

# cosmetic

## dentistry \_ beauty & science

1 2015

### | expert article

Il virtual planning tra  
allineamento estetico e cosmesi dentale

### | review

Ceramics overview: classification  
by microstructure and processing methods

### | special

Innovazione tecnologica nel campo  
dello sbiancamento professionale domiciliare

# PeriOptix™



*Perchè gli occhialini ingranditori non vengono usati da tutti i dentisti?*

**Pesano?**

**Sono scomodi?**

**Non sono sufficientemente luminosi?**

**Costosi?**

**Non hanno una buona profondità di campo?**

**PeriOptix è la risposta a tutto ciò**

***Perchè utilizzare occhialini ingranditori?***

Per proteggersi da dolori al collo, mal di schiena, affaticamento della vista ed avere una migliore acuità visiva consentendo una diagnosi più corretta ed una chirurgia più precisa.

***Perchè usare gli occhialini PeriOptix?***

Perchè sono leggerissimi, esistono in tutte le opzioni di rapporto ingrandimento/campo visivo/profondità di campo, hanno un design accattivante ed innovativo, ottimo sistema di illuminazione, sono pronta consegna ed hanno il miglior rapporto qualità prezzo sul mercato. Vengono realizzati negli USA.

***Distributore esclusivo per l'Italia***

DenMat Italia srl

Via S. Andrea, 73 • 84081 • Baronissi (SA)  
Tel. +39 089 9331021 • Fax +39 089 9331022  
[www.denmatitalia.it](http://www.denmatitalia.it) • [info@denmatitalia.it](mailto:info@denmatitalia.it)

# Il team odontoiatrico: la vera risorsa per il successo



Patrizia Gatto

Negli ultimi tre anni il team odontoiatrico è stato al centro di numerosi percorsi formativi e di eventi di formazione continua in medicina. La relazione tra i componenti di questo specifico team sanitario (segreteria, assistenti alla poltrona, igienisti, odontoiatri e odontotecnici) può determinare, secondo gli esperti dell'argomento, il successo o l'insuccesso di un piano di trattamento, la fidelizzazione del paziente e, in tempi di crisi, l'incremento o la contrazione delle prestazioni. La necessità di approfondire questi temi è suggerita dallo stesso Ministero della Salute, che invita tutte le categorie interessate a includere la relazione nel team odontoiatrico all'interno del piano formativo individuale. Del resto i percorsi scolastici previsti per i professionisti attivi non prevedevano materie quali l'organizzazione, il marketing e tantomeno la comunicazione, intesa sia nel senso di rapporti interpersonali, che come trasferimento di informazioni e dati con sistemi tradizionali o digitali.

Le specialità trattate su *Cosmetic Dentistry* riguardano principalmente la conservativa, il restauro, la protesi e l'estetica, quest'ultima abbraccia tutte le discipline odontoiatriche. I piani di trattamento prevedono quasi sempre l'intervento di un team completo e talvolta multidisciplinare, per quanto riguarda la componente medica.

Questo giornale non tratta di temi ordinistici, sindacali o politici. Vivendo nel contesto di riferimento, non può però fare a meno di evidenziare come proprio gli ultimi tre anni in Italia siano stati caratterizzati da un incremento di conflittualità tra i rappresentanti delle categorie dei componenti di questo magnifico, magico team.

Per il 2015 la redazione vuole condividere l'augurio che le passate incomprensioni e le rivendicazioni possano essere superate da un dialogo pacifico e costruttivo, che, a partire dai vertici, possa essere da indirizzo per i componenti del team odontoiatrico verso l'ottimizzazione del moderno rapporto di collaborazione, auspicato da chi si occupa di formazione. «Il paziente al centro del piano di trattamento», non sarà più solo uno slogan.

Patrizia Gatto



### | editoriale

- 03 **Il team odontoiatrico:**  
la vera risorsa per il successo  
\_P. Gatto

### | l'intervista

- \_Francesco Mangani  
06 **Riflessioni del presidente SIDOC**  
su una conservativa "non più cenerentola"  
\_P. Gatto

### | expert article

- \_digital smile design  
08 **Il virtual planning** tra allineamento estetico  
e **cosmesi dentale**  
\_V. Bini

### | review

- \_ceramics  
18 **Ceramics overview: classification**  
**by microstructure** and processing methods  
\_E.A. McLaren, R. Giordano

### | special

- \_sbiancamento  
28 **Innovazione tecnologica** nel campo  
dello sbiancamento professionale domiciliare  
Il sistema Ena White 2.0. In soli 2 minuti  
al giorno senza mascherine  
\_L. Leonardi  
36 Il trattamento di **sbiancamento autogestito dal paziente**  
Un rischio per la salute del cavo orale. Case report  
\_G.M. Nardi, A. Cortellazzi, B. Giovane, A. Sancio,  
R. Grassi, A. Losito

### | aziende

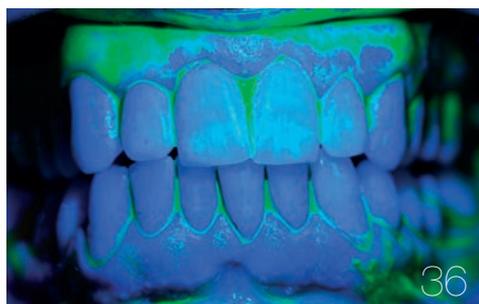
- 44 \_news

### | eventi

- 48 \_AIC

### | l'editore

- 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

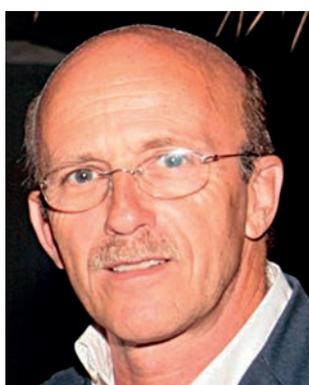
Via San Marco 33 IT-20121 Milano / Italy Telefono: +39 02 63471228 - Fax: +39 02 63470380

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

facebook.com/Noritakeltalia

# Riflessioni del presidente SIDOC su una conservativa “non più cenerentola”

Intervista di *Cosmetic Dentistry* al prof. Francesco Mangani, presidente della Società Italiana di Odontoiatria Conservativa



Francesco Mangani

**Professor Mangani, da quanto tempo si occupa di odontoiatria conservativa?**

Potrei dire dal primo momento in cui intrapresi questa carriera, ovvero trentatré anni fa, grazie a Giancarlo Pescarmona e a Fabio Toffenetti, ineguagliabili maestri di conservativa. Da allora imparai ad amare questa disciplina meravigliosa.

**Nell'attuale panorama scientifico, qual è la mission di SIDOC e quale è la sua specificità, tra le realtà che si occupano di conservativa?**

SIDOC è una società scientifica che per anni, seppur con successi altalenanti, ha sempre proposto temi di ricerca pura e argomenti prettamente clinici, in maniera egualmente distribuita. Nel 2015 la nostra mission continua a coniugare questi due vitali aspetti della professione, clinica e ricerca, ovvero la trasposizione pratica dei risultati di laboratorio.

**Il 19° Congresso della società si svolgerà a Roma, il 13 e 14 febbraio, presso l'Hotel Parco dei Principi. I temi trattati evidenziano la transizione di questa specialità dalle grandi esperienze cliniche ai moderni approcci: mininvasività dei trattamenti, utilizzo di nuovi materiali e tecnologie digitali. A poche settimane dal suo inizio, vuole illustrarci i punti di forza del programma scientifico?**

Il programma scientifico è stato studiato dal direttivo in modo da far compiere ai partecipanti una lunga passeggiata tra i possibili trattamenti di cui il clinico dispone per garantire la salute del complesso dento-parodontale. Trattandosi di una società di odontoiatria conservativa abbiamo logicamente scandagliato i maggiori trend nella ricerca dell'eccellenza, e quindi: endodonzia predicibile, sempre più a basso costo biologico, grazie al minimo sacrificio di tessuto canalare reso possibile da strumentazioni raffinatissime; mininvasività, in pratica un invito a occuparsi della salvaguardia del tessuto residuo o del materiale da utilizzare per il restauro di ciò che si è perso, un concetto chiave e imperativo assoluto nell'approccio conservativo puro e in quello più per così dire restaurativo; odontoiatria digitale, oramai non più miraggio o approccio futuribile, bensì una realtà che va consolidandosi e migliorando nella rilevazione come nella realizzazione dei manufatti

conservativi parziali o protesici totali; l'approccio combinato, ovvero il concetto fondamentale che un bel restauro, di per sé, non darà mai luogo a un qualcosa di realmente estetico se i tessuti di supporto non sono in ordine. Requisiti e tecnologie sopraelencate rappresentano una conditio sine qua non di una odontoiatria conservativa che miri al successo clinico e al mantenimento nel tempo.

**Spesso il Congresso SIDOC è stato interpretato come un congresso monotematico universitario. Questa opinione è ancora attiva o la SIDOC si rivolge in realtà a un pubblico più ampio? Quale è il target a cui si rivolge questo programma congressuale?**

Già da diversi anni è in atto una apertura completa alla libera professione. Del resto come potrebbe essere diversamente? Noi stessi siamo clinici tutti i giorni, ed è logico che vogliamo rivolgerci ai cultori della conservativa e dell'endodonzia, qualunque sia la loro estrazione. A certificarlo sono i nomi invitati come relatori negli ultimi anni: dai liberi professionisti italiani e stranieri dei famosi gruppi di studio Style Italiano e Bio-Emulation, a Ignazio Loi, Gaetano Calesini, Francesca Vailati, Mauro Fradeani, Ninni Massironi, Roberto Spreafico, fino agli universitari di rango come Giovanni Zucchelli, Stephan Koubi, Vinio Malagnino, Angelo Putignano, Antonio Cerutti e tanti altri. Ribadisco che il nostro target è, e sempre sarà, chi ama l'odontoiatria conservativa

**La sua presidenza prevede innovazioni? Quali i progetti salienti?**

Il mio, anzi, il nostro progetto è fare in modo che SIDOC diventi un appuntamento annuale appetibile sia ai colleghi esperti che a quelli in formazione. Per anni, troppi, la conservativa è stata considerata a torto una sorta di cenerentola. Oggi non è più così: l'affinamento delle tecniche, gli straordinari miglioramenti delle qualità intrinseche ed estetiche dei materiali, la sempre più presente digitalizzazione ne fanno la regina assoluta dell'odontoiatria. Questo il ruolo che noi cercheremo di affermare sempre di più, tentando di fornire un aggiornamento di alta qualità. Per finire, personalmente, un piccolo ma per me fondamentale progetto – con l'appoggio del direttivo – l'ho già realizzato: da quest'anno avrà nuovo corso il premio per la migliore ricerca “Pietro De Fazio”, uno dei fondatori della SIDOC. Riattivare il premio significa ribadire le nostre radici, permettendoci soprattutto di riconoscere e gratificare un giovane ricercatore nel ricordo di un caro amico.

Grazie per l'intervista.

*\_Patrizia Gatto*

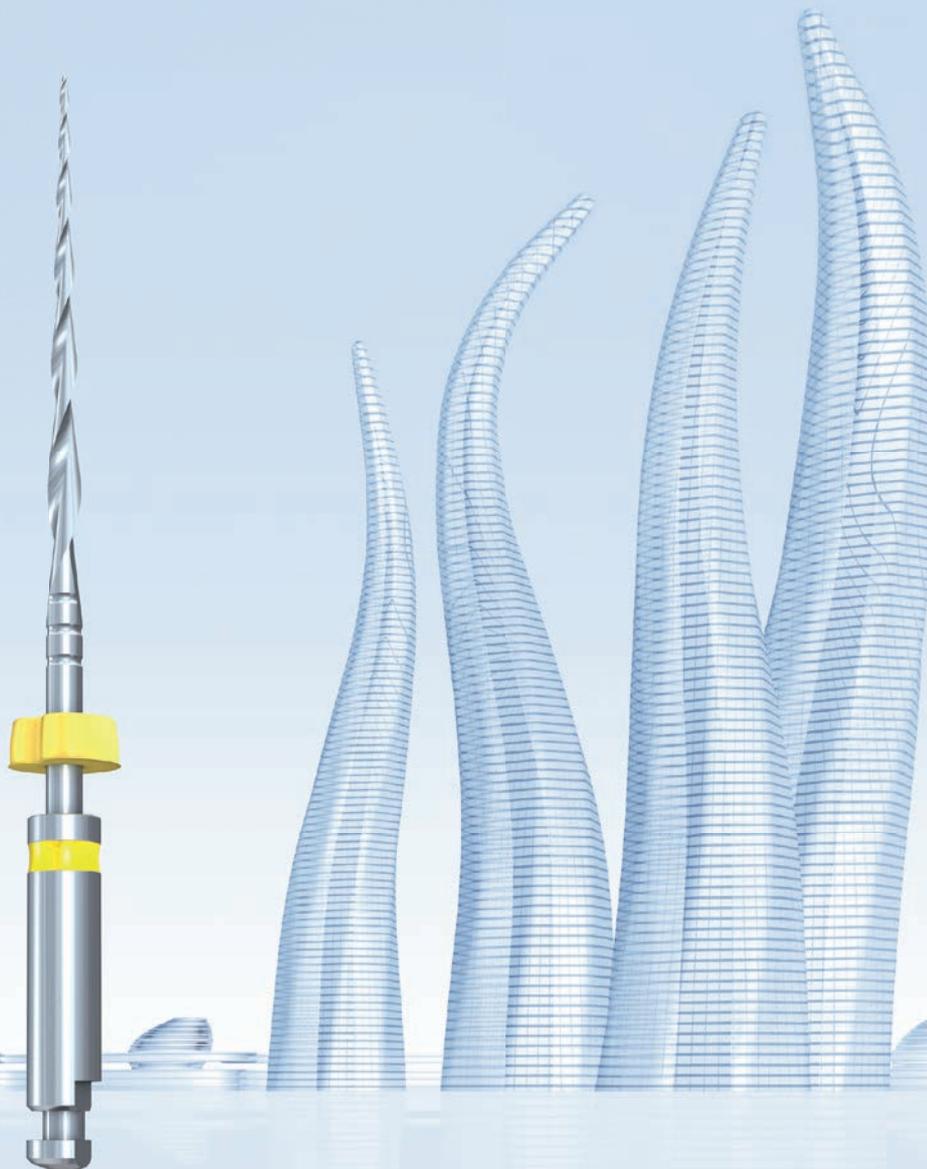


# Un nuovo livello di flessibilità. **F6** SkyTaper.

---

Finalmente un nuovo sistema di strumenti endodontici dalla flessibilità ottimale per il trattamento di quasi tutte le anatomie canalari: F6 SkyTaper della Komet®. Gli strumenti con conicità 06 consentono la sagomatura del canale radicolare utilizzando una sola misura.

Sono disponibili 5 misure per rispondere a tutte le esigenze cliniche. Flessibilità e capacità di taglio sono le caratteristiche peculiari del sistema F6 SkyTaper.



# Il virtual planning tra allineamento estetico e cosmesi dentale

**Autori** \_Valerio Bini, Italia

## \_Introduzione

L'odontoiatria sta vivendo un periodo florido sia dal punto di vista cultural-scientifico, sia dal punto di vista tecnologico. L'avvento del digital dentistry ha reso direttamente proporzionale questo momento epocale, al punto che sembra ormai difficile professare se non ci si attiene a precisi ed ergonomici protocolli. La conclamazione di quanto sopra si manifesta soprattutto quando metodi e tecnologie portano insieme a risultati predicibili dei quali l'odontoiatria digitale si nutre sempre più velocemente.

## \_Implementazione Aesthetic Digital Smile Design & ClinCheck® Invisalign®

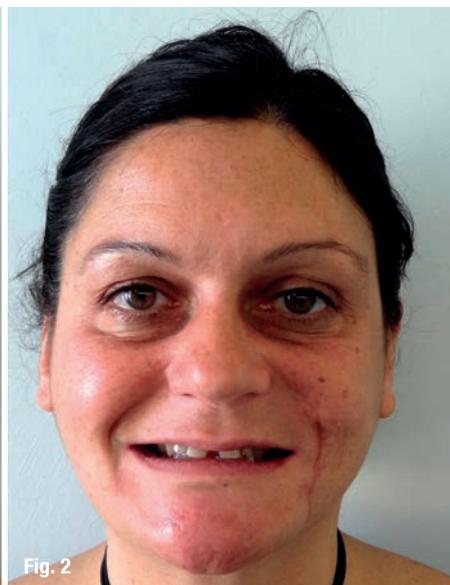
odontoiatria ha modificato drasticamente l'approccio clinico, soprattutto nella fase analitica, creando un vero e proprio microcosmo di informazioni che fanno del medico odontoiatra un autentico tecnico informatico; la digitalizzazione della fotografia, inoltre, permettendo l'immediata fruibilità dell'immagine, accompagna la diagnosi estetica del clinico attraverso una moltitudine di posizioni sulle quali è possibile formulare il futuro virtual planning e rapportarlo all'espressione tecnologica, stato dell'arte dell'odontoiatria moderna. I protocolli devono essere in grado di creare un risultato standard predicibile, che deve essere consoni a un risultato clinico ottimale.

Ognuno di noi operatori deve porsi la domanda: perché progettare un sorriso?

Le moderne tendenze in odontoiatria esteti-

**Figg. 1-3** \_Iconografia extraorale.

Negli ultimi venti anni, l'uso del computer in



ca e la copertura mediatica di "smile makeover" hanno aumentato la sensibilizzazione del pubblico verso l'odontoiatria estetica; la gente ora sa che l'estetica del sorriso gioca un ruolo chiave nella personale sensazione di benessere, di accettazione sociale, di successo sul lavoro, nelle relazioni, e per l'autostima.

È per questi motivi che le aspettative estetiche e le richieste dei pazienti di cure dentali sono sostanzialmente accresciute. Spesso i casi clinici complessi richiedono da parte del paziente una serie di domande, frutto di dubbi e incertezze che devono essere fugati nel miglior modo possibile, cioè comunicando; è proprio qui che la tecnologia digitale e le metodologie ad essa applicate sono utili nella risposta che l'odontoiatria estetica deve saper fornire, cioè comunicare con



Fig. 4

le immagini, oggi espressione tecnologica di dialogo sia con il paziente, indiscusso protagonista, sia con i componenti del team clinico estetico (Face Aesthetic Medical Team).

Fig. 4\_Ortopantomografia.



Fig. 5

Figg. 5-9\_Iconografia intraorale.



Fig. 6



Fig. 7



Fig. 8



Fig. 9