

CAD/CAM

international magazine of digital dentistry

2²⁰¹⁵



| trends

Il flusso di lavoro digitale nella terapia protesica

| special

Guida alla riduzione ossea. Concetti di pianificazione virtuale in 3D

| expert article

Restauri protesici singoli eseguiti con metodica CAD/CAM chairside

L'evoluzione naturale



Distributore per l'Italia

L'importanza del marketing digitale e dei social network per i dentisti

L'importanza del marketing digitale cresce ogni giorno: circa 3,6 miliardi di persone sono connesse a Internet attraverso il telefono. In Europa, il numero degli utenti di dispositivi mobili e social (potenziali clienti per i dentisti) è in forte espansione. Costituiscono un target che si può usare con tutto vantaggio per il marketing digitale.

Attraverso i social media marketing, gli studi dentistici possono rafforzare il brand e stabilire relazioni durature con i clienti duraturi. Diversi sono i fattori di un digital marketing di successo: uno è un sito web completamente funzionale e "user friendly", l'altro una collocazione ottimale del sito sui motori di ricerca.

Molte persone si basano su recensioni e raccomandazioni online al momento di scegliere lo studio o il dentista da visitare. Con una buona strategia di marketing online si può facilitare il reperimento da parte di chi cerca negozi, locali e/o imprese. Avere un sito web visibile ai primi posti nei motori di ricerca è una cosa, ma si può immaginare quale sia la potenzialità del farsi trovare dai pazienti tramite recensioni positive? In realtà non esiste miglior forma di pubblicità.

_Siti facilmente adattabili agli utenti su mobile

I potenziali pazienti usano lo smartphone o il tablet per cercare uno studio dentistico. Quindi, il sito web deve essere in grado di adattarsi a tutte le dimensioni dello schermo. Deve essere inoltre facile da navigare e usare. Gli studi hanno bisogno di aggiornare il sito in modo che risulti agile e facile da navigare. Belle fotografie, testi brevi e descrittivi fidelizzano i pazienti "vecchi", dando ai nuovi una buona impressione.

_Come i social media favoriscono i contatti

I pazienti non si dimenticano di uno studio se vi sono collegati tramite social media. È possibile infatti leggere le recensioni di altri pazienti, parlare delle loro paure ed esperienze. Si sentiranno in buone mani se lo studio interagisce con loro. Il social media è in pratica come una "pubblica piazza" e uno studio dentistico impegnato a tenere contatti con i propri pazienti ha più probabilità di richiamarne dei nuovi. Perché avere una presenza sui social media non serve solamente a tenersi in contatto con i clienti ma ad attrarne altri dando loro la possibilità di "guardarvi dentro" e valutare i servizi che offre.

_Il buon uso di un motore di ricerca migliora la visibilità del sito

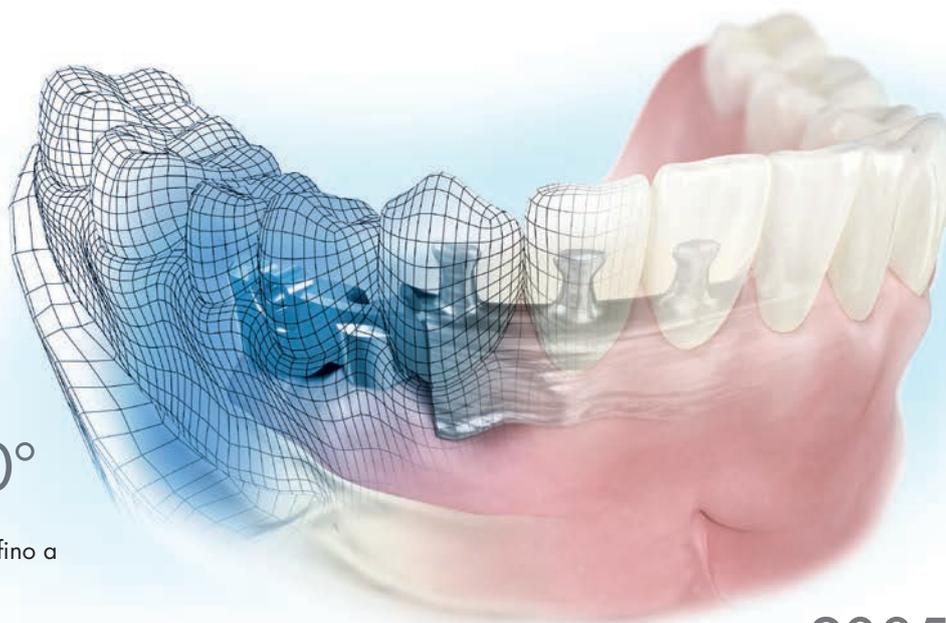
Tuttavia, non è solo la presenza sui social media a portare nuovi pazienti; i motori di ricerca infatti compiono lo stesso lavoro e talvolta anche in modo più efficiente. Lavorando con una buona società di marketing online, si possono avere benefici a basso costo. Un motore di ricerca "ottimizzato" offre un elevato rendimento rispetto a un investimento modesto. Attraverso l'ottimizzazione, il sito si posiziona più in alto, aumentando la probabilità che venga cliccato. E se è attraente e facile da navigare, acquisirà nuovi pazienti. Una buona strategia di marketing online può rendere quasi superfluo quello tradizionale perché se un dentista sceglie il digitale potrà risparmiare e attrarre più clienti.

_Nadja Preiß, HubSpider

ATLANTIS™

Oltre il CAD/CAM

Sovrastrutture personalizzate ATLANTIS™ ISUS



Angolazione fino a
30 gradi

290

Numero di connessioni
compatibili per impianti
e per abutment

>500,000

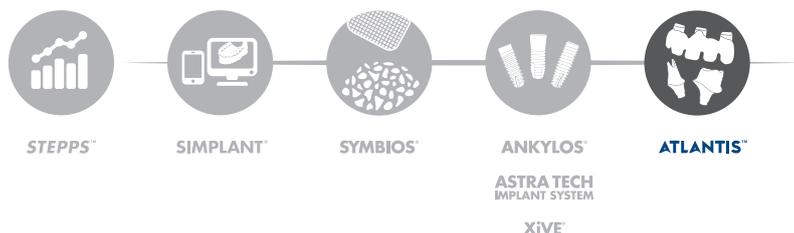
Connessioni ATLANTIS ISUS prodotte
e vendute a livello mondiale

2005
Introduzione di
ATLANTIS ISUS

La prova è nei numeri. Fornire le migliori soluzioni personalizzate richiede grande versatilità, un flusso di lavoro efficiente e flessibile e opzioni di design unici come i vostri pazienti.

Scegliere gli abutment ATLANTIS per la fase protesica porta una serie di vantaggi e una soluzione oltre il CAD/CAM:

- Redditività su cui poter contare
- Garanzia di funzionalità ed estetica
- Semplicità d'uso
- Programma di garanzia completo



KATANA™ UTML e STML: cubic zirconia

Kuraray Europe Italia S.r.l
Via San Marco 33
IT-20121 Milano
Tel.: 02.6347.1228
Fax: 02.6347.0380
www.kuraray-dental.eu

La gamma di KATANA™ si amplia con l'introduzione di UTML e STML, le zirconie Ultra e Super traslucenti multistrato. KATANA™ UTML e STML rappresentano un significativo sviluppo dei restauri monolitici CAD/CAM in termini di estetica e di riduzione degli spessori, in linea con la più moderna odontoiatria micro-invasiva e le attuali necessità del mercato.

La nuova formulazione di KATANA™ UTML e STML è rivoluzionaria: il team di ricercatori Kuraray Noritake ha adottato la zirconia cubica c-Y-TZP come soluzione tecnologica per elevare la traslucenza e ridurre l'eccessiva luminosità (valore) che, fino ad oggi, ha limitato la resa estetica dei restauri monolitici in zirconia.

La nuova formulazione di KATANA™ con zirconia cubica, possiede nuove e straordinarie proprietà di resistenza all'invecchiamento.

KATANA™ UTML e STML è sorprendente: offre una traslucenza superiore al disilicato di litio con spessori più sottili. Inoltre, la colorazione interna multistrato simula il naturale decorso cromatico, come nei denti naturali, replicando le sfumature della dentina e dello smalto.

KATANA™ UTML introduce il primo smalto in zirconia del mercato specifico per faccette ultrasottili e restauri parziali.

Con KATANA™ sono realizzabili corone anteriori molto sottili di soli 0,8 mm (1 mm per i posteriori) e faccette ultrasottili di 0,4 mm, grazie

alle ottime performance di resistenza meccanica con valori di 550 MPa (UTML) e 750 MPa (STML).

KATANA™ ML, già disponibile dal 2013, è indicato per strutture fino a 14 elementi con una resistenza di 1100 MPa.

La zirconia KATANA™ può essere cementata con il nuovo PANAVIA™ V5, garantendo elevatissimi valori di adesione: 38 MPa pari a > 380 kgf per cm².

PANAVIA™ V5 introduce una procedura di cementazione adesiva semplificata e apre nuove possibilità per la restaurativa adesiva con KATANA™ zirconia.

KATANA™ UTML e STML assicurano risultati estetici consistenti e riproducibili grazie alla colorazione interna multistrato e alla disponibilità nell'intera gamma di colori VITA® in 16 tinte per UT e di 5 colori per ST.

— KATANA™: vantaggi

- Restauri monolitici più estetici
- Estrema traslucenza con zirconia cubica
- Corone anteriori e posteriori, ponti fino a 3 unità, faccette e intarsi
- Resistenze ML-1100 MPa, UT-550 MPa, ST-750 MPa
- 50% più resistente del disilicato di litio
- Evita il chipping e non abrade i denti
- Cementazione ideale con PANAVIA™ V5

Scoprite l'emozione della sorprendente bellezza di KATANA™ UTML e STML.



**KATANA™
Zirconia ML**
Multi-Layered

Smalto (35% di spessore)
Primo strato di transizione (15%)
Secondo strato di transizione (15%)
Dentina (35%)

A PARTIRE DA € 169,00

**LA PRIMA ZIRCONIA
POLICROMATICA AL MONDO!**

KATANA™ ZIRCONIA ML

La zirconia innovativa e rivoluzionaria con variazione continua di colore integrata!

Il disco policromatico KATANA™ Zirconia ML Disc consiste in strati di zirconia precolorati che riproducono i colori del dente naturale. Questa rivoluzionaria e unica caratteristica di KATANA™ Zirconia ML Disc permette di realizzare restauri in zirconia altamente estetici e naturali!

Ottieni subito eccellenti risultati!

Grazie alle straordinarie caratteristiche di KATANA™ Zirconia ML Disc, il processo di sinterizzazione può iniziare subito, senza la necessità di eseguire le fasi di colorazione, per immersione o con altra tecnica. Dopo le sole fasi di lucidatura e ceramizzazione, il risultato ottenuto in condizioni standard è altamente estetico e di elevata qualità! E il processo di produzione viene ridotto a pochi passaggi operativi!

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.kuraraynoritake.eu

facebook.com/NoritakeItalia

...ED ORA LA GAMMA COLORI È ANCORA PIÙ AMPIA!

A White Colori VITA: A 0 - 1	A Light Colori VITA: A 1.5 - 2	A Dark Colori VITA: A 2.5 - 3.5	B Light Colori VITA: B 1.5 - 2	C Light Colori VITA: C 1.5 - 2.5	D Light Colori VITA: D 1.5 - 2.5
				NEW!	NEW!

Ottima riproducibilità del colore per corone, ponti e strutture grazie alla variazione di colore integrata!

La riproducibilità del colore è stata ulteriormente sviluppata e con KATANA™ Zirconia ML è possibile offrire un risultato estetico e predicibile in modo estremamente facile. La gamma di prodotti KATANA™ è completata da KATANA™ Zirconia HT (High-Translucent) Disc, disco in zirconia ad elevata traslucenza, che offre opportunità ulteriori per la personalizzazione con stain e ceramizzazione.

NOVITÀ! Disponibile da Settembre 2015

Scopri l'armonia tra forza e bellezza!

In arrivo la rivoluzionaria zirconia cubica che supera il disilicato di litio!
Tutte le info su www.kuraraynoritake.eu

KATANA™ Zirconia UTML

KATANA™ Zirconia STML

Il flusso di lavoro digitale nella terapia protesica



Il Close Meeting AIOP (Viareggio 19, 20 giugno), trattando di flusso di lavoro digitale, ha segnato una tappa storica per l'Associazione Italiana di Odontoiatria Protesica, e non solo.

È ancor vivo il ricordo del Close Meeting di Siena, di pochi anni fa, quando alcune relazioni da parte di soci attivi, riguardanti le loro esperienze di odontoiatria digitale, suscitavano nei partecipanti non pochi dubbi e interrogativi.

Oggi, l'AIOP e il suo direttivo hanno voluto affrontare concretamente questa travolgente "rivoluzione digitale", cavalcando le problematiche di un cambiamento epocale che è già in essere in molti studi italiani che hanno adottato le tecnologie digitali o che stanno per introdurre. Obiettivo del meeting non è stato solo quello di evidenziare lo stato dell'arte, quanto comprendere e chiarire la reale applicabilità della tecnologia digitale in implantoprotesi, sviscerandone tutti gli aspetti: la curva di apprendimento, i passaggi che determinano il flusso di lavoro digitale, a partire dall'impronta digitale fino alla realizzazione del restauro, le applicazioni della metodica chairside, la precisione, l'affidabilità e i costi.

Circa 80 soci attivi, tra odontoiatri e odontotecnici, con grandissimo interesse e in modo informa-

le e interattivo, al Principe di Piemonte di Viareggio hanno potuto ascoltare le valutazioni scientifiche e clinico-tecniche di tre tipologie di relatori, moderati dal presidente di seduta, prof. Marco Ferrari dell'Università di Siena:

- i referenti delle tre aziende produttrici major sponsor (Sirona – Franco Capelli; 3M – Michele Palumbo; Zimmer – Roberto Marchionni), che nel pomeriggio del venerdì hanno offerto la possibilità di workshop personalizzati sulla scansione intraorale;
- il prof. Wael Att, dell'Università di Friburgo, con i suoi studi scientifici e applicativi del flusso di lavoro digitale;
- tre coppie di clinici e tecnici, il sabato mattina, (dott. Carlo Monaco e odt. Giuseppe Mignani; dott. Federico Boni e odt. Luca Dondi; dott. Alessandro Agnini e odt. Ivo Sighinolfi) già utilizzatori di diversi sistemi digitali.

Il prof. Wael Att, laureato nel 1997, giovane esperto mondiale di digitale, ha analizzato il flusso digitale in modo schematico e concreto, riferendo le opinioni del suo gruppo di lavoro universitario a Friburgo. Tralasciando la comparazione tra i diversi sistemi utilizzati, il relatore ha fornito una valutazio-

ne realistica di quando, come e quanto utilizzare le tecnologie digitali.

_ Il flusso di lavoro digitale

Il flusso di lavoro digitale si sviluppa attraverso tre diverse fasi procedurali:

- 1_ acquisizione dati;
- 2_ elaborazione dati e pianificazione;
- 3_ esecuzione/fabbricazione.

L'integrazione dei dati, acquisiti attraverso diversi sistemi (foto, scanner facciali, scanner intraorali, radiografie, ecc.), non è sempre facile e compatibile.

_Scanner orali

Si ricorda che la scansione intraorale esiste da trent'anni (con il sistema CAD/CAM CEREC di Sirona). Dal 2005 molto è cambiato: attualmente esistono 26 sistemi differenti. Tre sono i fattori da tenere in considerazione:

- **tempo:** con la scansione intraorale, a prescindere dai sistemi e dai materiali utilizzati, il tempo, diminuisce; questo è ancor più significativo nel caso di rifacimento dell'impronta che, con un sistema digitale, si può ripetere sul singolo difetto senza ricominciare da capo tutto il procedimento.
- **accuratezza:** tutti i sistemi, pur con delle differenze, sono sufficientemente precisi, in particolare per quanto concerne elementi singoli e multipli. Delle distorsioni si sono evidenziate per quanto concerne il full-arch.
- **costi:** dipendono dalle politiche commerciali delle ditte. Spesso l'investimento iniziale maggiore comporta una minor spesa per servizi accessori e mantenimenti da pagarsi successivamente. È chiaro che l'impronta convenzionale costa meno e che il costo dei sistemi digitali è in tendenziale decrescita.

_ Implantologia

Per quanto riguarda gli impianti, la capacità dell'operatore, così come nelle procedure tradizionali, è un fattore determinante, ma utilizzando sistemi digitali forse lo è ancora di più, in quanto bisogna sommare alle conoscenze ed esperienze tradizionali

la curva di apprendimento e la pratica con i sistemi digitali. Le guide chirurgiche consentono, date le precedenti premesse, maggiore precisione. Importante è seguire sempre le indicazioni del fabbricante. Non esistono studi precisi sull'accuratezza, e i maggiori errori in chirurgia guidata derivano dal clinico e non dal sistema utilizzato.

Qualora il sistema sia di tipo "aperto", i dati della scansione possono essere abbinati a quelli della tecnica Cone Beam, avendo così a disposizione sia i dati riguardanti i tessuti molli che duri.

Intervenendo sulla Cone Beam e l'esposizione radiologica, l'approccio con il paziente deve tener sempre in considerazione che le irradiazioni che si subiscono ogni giorno, anche solo camminando, sono estremamente elevate. I raggi assorbiti in una Cone Beam possono essere paragonati a un viaggio aereo Francoforte-Tokyo!

Tutti i sistemi presentano vantaggi e svantaggi. Come decidere quale adottare?

Il relatore suggerisce di porsi alcuni quesiti:

- che cosa si vuole produrre (restauri, modelli, guide chirurgiche, tutto...);
- quanti restauri si prevede di realizzare mensilmente;
- qual è il costo dello scanner (sistema aperto o chiuso);
- se ci sono fee da pagare successivamente (per mantenimento, update del sistema).

Un bravo operatore avrà conoscenza ed esperienza tradizionali, e avrà svolto la propria curva di apprendimento in qualità di operatore digitale: non sono i sistemi alla base degli errori. La capacità della manipolazione dello strumento è fondamentale per una corretta scansione orale. Nel loro gruppo di Friburgo si considera "esperto" un operatore che abbia effettuato almeno una ventina di scansioni.

Rimane il principio che più sono le informazioni, migliore e precisa sarà la riabilitazione sia convenzionale che digitale.

Per quanto riguarda i tecnici, devono acquisire capacità CAD/CAM e digitali per poter sopravvivere nella loro professione e aggiornarsi, magari acquistando anche una stampante 3D. Per ora la riduzione da ore di lavoro a minuti di lavoro per la realizzazione

Domande e risposte dei soci e dei relatori AIOP.

