

cosmetic dentistry

— beauty & science

1 2018

| case report

Caso di estetica
multidisciplinare

| special

Il valore della
valutazione estetica
tridimensionale

| case report

Protesi adesiva di paziente
con grave usura dentale.
Follow-up a 4 anni

cosmetic dentistry

— beauty & science

1 2018

Campagna abbonamenti 2018

1 RIVISTA CARTACEA + 1 CORSO DA 50 CREDITI ECM

www.dental-tribune.com

A DENTAL TRIBUNE + CORSO ECM

| € 130

11 uscite con inserti specialistici
(Perio Tribune, Laser Tribune, Ortho Tribune,
Hygiene Tribune, Endo Tribune)
+ Corso ECM online da 50 crediti ECM

C COSMETIC DENTISTRY + CORSO ECM

| € 120

4 uscite + Corso ECM online da 50 crediti ECM

D CAD/CAM + CORSO ECM

| € 110

3 uscite + Corso ECM online da 50 crediti ECM

B IMPLANT TRIBUNE + CORSO ECM

| € 110

4 uscite con inserto Lab Tribune
+ Corso ECM online da 50 crediti ECM

E IMPLANTS + CORSO ECM

| € 100

2 uscite + Corso ECM online da 50 crediti ECM

MODALITÀ DI PAGAMENTO

BONIFICO ANTICIPATO

intestato a:

Tueor Servizi Srl

Banca del Piemonte

sul c/c n. 82581

IBAN:

IT46X0304801004000000082581

BIC: **BDCPITTT**

Causale:

Abbonamento 2018

(specificare abbonamento scelto)

Qualsiasi abbonamento ha validità annuale e sarà automaticamente rinnovato ogni anno fino a ricevimento di una disdetta scritta inviata a Tueor Servizi Srl, via Domenico Guidobono, 13 - 10137 Torino, sei settimane prima della data di rinnovo. Le riviste sono editate da Dental Tribune International GmbH. I prezzi sono già comprensivi di IVA e delle spese di spedizione. Per richieste di abbonamento personalizzate contattare l'Ufficio Abbonamenti al numero 011 3110675.

Ragione Sociale Partita IVA

Cognome Nome Codice fiscale

Indirizzo Città CAP Provincia

Tel. E-mail Cell.

Indirizzo di spedizione se diverso da quello di fatturazione

Ragione Sociale Indirizzo Città CAP Provincia

Data Firma

AUTORIZZO AL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI, AI SENSI DEL D.LGS. 196/2003 (CODICE PRIVACY)

dti Dental
Tribune
International

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione

PER ABBONARTI invia il form compilato a Tueor Servizi Srl
via **FAX: +39 011 3097363** o via **E-MAIL: segreteria@tueorservizi.it** o chiama il **NUMERO: 011 3110675**

Odontoiatria e medicina estetica: due facce della stessa medaglia



Saper sorridere significa essere in grado di farlo alla vita, al prossimo, a quanto ci circonda. Il sorriso è la forma espressiva per eccellenza, elemento di comunicazione dei nostri sentimenti, che ci permette di rapportarci con chi ci sta intorno. Significa dunque percepire in modo più ampio ed amplificato le esperienze di vita, in altri termini vuol dire avere l'abito mentale giusto per godere dei beni dell'esistenza.

Riuscire a offrire ai nostri pazienti le condizioni ideali per sorridere e consentire ai loro sorrisi di potersi realizzare è l'aspetto più appassionante del nostro lavoro.

La sensazione di sentirsi a proprio agio con se stessi è l'obiettivo che noi medici odontoiatri ci prefiggiamo sempre per tutti i nostri pazienti. Penso spesso a come l'odontoiatria si sia fortemente evoluta al punto da poter oggi garantire ai pazienti la più breve degenza possibile, assicurando nel contempo interventi che consentano di poter ottenere nell'immediato post-operatorio soluzioni funzionali ed esteticamente sempre più valide.

L'odontoiatria più di qualsiasi altro ambito della medicina è stata spinta sempre più verso la convergenza di risultati che conciliassero guarigione clinica, recupero delle funzionalità masticatorie del paziente insieme al ripristino e alla correzione dell'estetica complessiva del volto.

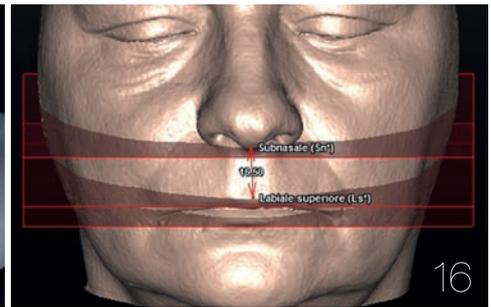
Di fatto un medico odontoiatra naturalmente indirizza i suoi sforzi verso la duplice esigenza che la natura di ogni intervento impone: quelle estetica e quella funzionale, l'una è parte integrante dell'altra.

Pertanto, non vi è alcuna rivoluzione nella visione dell'odontoiatria, bensì siamo in presenza di quell'assioma che vuole l'odontoiatria e la medicina estetica elementi convergenti per il raggiungimento del fine ultimo e primario: la salute e il benessere di chi si affida alle nostre cure.

Va da se che il medico odontoiatra è per definizione un medico estetico. In quest'ottica il concetto di estetica diviene sempre più netto e amplia gli orizzonti terapeutici per i pazienti rendendo indissolubile la dimensione intra orale e quella extra orale.

Proprio come una medaglia che raffigura su ognuna delle due facce immagini diverse ma complementari, così anche l'odontoiatria e la medicina estetica da sempre si correlano e si completano vicendevolmente per garantire il soddisfacimento del paziente, unico vero obiettivo per noi medici odontoiatri.

Gabriella Grassi



| editoriale

- 03 **Odontoiatria e medicina estetica:**
due facce della stessa medaglia
_Gabriella Grassi

| news

- _gestione dello studio
06 **Dove sta il segreto del successo**
o del fallimento di una compravendita?

| expert article

- _medicina interdisciplinare
08 **Caso di estetica multidisciplinare**
_P. Casella, R. Bonfiglioli

| special

- _Total Face Approach
16 **Il valore della valutazione estetica tridimensionale**
_G. Perrotti

| case report

- _soci attivi AIOP
22 **Case report: protesi adesiva di paziente**
con grave usura dentale. Follow-up a 4 anni
_S. Granata, I. Sighinolfi

| special

- _polishing
34 **Il polishing: da cosmetico a terapeutico**
_C. Sanavia, A.M. Iommiello

| case report

- _medicina estetica
44 **Studio preliminare di confronto**
tra grasso nanograft vs PRP con acido ialuronico
per la correzione delle rughe del viso
_M. Goisis, A. Di Petrillo, S. Mele, L. Rosset

| aziende

- 46 _news

| l'editore

- 48 _norme editoriali
50 _gerenza



CLEARFIL™ Universal Bond Quick

Adesione a tempo zero.



Ènso: è il soggetto più comune nella calligrafia giapponese ed è un simbolo sacro nel Buddismo Zen. Simboleggia l'illuminazione, la forza, l'universo.



CARATTERISTICHE E VANTAGGI:

- Adesione a tempo zero: riduce le variabili cliniche da contaminazione
- Adesione affidabile in tutte le condizioni (campo asciutto e bagnato)
- Nessuna sensibilità post-operatoria
- Polimerizzazione: foto e auto con CLEARFIL™ DC Activator
- Polimerizzazione per contatto con PANA VIA™ SA Cement Plus e CLEARFIL™ DC CORE PLUS
- RAPID BOND TECHNOLOGY: idrofilo prima, idrofobo dopo la polimerizzazione
- 10-MDP puro*: affidabilità

CLEARFIL™ Universal Bond Quick è il nuovo adesivo universale **ad azione istantanea** che combina l'efficacia dell'affermata molecola 10-MDP alla più avanzata tecnologia dei monomeri ammidici RAPID BOND TECHNOLOGY.

La gestione del campo e delle contaminazioni non è mai stata così sotto il vostro controllo! Basta applicare, asciugare e fotopolimerizzare.

L'innovativa tecnologia di **adesione a tempo zero** RAPID BOND TECHNOLOGY combina il monomero 10-MDP puro* con nuovi monomeri idrofili a base di ammidi che dispongono di una straordinaria idrofilia prima della polimerizzazione, ma divengono altamente idrofobi dopo la polimerizzazione al fine di assicurare la stabilità al degrado idrolitico.

La nuova efficacia di CLEARFIL™ Universal Bond Quick è il risultato della straordinaria proprietà di idrofilia del monomero che permette l'ottimale stesura e penetrazione dell'adesivo sulle superfici, assicurando prestazioni adesive affidabili sia su dentina eccessivamente bagnata che asciutta.

CLEARFIL™ Universal Bond Quick non contiene Bisfenolo-A (BPA) e può essere utilizzato con tutti i tipi di mordenzatura, total-etch, self-etch e selective etch. È indicato per restauri diretti e indiretti e aderisce a smalto, dentina, compositi, zirconia e metalli.

*Pubblicazioni scientifiche dimostrano la diversa efficacia del monomero puro 10-MDP brevettato da Kuraray

(K. Yoshihara, N. Nagaoka, M. Inokoshi, T. Okihara, Y. Yoshida, B. Van Meerbeek; J Dent Res, 93 (Spec Iss C) : 29, 2014

Scopri di più su CLEARFIL™ Universal Bond Quick su kuraraynoritake.eu/cubq



Dove sta il segreto del successo o del fallimento di una compravendita?

Nella compravendita di uno studio non deve intervenire necessariamente qualcosa che faccia fallire l'affare. Qualche volta si tratta di un semplice cambio d'idea dell'acquirente o l'aver lanciato un'offerta e non essere in grado di procurare le risorse. Sfortunatamente chi vende (ma anche chi acquista) non riesce a tenere sott'occhio tutte le possibili evenienze.

Quel che un venditore può fare è calcolare prima i passi giusti, avendo cura di individuare potenziali ostacoli e cercare di superarli. In questo articolo, vengono indicate cinque cause che possono fare la differenza tra fallimento e successo.

Andamento dello studio

Dal punto di vista dell'acquirente, procedere nell'acquisto di uno studio poco efficiente può essere molto rischioso poiché rende la banca restia al prestito. Per fare in modo che la transazione vada completamente a buon fine, un venditore dovrebbe garantire che lo studio continui a mantenersi allo stesso livello del fatturato dell'ultimo bilancio in base al quale l'affare è stato valutato.

Condizioni del prestito

Quando c'è in mezzo un prestito, un affare fallito quasi sempre dipende dalla sua durata. Il motivo è che l'acquirente ne richiede uno di almeno dieci anni per pagare un interesse minimo. A meno che non si raggiunga un buon accordo, il compratore

potrebbe non essere in grado di continuare con la trattativa, perché la banca ne proporrà uno di una durata che le convenga. Il successo si baserà quindi sul tipo di comunicazione, capacità di trattativa e disponibilità del proprietario.

Proprietà trasparente

Se lo studio ha un problema che nessuna delle due parti conosce e che si presenti durante il corso dell'affare, questo si può solo concludere in uno dei due modi: o il venditore lo risolve o la vendita viene meno. A volte possono emergere problemi su punti poi non così importanti. Tale situazione spesso richiede una seconda consulenza professionale o un mediatore da investire del problema.

Valutazioni bancarie

Se un acquirente sta richiedendo in prestito del denaro, la banca nominerà quasi certamente un perito che esprima una valutazione sullo studio, dalla quale deciderà quanto denaro potrà prestare all'acquirente. Se il perito non ha esperienza di marketing, dati significativi da confrontare e/o informazioni dettagliate dalle parti coinvolte nell'affare, non è impossibile che la valutazione differisca di un 20 per cento. Per risultati migliori, è sempre meglio affidarsi ad un broker dentale dotato di esperienza in grado di consigliare quali siano i migliori periti, fornendo ovviamente i dati di cui necessitano per conseguire un successo finale.

Consulenza di uno specialista

A meno che uno "non faccia i compiti a casa" prima d'accingersi all'operazione, corre il rischio di affogare. Per questo motivo sia venditori che acquirenti dovrebbero sempre avvalersi dell'aiuto di un professionista, piuttosto di affrontare il compito da soli. Basta una mossa sbagliata e gli intendimenti per quanto ben elaborati di un venditore o di un acquirente possono arenarsi. Con un giusto approccio, preparazione e organizzazione, si può tuttavia evitare di solito che una transazione fallisca. Occorre semplicemente stare all'erta tenendo ben presenti i problemi che possono insorgere.

Cinque cause possono fare la differenza tra fallimento e successo.
(Fotografia: Billion Photos/Shutterstock)



[_Dental Tribune International](#)

II CONGRESSO

Management dello studio e della professione odontoiatrica:

L'IMMAGINE | L'ORGANIZZAZIONE | LA CLINICA EFFICACE



www.managementodontoiatrico.it

PER ISCRIZIONI E INFORMAZIONI:

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Tueor Servizi Srl - Via D. Guidobono, 13
10137 Torino - Tel. +39 011 311 06 75
segreteria@tueorservizi.it

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione

Caso di estetica multidisciplinare

Autori _ Dott. Pierluigi Casella, Odt. Roberto Bonfiglioli, Italy

_Presentazione

La paziente si è presentata alla mia osservazione chiedendo un miglioramento estetico del viso e del sorriso. Dopo aver raccolto tutti i dati clinici, anamnestici e strumentali necessari alla formulazione del piano di trattamento più consoni alle richieste della paziente, abbiamo deciso di migliorare l'estetica del viso e delle labbra con un rimodellamento tramite iniezioni di acido ialuronico secondo i principi degli MD Codes® di Mauricio de Maio e con un tratta-

mento di fotobiostimolazione e di fotoeudermia con un ciclo di applicazioni di Light Modulation® con luce led rossa ad alta potenza di provata efficacia dermatologica (Fig. 1).

Riguardo al comparto intraorale, dalle radiografie diagnostiche e dall'esame parodontale e oclusale sono emersi aspetti che meritavano una correzione anche nei settori posteriori, ma la paziente ha deciso di effettuare inizialmente il trattamento dei soli gruppi frontali superiore e inferiore demandando a un momento successivo le problematiche dei quadranti posteriori (Figg. 2-6).

Nel gruppo frontale superiore si possono notare recessioni gengivali sugli incisivi centrali, che sono anche molto ruotati, e sul canino di sinistra; corone in metallo-ceramica sugli incisivi laterali con esposizione del bordino metallico e una corona in ceramica metal-free sul canino di destra. Inoltre è molto evidente lo squilibrio delle parabole gengivali tra i due canini, per cui per ristabilire un'estetica ottimale sarà necessario anche interessare i tessuti molli eseguendo una





Fig. 4a



Fig. 4b



Fig. 4c



Fig. 4d

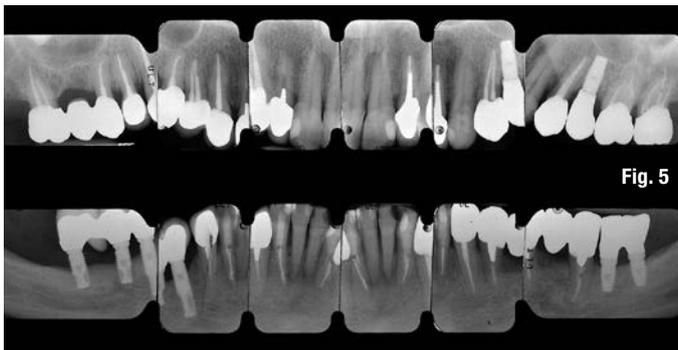


Fig. 5

VISITA PARODONTALE Fig. 6

	18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28
V.	323	323	223	332	222	213	322	323	222	323	333	322	323	322	323	
P.	333	333	333	333	323	323	323	323	422	323	332	443	323	333	333	
M.G.							2mm	2mm	2mm		4mm			4mm/54	4mm/54	
M.																

	48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34	35	36	37	38
V.			545	543	543	322	322	222	322	223	234	333	323	333	323	
L.			545	443	543	212	212	211	212	212	323	322	322	323	323	
M.G.							2mm	2mm	4mm	3mm						
M.							1°	1°	1°	1°						

chirurgia resettiva sul canino di destra e, al contrario, un lembo a posizionamento coronale sul canino di sinistra (Fig. 7).

_Materiali e metodi

Da un punto di vista protesico verranno eseguite corone singole in zirconia stratificata sugli elementi 13-12-11-21-22 e una faccetta in disilicato di litio sul 23.

A causa della notevole rotazione dei due incisivi centrali in fase di ceratura abbiamo optato per due corone complete anziché due faccette per una migliore distribuzione degli spazi protesici dei quattro incisivi (Fig. 8).

Il gruppo frontale inferiore invece verrà protesizzato con corone in zirconia stratificata sugli elementi 32-31-41-42-43 splintate per compensare una mobilità di grado 1 dei quattro incisivi.



Fig. 7



Fig. 8