

cosmetic dentistry _ beauty & science

2²⁰¹³

_expert article

Extreme Smile Makeover

_case report

Miglioramento conservativo
del sorriso

_special

La fotografia digitale
nella clinica odontoiatrica

DenMat day
28 Settembre
Costa d'Amalfi
Iscriviti subito!

LUMINEERS®

snap on
smile

snap it!

duo PCH
Porcelain Composite Hybrid

AMICI DI BRUGG
Padiglione A7
Corsia 5
Stand 189

ACCESSO GRATUITO AL
CORSO FAD (ESTETICA
DEL VOLTO E DEL SOR-
RISO CON METODICHE
MINIMAMENTE INVASIVE)
PER IL CONSEGUIMENTO
DEI CREDITI ECM

CORSO ABILITANTE SULLE METODICHE MINIMAMENTE INVASIVE PER ODONTOIATRI E MEDICI DENTISTI

Relatore Dr. Giovanni Maria Gaeta coadiuvato dal Dr. Michelangelo Rizzo

Milano Marittima 21-22 GIUGNO • Milano 25-26 OTTOBRE

Roma 22-23 NOVEMBRE

Programma

Presa dell'impronta • Studio del caso • Ceratura diagnostica • Realizzazione del mock-up • Caratterizzazione del colore • Applicazione LIVE su paziente delle Lumineers • Snap On Smile • DUO PCH • Laser a diodi • Diagnosi in fluorescenza delle lesioni del cavo orale

LUMINEERS BY CERINATE sono faccette in porcellana sottili quanto una lente a contatto, la loro applicazione viene effettuata senza preparazione o con minima finitura dello smalto, in un'unica seduta. Possono essere ritoccate sia al bordo incisale che al colletto e sono le uniche che hanno una durata oltre i 20 anni, comprovata da studi clinici. Le faccette preformate in ceramica **Duo-PCH** sono una valida alternativa alle ricostruzioni e faccette in composito sia dal punto di vista clinico (migliore estetica, maggiore durata nel tempo) che economico. Lo **Snap-On Smile** è un dispositivo protesico multifunzione a lungo termine in resina acetilica.

L'abilitazione conseguita con la partecipazione al corso permetterà la segnalazione del proprio studio professionale quale Centro Autorizzato Lumineers e la garanzia illimitata per un unico rifacimento per ogni singolo elemento.

Le **Lumineers** e lo **Snap-On Smile** vengono rilasciati con certificati di autenticità e sono produzioni esclusive del laboratorio della DenMat Italia, il primo ed unico laboratorio autorizzato alla produzione delle **Lumineers** e dello **Snap-On Smile**. Diffidate dalle imitazioni!

Den-Mat Italia

Via S. Andrea, 73 • 84081 • Baronissi (SA)

Tel +39 089 933 10 21

Fax +39 089 933 10 22

www.denmatitalia.it

lumineers@denmatitalia.it

dm
DenMat Italia
L'eccellenza nell'estetica dentale minimamente invasiva

Lo sbiancamento dentale: una tecnica mininvasiva che necessita di formazione



Prof. Angelo Putignano, direttore scientifico Cosmetic Dentistry.

In questo momento, penso che il bleaching sia l'ambito dove si verifica più over-treatment, non tanto nell'Europa occidentale quanto piuttosto in Oriente e negli Stati Uniti, quasi come un bisogno ed espressione di libertà. Lo sbiancamento è pratica corrente, ma l'improvvisazione regna sovrana.

Ci si può chiedere, è pronto il dentista per tutto questo? Non è solo il prodotto che fa lo sbiancamento. Il prodotto è un mezzo attraverso il quale il professionista mette in pratica un piano di trattamento spesso in combinazione con una terapia. La gestione di questa procedura deve essere fatta da persone preparate. Diversamente il paziente vuole il dente sempre più bianco, ma sappiamo bene che non sempre un eccessivo sbiancamento rende più bello il dente.

Lo sbiancamento può essere un premio, e in taluni casi può rappresentare un elemento motivazionale. Credo che in Europa lo sbiancamento sia richiesto per lo più da pazienti già motivati. In ogni caso, lo sbiancamento non può certo sostituire la prevenzione.

In quanto trattamento affidato all'odontoiatra, anche per lo sbiancamento è fondamentale la formazione. Questo è un punto molto critico: pochissimi dentisti hanno partecipato a corsi sullo sbiancamento, su come si sbianca, con quali prodotti a seconda dell'indicazione specifica e delle caratteristiche organolettiche e chimico fisiche. Capire come funziona ci permette di aumentarne le indicazioni. Invece, ci si ferma spesso prima di proporlo perché si pensa faccia male o non faccia nulla. Tra questi due estremi, in realtà, ci sarebbero molti pazienti che potrebbero avere un beneficio dallo sbiancamento. Il bleaching non è solo un trattamento cosmetico. In alcuni casi l'utilizzo dello sbiancamento può essere un trattamento terapeutico che, per esempio, permette, abbinando sbiancamento e composito, di evitare l'applicazione di corone. Quindi, con costi biologici ed economici decisamente inferiori. Sei mesi di sbiancamento a bassa concentrazione possono dare ottimi risultati ed evitare altre soluzioni più invasive. Inoltre, la formazione ci può aiutare a proporre lo sbiancamento al paziente nel modo più idoneo, coinvolgendolo nella motivazione al trattamento.

Vorrei concludere affermando che finora lo sbiancamento è stato da una parte svalutato e allo stesso tempo sovrastimato. Certamente, non è stato valutato per quello che è, di norma è una tecnica di cosmetica dentale. Ma il trattamento cosmetico è un trattamento che deve tenere in considerazione anche la psicologia del paziente. Sarebbe assurdo fare un piano di trattamento importante, anche economicamente, e poi lasciare i denti scuri.

Sta alle aziende la responsabilità di non scaricare il prodotto dentro gli studi, ma di venderlo facendo formazione. Questa è la chiave del successo. La prima azienda che lo farà si occuperà veramente della salute del paziente.

_Angelo Putignano



| editoriale

- 03 **Lo sbiancamento dentale:** una tecnica mininvasiva che necessita di formazione
_A. Putignano

| focus

- _eventi
- 07 **Estetica, funzione e postura**
Una nuova metodica messa a punto da Lorenzo Vanini

| sbiancamento

- _notizie dalle aziende
- 08 **Il trattamento sbiancante** deve avvenire sotto la supervisione del professionista dentale
- 10 **Philips Zoom!** L'eccellenza nello sbiancamento professionale da oggi disponibile anche al 6%

| expert article

- _estetica dentale
- 12 **Extreme Smile Makeover**
Risoluzione clinico-estetica di una dismorfia facciale dento-scheletrica di classe III
_V. Bini

| case report

- _restauri in composito
- 24 **Miglioramento conservativo del sorriso**
Restauro diretto in composito di incisivi laterali conoidi
_M. Marciniak

| special

- _fotografia digitale
- 28 **La fotografia digitale**
nella clinica odontoiatrica
_A. Patel

| focus

- _odontoiatria estetica
- 38 **Il successo di un'idea**
Risultati del progetto bellezza con sicurezza e opportunità per il futuro
_M. Di Gioia, E. Costa

| aziende

- 42 _news

| eventi

- 48 _formazione

| l'editore

- 50 _gerenza



kuraray

Noritake

Integrazione perfetta.

CLEARFIL MAJESTY™ ES-2

Il composito intelligente!

Resterai sorpreso dall'integrazione perfetta che si crea tra CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 e il dente naturale.

Il nuovo CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 è davvero sorprendente! Kuraray ha riprogettato la scala colori per renderla più intuitiva. Credi al tuo intuito, scegli, in pochi secondi, il colore giusto, tra i colori disponibili e approvati da VITA™ e inizia a disegnare la natura. Per creare una perfetta integrazione con il dente, abbiamo ulteriormente migliorato la consistenza del composito. Il nostro prodotto ti farà sentire a tuo agio, soprattutto quando userai i nostri nuovi colori Premium Enamel e Dentin per stratificare il restauro

in modo naturale. A lavoro terminato, resterai stupito dalla perfetta integrazione tra il composito e il dente naturale!

Per riuscire a creare questo unico processo restaurativo, e per permetterti di raggiungere livelli di estetica ancora più elevati, in modo semplice e intuitivo, abbiamo usato le tecnologie più innovative.



Kuraray Europe Italia S.r.l.

Via San Marco, 33 - 20121 Milano (Italia) - Telefono: +39 02 6347 1228 - Fax: +39 02 6347 0380
Sito internet: www.kuraray-dental.eu - Email: dental-italia@kuraray.eu



*“Piacere, Dental Tribune,
l’aggiornamento continuo
su carta e su web”*

Tabloid, Magazine, DTStudyClub



dental pack
50,00 euro

Dental Tribune, Laser Tribune,
Endo Tribune, Hygiene Tribune,
Ortho Tribune

implant pack
50,00 euro

Implant Tribune + Implants

magazine pack
70,00 euro

Cosmetic Dentistry + Implants
+ Cad/Cam

pack abbonamento + corso ECM online da 22 crediti

134,00 euro



Per informazioni e abbonamenti chiamare 011 0463350 - www.tueor.it

Estetica, funzione e postura

Una nuova metodica messa a punto da Lorenzo Vanini

PROSSIMO EVENTO
Sabato 8 Giugno 2013

Restauri in composito
dall'estetica alla funzione

ACCREDITATO CON 10 CREDITI ECM

Relatore
Dr. Lorenzo Vanini

Sede
Serena Majestic
Hotel Residence
Montesivano (PE)



CORSO INTERATTIVO

Lorenzo Vanini, ad Assago Fiori sabato 13 aprile, di fronte a 800 persone, ha presentato il nuovo approdo della sua ricerca clinica. Dopo aver studiato a fondo la natura, la composizione e l'estetica del dente naturale per poterlo imitare con il restauro estetico e aver perfezionato i materiali, in particolare i compositi, Vanini presenta oggi un dentista medico-diagnostico a 360°, non più tappa buchi, che ritorna a visitare le persone, guardando intorno a una bocca, che non è scollegata dal corpo umano.

Concordano su questo concetto anche Beppe Cozzani e Giorgio Strata (neurofisiologo): la masticazione e tutte le funzioni della bocca e funzioni odontoiatriche sono regolate dal cervello come nessuna altra funzione del corpo umano. La nuova metodica parte dalla risposta alla domanda se esiste un rapporto occlusione-postura. Nel corso della presentazione si fa un'attenta analisi e revisione della letteratura internazionale sull'argomento e con l'aiuto di innumerevoli case report, si evidenzia come intervenire sulla riabilitazione dentale senza considerare altre problematiche del paziente quali la scapola, il bacino o l'ATM, potrebbe essere inutile. Infatti i denti sono dei recettori nervosi. Non è che parte tutto dalla bocca ma la mandibola ha un ruolo fondamentale sulla testa e sul bilanciamento della testa. La deviazione mandibolare fa cambiare posizione alla testa incidendo sull'equilibrio posturale con tutte le conseguenze del caso, quali dolori oro-facciali, diminuzione dello spa-

zio sub-occipitale e aumento spazio cervico-toracico con conseguenti tensioni e algie in diversi distretti del corpo dalla testa al rachide e agli arti inferiori. Vanini definisce sindrome posturale quella malattia caratterizzata da segni e sintomi che possono interessare distretti diversi. I pazienti che non trovano rimedio in precedenti indagini e trattamenti specialistici, otorinolaringoiatrici, ortopedici, neurologici e reumatologici e che hanno quindi escluso patologie specifiche, ma continuano ad avere cefalee, tensioni sub-occipitali e al cingolo scapolare, dolori al rachide, dolore agli arti, formicolii alle dita della mano, pubealgie, vertigini, disturbi all'orecchio, reflusso gastroesofageo, possono trovare rimedi e soluzioni dall'odontoiatra. Dopo l'analisi della bocca la novità è far seguire, inserendola come materiali e metodi, una risonanza magnetica della ATM, oltre a un check-up posturale, proprio perché la testa è collegata al resto del corpo. Segue lo studio della risonanza con il protocollo messo a punto dai dottori Vanini e Ferretti, cercando la correlazione tra problemi mandibolari e postura. Dalla diagnosi si passa poi alla riabilitazione. Vanini propone come alternativa alla placca occlusale uno splint o doccia in resina acetilica di bilanciamento occlusale messa a punto da lui stesso e dall'odt. Magenta, meno fastidiosa per il paziente e più stabile. Completano il piano di trattamento interventi odontoiatrici multidisciplinari quali ortodonzia, conservativa, protesi su denti naturali o su impianti

per curare e sostituire gli elementi mancanti e, dove occorre, interventi di altri specialisti e operatori sanitari (chiropratico, fisioterapista, osteopata, agopuntore e ortottista) ai fini della riabilitazione totale. Vanini presenta dunque un dentista medico-diagnostico a 360°. Ultima tra le varie operazioni sarà il restauro, trattato nel brillante intervento conclusivo di Camillo D'Arcangelo, focalizzando oltre l'aspetto estetico, quello occlusale e funzionale. Dovendo scegliere tra materiali cementati e adesivi, il gruppo di ricerca a Chieti, guidato dal relatore preferisce i secondi perché funzionano meglio da un punto di vista occlusale e funzionale.

Infatti le tecniche cementate implicano l'uso di un terzo materiale per unirsi. L'adesione invece crea tra due materiali che si uniscono un legame chimico-fisico: entrambe a differenza del cemento lavorano contemporaneamente. In termini di prestazioni occlusali l'oro è stato il materiale migliore e le ricerche di D'Arcangelo e Vanini hanno portato allo sviluppo di nuovi smalti compositi (Enamel Plus Function) con caratteristiche di resistenza e di usura molto vicine a quelle dello smalto naturale e dell'oro fuso. Per il mantenimento inoltre, il composito, lavorabile a mano, presenta enormi vantaggi in quanto modulabile nel tempo e quindi offre la possibilità di aggiustamenti e incrementi di forma e occlusali.

Patrizia Gatto



Il trattamento sbiancante deve avvenire sotto la supervisione del professionista dentale

Ultradent commenta il recepimento della Direttiva Europea 2011/84/UE sui prodotti cosmetici sbiancanti.

Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale n. 22 del 26 gennaio 2013 del Decreto del Ministero della Salute del 5 novembre 2012, l'Italia ha recepito la Direttiva Europea 2011/84/UE sui prodotti cosmetici in materia di sbiancamento dentale. La norma, che modifica la Direttiva 76/768/CEE sui prodotti cosmetici al fine di adeguarla alle recenti acquisizioni tecnico-scientifiche, stabilisce delle nuove regole per l'utilizzo dei prodotti contenenti perossido di idrogeno, ossia la sostanza utilizzata per lo sbiancamento dentale. I prodotti con una concentrazione massima dello 0,1% di perossido di idrogeno (presente o liberato) possono essere venduti direttamente al paziente finale; per quelli con una percentuale compresa tra lo 0,1% e il 6% la prima utilizzazione è invece riservata solo ai dentisti o deve avvenire sotto la loro diretta supervisione, se si garantisce un livello di sicurezza equivalente, e in un secondo momento il prodotto deve essere fornito al consumatore per completare il ciclo di utilizzo. In sintesi, l'obiettivo della Direttiva è quello di garantire la sicurezza per la salute del paziente, andando a bloccare i trattamenti sbiancanti fai da te.

Ultradent, leader indiscussa nel mercato dello sbiancamento dentale, ha accolto con grande favore l'approvazione di questa Direttiva, perché con essa viene pienamente recepito l'approccio, sempre sostenuto dall'azienda, di offrire lo sbiancamento unicamente attraverso il canale professionale dello studio dentistico.

Le ragioni sono molteplici:

- solo presso uno studio dentistico è possibile una diagnosi adeguata, premessa per uno sbiancamento corretto ed efficace, perché solo denti puliti e sani possono essere efficacemente sbiancati, dato che placca e tartaro inibiscono gli effetti del gel sbiancante;
- solo presso uno studio dentistico si possono trovare prodotti sbiancanti la cui sicurezza ed efficacia è comprovata da anni di utilizzo e da molteplici studi clinici;
- solo presso uno studio dentistico sono disponibili diverse tipologie di sbiancamenti perché ogni paziente è diverso e ha bisogno di un trattamento a lui dedicato.

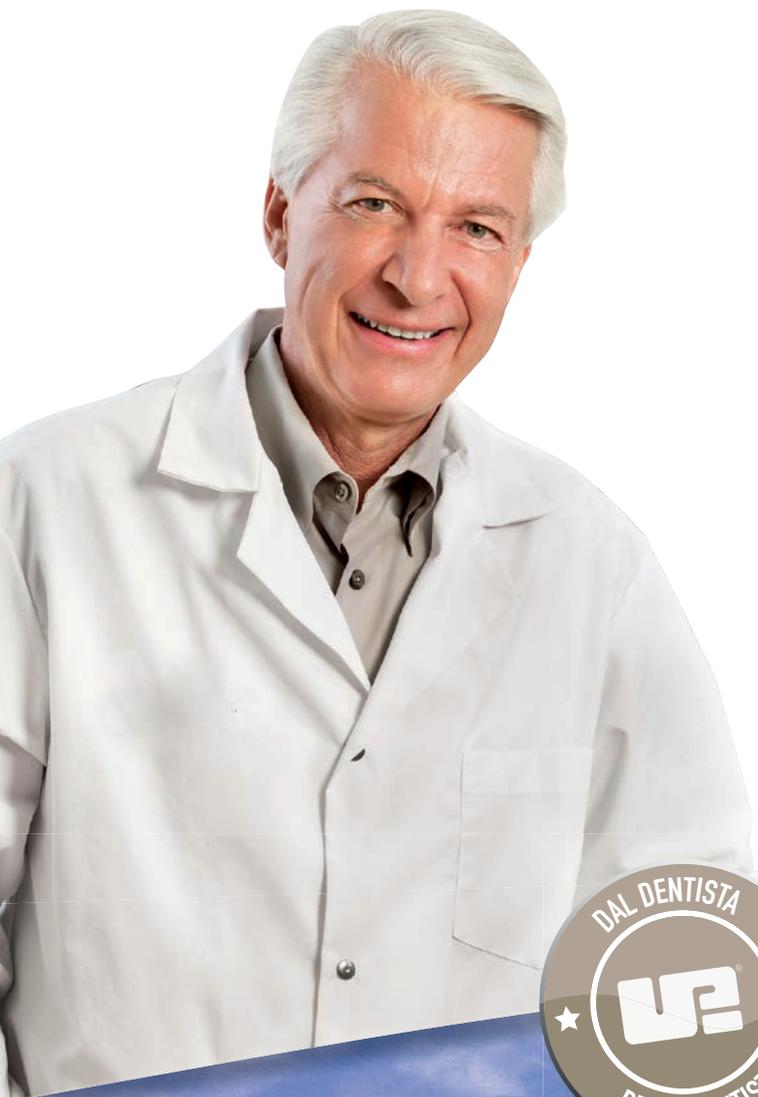
Lo sbiancamento dentale, se offerto e gestito dal team odontoiatrico in modo attento e adeguato anche dal punto di vista del costo della prestazione, consente facilmente di avere pazienti più soddisfatti e "leali", fattore di non poca importanza dato l'attuale trend negativo di richiesta di prestazioni odontoiatriche che arriva anche a meno 40%, rispetto a 3-4 anni fa. Si tratta inoltre un trattamento mininvasivo che, se abbinato con ricostruzioni in composito, può permettere di evitare lavori protesici importanti, con costi biologici ed economici decisamente inferiori per il paziente.



*Per rimanere sempre aggiornati sull'argomento,
Ultradent ha creato il programma Opalescence.
Per aderire al programma chiamare
il numero verde 800.830.715*



UP **ULTRADENT**
PRODUCTS, INC.



*“qualcosa di speciale,
da un medico speciale”*

Il Dr. Fischer, medico-odontoiatra, ricercatore e Professore universitario, ha creato 35 anni fa la Ultradent Products Inc con l'intento di produrre prodotti e soluzioni eccelse per i colleghi. Presente oggi in più di 100 Paesi e con oltre 1.200 dipendenti, Ultradent è pluripremiata per l'innovazione dei propri prodotti, sviluppati seguendo fedelmente la strada di un'odontoiatria mini-invasiva.

Dr. Dan Fischer
CEO - Ultradent Products Inc



AMICI di BRUGG 2013

Pad AC7 • Stand 1 • Corsia 1-2

VIENI A SCOPRIRE

Opalescence®



UP **ULTRADENT**
PRODUCTS, INC.

Ultradent Italia Srl - Via G.L. Bernini, 7 20094 Corsico (MI)
N. Verde 800 830 715 - www.ultradent.it - info@ultradent.it