-term partnership to achieve goals together.

- Bracket / Tube / Wire / Screw
- CE certified
- FDA approved

www.gniortho.com

gni_04@gniortho.com

+82-505-600-8880



Because of the success of Class B autoclaves in Europe & P.R.C, we are now looking for new distributors in other countries.

If you are interested in becoming a distributor (beauty sector, dental & medical sectors) please call or email us.

CCO of **LAFOMED** - Justin Zhang

info@life-autoclave.com - www.lafomed.com



Dental Devices, the instruments company We specialize in manufacturing of high quality dental and implants instruments

using Japanese and German materials. We can make customized instruments using high tech CNC machines and skilled labor. We are FDA, ISO and CE certified and meet all international quality standards.

info@dentaldevices.pk



We, **VERICOM**, established in 1998, as a leading dental manufacturer in Korea, are looking for distributors worldwide.

On the international level, VERICOM has acquired more than 10 certificates of quality assurance and approvals such as CE, FDA, JPAL, GOST-R, SFDA, ISO & TGA. VERICOM exports its high quality products such as dental Restoratives, Preventives, Endodontics, Adhesive&Etchants, Impressions, Disinfections, Laboratories, CAD/CAM and 3D Printing materials.

vericom@vericom.co.kr

www.vericom.co.kr



Dental Line-G.Deverikos has great experience and is specialized in the production of dental impression materials.

There is a great range of A-silicones (Putty, Heavy, Light Body, Monophase, Bite registration and Transparent), C-Silicones (Putty, Light Body), Alginates (Extra Rapid, Normal, Chromatic), & Laboratory Silicones.

We are looking for new distributors.

www.dentalline.gr

dentalgd@ath.forthnet.gr

+30 210 4115047



HANDPIECE REPAIR PROFESSIONALS

We are looking for companies & technicians doing handpiece repairs.

We are offering access to 1000+ different parts for high & low speed handpieces and the fastest supply all around the world.

Contact:

SPIRO d.o.o.

Cankarjeva ulica 80

5000 Nova Gorica

Slovenia - EU

www.spiroteh.com

info@spiroteh.com



SPRING HEALTH PRODUCTS is looking for distributors wanting to represent a Premium Made in USA brand.

We are the direct manufacture of both single & multi-use diamond burs, led curing lights and lab rotary. We also have Face Shields and UV Lights.

Spring has received the highest clinical evaluations and has been producing diamonds for more than 50 years!

Our factory is in Norristown, Pennsylvania.

For more information contact

jolie@springhealthproducts.com

or visit

www.springhealthproducts.com



SWISS MADE

The best
complete solution
for minimally invasive
(MI IPR) treatment
from DentaSonic, for aligners,
fixed orthodontics, and
Restoration



Safe,
predictable,
and comfortable
MI-IPR System

Rekdesign Sagl
Via Piodella 12
CH-6933 Muzzano
Switzerland

Tel. +41 91 600 19 60
info@dentasonic.ch
www.dentasonic.ch

 **Denta**Sonic
Swiss Proximal Restorative Clean-up Tools

SMART ®
MEDICAL
FAIR

**Welcome to the Smart Medical Fair
your virtual showcase accessible all year round**
www.smartmedicalfair.com



Infomedix International Agency

Visit Smart Medical Fair and increase your business



advertise@infodent.com