

cosmetic

dentistry _ beauty & science

1²⁰¹⁷

| opinion

Ortodonzia: successi effimeri, problemi duraturi?

| literature review

Materials and systems for all ceramic CAD/CAM restorations

| literature review

Valutazione in vitro della penetrazione di uno sbiancamento professionale

I CONGRESSO

Management dello studio e della professione odontoiatrica:

COMUNICAZIONE | MARKETING | GESTIONE AMMINISTRATIVA



Trasformare lo **studio** odontoiatrico in un'**IMPRESA** di **SUCCESSO**

22/23 SETTEMBRE 2017

Centro Congressi **CARRARAFIERE**
Marina di Carrara



1° ANNUNCIO

Nuove tecnologie in estetica al servizio del **paziente**



Dott. Giovanni Olivi

Il progresso è frutto di cambiamenti e, anche in odontoiatria, l'introduzione di nuove tecniche e tecnologie sta cambiando la nostra professione in campo estetico. Laser, microscopio operatorio e tecnologia digitale, sono innovazioni introdotte e studiate da oltre trent'anni, sono oggi perfezionate e disponibili per tutti.

Il laser, con le sue molteplici applicazioni a seconda delle lunghezze d'onda proposte, permette di sostituire strumenti convenzionali o completare tecniche operative, proponendo applicazioni innovative anche in odontoiatria estetica. Superato il limite dell'investimento iniziale, in termini economici per l'acquisto e in termini di risorse per la formazione specialistica, i vantaggi che ne derivano permettono di raggiungere eccezionali risultati, in accordo con i canoni della odontoiatria minimamente invasiva.

La terapia minimamente invasiva non può prescindere dall'utilizzo dei mezzi di ingrandimento. Come emerso dal recente XX Congresso dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Microscopica, luce e ingrandimento concorrono alla formulazione di una corretta diagnosi, all'esecuzione di interventi micro-chirurgici, alla rifinitura del lavoro con grande controllo e precisione in tutte le specialità odontoiatriche. Ciò che è piccolo o nascosto diviene grande e accessibile, rendendo così più semplice, accurato e realmente mininvasivo un intervento operatorio.

A differenza di quanto fatto in passato, la tecnologia digitale ci permette di ridisegnare, programmare e previsualizzare il sorriso del paziente (grazie al CAD, o computer aided design) e di trasformare quanto programmato in manufatti ortodontici o protesici (grazie al CAM, o computer aided manufacturing). Anche per questa tecnologia, valutati i limiti in termini di investimento, curva di apprendimento e riorganizzazione del flusso di lavoro, i vantaggi apportati sono indubbi sia per il ridotto tempo di esecuzione clinica sia per la soddisfazione del paziente senza compromessi estetici.

Questa "tecnologizzazione" del lavoro insieme alla ricerca e alla cura del dettaglio non devono però far perdere di vista il centro delle nostre cure: il paziente. Ascoltare le sue richieste e tener conto delle sue esigenze, considerare le sue possibilità economiche, proporre piani di trattamento personalizzati finalizzati al ripristino della salute orale e al miglioramento estetico sono priorità che fanno la differenza tra un semplice operatore e un bravo professionista.

_Giovanni Olivi



editoriale

- 03 **Nuove tecnologie** in estetica al servizio del **paziente**
_G. Olivi

aziende

- _news
06 **CLEARFIL™ Universal Bond Quick**

opinion

- _ortodonzia
08 **Ortodonzia:** successi effimeri, problemi duraturi?
_A. Alani

special

- _smile design
10 **Applicazione di un software per smile design e CAD/CAM** per la realizzazione del mock-up e dei restauri definitivi
_A. Lindén

literature review

- _CAD/CAM material and systems
16 **Materials and systems** for all ceramic CAD/CAM restorations: a review of the literature
_C. Brenes, I. Duqum, G. Mendonza

special

- _igiene
22 **Gestione multidisciplinare del paziente affetto da gengivite ulcero-necrotica**
_A. Chiesa, A. Butera, A. Chimienti, C. Preda, M. Segù

literature review

- _sbiancamento professionale
24 **Valutazione in vitro** della penetrazione di uno **sbiancamento professionale**
_G. Oldoini, C. Orsi, F. Menchini, A. Genovesi

case report

- 28 _wedding bleaching
30 Il **“Wedding Bleaching”** con tecnologia brevettata NOVON: la sposa
_G.M. Nardi, C. Pergolizzi
36 Il **“Wedding Bleaching”** con tecnologia brevettata NOVON: lo sposo
_G.M. Nardi, R. Grassi

news

- _filler
41 **Rischio cecità** a causa di **filler non in regola**

event

- 42 _management
43 _AIO
44 _Rhein83Days
46 _AIOP

l'editore

- 48 _norme editoriali
50 _gerenza



THE EUROPEAN DAMON FORUM 2017

SETTEMBRE
7-9

Grimaldi
Forum
MONACO



Tre incredibili giornate, in una fantastica cornice, sessioni formative di altissimo livello e con la speciale partecipazione del **Dr. Dwight Damon...**

NON PERDA QUESTA OCCASIONE!

Se desidera registrarsi o ricevere maggiori informazioni, visiti la pagina

europeandamonforum.com

DAMON SYSTEM

Ormco

CLEARFIL™ Universal Bond Quick

L'adesivo ad azione istantanea, senza tempi di attesa

Kuraray Europe Italia S.R.L.
 BU Medical
 Via San Marco 33
 20121 Milano
 Italy
 T +39.0.263471228
 F +39.0.263470380
 dental-italia@kuraray.com
 Per maggiori informazioni:
www.kuraraynoritake.eu/cubq

CLEARFIL™ Universal Bond Quick è il nuovo e innovativo adesivo universale ad azione istantanea che garantisce risultati eccellenti e duraturi nel tempo per tutti i restauri protesici.

Con il nostro nuovo adesivo non ci sono tempi di attesa dopo l'applicazione, non bisogna frizionare a lungo né applicare strati multipli. Basta applicarlo e procedere con il passaggio successivo.

A differenza degli altri adesivi che richiedono tempi di attesa, frizionamento prolungato e strati multipli, CLEARFIL™ Universal Bond Quick garantisce eccellenti risultati con una procedura più semplice e rapida, permettendo l'ottimizzazione dei tempi di lavoro e la riduzione del rischio operativo, oltre a quello di eventuale contaminazione.

Infatti, a differenza di altri adesivi universali a un passaggio che utilizzano "monomeri lenti" (quindi, con un lungo tempo di penetrazione), CLEARFIL™ Universal Bond Quick penetra istantaneamente nella dentina. L'innovativa tecnologia ad adesione rapida (RAPID BOND TECHNOLOGY) combina il nostro monomero 10-MDP con nuovi

monomeri idrofili a base di ammidi, che, prima della polimerizzazione, assicurano una elevata idrofilia, ma divengono altamente idrofobi dopo la fotopolimerizzazione, assicurando stabilità e resistenza dell'interfaccia all'umidità, per un risultato clinico duraturo. Inoltre, CLEARFIL™ Universal Bond Quick crea un sottile strato del film (5-10 µm) per un'ottima estetica con il minimo rischio di discolorazione sui margini del restauro.

CLEARFIL™ Universal Bond Quick è utilizzabile per tutti i tipi di restauro diretti, indiretti e ricostruzioni, e in tutte le modalità di mordenzatura: self-etch, selective etch e total-etch.

CLEARFIL™ Universal Bond Quick è l'adesivo di una nuova era dell'adesione di Kuraray Noritake, gli inventori degli adesivi più innovativi e avanzati, come CLEARFIL™ SE Bond e PANAVIA™, e dell'originale monomero MDP.

In ogni situazione e in ogni modalità, CLEARFIL™ Universal Bond Quick garantisce risultati eccellenti senza tempi di attesa e con una procedura semplificata.

Disponibile sul mercato dal 1 marzo 2017.



**La rivoluzione
della semplicità**



0101-18_GCL_V01-09-18

PANAVIA™ V5

Un solo cemento per tutte le indicazioni.



PANAVIA™ V5 non è solo il nostro cemento con i **più elevati valori di adesione di sempre**, ma anche il cemento che definisce una sola procedura operativa **per tutti i tipi di restauro**.

La **facilità d'uso** di PANAVIA™ V5, basata su procedure chiare perché standardizzate, garantirà il successo delle vostre cementazioni.

Il segreto delle prestazioni di PANAVIA™ V5 è nel **monomero 10-MDP**, brevettato da Kuraray Noritake, e nella **nuova tecnologia di polimerizzazione** priva di ammine.

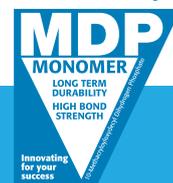
La nuova polimerizzazione a contatto "touch-cure" assicura una perfetta polimerizzazione duale ed una esclusiva stabilità cromatica del cemento nel tempo.

PANAVIA™ V5 risponde alle nuove esigenze di **sicurezza nella cementazione** di restauri in zirconia, ceramica e composito.

PANAVIA™ V5 è disponibile in cinque colori con le relative paste prova try-in; e di due primer, entrambi contenenti 10-MDP, per il trattamento rispettivamente del dente e del restauro.

Con PANAVIA™ V5 il primo sorriso sarà il vostro.

Inventors of the original



Kuraray Europe Italia S.r.l

Via San Marco 33, 20121 Milano Telefono: 02 63471228 Fax: 02 63470380

E-mail: dental-italia@kuraray.com www.kuraraynoritake.eu/it

facebook.com/KurarayNoritakeInLab
facebook.com/KurarayNoritakeInClinic

SCIENCE.KNOWLEDGE.SUPPORT.

Ortodonzia: successi effimeri, problemi duraturi?

Autore _ Aws Alani, UK

Le forniture ortodontiche possono essere una svolta per i pazienti giovani che a causa dei "denti storti" accusano problemi di autostima. E lo stesso può valere per i pazienti più anziani che presentano una storia clinica di mal allineamento. Nel sistema sanitario nazionale i pazienti ricevono solo le cure che sono necessarie per la loro salute orale. I dentisti specializzati in restaurativa lavorano a stretto contatto con gli ortodontisti i quali capiscono quanto i piccoli dettagli possano influire sui risultati di un intervento. Da giovane dentista ho corretto un morso incrociato con un semplice T-spring. Non ero uno specialista ma mi sono comunque occupato di ortodonzia. Al contrario, molti dentisti eseguono interventi di routine nel quadro della cosiddetta short-term orthodontics (STO), l'ortodonzia a breve termine, e ciò ha portato a una serie di speculazioni per quanto riguarda i metodi per ottenere denti "dritti". In molti potrebbero considerare la STO in competizione con l'ortodonzia specialistica, ma lo è davvero?

Il percorso specialistico dell'ortodonzia include un triennio full time unito al raggiungimento di un master che può scoraggiare molti perché difficile da sostenere, sia dal punto di vista accademico che da quello economico. Una volta raggiunta la qualifica, la maggioranza degli specialisti opera nel sud-est dell'Inghilterra. Anche a causa di questa impari distribuzione di specialisti potrebbe sembrare normale che i dentisti contribuiscano a supplire alle domande ortodontiche. In verità i molto pubblicizzati "managed clinical networks" devono ancora essere realizzati. Il numero dei terapisti ortodontici è aumentato negli ultimi dieci anni dall'inizio dei primi corsi in Galles e a Leeds. I terapisti sono più convenienti da formare e da impiegare anche se, a differenza di altri colleghi, non possono praticare senza la supervisione di uno

specialista. I pazienti che possono accedere ai trattamenti ortodontici secondo il sistema finanziato dal governo inglese devono essere valutati secondo l'index of orthodontic treatment need britannico, ma ci sarà comunque un certo numero di pazienti che, pur non soddisfacendo i criteri stabiliti, necessita di un trattamento. Questo gruppo di persone probabilmente si dovrà rivolgere a studi privati e questo potrebbe portare a un "confronto territoriale" tra l'ortodonzia tradizionale e la STO (short-term orthodontics).

Facile e veloce?

In Gran Bretagna ci sono marchi ortodontici a cui si collegano diversi corsi. Le aziende si vantano di avere il miglior prodotto e questi corsi servono soprattutto a trasformare i pazienti in clienti ortodontici. Ci sono libri che insegnano strategie di promozione e aumento delle vendite per attrarre più pazienti dei concorrenti. Tutto questo sembra più capitalismo che commercializzazione. La STO (short-term orthodontics), pur nel suo rapido sviluppo, non è infatti sfuggita al "venture capital"; oggi un individuo può trovare trattamenti per i propri denti online, acquistare prodotti che gli arrivano direttamente a casa saltando l'intermediario (per esempio il dentista). Quello che può intimorire è che tutto ciò può distarre dalle vere ragioni per cui forniamo il trattamento. Il rischio e il beneficio devono essere bilanciati, o sbilanciati a favore del paziente.

Le cose migliori nella vita difficilmente sono facili e veloci. Per migliorarsi si ha bisogno di sbagliare e trarre insegnamento dagli errori o emulare chi si ammira: diventare esperto richiede tempo e fatica. L'ortodonzia è una disciplina complessa ed è difficile praticarla in modo ottimale. Si dovrebbe sempre instaurare un rapporto umano con il paziente e allo



stesso tempo il paziente dovrebbe sempre seguire scrupolosamente le indicazioni del dentista. Com'è possibile che un corso di uno o due giorni, con un trattamento che dura sei mesi, possa essere paragonato alle cure di un professionista tradizionale? In ogni caso, porre un limite di tempo a un trattamento potrebbe essere considerato controverso. I pazienti mi chiedono sempre: "quanto tempo durerà il trattamento, dottore?" E io rispondo sempre: "lo saprà quando è finito". In questo modo raramente sbaglio le tempistiche.

_Odontoiatria estetica

Recentemente il ministero della salute australiano ha esaminato lo stato delle forniture di servizi di odontoiatria estetica scoprendo che, nella maggior parte dei casi, la promozione di questi servizi si concentrava sul beneficio del consumatore senza quasi mai menzionare i rischi. Lo studio ha proseguito a studiare le tecniche di promozione che non erano guidate da un interesse medico ma da un tornaconto economico. La conclusione a cui si è pervenuti è stata la necessità di regolare la promozione e la pubblicizzazione, di controbilanciarla con informazioni eticamente corrette, facilmente accessibili dal pubblico e provenienti da una fonte terza e indipendente. Questo sfortunatamente non è sempre possibile. In Australia ci sono specifiche linee guida che devono essere rispettate per la promozione degli interventi cosmetici e si occupano della pubblicità pre e post trattamento.

In Gran Bretagna si trovano spesso, pubblicizzati sui siti internet, trattamenti estetici senza che si faccia cenno a possibili problemi ad essi connessi. È uno scenario comune che comprende anche le offerte a tempo limitato o i controlli gratis promossi con voucher via internet o smartphone: viene da chiedersi, in queste offerte chi ci guadagna e chi ci perde?

Un altro importante aspetto sottolineato dal rapporto è l'impatto sociale di queste procedure estetiche: secondo lo studio porterebbero le persone a essere sempre meno soddisfatte del proprio aspetto. Molti dentisti in tutto il paese possono aver messo a

posto piccoli problemi alla bocca di pazienti che difficilmente avrebbero atteso il prossimo trattamento in offerta sul loro iPhone. Indurre dubbi o sollevare preoccupazioni circa i denti del paziente può essere considerato non etico o disonorevole.

_Caduta della fiducia

In una recente pubblicazione l'ortodonzia è stata identificata come un'area costellata di reclami e si tratta probabilmente della punta di un iceberg che continuerà a crescere e le cui ripercussioni segneranno il prossimo futuro. Spostare un dente dove il paziente - e il dentista - credono stia meglio può funzionare nel breve periodo, ma col tempo possono insorgere complicazioni dovute a una grande varietà di fattori che riguardano i tessuti molli e duri.

È vero che in ortodonzia l'allineamento e la simmetria sono di fondamentale importanza, ma la stabilità nel lungo periodo lo è ancora di più. Le ricadute sono un disturbo comune e se i pazienti hanno speso molto per un risultato che li ha soddisfatti al momento del pagamento, nel corso del tempo possono andare incontro a insoddisfazioni. Quando i denti sono mossi in modo indiscriminato il recesso nella zona labiale è una complicazione difficile da gestire. In effetti la fretta può far sì che un trattamento rimanga negativamente impresso nella mente del paziente per lungo tempo.

_I passi per costruire un business

Il punto di svolta di un business di successo è la fiducia del paziente nel dentista, il fatto che si senta soddisfatto dei servizi ricevuti, li giudichi positivamente e voglia tornare. Un giudizio espresso soltanto in base al "guadagno" a breve termine, senza considerare la qualità o l'affidabilità del trattamento, può avere ripercussioni negative per il paziente e per l'intera professione.

Nota editoriale: le opinioni espresse sono di Aws Alani.

*L'articolo è stato pubblicato su
Ortho Tribune Italian Edition, ottobre 2016.*