

implants

international magazine of oral implantology

1 2022



CeraOss®, SynMax®, Argonaut® e PermaPro® sono fabbricati da botiss biomaterials GmbH. CeraOss®, SynMax®, Argonaut® e PermaPro® sono marchi registrati di CAMLOG Biotechnologies GmbH.

| expert article

Il trattamento delle gravi atrofie mascellari con impianti zigomatici

| clinical

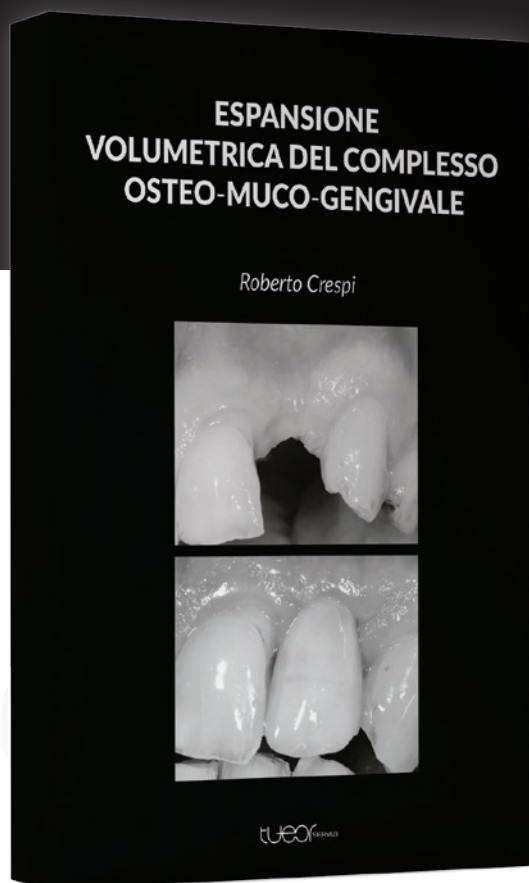
Analisi Fem e Von Mises dei componenti strutturali dell'impianto dentale Osstem TSIII

| expert article

Risoluzione di un fallimento tardivo con impianto immediato e utilizzo di una lamina corticale ossea flessibile

40 CREDITI ECM

ESPANSIONE VOLUMETRICA DEL COMPLESSO OSTEO-MUCO-GENGIVALE



Prof. Roberto Crespi

Negli ultimi anni abbiamo osservato un numero sempre più crescente di nuovi materiali proposti come sostituti dell'osso umano senza dei follow-up clinici utili nel valutare l'efficacia nel tempo. La letteratura scientifica si prodiga nel descrivere l'utilizzo di questi biomateriali, perdendo di vista le potenzialità rigenerative dell'osso umano.

Lo scopo di questo libro, attraverso la presentazioni di diversi casi clinici completi di una ricca componente fotografica, è quello di illustrare le caratteristiche rigenerative e riparative del tessuto osseo umano, cercando di sfruttarle nelle varie tecniche chirurgiche, soprattutto nell'espansione volumetrica del complesso osteo-muco-gengivale.

PREZZO **€ 140,00**

PER INFORMAZIONI E ACQUISTI

Tueor Servizi Srl | Tel. 011 311 06 75 | info@tueorservizi.it

Le malattie perimplantari: prevenire è meglio di curare



Tiziano Testori

Ho deciso di dedicare questo editoriale a una tematica di grande attualità: la perimplantite!

Nel mondo vengono posizionati circa 12 milioni di impianti all'anno e attualmente le malattie perimplantari, descritte per la prima volta durante il Workshop Europeo di Parodontologia nel 1993, rivestono un reale problema medico per l'importante impatto sulla popolazione in termini di costi biologici e finanziari. Per capire la portata del problema, in una recente revisione sistematica, la prevalenza della perimplantite a livello dei pazienti variava dall'1 al 47%.

Ad oggi, non vi è consensus su quale sia il protocollo di trattamento ottimale, rendendo pertanto difficile suggerire quali strategie terapeutiche siano le più efficaci per il trattamento delle lesioni perimplantari, in base alla loro morfologia, estensione e severità. Inoltre, molte volte, anche dopo terapia chirurgica, si assiste a una recidiva della malattia e questo crea sconforto a livello dei pazienti. Rispetto alla patologia parodontale, le malattie perimplantari presentano alcune differenze sostanziali sia dal punto di vista anatomico e strutturale che per quanto riguarda l'onset e il pattern della malattia stessa. I dati e le nostre esperienze cliniche hanno evidenziato come la progressione della perimplantite sia più veloce di quella osservata nella parodontite.

Le principali armi che abbiamo per contrastarla sono rappresentate da un attento e personalizzato programma di mantenimento parodontale unito a tre fattori: diagnosi precoce, diagnosi oculata e scelta del sistema implantare utilizzato. Un ruolo molto importante riveste la protesi che deve essere eseguita "lege artis". Alcuni lavori scientifici evidenziano come la malattia perimplantare sia iatrogena, causata da protesi che non possono essere mantenute dalle normali procedure di igiene orale domiciliare. A tal proposito penso che questo sia uno dei fattori più importanti da tenere in considerazione: ricordiamoci che il progetto protesico precede il progetto chirurgico e si può con un'attenta valutazione diagnostica prevedere il grado di mantenibilità delle future protesi implantari.

È importante attribuire a ogni singolo paziente un profilo individualizzato valutando i rischi sistemici e locali; questo ci permette di classificare i pazienti in fasce di rischio e scadenze la frequenza dei richiami in base alla sua condizione specifica. Tuttavia, recenti linee guida delle più prestigiose Società italiane e internazionali che si interessano di implantologia, sottolineano come una frequenza di richiamo ogni 3-4 mesi nel primo anno sia il protocollo più attuale e suggerito.

Successivamente la cadenza dei richiami può essere stabilita in base alla risposta individuale e alla compliance del Paziente.

Il vecchio motto "prevenire è meglio di curare" è sempre di grande attualità.

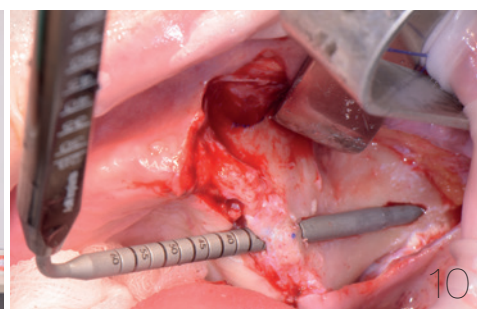
Tiziano Testori MD DDS MSc FICD



06



08



10

editoriale

- 03 Le **malattie perimplantari**: prevenire è meglio di curare
_T. Testori

trends

- _mercato degli impianti
- 06 Previsioni di **crescita per il mercato degli impianti e abutment** nell'area Asia Pacifico
_Dental Tribune International
- _gestione dello studio
- 08 Il Covid-19 fa aumentare l'**accettazione della teledentistry** tra i pazienti
_F. Beier

expert article

- _chirurgia zigomatica
- 10 Il trattamento delle gravi atrofie mascellari con impianti zigomatici: **una nuova Tecnica Minimamente Invasiva con strumentazione piezoelettrica**
_A. Tedesco

clinical

- _research
- 20 Analisi Fem e Von Mises dei componenti strutturali dell'**impianto dentale Osstem TSHI**: valutazione dei carichi dinamici di diverse direzioni
_G. Cervino, L. Fiorillo, C. D'amico, G. Iannello, M. Ciccù

expert article

- _lamina corticale
- 30 **Risoluzione di un fallimento tardivo con impianto immediato** e utilizzo di una lamina corticale ossea flessibile
_R. Rossi, N. Squadrito

case report

- _rialzo crestale
- 36 **Migrazione di un impianto osteointegrato** all'interno del seno mascellare: presentazione di un caso clinico
_G. Tarquini

l'intervista

- _Marco Toia
- 43 Entusiasmo, formazione e interazione: **la mission del nuovo Presidente PEERS**
_Redazione Dental Tribune Italia

aziende

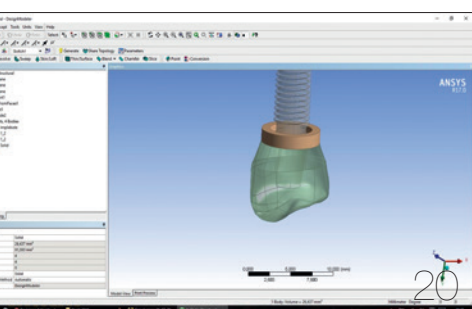
- 46 _news

l'editore

- 50 _gerenza



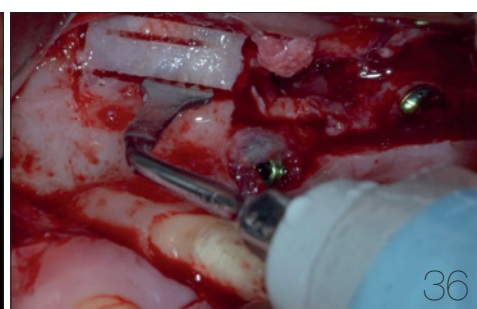
Immagine di copertina:
© BioHorizons Camlog



20



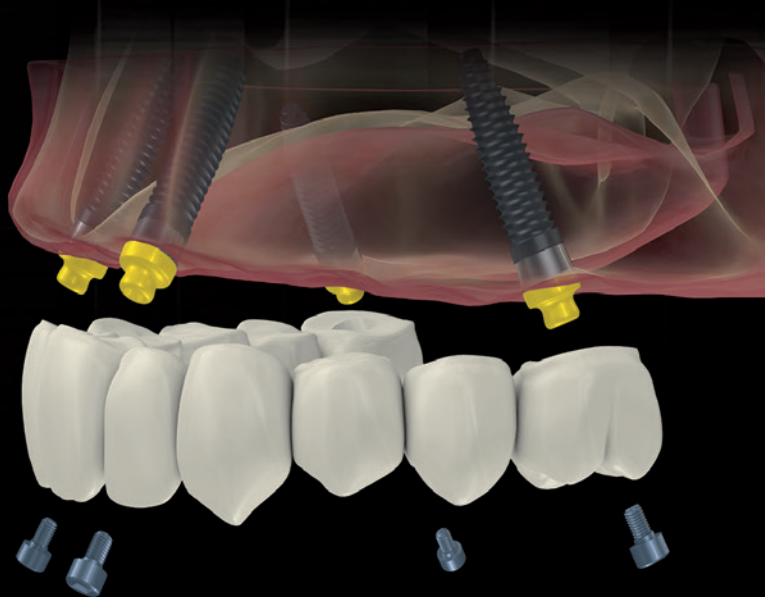
30



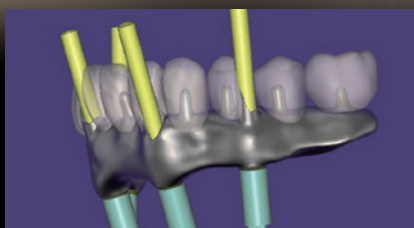
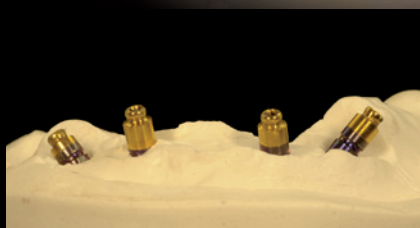
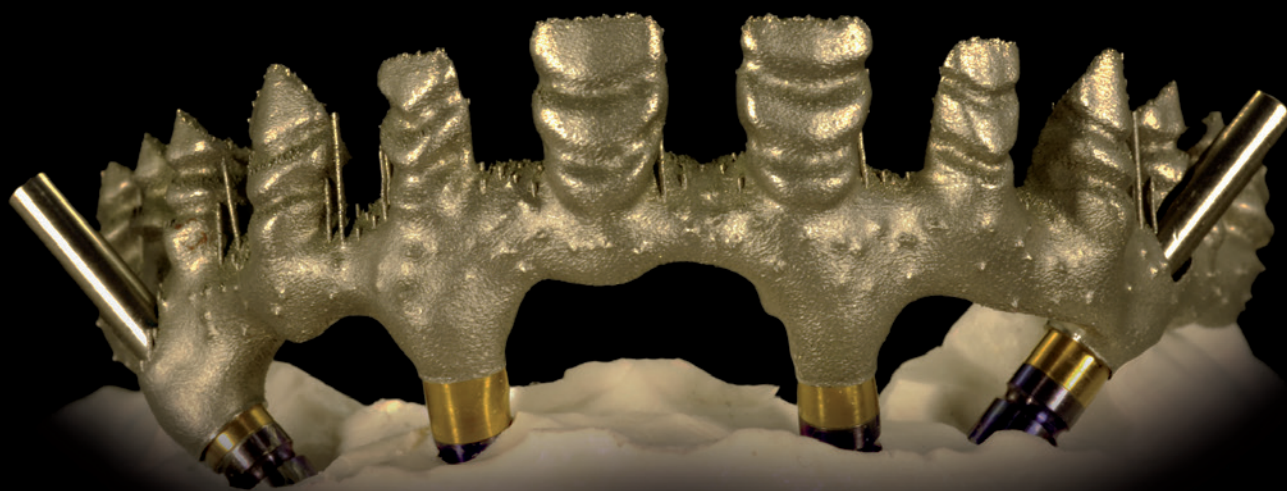
36

OT Bridge

la protesi fissa
di Rhein83



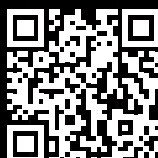
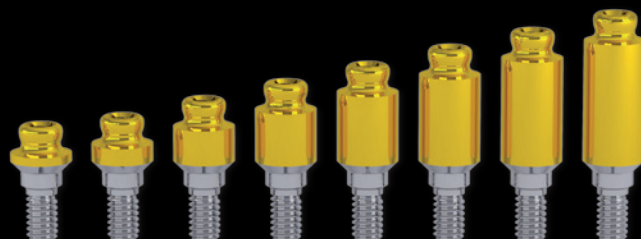
inserzioni passive fino a 80° di divergenza



Carlo Borromeo

**L'attacco Ot Equator è per tutti gli impianti,
altezze disponibili fino a 7mm.**

Per ordinare indicare sempre: la marca dell'impianto, il diametro
dell'impianto e l'altezza del bordo di guarigione.



Usa questo QR-code
per scaricare le librerie CAD Rhein83

RHEIN83

Previsioni di **crescita** per il **mercato degli impianti e abutment** nell'area Asia Pacifico



Secondo un nuovo rapporto, l'invecchiamento della popolazione dell'Asia-Pacifico sta stimolando la crescita del mercato degli impianti. (Immagine: Svitlana Hulko/Shutterstock)

VANCOUVER, Canada: Quando è scoppiata la pandemia, le terapie implantari sono state cancellate o riprogrammate. Ciò ha interessato non solo le cliniche odontoiatriche ma l'intero mercato degli impianti. Nonostante questo impatto, secondo un recente rapporto, il mercato degli impianti dentali e degli abutment dell'Asia Pacifico dovrebbe riprendersi e crescere in tutte le sue aree entro il 2027, raggiungendo un valore complessivo di 1,8 miliardi di dollari.

Realizzato dalla società di consulenza sanitaria e ricerche di mercato iData Research, il rapporto afferma che uno dei fattori chiave alla base di questa crescita è l'invecchiamento della popolazione in questa area. Il rapporto rileva che si tratta di una «interessante tendenza di mercato che agisce come fattore comune all'interno dei mercati Asia-Pacifico» e che anche in Giappone, dove l'intera popolazione continua a diminuire, l'invecchiamento demografico si ripercuote sul mercato nel suo complesso.

Secondo un rapporto del marzo 2021, circa 3,5 milioni di persone in Malesia hanno più di 65 anni. In Australia, un'analisi del giugno 2020 ha indicato che circa il 16% della popolazione totale del paese ha più di 65 anni e che tale percentuale salirà al 25% entro il 2050. A causa della pande-

mia, nel 2020 il mercato globale degli impianti dentali e degli abutment protesici è diminuito di oltre il 36% rispetto al 2019. Si prevede tuttavia che il mercato tornerà ai livelli pre-pandemici entro la fine del 2022 per poi continuare a crescere. Nella regione Asia-Pacifico, questa crescita sarà determinata dall'invecchiamento della popolazione e dalla conseguente richiesta di restauri dentali.

Un altro fattore chiave della crescita del mercato nella regione è l'aumento della consapevolezza circa la salute orale. Come riportato da iData Research: «Con l'aumento della conoscenza dei trattamenti odontoiatrici nelle economie emergenti ed esistenti, compreso il desiderio di odontoiatria cosmetica ed estetica dentale, la distribuzione dei prodotti dovrebbe aumentare per soddisfare il crescente desiderio di miglioramento della salute orale». Questo desiderio di migliorare la salute orale è evidente in paesi come Singapore, dove il National Dental Centre Singapore ha avviato un movimento sulla salute orale per contribuire ad aumentare la consapevolezza e diagnosticare le malattie orali nelle persone dai 40 anni in su.

Anche le economie emergenti come l'India si stanno concentrando sulla salute orale, e il rapporto di iData Research afferma che il mercato degli impianti dentali in India dovrebbe aver raggiunto i 120 milioni di dollari nel 2021. «Il mercato indiano dovrebbe più che raddoppiare le sue dimensioni entro il 2027 e raggiungere una valutazione di 328 milioni di dollari», rileva l'analisi.

[_Dental Tribune International](#)

COME PRIMA ... PIÙ DI PRIMA!



AZIONI SINERGICHE

CHX+DNA

ADS

> ANTIPLACCA
> ANTIBATTERICA

> ANTINFIAMMATORIA
> BIOATTIVAZIONE
CELLULARE
> RIPARAZIONE
DEI TESSUTI

La linea Curasept ADS si rinnova con una formulazione UNICA e BREVETTATA che arricchisce l'azione **Antiplacca e Antibatterica**, propria della Clorexidina, con l'azione del DNA Sodico che agisce come **Bioattivatore cellulare**.

Trattamento Intensivo* 0,20 Trattamento Prolungato* 0,12 Trattamento Placca e Carie 0,05 Gel Parodontale* 0,5

BREVETTO DEPOSITATO: L'UNICO CON CHX ADS E DNA

curaseptspa.it

Il Covid-19 fa aumentare l'accettazione della teledentistry tra i pazienti



Un sondaggio ha rilevato che il 78% degli intervistati che hanno utilizzato strumenti di comunicazione online per interagire con il proprio dentista durante la pandemia continuerà in futuro a farlo anche per i casi non urgenti (immagine: Elnur/Shutterstock).

DUBAI, Emirati Arabi Uniti: un sondaggio tra i residenti negli Emirati Arabi Uniti e in Arabia Saudita ha rilevato che l'88% degli intervistati apprezza i vantaggi della teledentistry e della comunicazione online più ora di quanto non facesse prima della pandemia di SARS-CoV-2. I risultati dell'indagine fanno parte di un più ampio sondaggio che è stato presentato al secondo Digital Health MENA Forum lo scorso autunno a Dubai.

Il sondaggio è stato condotto tra 1.000 partecipanti, metà dei quali residenti negli Emirati Arabi Uniti e l'altra metà in Arabia Saudita. Angelo Maura, direttore generale per il Medio Oriente e l'Africa presso Align Technology, ha detto in un'intervista a Dental Tribune Middle East che i partecipanti al sondaggio hanno risposto a domande riguardanti le loro sensazioni sul futuro della telemedicina e del teledentistry e su come siano stati influenzati dalla pandemia.

Riflettendo sui risultati chiave ha poi affermato: «Abbiamo scoperto che i pazienti hanno subito un cambiamento abbracciando la nuova modalità dell'odontoiatria digitale». Anche se solo il 32% degli intervistati ha utilizzato strumenti di comunicazione digitale online per interagire con il proprio odontoiatra durante il lockdown, la maggioranza di chi l'ha fatto (78%)

ha affermato di trovare questi strumenti digitali utili e convenienti e di avere intenzione di continuare a utilizzarli in futuro.

Inoltre, i risultati dello studio mostrano un equilibrio di opinioni riguardanti la sicurezza di recarsi dal proprio dentista durante la pandemia: il 44% degli intervistati ha effettuato un appuntamento in uno studio odontoiatrico tra marzo e giugno 2020, mentre il 42% non ha fissato una visita a causa delle preoccupazioni sui possibili rischi di contagio.

Tuttavia, la fiducia dei pazienti nei confronti dei dentisti è rimasta elevata: l'80% si è affidato al proprio dentista per prendere le necessarie precauzioni e proteggersi.

Sulla base di questi risultati, è chiaro che i professionisti che utilizzano piattaforme digitali per comunicare con i propri pazienti hanno maggiori probabilità di mantenere le loro visite durante la pandemia e soprattutto durante i lockdown.

«Abbiamo [...] scoperto che nulla può sostituirsi all'interazione di persona perché la cura diretta del dentista è ancora fondamentale in questo settore. E noi ci crediamo. Tuttavia, sarà molto importante per i professionisti del dentale trovare un equilibrio tra le cure di persona e la teledentistry al fine di fornire un servizio migliore e una migliore assistenza ai pazienti» ha sottolineato Maura.

Il white paper intitolato "Digitisation and patient care: Mapping new opportunities in the dental sector" è stato pubblicato da Align Technology.

_Franziska Beier

L'EQUILIBRIO DEL MICROBIOTA È IL PRIMO PASSO PER UNA BOCCA SANA



IMPIANTI • FUMO • DIABETE • ETÀ • BOCCA SECCA • DIFESE IMMUNITARIE • OBESITÀ



Mucositi
o gengiviti



Fumatori



Diabete
Bocca secca



Ridotte
difese
immunitarie



Obesità



Patologie
cardiovascolari

Curasept Prevent è una linea innovativa di prodotti a uso quotidiano, la sua azione è particolarmente vantaggiosa quando sussistono **condizioni di rischio** quali fumo, obesità, diabete, avanzare dell'età, bocca secca, scarse difese immunitarie e patologie cardiovascolari che possono facilitare l'insorgenza di infiammazioni come mucositi e gengiviti. Grazie all'associazione di prodotti a base di olio extravergine di oliva ozonizzato e di probiotici specifici, **riequilibra ogni giorno il microbiota orale** contrastando la formazione della placca.



CURASEPT
PREVENT

OLIO D'OLIVA OZONIZZATO • PVP/VA • COLOSTRO E STEVIA • B. LACTIS HN019 • MARXIANUS FRAGILIS • BIOTINA

www.curaseptspa.it