

# cosmetic

## dentistry \_ beauty & science

2<sup>2015</sup>

### | **l'intervista**

Come nasce un corretto piano di trattamento protesico

### | **research**

Massima estetica nel mascellare anteriore compromesso

### | **special**

Designing real smiles with digital tools

# La vera evoluzione!

Approfittate subito delle offerte!\*



## 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 notevolmente basso stress dalla contrazione paragonato\*\*
- 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 su [www.voco.it](http://www.voco.it)  
\*\*ai compositi da restauro convenzionali

## Admira Fusion



AMICI DI BRUGG

58°  
CCT-CONTRAC

Venite a trovarci a Rimini  
21.-23.5.2015



# L'università deve formare la futura classe dirigente



Patrizia Gatto

Enrico Gherlone, presidente del Collegio dei Docenti per il prossimo quadriennio, ha inaugurato il 9 aprile a Milano il 22° Congresso nazionale, sottoponendo alla platea di 800 partecipanti scenari e problemi attualmente non ancora risolti nella formazione universitaria.

Le prospettive per il futuro dell'università sono state affidate alla lectio magistralis di Massimo Cacciari, già preside della facoltà di Filosofia del San Raffaele. L'università deve formare la futura classe dirigente e politica, "libertas philosophandi", questa la sintesi dell'attenta e appassionata analisi di Cacciari, alla quale giunge partendo proprio dalle origini delle università in Europa, perché lì si trova la vera mission di questa storica istituzione. Nata infatti in un grande momento di crisi europea, l'università sorse dalla pressione di nuovi ceti sociali e soggetti economici. Nacque dal e nel conflitto che permette competizione e sviluppo di potenzialità; dalla ricerca di libertà, in una situazione che crea un sano pluralismo competitivo. Università libere che si contendevano gli studenti e che, se deboli numericamente, chiudevano per la necessità di stare "nel mercato". Competizione europea, non regionale. Fondamentale era di certo l'integrazione dei saperi all'interno della stessa sede, in un'ottica internazionale.

Da qui la tesi sostenuta da Cacciari. L'università deve educare non istruire, ossia trasmettere il sapere; educare a far uscire le potenzialità degli studenti e questo implica un dialogo personale. Nelle prospettive di riforma ministeriali tutto ciò sembra solo un'utopia, laddove il reclutamento dei professori e il piano didattico sono uniformati e dove la statualità universitaria impedisce la competizione. C'è una crisi delle università italiane ed europee, luoghi che hanno finito per dimenticare le loro origini; e prima di affrontare un discorso più ampio di riforma bisognerebbe chiedersi se si condivide il concetto di "libertas philosophandi".

Se da un lato anche la Facoltà di Odontoiatria deve avere le capacità di "sforare" la futura classe dirigente, dall'altro si è di fronte al problema dei test d'ingresso e in particolare Massimo Clementi, preside dell'Università Vita-Salute del San Raffaele, suggerisce l'istituzione di un percorso che preveda di intercettare la motivazione del futuro studente e professionista. In un test, se pur perfetto, risulta difficile compiere questo tipo di valutazione. La motivazione invece è indispensabile per diventare un professionista odontoiatra. Che cos'altro dovrebbe fare dopo 6 anni di studio così specialistici?

\_Patrizia Gatto



## | editoriale

- 03 **L'università** deve formare la **futura classe dirigente**  
\_P. Gatto

## | l'intervista

- \_Mauro Fradeani  
06 Come nasce un **corretto piano di trattamento protesico**  
\_P. Gatto

## | aziende

- \_news  
08 Nuovo **Sonicare AirFloss Ultra di Philips** con tecnologia Triple Burst  
Per una migliore igiene di denti e gengive

## | research

- \_impianto immediato  
10 **Massima estetica nel mascellare anteriore** compromesso dal punto di vista parodontale: impianto immediato  
\_N. Papagiannoulis, E. Sandberg, M. Steigmann

## | special

- \_digital smile design  
14 **Designing real smiles** with digital tools  
\_E. Mahn, G. Mahn, C. Cáceres, L. Bustos, C. & C. Coachman

## | expert article

- \_soci attivi AIOP  
20 **Trattamento estetico-funzionale in un caso di amelogenesi imperfetta generalizzata**  
\_A. Savi

## | l'intervista

- \_Total Face Approach  
26 **Total Face Approach** secondo tre grandi esperti italiani  
*Dental Tribune* intervista Gianni, Perrotti e Testori

## | industry report

- \_medicina estetica  
32 **Ringiovanimento del viso** con tecnica intraorale  
Grazie al laser Fotona Er:YAG 2940 nm SMOOTH Mode

## | news

- 36 \_medicina estetica

## | opinion

- 38 \_comunicazione

## | eventi

- 40 \_stili di vita

## | aziende

- 42 \_news

## | l'editore

- 48 \_norme editoriali  
50 \_gerenza





**OFFERTA LANCIO**  
 (ricambio - cod. 3292-EU)  
**1 flacone da 5ml**  
**€ 79,00**

# Un'unica soluzione per tutte le procedure adesive



## CLEARFIL™ Universal Bond

Dagli inventori della tecnologia self-etching, il nuovo adesivo universale e veloce.

**CLEARFIL™ Universal Bond** è un adesivo universale in quanto può essere usato su tutti i substrati (*dentina, smalto, ma anche materiali diversi come metallo, zirconia, ceramica, composito, disilicato di litio*) e in tutte le esigenze cliniche: dai restauri diretti alla ricostruzione di monconi ai restauri indiretti e riparazioni intraorali. E' un adesivo **veloce, facile da utilizzare e garantisce ottimi livelli di adesione.**

E' anche molto versatile perché utilizzabile in due modalità differenti: **"etch&rinse"** (*mordenzatura con acido fosforico dello smalto e della dentina*) e **"self-etch"** (*senza alcun pretrattamento dei tessuti del dente con acido fosforico*).

Tutto questo è possibile grazie all'ottimale combinazione del **monomero adesivo 10-MDP** (*brevetto Kuraray Noritake Dental*)

### UNA SOLA GOCCIA PER...



**RESTAURI DIRETTI**



**RICOSTRUZIONE MONCONI**



**RESTAURI INDIRETTI**



**RIPARAZIONI\***

e la nostra esclusiva tecnologia di silanizzazione che permette di ottenere risultati eccellenti e duraturi nel tempo.

Un'importante caratteristica di CLEARFIL™ Universal Bond è la **possibilità dell'uso combinato con CLEARFIL™ DC Activator, l'attivatore che rende l'adesivo duale** permettendo la sua polimerizzazione anche in situazioni cliniche in cui la luce della lampada ha difficoltà ad arrivare. Di conseguenza, CLEARFIL™ Universal Bond può essere utilizzato anche nella cementazione di perni e intarsi.

**La grande esperienza e l'affidabilità di Kuraray Noritake Dental, inventore di prodotti "gold standard" della tecnologia adesiva, assicura la certezza di ottimi risultati clinici.**

SCIENCE.KNOWLEDGE.SUPPORT.

**Kuraray Europe Italia S.r.l**

Via San Marco 33 IT-20121 Milano / Italy Telefono: +39 02 63471228 - Fax: +39 02 63470380

E-Mail: dental-italia@kuraray.eu - Sito Internet: www.kuraray-dental.eu/it

facebook.com/Noritakeltalia

# Come nasce un **corretto piano** di trattamento protesico

*Dental Tribune* intervista il Dott. Mauro Fradeani alla vigilia della presentazione, il 16 maggio, del nuovo progetto mondiale a cura del Mauro Fradeani Education Group. L'evento con il titolo "Study Club 2015 – The Future is now" si terrà a Pesaro, sede della Clinica e dell'ACE Institute.

## **In questi ultimi anni che cosa è cambiato per il protesista?**

Da oltre un decennio si è sostanzialmente modificato il nostro modo di operare. I trattamenti protesici oggi sono molto meno invasivi, grazie alla possibilità di effettuare preparazioni dentali molto meno aggressive che permettono di mantenere una maggiore quantità di smalto. Questo grazie allo sviluppo di tecniche adesive sempre più all'avanguardia che, al di là di ogni altra tecnologia a disposizione, CAD/CAM e digitale, ci consentono di preservare il più possibile la struttura dentale.

## **In una lezione lo scorso febbraio, al congresso di Milano della SIO, lei ha ribadito che l'analisi dell'estetica e della funzione devono precedere tutto.**

Certo, ritengo che sono alla base della formulazione di un corretto piano di trattamento. Tutto parte dall'analisi estetica, banalmente dai principi ormai noti dai tempi di Pound, che ci "insegnò" a realizzare la protesi totale: si parte dalla determinazione della posizione dei denti anteriori a livello estetico e quindi si segue l'andamento della cresta incisale, fino a determinare il corretto orientamento del piano occlusale. Si procede poi all'analisi dei rapporti occlusali per assicurare ai nostri restauri una corretta funzione. Al termine dell'analisi di tutti questi parametri si è pronti per procedere alla formulazione del piano di trattamento vero e proprio.

## **Quali semplici concetti devono essere ricordati in questa analisi?**

Bisogna tenere a mente che l'analisi riguarda tutti i parametri estetici e funzionali classici. Si parte per prima dall'analisi del viso, per passare poi all'analisi dento-labiale e valutare poi, nell'ordine: l'andamento e il profilo incisale; l'esposizione dentale a riposo; la linea e l'ampiezza del sorriso; e il corridoio labiale. Solo alla fine ci si sofferma all'aspetto dentale e quello gengivale, concentrando a mano a mano la nostra attenzione sempre più sul dettaglio.

## **In una recente intervista ha dichiarato che i clinici devono prendersi la responsabilità estetica e funzionale, non delegabili al tecnico. Può ribadire per i nostri lettori questo suo punto di vista?**

Purtroppo molto spesso il tecnico è costretto a inventarsi un lavoro senza avere i necessari input da parte del clinico su come modificare la posizione dentale originale al fine di ottenere un risultato ideale. Questa è in realtà una valutazione che spetta al clinico, al quale compete la valutazione di tutti gli aspetti sia estetici che funzio-

nali oltre, naturalmente, a quelli fonetici che ci danno indicazioni utili sulla posizione dei denti. Solo il clinico è infatti in grado di analizzare il paziente alla poltrona, ed è quindi lui l'unico soggetto preposto a rilevare tutti i dati. Sulla base dei quali potrà, poi, indicare al tecnico le modifiche da apportare alla situazione originale. Sulla base delle informazioni ricevute il tecnico creerà prima la ceratura di diagnosi e poi il provvisorio, che rappresenterà nient'altro che la materializzazione del piano di terapie stabilito dal clinico con il paziente.

## **Lei ha sempre coltivato relazioni e collaborazioni straordinarie con odontotecnici italiani.**

Il panorama odontotecnico italiano è davvero ricco di personaggi eccellenti, ed è superfluo che io ribadisca quanto sia fondamentale nel nostro lavoro il rapporto tra protesista e odontotecnico. Al di là di quella che è un'esperienza ultratrentennale con Giancarlo Balducci, che per me è stato ed è tutt'ora un riferimento fondamentale, ho collaborato anche con altri tecnici, sviluppando con tutti un tipo di collaborazione e d'intesa straordinarie. In Italia ci sono non solo grandi artisti ceramisti, ma anche grandi odontotecnici, che sono due figure ben diverse. L'abbinamento di queste qualità diventa fondamentale al fine del mantenimento nel corso degli anni, del manufatto protesico, idealizzato sia sotto il profilo estetico sia sotto quello funzionale, con indubbia soddisfazione nostra e del paziente.

## **Parliamo dell'aspetto economico del piano di trattamento. È una funzione che può incidere sull'estetica?**

L'aspetto estetico ed economico non sono necessariamente in contrasto. È ovvio che una protesi fissa realizzata su numerosi impianti ha un costo completamente diverso da una protesi totale mobile, una "dentiera" per intenderci. Questo non vuol dire che sul piano estetico, a prescindere dal fatto che il risultato finale sia una protesi fissa o rimovibile, ci debba essere una gestione dell'aspetto estetico differente. I parametri da valutare sono gli stessi, sia in una riabilitazione fissa sia in una riabilitazione rimovibile. È doveroso, in ogni caso, cercare di garantire al paziente la migliore estetica e funzione.

## **E il digital dentistry?**

Bè: devo dire che non è il futuro, è il presente... E in questo campo ci stiamo davvero sforzando al massimo per tracciare un tipo di percorso digitale assolutamente innovativo, ma ne parlerò meglio in seguito.

**Dott. Fradeani, dal 1987 oltre di clinica, si occupa di formazione, sia in qualità di relatore, presso congressi nazionali e**

**internazionali, sia con il centro corsi ACE a Pesaro, fondato 15 anni fa. Qual è la sua percezione attuale?**

In tutti questi decenni si è sviluppato un tipo di informazione sempre più facile e alla portata di tutti, che oggi ci permette davvero di non avere più nessun tipo di barriera. Questa immediatezza rende disponibile quasi istantaneamente quanto di nuovo viene scoperto e messo a punto e, proprio per questo, rappresenta per noi anche uno stimolo continuo nel fare nuove ricerche e sviluppare nuove tecniche, che ci portano a migliorare il nostro lavoro. Quindi, molto è cambiato. Il mondo digitale e Internet ci hanno fornito molti vantaggi professionali. Negli anni Ottanta avevamo praticamente solo la TV e quello era il tempo dei guru provenienti dagli Stati Uniti: ci sembravano intoccabili, anche quando proponevano per dieci anni la stessa presentazione, senza cambiare una diapositiva. Oggi l'accesso alle informazioni è facilitato, la richiesta formativa sempre più esigente e riguarda una platea sempre più qualificata. Tutti i giorni dobbiamo migliorarci, cambiare al fine di ottimizzare le nostre presentazioni, tenendo in considerazione lo sviluppo che quotidianamente ha la nostra professione, cosa che ci obbliga a tenerci informati, aggiornati e preparati. Se non altro per soddisfare le aspettative di chi ambisce a imparare da te il più possibile se ti succede, come è accaduto a me di recente, di ritrovarmi lo stesso dentista in sala nelle prime file dei congressi ai quali ho preso parte negli ultimi tre mesi tra Milano, New York e Sidney.

**Si sente più un insegnante o un clinico?**

Una cosa non può escludere l'altra: sono assolutamente interconnesse, al cento per cento. Sono un clinico. Cerco di insegnare quello che faccio e che metto in pratica a livello clinico. Dedicandomi tanto alla didattica (i corsi che tengo presso l'ACE Institute e i vari impegni congressuali mi occupano ogni anno mediamente per 100/120 giornate) a un certo punto ho anche pensato di smettere di lavorare e fare solo l'insegnante, ma è impossibile. Puoi insegnare solo se hai ovviamente un'adeguata preparazione che va, comunque, continuamente testata e corroborata dalla tua esperienza clinica quotidiana. L'esperienza cambia continuamente: grazie all'aiuto delle tecnologie in regolare sviluppo, al fine di migliorarsi in ciò che si fa ogni giorno, si elaborano e si mettono a punto nuove metodologie. Per cui devo dire che questa è forse una domanda insidiosa, che tende a separare due ruoli che invece a mio avviso devono per forza convivere, nel senso che non si può essere un grande insegnante se non si è un grande clinico. A meno che non si faccia il ricercatore puro.

**Ma la storia continua: sappiamo che adesso Mauro Fradeani inizia un altro ambizioso progetto.**

Questo è davvero un progetto ambizioso, uno dei più importanti della mia vita. Nel corso di tanti anni dedicati alla formazione ho avuto il privilegio di conoscere presso l'ACE Institute, in occasione dei miei corsi annuali, molti colleghi animati dalla mia stessa passione per la professione. La frequentazione e la collaborazione assidua con alcuni di loro, particolarmente talentuosi e veramente interessati, mi ha portato a creare un gruppo di lavoro con l'obiettivo di condividere, divulgare e promuovere a livello internazionale e mondiale un modello italiano di eccellenza odontoiatrica, caratterizzato dal rispetto del rigore clinico e associato alla massima semplicità operativa, che oggi è veramente il cuore del nostro lavoro. Ho formato questo gruppo, che ho chiamato Mauro Fradeani Education Group, che si propone



di diffondere schemi operativi didattici fondati sulla tradizione e sull'esperienza, ma proiettati assolutamente verso l'innovazione tecnologica. Quali sono i nostri obiettivi e che cosa facciamo in pratica? Stiamo predisponendo un progetto piuttosto ambizioso, che andrà ad affiancare alla modalità didattica più tradizionale dei corsi, sia base sia avanzati, che continueremo a tenere qui presso l'ACE Institute ma anche in altre sedi sia in Italia sia all'estero, una sorta di community online e offline, finalizzata a trasmettere aggiornamenti professionali in maniera mirata e continuativa. Naturalmente continuerà anche l'attività congressuale di tutto il gruppo in conferenze nazionali e internazionali. Ma, soprattutto, stiamo ultimando la realizzazione di un'app multimediale ideata per guidare il professionista nella formulazione del piano di trattamento protesico.

Un grazie davvero sentito a tutti i colleghi che condividono con me questa avventura e che hanno permesso la formazione del Mauro Fradeani Education Group, li voglio citare qui: Leonardo Bacherini, Tiziano Bombardelli, Giacomo Fabbri, Stefano Gori, Francesco Mintrone e Roberto Turrini.

Siamo particolarmente coinvolti da questo nuovo progetto che verrà ufficialmente presentato il 16 maggio prossimo nell'ambito di un appuntamento gratuito e aperto a tutti: "Study Club 2015 – The Future is now" che si terrà a Pesaro, presso l'Hotel Cruiser in Viale Trieste 281, sul lungomare di Pesaro.

**Che cos'è l'estetica per Mauro Fradeani.**

Per sua stessa definizione l'estetica è una nozione impossibile da definire in modo univoco, sulla base di criteri oggettivi. Ma la mia esperienza mi fa rispondere senza alcuna remora che l'estetica, in ambito odontoiatrico è la capacità di realizzare restauri perfettamente integrati sotto il profilo sia estetico sia funzionale, non solo nell'ambito orale, ma anche nel contesto del viso del paziente modulandone le esigenze estetiche con le necessità funzionali. Al termine del trattamento, grazie alla ritrovata capacità di sorridere serenamente, il paziente acquisisce una nuova sicurezza che ne cambia sostanzialmente la mimica del volto. Se lo sguardo e il sorriso giocano un ruolo fondamentale nella qualità espressiva di ognuno di noi e raccontano le emozioni meglio delle parole, è normale che un bel sorriso ci faccia sentire più sicuri e meglio accettati dagli altri. Un trattamento appropriato può, quindi, cambiare in maniera determinante l'atteggiamento dei pazienti nella vita di relazione.

*\_Patrizia Gatto*

# Nuovo Sonicare AirFloss Ultra di Philips con tecnologia Triple Burst Per una migliore igiene di denti e gengive

AirFloss Ultra fornisce ai pazienti che non utilizzano abitualmente il filo interdentale tutto ciò di cui hanno bisogno per migliorare la loro igiene interprossimale e la condizione delle gengive<sup>1</sup>. Il nuovo design del beccuccio e la tecnologia Triple Burst, con getto a triplo impulso, creano tre sequenze di microgetti di aria pressurizzata e micro gocce d'acqua che rimuovono fino al 99,9%<sup>2</sup> di placca

nelle zone trattate. È possibile selezionare tre diversi livelli d'intensità del getto in base alle esigenze personali e utilizzarlo con acqua o collutorio.

AirFloss Ultra Philips Sonicare è un prodotto innovativo, facilita la pulizia tra dente e dente in soli 60 secondi, e ha un ottimo riscontro nei pazienti che lo hanno utilizzato: il 95% dichiara infatti che è facile da utilizzare<sup>3</sup>.



<sup>1</sup>Se usato in combinazione con uno spazzolino manuale e un collutorio antibatterico nei pazienti con gengivite lieve o moderata; AirFloss è progettato per aiutare chi non usa abitualmente il filo a sviluppare ogni giorno una routine di sana igiene interdentale. Studio condotto da un laboratorio indipendente su 287 partecipanti, negli USA, nel 2014.

<sup>2</sup>Studio interno condotto nel 2014 su 48 campioni in combinazione con acqua e collutorio antibatterico. Gli effettivi risultati possono variare.

<sup>3</sup>Studio condotto da un Istituto indipendente negli USA, su 74 partecipanti.

# Philips Zoom WhiteSpeed, DayWhite e NiteWhite



Philips Zoom offre sistemi diversi per soddisfare le aspettative del paziente e del professionista... così entrambi avranno motivo di sorridere!

Philips Zoom **WhiteSpeed** è la nuova generazione di sbiancamenti professionali foto-attivati che dà risultati evidenti in una sola seduta in studio mentre i trattamenti domiciliari Philips Zoom **DayWhite** e **NiteWhite** offrono la praticità e la flessibilità del trattamento a casa.



innovation ✨ you



Distributore per il canale professionale - [info@simitdental.it](mailto:info@simitdental.it) - [www.simitdental.it](http://www.simitdental.it)



**PHILIPS**  
**ZOOM!**