

cosmetic dentistry

— beauty & science

2²⁰¹⁶

| **case report**

Restauri implantoprotesici

| **digital dentistry**

Efficienza del flusso digitale
nelle riabilitazioni implantoprotesiche

| **special**

Procedura per il controllo dell'AP/EP



Sorprenditi con un **nuovo** sorriso!

Philips Zoom WhiteSpeed, NiteWhite e DayWhite offrono sistemi diversi di sbiancamento per soddisfare le aspettative del paziente e del professionista... così entrambi avranno modo di sorridere!

innovation  you



Distributore per il canale professionale
www.simitdental.it - info@simitdental.it

PHILIPS
ZOOM!

Trattamento estetico dentale: prognosi accurata e preventivi trasparenti



Patrizia Gatto

Al XX Congresso nazionale COI-AIOG dello scorso aprile, nel corso della sua lectio magistralis, Giano Ricci affermava: «Non c'è benessere senza salute parodontale». Compito del dentista, in primis, è salvare il dente naturale, poi recuperare la funzione e, infine, "volando più in alto", recuperare l'estetica, che è parte del benessere del paziente. La salute orale e la salute parodontale – continuava – sono alla portata di tutti».

Giano Ricci, Presidente dell'European Academy of Esthetic Dentistry – di cui in questo numero ospitiamo un'intervista a pag. 46 – concludeva la sua lezione evidenziando che, recuperate salute e funzione, non sempre però il paziente accetta di migliorare il benessere con un piano di trattamento estetico: anche le persone che si sottopongono regolarmente a interventi di medicina estetica, quali filler e botulino, non sono disponibili, talvolta, a sottoporsi a piani di trattamento estetici dentali.

Problemi di diffidenza sul risultato, di investimento, di durata o di tempo a disposizione del paziente? O spesso il preventivo è troppo incerto? Tutte queste cause, potrebbero rendere il trattamento estetico dentale non alla portata di tutti.

In questo numero presentiamo articoli e interviste che propongono nuovi materiali, protocolli ripetibili e semplificati, tecniche digitali che, riducendo i tempi, contribuiscono al contenimento dei costi, garantendo buoni risultati estetici.

Includere da subito, nella proposta del piano di trattamento – invece che alla fine, quando la curva di attenzione del paziente è venuta meno –, anche il recupero estetico e cosmetico, informando con precisione su tempi, costi, piano finanziario adeguati all'organizzazione, alle aspettative e alla motivazione del paziente, potrebbe favorire la sua adesione al trattamento (e al preventivo).

In ogni caso, nulla può sostituire una prognosi accurata, la conoscenza di materiali e tecniche e l'esperienza dell'operatore. Oggi la formazione e la conoscenza sono indispensabili per poter ottenere i risultati sperati dalle nuove tecnologie. Meglio, come suggerisce Simone Grandini in una sua intervista a pag. 10 sui restauri di II classe, che una tecnica sia «feasible, teachable, repeatable» (fattibile, insegnabile, ripetibile) – un principio del gruppo Style Italiano – e possibilmente che si possa insegnare a uno studente del IV anno.

L'aspettativa di salute orale e il disagio avvertito per il proprio sorriso in Australia sono aumentati del 20% in dieci anni (l'inchiesta è proposta a pag. 8). In Italia non siamo certo da meno. Le percentuali però sono diverse: in Australia, circa il 60% della popolazione va una volta all'anno dal dentista, pur essendoci uno specialista ogni 1.700 abitanti; in Italia, la soglia dei cittadini che va dal dentista è al di sotto del 40%, e i dentisti sono uno ogni 1.000 abitanti circa.

_Patrizia Gatto



08



12



18

| editoriale

- 03 **Trattamento estetico dentale:**
prognosi accurata e preventivi trasparenti
_P. Gatto

| aziende

- _news
- 06 **BlancOne® reinventa lo sbiancamento dentale**
Sicuro, facile, veloce, conveniente per tutti

| news

- _internazionale
- 08 **A disagio** più di un quarto degli adulti australiani
a causa del suo sorriso

| l'intervista

- _Simone Grandini
- 10 **Gli obiettivi clinici** dei restauri di II classe

| case report

- _protesi implantari
- 12 **Restauri implantoprotesici**
_C. Petri

| digital dentistry

- _implantoprotesi
- 18 **Efficienza del flusso digitale**
nelle riabilitazioni implantoprotesiche
_F. Scutellà, T. Weinstein, M. Fazioni, T. Testori

| special

- _ortodonzia
- 24 **La recidiva in ortodonzia**
_S. Montagna

| special

- _air polishing
- 30 **Procedura per il controllo dell'AP/EP**
_C. Sanavia

| industry report

- _CGF
- 36 **Concentrato di fattori di crescita** (Concentrated Growth Factors – CGF). Un importante strumento nella medicina rigenerativa
_P. Pederzoli

| aziende

- 38 _news

| event

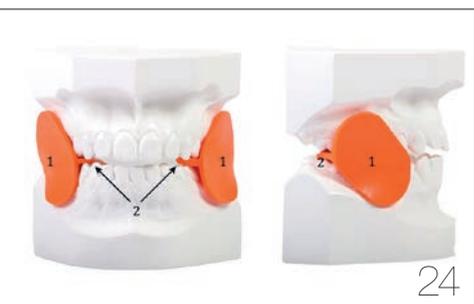
- _Closed Meeting Restorative Dentsply Sirona
- 44 **1° Closed Meeting Restorative di Dentsply Sirona:**
“Spheretec Technology: The Re(storative e)volution”
_P. Gatto

| l'intervista

- _Giano Ricci
- 46 **La prognosi è più importante** di una singola tecnica

| l'editore

- 50 _gerenza



24



30



44

*Attrarre nuovi clienti?
Aumentare i ricavi?
Fidelizzare i pazienti?*

**Abbiamo reinventato
lo sbiancamento dentale
per te**

BLANCONE®

Avvicina i tuoi pazienti allo sbiancamento
ed attira nuovi clienti
abbinando il trattamento CLICK
ad ogni igiene dentale.

Dopo aver dimostrato efficacia e sicurezza
di BlancOne®,
aumenta i ricavi proponendo
i trattamenti completi TOUCH e ULTRA.

Fidelizza i pazienti usando
la app BlancOne® PRO
per gestire i trattamenti
ed eseguire un check-up periodico
del tono di bianco.



BlancOne PRO



www.blancone.eu

BlancOne® reinventa lo sbiancamento dentale

Sicuro, facile, veloce, conveniente per tutti

www.blancone.eu

BlancOne® è apparso nel panorama degli sbiancamenti dentali nel 2010, quando presentò il primo trattamento sbiancante biofotonico, in grado di eliminare gli effetti collaterali tipici di questi trattamenti. Dopo aver potenziato il trattamento medicale BlancOne® ULTRA (HP 29%) lo scorso anno, IDS ha recentemente presentato la nuova gamma di trattamenti cosmetici, basata su perossido di carbamide al 16% (HP < 6%) e in linea con la recente Direttiva Europea 2011/84/UE.

La nuova gamma include il trattamento completo in studio BlancOne® TOUCH, la penna per uso domiciliare BlancOne® STICK e BlancOne® CLICK, il primo trattamento pensato per essere abbinato all'igiene dentale.

Basandosi su un'innovativa tecnologia brevettata fotodinamica, BlancOne® è riuscito a ridurre drasticamente sia i tempi di contatto sia le concentrazioni di perossido utilizzate. La possibilità di produrre ottimi risultati in studio con le basse percentuali normalmente utilizzate nei trattamenti domiciliari con mascherine, apre nuovi scenari per lo sbiancamento professionale. Tempi ridotti a 10-20 minuti, assenza di protezione gengivale, mancanza di sensibilità (senza ricorrere ad agenti desensibilizzanti), costi contenuti, vogliono avvicinare sempre più professionisti e pazienti a una pratica destinata a cambiare veste: da occasionale a periodica.

In quest'ottica è stato sviluppato BlancOne® CLICK, un trattamento studiato per offrire ai pazienti un richiestissimo upgrade subito dopo ogni trattamento d'igiene dentale. Questo trattamento

infatti, grazie alla bassa percentuale di perossido e a un pH fisiologico, non richiede protezione gengivale e può essere eseguito anche in caso di leggeri sanguinamenti. In soli 10 minuti si possono tipicamente ottenere 3-5 toni di miglioramento sulla scala VITA Classic.

BlancOne® CLICK è un "entry level" ideale per avvicinare tutti i pazienti allo sbiancamento. Una volta visti i risultati e l'assenza di sensibilità, è facile proporre al paziente un trattamento completo per aumentare e stabilizzare il risultato. Con un costo inferiore a 10 €, BlancOne® CLICK è anche un'ottima opportunità per il marketing dello studio che può promuovere pacchetti igiene + sbiancamento a prezzi accattivanti per attirare nuovi clienti.

L'innovazione BlancOne® si è spinta ben oltre i suoi trattamenti, IDS ha sviluppato infatti l'app BlancOne® PRO dedicata allo studio. Attraverso questo strumento, l'operatore può agevolmente interagire con il paziente, mostrando i probabili esiti dello sbiancamento e un'ampia galleria di casi in base al trattamento prescelto. L'app gestisce automaticamente la scheda paziente, registrando tono e foto prima e dopo. Infine, in base alle abitudini del paziente, è possibile programmare il follow-up del trattamento e le visite di controllo. Il paziente avrà accesso a una sua area dedicata online, dove monitorare nel tempo il bianco del proprio sorriso. Un po' come il tagliando programmato dalla nostra auto, il paziente viene accompagnato attraverso un percorso volto a mantenere il suo sorriso sempre bianco e luminoso nel tempo.



Senza protezione gengivale!
 Subito dopo l'igiene dentale!
 In soli 10 minuti!



**Diverse soluzioni
 per uno sbiancamento dentale
 Sicuro, Efficace e Conveniente.**



BlancOne® TOUCH (HP 6%)

Tattamento cosmetico completo alla poltrona

BlancOne® STICK (HP 6%)

Penna domiciliare per trattamento, mantenimento, ritocco

BlancOne® ULTRA (HP 29%)

Tattamento medicale biofotonico in studio

**BlancOne® CLICK (HP 6%)
 Trattamento sbiancante post igiene**

BlancOne® CLICK è uno sbiancamento rapido da eseguire in studio subito dopo l'igiene dentale, senza diga liquida e desensibilizzanti.

Questo trattamento cosmetico offre, ad un costo molto contenuto ed in soli 10 minuti, un richiestissimo upgrade alla seduta d'igiene dentale.

Ideale sia per promuovere un trattamento completo, sia come strumento promozionale e di marketing per lo studio.



www.blancone.eu



IDS Spa - 17100 Savona - Via Valletta San Cristoforo, 28/10 - Tel. 019 862080 - Fax 019 2304865

www.ids dental.it - email: info@idsdental.it

A disagio più di un quarto degli adulti australiani a causa del suo sorriso

Un numero crescente di persone in Australia si sente a disagio per il suo sorriso (foto: ©MCarper/Shutterstock).



—A Canberra, l'Australian Institute of Health and Welfare (AIHW) ha reso nota l'ultima ricerca relativa alle cure dentali e alla salute orale della popolazione australiana. Tra altri eventi e dati concernenti la salute della bocca, si fa riferimento anche alla forza lavoro odontoiatrica in Australia. Il rapporto rivela che il 27% degli australiani di età superiore ai 15 anni (in particolar modo quelli privi di assicurazione e/o che vivono in famiglie a basso reddito) si sentono a disagio a causa dell'aspetto dei loro denti.

Secondo il rapporto AIHW, la percentuale complessiva delle persone a disagio per il suo sorriso è aumentata dal 20% nel 1994 a quasi il 27% nel 2013. A provare questo disagio estetico sono più le donne (31%) degli uomini (23%). Mentre il 30,9% dei non assicurati dice di sentirsi a disagio per l'aspetto, solo il 23,3% degli assicurati dichiara lo stesso malessere. Per quanto riguarda il reddito, vi è una duplice differenza tra il gruppo a più basso reddito rispetto a quello più alto. In media, il 33,1% delle persone che vive in famiglie più svantaggiate (reddito familiare annuo minore di 22.300 dollari) segnala disagio per il suo sorriso rispetto al solo 18% di titolari di reddito più alto (ossia reddito familiare annuo maggiore di 104.000 dollari).

Inoltre, il rapporto approfondisce l'andamento delle visite odontoiatriche in Australia. Nel 2013, il 62,1% degli adulti è andato dal dentista almeno una volta negli ultimi 12 mesi, ma il 7,9% dichiara di non averlo visto nel corso degli ultimi 5 anni o non averlo addirittura mai visto in vita sua. Nel complesso, i dati stanno a dimostrare che la percentuale di adulti venuti a contatto con un dentista negli ultimi 12 mesi è aumentata leggermente tra il 1994 e il 2013 passando dal 56,4 al 60,3%.

Nel 2013 erano 15.479 i dentisti registrati in Australia, di cui 1.195 protesisti dentali, 1.759 igienisti, 943 terapisti della salute orale e 1.093 terapisti dentali. In ciascuna delle professioni, almeno l'85% è stato impiegato nel suo campo. Per 100.000 abitanti c'erano 56 dentisti impiegati in media. Dei dentisti impiegati (13.555), il 38% è composto da donne e il 23% ha più di 50 anni.

Dal titolo "Oral health and dental care in Australia: key facts and figures 2015", il rapporto è stato pubblicato il 28 gennaio. Una copia per la stampa può essere acquistata dal sito web dell'AIHW (www.aihw.gov.au).

—Dental Tribune International

La vera evoluzione!

Approfittate subito delle offerte!*

D'ora in poi anche in versione Flow



LA PRIMA CERAMICA PER OTTURAZIONI

- Il primo materiale da restauro al mondo basato puramente sulla ceramica
- Di gran lunga la contrazione da polimerizzazione più bassa (1,25 Vol-%) e notevole basso stress dalla contrazione*
- Inerte e perciò perfetta stabilità del colore
- Soddisfa le esigenze più alte nei settori anteriori e posteriori
- L'ottima manipolazione, una lucidatura splendida e facile oltre all'alta durezza superficiale garantiscono risultati di prima classe a lungo tempo
- Compatibile con ogni adesivo convenzionale

*Tutte le offerte attuali sono disponibili sul www.voco.it e/o si prega di rivolgersi direttamente al vostro rappresentante VOCO di zona. **paragonato ai compositi da restauro convenzionali

Ulteriori informazioni:
Tel: 342 85 85 208 · info@voco.com

