

CAD/CAM

international magazine of digital dentistry

2²⁰¹⁷

Piccolo e... senza polvere



| case report

Workflow digitale
in un caso di riabilitazione
impianto-protetica a carico immediato

| literature review

Materials and systems
for all ceramic CAD/CAM restorations

| case report

Riabilitazione da una terza classe
in normo occlusione tramite overdenture superiore

 dental wings


cmf marelli s.r.l.

Universo Digitale



Dopo 10 anni di ricerca e sviluppo Sweden & Martina presenta il suo flusso digitale: uno strumento completo e testato, al servizio dell'implantologia.

sweden-martina.com


sweden & martina

In odontoiatria il cambio delle generazioni modifica le aspettative di cura

In questo numero, vogliamo presentare ai nostri lettori questa importante ricerca americana a cui gli studi odontoiatrici dovranno prestare attenzione con la generazione di pazienti nata dal 2000 in poi.

_Radnor (Usa) – Una nuova ricerca condotta da una società di assicurazione indica come le esigenze odontoiatriche dei consumatori mutino di generazione in generazione. I primi risultati mettono in evidenza abitudini e preferenze sottolineando le opportunità a disposizione degli studi odontoiatrici e fornendo una guida ai datori di lavoro per soddisfare meglio le aspettative dei dipendenti per quanto concerne la copertura odontoiatrica.

Attraverso l'indagine, che negli Stati Uniti ha coinvolto 1000 adulti dai 18 anni in su, i ricercatori della Lincoln Financial Group hanno scoperto che i criteri di scelta e fidelizzazione ad uno studio vanno ben oltre le caratteristiche di base. Qualità delle cure, ambiente e copertura dal punto di vista assicurativo sono tutti fattori rilevanti, ma ve ne sono altri significativi per la generazione cd. dei "millennials". Il 40 per cento dei partecipanti al sondaggio ritiene il sito web "molto importante", rispetto ad appena il 14 per cento della generazione dei cd. "baby boomers". I millennials vorrebbero inoltre essere in grado di pianificare o modificare gli appuntamenti sul sito web, considerando un "assoluto" valore aggiunto poter usufruire di un'app mobile del dentista.

Quasi il 40 per cento degli intervistati voleva uno studio odontoiatrico in grado di fissare appuntamenti immediati mentre un terzo lo vorrebbe aperto nel week end o con orari prolungati (anche notturni) nei giorni della settimana. I risultati relativi a tali bisogni sono ancora più elevati per i "millennials" (rispettivamente del 46 e 44 per cento).

Infine, il 96 per cento degli intervistati dice che giudicherebbe cosa utile se il proprio studio fornisse consigli ed informazioni utili a comprendere meglio il piano assicurativo. Il 62 per cento dice di giudicare addirittura "preziosa" tale forma di collaborazione.

«Le aspettative dei consumatori stanno cambiando rapidamente in vari ambiti e le cure odontoiatriche non fanno eccezione» dice Christopher Stevens del Lincoln Financial Group. «È importante capire quali sono i valori fondamentali per ogni generazione; tuttavia, lo è ancor di più comprendere le aspettative di generazioni più giovani poiché sono questi i consumatori che contribuiranno a delineare il futuro delle cure odontoiatriche. Gli studi hanno la possibilità di adottare semplici accorgimenti per poter attrarre e trattenere i pazienti e soddisfare tali esigenze in evoluzione».

La prima parte della ricerca intitolata "Dental Research Series: Part 1 – Consumer Insights", è stata pubblicata online il 27 giugno.

_Dental Tribune International

Una ricerca compiuta dalla Lincoln Financial Group ha preso in considerazione le necessità e i desideri dei consumatori. (Fotografia: AYA images/Shutterstock)





06



10



16

editoriale

- 03 In odontoiatria **il cambio delle generazioni** modifica le aspettative di cura

news

_internazionali

- 06 La Dental Defence Union (GB):
“**Informatica a rischio negli studi odontoiatrici**”

opinion

_comunicazione scientifica

- 08 La **comunicazione scientifica** come elemento di **promozione professionale**
_F. Manto

case report

_restauro immediato

- 10 **Workflow digitale** in un caso di riabilitazione
implanto-protetica a **carico immediato**
_D. Re, L. Parazzoli, A. Bianchi, M. Bruschi, A. E. Borgonovo

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

case report

_implantoprotesi

- 22 **Riabilitazione** da una terza classe in normo occlusione
tramite **overdenture superiore**
_F. Benvenuto, G. Poma

comunicazione

_web e social network

- 34 Valutare le **opportunità del web** e dei **social network**
_D. Rimini

aziende

- 38 _news

eventi

_news

- 46 Con la Fondazione Castagnola
il futuro digitale della professione

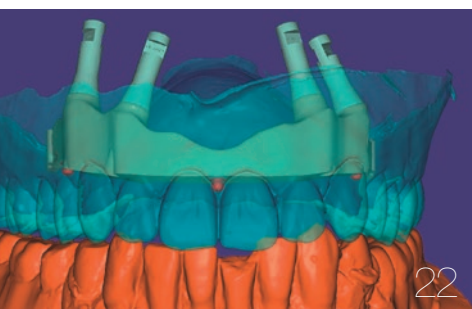
l'editore

- 48 _norme editoriali

- 50 _gerenza



Immagine di copertina cortesemente
concessa da cmf marelli srl,
www.cmf.it



22



34



46

LA SOFISTICATA SEMPLIFICAZIONE ESTETICA



KATANA™ Zirconia Series: UTML (Ultra Translucent Multi-Layered) STML (Super Translucent Multi-Layered) ML (Multi-Layered)

I rivoluzionari dischi CAD/CAM in zirconia CUBICA multi-strato e multi-trasparenti KATANA™ UTML e STML combinano esclusive proprietà ottiche e meccaniche. KATANA™ è il materiale più moderno per restauri full-contour e ibridi stratificati con la ceramica CZR™.

La formulazione di KATANA™ UTML vi sorprenderà nella realizzazione di corone anteriori e posteriori di soli 0,8 mm, nonché faccette ultrasottili di soli 0,4 mm cementate con PANAVIA™ V5. I dischi sono disponibili in 20 colori VITA® oltre a 4 smalti di zirconia.

KATANA™ STML è indicato per corone e ponti fino a 3 elementi



di sorprendente naturalezza, grazie al sofisticato bilanciamento di traslucenza, valore e opacità.

KATANA™ ML consente la realizzazione di arcate complete e corone posteriori di soli 0,5 mm di elevatissima resistenza e naturalezza. È ideale per i restauri ceramizzati con la ceramica CZR™.

La zirconia adesiva è oggi una realtà grazie al SUPER cemento PANAVIA™ V5 che fissa la più elevata adesione di sempre con una sola procedura semplice e veloce.



PROVA L'ALTA QUALITÀ
DELL'ORIGINALE ZIRCONIA KATANA™
**A PARTIRE DA
179,00 €**

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.

La Dental Defence Union (GB): “Informatica a rischio negli studi odontoiatrici”

L'archiviazione di un'immagine clinica su un dispositivo mobile potrebbe costituire una violazione della legge sulla protezione dei dati, dice il DDU. (Fotografia: ALPA PROD/Shutterstock)

_Londra – La Dental Defence Union (DDU) di Londra consiglia i dentisti a non memorizzare le immagini cliniche su dispositivi mobili come smartphone o tablet. Alla luce di recenti attacchi informatici ai sistemi del National Health Service (NHS) britannici, l'organizzazione li invita infatti ad adottare un sistema di protezione delle informazioni in tutti i loro computer. Non solo: ad assoldare un addetto alla protezione dei dati.

durante l'attacco sono stati rubate informazioni relative a migliaia di addetti NHS.

Anche se l'acquisizione di immagini cliniche può servire a programmare una cura e a salvaguardarsi dalle contestazioni dei pazienti, la memorizzazione su un dispositivo mobile potrebbe costituire una violazione della legge sulla privacy, anche se e qualora tali dati siano o successivamente trasferiti alla scheda personale del paziente e poi eliminati dal dispositivo privato, spiega l'avvocato David Lauder in un editoriale pubblicato sull'ultimo numero del giornale della DDU.

Lauder consiglia di utilizzare una macchina fotografica dedicata che può essere posta al sicuro nello studio. Bisogna inoltre richiedere sempre ai propri pazienti il consenso scritto, per l'utilizzo delle foto per evitare possibili conseguenze legali.

«È innegabile l'impatto che i dispositivi mobili esercitano sulla società. Man mano che diventano sempre più una parte comune della nostra vita quotidiana, è comprensibile che molti li utilizzino nello studio odontoiatrico» dice Lauder. «Ma a causa degli aspetti legali della tutela dei dati personali e alla possibilità che i dispositivi mobili possano essere persi o rubati, sarebbe saggio evitare di acquisire immagini cliniche su un telefono cellulare».

Con il Data Protection Act del 1998, tali immagini anche quando non identificabili, sono considerate dati personali riservati. Una violazione può provocare sanzioni emesse dal General Dental Council o dal datore di lavoro.

_Dental Tribune International



A Maggio, un attacco informatico generalizzato ha portato scompiglio a livello nazionale nei sistemi NHS. Anche se i dati dei pazienti non sono stati presi di mira, secondo le autorità



Non utilizzando i simboli e i marchi Dentsply Sirona non rinuncia ad alcun diritto sui suoi marchi. 32670860-IT-1609 © 2016 Dentsply Sirona. Tutti i diritti riservati.

Simplant®

Il mio studio ha successo e la ragione è mySimplant®

Che lei desideri una Guida Simplant per approcciare con facilità il mondo del trattamento implantare o che abbia necessità di una guida per i casi più complessi, il Servizio di pianificazione mySimplant è la chiave di accesso ai vantaggi del trattamento implantare computer guidato.

Il nostro tecnico Simplant preparerà una proposta di pianificazione implantare che lei potrà esaminare ed approvare nei tempi e con le modalità che riterrà più opportuni, senza alcun appuntamento online. Avrà così più tempo per prendersi cura dei suoi pazienti, e potrà quindi accettare più casi.

Muovere i primi passi nel trattamento implantare computer guidato adesso è facile ed economicamente accessibile, non è più necessario acquistare o conoscere a fondo il software di pianificazione.

Vada su mySimplant.com, dia un'occhiata all'intuitivo sistema online ed inizi oggi stesso.

www.dentsplysirona.com

 **Dentsply
Sirona**
Implants

La comunicazione scientifica come elemento di promozione professionale



Dott. Fabio Manto

Professione, formazione, ricerca clinica e sviluppo della carriera non sono mai stati tra loro più legati e interdipendenti di quanto non lo siano oggi. Non è difficile identificare la ragione di questa accresciuta interdipendenza nella visibilità offerta dalla rete. Siamo ciò che gli altri vedono attraverso il filtro di strumenti come i social network, i blog e le tracce che, anche involontariamente, lasciamo su Internet. Il professionista e il clinico coinvolti in attività di ricerca e di pubblicazione devono prestare un'attenzione anche maggiore, poiché il loro lavoro sarà passato al vaglio dalla community di colleghi medici e ricercatori, anche al di là dei confini nazionali. La qualità della produzione scientifica è data da un combinato di elementi, tra questi l'impact factor è oggi solo uno degli indici rilevanti. Il modo in cui ci si muove nell'arena digitale caratterizza l'immagine del professionista nel mondo reale. Oggigiorno nessuno rinuncia a un profilo Research Gate, ma veramente pochi si preoccupano di una gestione attiva degli strumenti che questo offre per la costruzione di un curriculum veramente rilevante e soprattutto coerente.

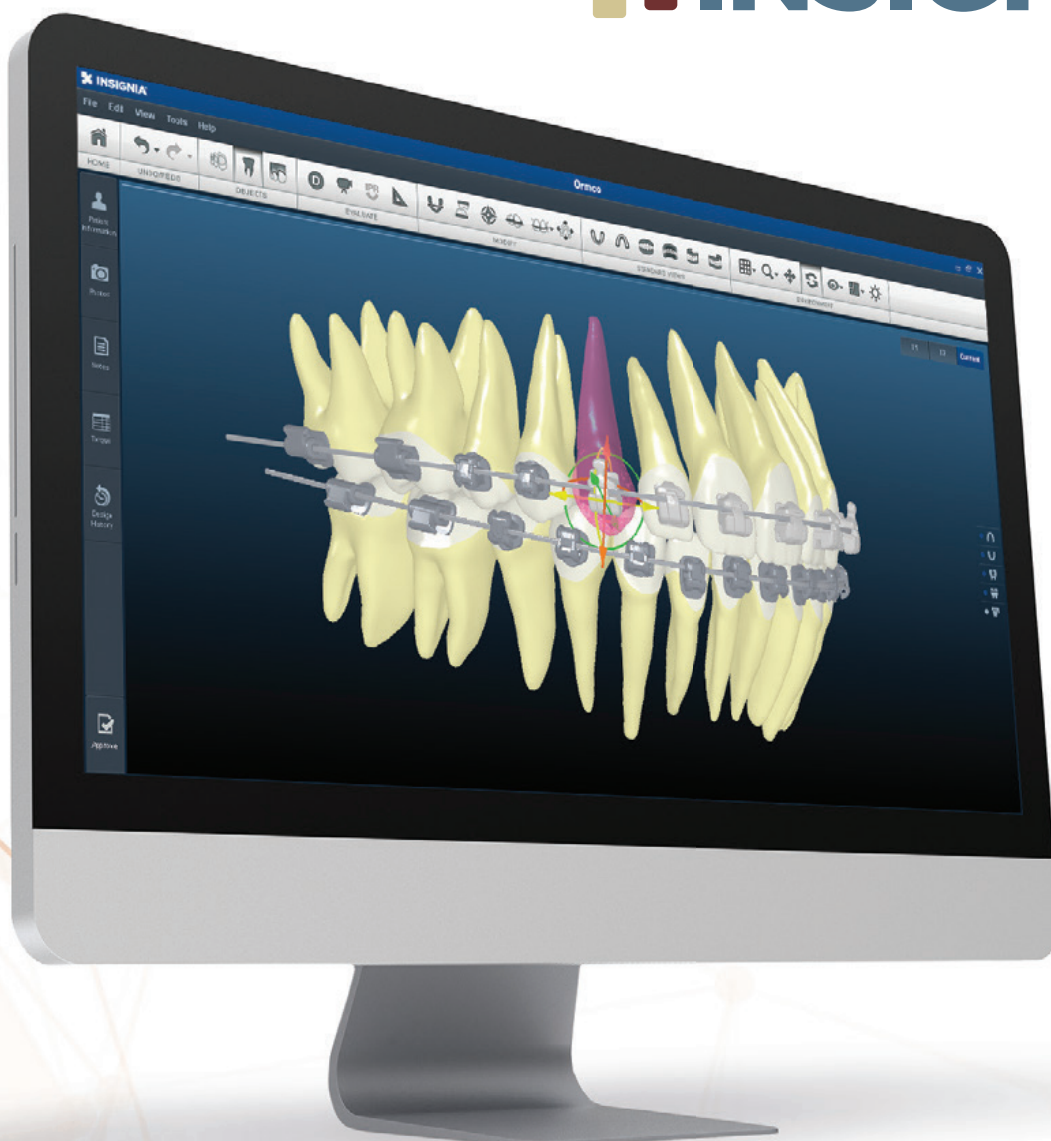
Un buon profilo curricolare è ciò che gli altri vedono, rappresenta l'impronta di una vita di ricerca ed è la misura di come e quanto le nostre parole saranno in grado di influenzare altri colleghi, facendoci guadagnare una reputazione che, in ultima analisi, è ciò che conta a livello personale e soprattutto professionale. Lo scopo non è di trasformarsi in un KOL (Key Opinion Leader), soprattutto nel senso originale del termine coniato negli anni Quaranta del secolo scorso – stabilizzatosi poi nell'accezione della figura dell'influencer all'interno del modello delle case farmaceutiche, dove la funzione svolta dall'opinion leader fa parte del più ampio interesse commerciale che ruota intorno a un prodotto.

L'obiettivo è, piuttosto, l'atomizzazione della comunicazione, la facilità di accesso garantita dalla rete, che fa sì che il professionista possa lavorare attivamente alla propria immagine, indipendentemente dal coinvolgimento di aziende sponsor. Il professionista ha la possibilità di guadagnare autorevolezza e reputazione in un mercato complesso, attraverso la pubblicazione dei positivi risultati della propria attività clinica, il tutto organizzato in un percorso strutturato e ben comunicato.

Più il proprio profilo diventa pubblico, più lo si espone a critiche altrettanto pubbliche. Ne consegue che l'aspetto pubblicistico dell'attività clinica richiede grandi competenze interdisciplinari, dalla raccolta dei dati, alla loro analisi statistica, dall'attività di stesura di un articolo fino alla gestione delle interazioni con la peer community su piattaforme social come Research Gate. Non sorprende quindi che la differenza tra un clinico che pubblica e uno che progredisce in autorevolezza e accresce il proprio successo professionale attraverso le pubblicazioni, sta nella qualità di quanto fatto a valle della propria attività clinica, coinvolgendo intorno a sé un team di professionisti capaci di fornire le competenze necessarie.

Il successo professionale si costruisce necessariamente sulle competenze, sul successo clinico e sulla soddisfazione del paziente. Tuttavia l'ambiente competitivo, dominato da un'informazione sempre più sofisticata e veloce, impone di confrontarsi con la professione non solo sulla base delle capacità tecniche, ma anche sulla reale capacità di guadagnare consenso professionale trasmettendole efficacemente.

_Fabio Manto



Il frutto di decenni di ricerca e innovazione

**Insignia combina la tecnologia tridimensionale,
avanzati algoritmi informatici e un software
interattivo di design a bracket personalizzati per
ottenere una perfetta occlusione e un bel sorriso,
unico per ogni paziente.**