Implants Italian Edition, anno 8, vol. 2
supplemento n. 1 di Dental Tribune Italian Edition, anno XV n. 7+8

Luglio 2019

implants

international magazine of oral implantology

2 2019

trends
Cosa deve sapere l'odontoiatria e l'odontotecnico sull'andamento del mercato dentale?

case report
Risoluzione di un caso di parodontite aggressiva con la tecnica della preservazione crestale e della chirurgia guidata

special
L'estrazione dentale: un atto da non sottovalutare

dti Dental Tribune International

tiologic TWINFIT

tioLogic® TWINFIT consente di scegliere in qualsiasi momento e in modo individuale e flessibile, la variante di abutment migliore per il paziente, a connessione conica o platform.

- Conical o Platform – Abutment Switch
- 2 geometrie di connessione per lo stesso impianto
- sistema di stop di profondità monouso
- ampio assortimento di elementi protesici per ogni necessità
- ottimizzazione CAD/CAM per un workflow digitale flessibile

DENTAURUM ITALIA

Dentaurum Italia S.p.a. I Via degli Speziali, 142/144 I Centergross 40050 Funo (BO)
Telefono 051 862580 I Fax 051 863291 I www.dentaurum.it I info@dentaurum.it

“Fare di più non significa fare meglio”

Prof. Ugo Covani

Il web e i social media offrono oggi una visione dettagliata ed ampia su una varietà di trattamenti implantoprotesici pressoché illimitata e tuttavia senza che esista uno strumento critico che in qualche modo selezioni e vagli la loro appropriatezza.

Lungi da me l'idea di ergermi a giudice inappellabile di tali trattamenti, ma mi sia concesso di condividere la mia sensazione di un eccessivo e disinvolto utilizzo di procedure tanto complesse quanto inutili.

Giova ricordare che una procedura chirurgica viene considerata appropriata quando i benefici chirurgici in termini di qualità o durata dei benefici ottenuti, la riduzione del dolore postoperatorio e il miglioramento delle funzioni siano giudicati tali da superare ampiamente i rischi medici e, per quanto riguarda la nostra implantologia, quelli chirurgici di prevedibilità, durata di trattamento, morbilità e incidenza delle complicazioni riconducibili alla procedura adottata.

Ovvio, per contro, che il problema della inappropriatezza identifica i troppi casi di pazienti sottoposti a procedure chirurgiche di cui non avevano bisogno. In altre parole l'appropriatezza identifica un intervento terapeutico strettamente correlato al bisogno del paziente, eseguito nei modi e nei tempi adeguati, sulla base di indicazioni condivise dalla comunità scientifica, con un bilancio inequivocabilmente positivo tra benefici, rischi e costi, sia biologici che economici.

Dico questo perché ho la sensazione che in molti casi si ecceda con trattamenti ricostruttivi ossei volti solo a finalità estetiche, ammesso e non concesso che un superfluo incremento di volume vestibolo-linguale in un molare inferiore, tanto per fare un esempio, possa avere una qualche finalità estetica.

Il problema è aggravato dalla sostanziale crisi dell'approccio “evidence based”, mancando nella nostra disciplina, così come in molte discipline chirurgiche, inoppugnabili evidenze scientifiche a sostegno delle scelte cliniche. Ne consegue che l'unico metro da adottare è quello etico ovvero il rispetto di quel complesso di principi e norme che dovrebbero ispirare l'agire, il comportamento e le scelte degli operatori nell'ambito delle professioni sanitarie.

A mio modo di vedere l'etica della prestazione dovrebbe spingere, in linea con l'orientamento di quasi tutte le discipline chirurgiche, verso la mini-invasività. I criteri che distinguono la prestazione mini-invasiva trovano una definizione in alcune leggi regionali del SSN così che possiamo affermare che il nostro atto chirurgico dovrebbe presentare un rischio statisticamente trascurabile di complicazioni infettive e di complicanze immediate, la ragionevole previsione del minor dolore post-operatorio possibile.

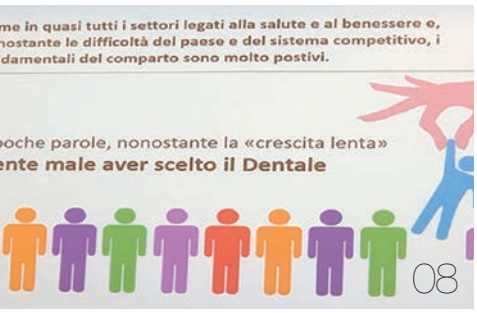
L'appropriatezza, e la sicurezza che ne consegue, è, dunque, fare quanto e quando necessario. Non posso che condividere l'affermazione “Fare di più non significa fare meglio”. Si tratta del motto dell'iniziativa statunitense Choosing Wisely che progressivamente si è estesa a livello internazionale con l'obiettivo di migliorare l'appropriatezza delle cure erogate al paziente. Lo spazio ristretto di un editoriale non mi consente di parlare più diffusamente di questa iniziativa, alla quale tuttavia mi piace rimandarvi.

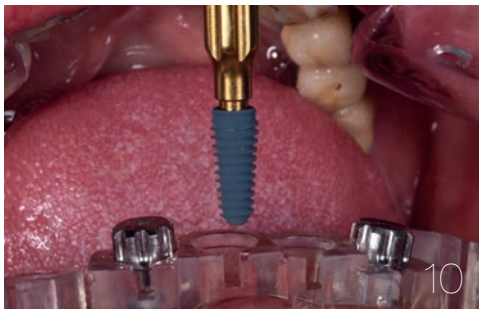
Come non ricordare, per concludere, l'affermazione, da me totalmente condivisa, di un importante esperto americano di management, W.E. Deming: “It's not enough to do your best, you must know what to do and then do your best”. Che è un altro modo per dire quello che ho sempre detto nei miei corsi. Prima di imparare come si fa è imperativo conoscere il perché si fa.

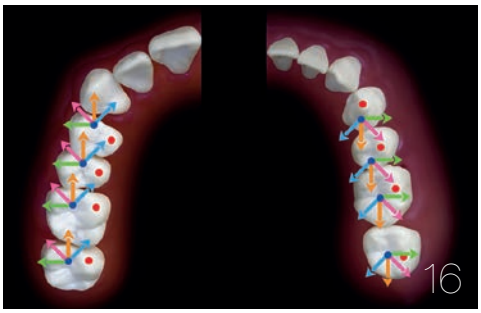
Ovviamente tutto ciò richiederebbe un approfondimento che non può essere quello della pletora di casi clinici, diffusi attraverso i social alla ricerca dell'apparire, della gratificazione di una approvazione fatta di like, di un fatuo appagamento del super ego.

I casi clinici, le discussioni, le speculazioni dovrebbero, a mio giudizio, tornare nella sede naturale delle riviste scientifiche. E tiriamo un sospiro di sollievo per il fatto che questa smania di esibizionismo chirurgico sui social non ha coinvolto colleghi come proctologi, ginecologi o urologi.

_Prof. Ugo Covani







editoriale

03 "Fare di più non significa fare meglio"
_Ugo Covani

news

_linee guida

06 L'Oral Health Foundation lancia nuove linee guida per gli adesivi per protesi
_Dental Tribune International

trends

_analisi di settore

08 Cosa deve sapere l'odontoiatria e l'odontotecnico sull'andamento del mercato dentale?
_Dental Tribune Italia

case report

_parodontite aggressiva

10 Risoluzione di un caso di parodontite aggressiva con la tecnica della preservazione crestale e della chirurgia guidata
_R. Rossi, G. Picciocchi, D. Bertazzo

expert article

_occlusioni su impianti

16 Occlusione su impianti: considerazioni per la pratica quotidiana
_V. Magnano

special

_odontoma

20 Diagnosi e trattamento multidisciplinare di un odontoma composto. Descrizione di un caso clinico
_G. Tarquini

special

_estrazioni

28 L'estrazione dentale: un atto da non sottovalutare
_M. Labanca, E. Amosso, G. Galvagna, L. F. Rodella

industry report

_impianti ibridi

36 Mantenimento del trofismo connettivale in regione estetica con utilizzo di impianti ibridi
_A. Maltagliati, P. E. Maltagliati, A. Ottonello

aziende

40 _news

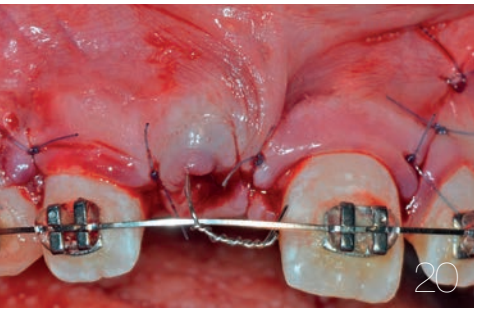
eventi

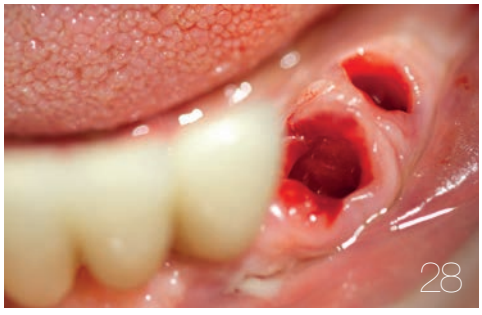
46 Oltre l'Osteointegrazione, Nobel Biocare entra nell'era della Mucointegrazione

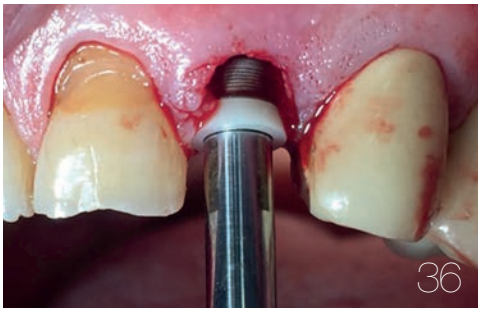
48 Master 2° livello in implantologia computer assistita 2019/2020

l'editore

50 _gerenza







MODULARITÀ MIGLIORATA

1 design implantare:
viti impianto moderne, facili da utilizzare e ingegnierizzate per un'ottima stabilità primaria unitamente al mantenimento dei tessuti

3 tipi di connessione diversi:
scegli la miglior soluzione per ogni riabilitazione implantare

Digitale nativo:
lavorate come preferite ma con la massima efficienza e con lo stato dell'arte delle soluzioni Advan Digital Enviroment

ADVAN
Implantology Reinvented
One

ADVAN
BORN DIGITAL
NATIVE DIGITAL WORKFLOW INTEGRATION

www.advanimplantology.com

L'Oral Health Foundation lancia nuove linee guida per gli adesivi per protesi

Rugby, UK/Vancouver, Canada: L'Oral Health Foundation (OHF) ha recentemente pubblicato un nuovo set di linee guida scientifiche per adesivi da protesi. Le nuove raccomandazioni combatteranno l'attuale mancanza di indicazioni per i portatori di protesi totali in merito all'uso corretto degli adesivi per protesi.

Secondo i dati di World Population Prospects, nella revisione del 2017, si prevede che entro il 2050 nel mondo ci saranno 2,1 miliardi di persone di età pari o superiore ai 60 anni. Questa cifra rappresenta il 16% della popolazione prevista ed è il triplo di quella relativa a questa fascia di età nel 2010. Di conseguenza, ci sarà un crescente bisogno di adesivi per protesi dentarie, dato che i più anziani hanno maggiori probabilità di perdere i denti. Gli adesivi o i fissativi per protesi offrono una migliore ritenzione e stabilità della protesi, maggiore sicurezza e comfort, e la riduzione o eliminazione dei residui di cibo sotto la stessa.

Una task force, composta da esperti dell'OHF, del King's College di Londra e da rappresentanti di Stati Uniti, Grecia, Giappone e Svizzera, ha intrapreso una revisione completa degli orientamenti esistenti per un uso ottimale degli adesivi da protesi. Il gruppo di esperti ha trovato disponibili solo raccomandazioni e linee guida limitate.

«L'attuale mancanza di indicazioni sull'uso degli adesivi da protesi può significare che i portatori di protesi non sono adeguatamente informati», ha detto il Dr Nigel Carter, OBE, Chief Executive of the OHF. «L'evidenza è chiara: l'uso di un adesivo può fornire benefici ai pazienti con protesi sia in termini di funzionalità che di sicurezza e comfort. Queste nuove linee guida daranno ai professionisti del settore odontoiatrico la sicurezza di sapere come e quando raccomandare gli adesivi per protesi per il massimo beneficio del paziente», ha continuato.

Le nuove linee guida sull'adesivo per protesi fanno seguito ai precedenti consigli su come pulire le protesi pubblicati dall'OHF nell'agosto 2018. Insieme, costituiscono una risorsa completa sulla protesi totale per professionisti del settore odontoiatrico, assistenti e portatori di protesi.

Le linee guida sono state annunciate all'edizione 2019 dell'International Association for Dental Research General Session and Exhibition di Vancouver in Canada e possono essere scaricate al seguente link https://www.dentalhealth.org/dentureadhesives.

_Dental Tribune International

© FS Stock/Shutterstock

Tenendo conto dell'invecchiamento della popolazione mondiale, gli esperti della Oral Health Foundation e del King's College London, insieme ai rappresentanti di Stati Uniti, Grecia, Giappone e Svizzera, hanno recentemente riflettuto sulla necessità globale di consigli per gli utilizzatori di protesi dentarie (Fotografia: FS Stock/Shutterstock).

neoss® | Pilastri NeoBase™

La tua soluzione in ceramica in-lab

- Varietà di altezze delle basi e dei bordi gengivali
- Adatti per canali di accesso della vite sia dritti che angolati
- Libertà di progettazione e compatibilità con i fresatori convenzionali

Ritenzione affidabile e massimo spessore della ceramica

Neoss Italia • Viale Certosa, 138 • 20156 • Milano (MI) • T +39 92 95 21 • F +39 92 95 22 50 • E neossitalia@neoss.com

Cosa deve sapere l'odontoiatria e l'odontotecnico sull'andamento del mercato dentale?

A Milano il 2 Luglio la 13esima analisi di settore dell'Unidi a cura di Roberto Rosso della Key-Stone.

L'analisi di settore alla sua 13esima edizione si è tenuta all'NH di Segrate ed è stata organizzata dall'Unidi, presentata dalla Presidente Pamich alla presenza delle aziende produttrici e distributrici e curata dalla Key-Stone e Roberto Rosso. Rinviando ai comunicati stampa, vogliamo qui sottolineare alcuni punti che possono e devono riguardare anche gli operatori di studi e laboratori odontoiatrici per avere un quadro del presente e dell'imminente futuro della propria attività.

L'analisi, sempre più attendibile e dettagliata, ha misurato l'andamento del mercato della produzione e della distribuzione, italiano e non solo, e ha fornito degli importanti indici di tendenza, utili per valutare la propria attività e prendere decisioni.

Intanto l'andamento è positivo, ovvero il mercato è in crescita anche in Italia e certamente più che il Pil nazionale. La buona notizia è, dunque, che chi opera in questo settore è ancora fortunato, ha concluso Rosso e non bisogna dimenticarlo. Per cogliere le opportunità vediamo allora insieme cosa è successo e cosa succederà.

Roberto Rosso illustra la Curva di Roger che studia la diffusione delle innovazioni.

© Tueor Servizi

Cosa trascina la crescita del mercato nel settore dentale? Le nuove tecnologie. Citando il comunicato Unidi: «A seguito dei forti investimenti in attrezzature degli anni passati, dovuti in gran parte agli incentivi fiscali, si assiste a una stagnazione delle vendite nelle attrezzature per lo studio anche se quelle per il laboratorio, che includono anche le tecnologie digitali da studio come gli scanner intraorali, presentano una crescita importante. Controtendenza all'interno dell'ambito delle attrezzature sono le tecnologie digitali per la protesi, che registrano una forte crescita, con un trend di quasi + 14%. Ma le tecnologie non crescono solo nel settore della protesi». Sempre più diffuso è l'acquisto di software di varie tipologie. Crescono molto i servizi di produzione digitale customizzata. La vendita di scanner intraorali è cresciuta del 12%, ma nel 2022 potrebbero coprire il 50% degli studi. Crolla la vendita della radiologia 2D a favore della radiologia 3D. Si registra un incremento significativo in ortodonzia di allineatori, ad esempio, mentre il l'implantologia registra una crescita costante, ma disomogenea: il 20% dell'implantologia è erogata dal 6% degli studi. Sono dunque gli studi più complessi che erogano prestazioni di chirurgia implantare.

Non possono dunque essere ignorati o trascurati la crescita esponenziale dell'evoluzione digitale e le caratteristiche dello studio dentistico e del laboratorio che necessitano di un'organizzazione sempre più complessa, all'interno dei quali, talvolta, si assumono ingegneri, anche

per sopperire alle carenze formative del percorso scolastico degli odontotecnici, a tutt'oggi un grande punto interrogativo, non rispondendo con un percorso breve ed obsoleto alle nuove esigenze della moderna odontotecnica - come messo in evidenza durante la conferenza.

Tuttavia la vendita di tecnologie impatta certamente sulle capacità dello studio e del laboratorio. Un tema interessante è che per la prima volta abbiamo assistito a un calo nel consumo del materiale per impronta.

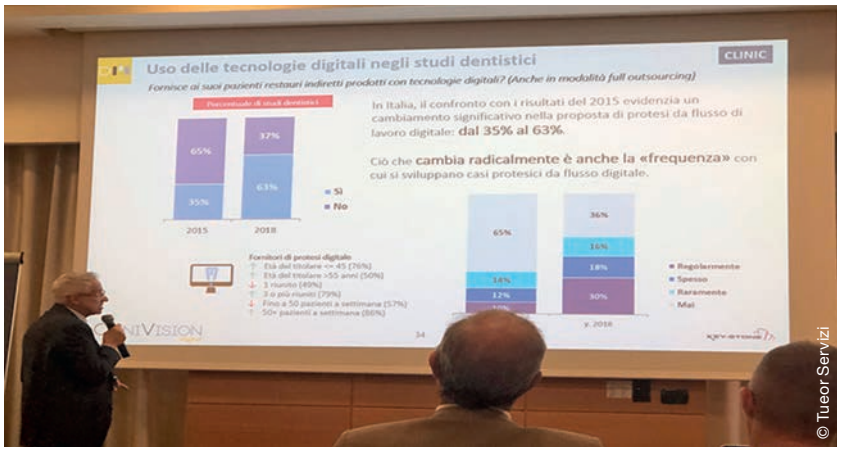
La domanda che Rosso suggerisce agli imprenditori del dentale, sia odontoiatri che odontotecnici, è «tra tre, quattro, cinque anni, come cambierà il mercato e la domanda?» e ancora «quanto io studio o io laboratorio investo davvero?».

Nel frattempo, è utile concentrarsi sull'interessante grafico della Curva di Roger mostrato da Rosso che studia la diffusione delle innovazioni: sempre, ad un certo punto, la diffusione è rapidissima e si colgono immediatamente le caratteristiche di chi per primo acquisterà e chi saranno i ritardatari.

Vale la pena di riportare chi sono e scoprire in chi ci identifichiamo.

- Gli innovatori: entusiasti, amanti delle idee nuove, portati al rischio. Maggiori conoscenze tecniche rispetto ai media, reddito medio alto. Importano le innovazioni nel proprio network.
- I primi acquisitori: visionari, si caratterizzano per la reputazione nei confronti dei loro pari. Profondamente inseriti nel gruppo del sociale, punti di riferimento e opinion leader, acquistano su consiglio dei colleghi, ma potrebbero manifestare gap cognitivi.
- La maggioranza precoce: pragmatici, adozione solo dopo un processo articolato e ponderato di scelta. Sono loro il gruppo numeroso che avvia la diffusione su ampia scala dell'innovazione. La necessità di formazione per il superamento della curva di esperienza diventa strategica.
- La maggioranza tardiva: conservatori, riflessivi, ponderano le scelte sulla base dall'esperienza di altri, quando cioè diviene necessità economica o sociale.
- Ritardatari: scettici, influenzati dalla tradizione, legati al passato e alla ripetitività del comportamento. Adottano solo quando è diventata una pratica corrente standard. Generalmente hanno poche risorse.

Le aziende ovviamente dovranno guardare alla categoria dei pragmatici, che sono quel famoso 34% che segue proprio il momento (2018) in cui siamo noi in Italia (13%).



© Tueor Servizi

Uso delle tecnologie digitali negli studi odontoiatrici.

Sarebbe davvero importante che noi capissimo in che categoria ci identifichiamo e se desideriamo o meno invertire la nostra tendenza.

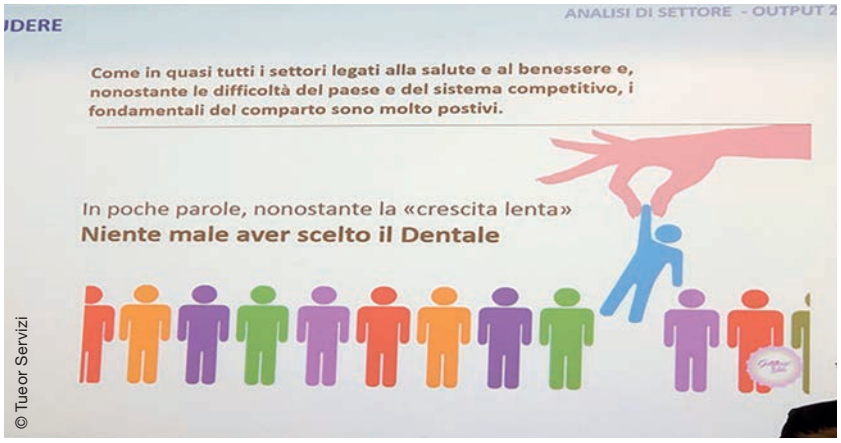
Guardiamo poi il piano delle difficoltà: la curva di apprendimento è di circa un anno. Per questa ragione sarebbe ottimo associare diverse tipi di formazione e supporti (tecnica, psicologica, consulenziale): il 46% di chi ha acquistato tecnologie digitali a distanza di mesi si sente a disagio nell'utilizzo quotidiano.

In ogni caso, se il trend è che il settore dentale cresce molto di più che il nostro Paese, indispensabile che il singolo professionista voglia o, meglio, debba crescere. Tutto cambierà ed esploderà nel giro di 6-7 anni. Ognuno deve capire quando è il suo giusto momento per il proprio cambiamento e investimento, di tempo e denaro, o nel caso l'avesse già affrontato, quale miglioria e innovazione ulteriore fare a livello organizzativo e formativo.

Il numero degli studi diminuisce, per associazionismo o semplicemente per pensionamento: sono previsti in uscita 20.000 dentisti per ragioni pensionistiche.

Quando subentreranno le nuove generazioni, necessariamente, cresceranno le tecnologie.

Dental Tribune Italia



© Tueor Servizi

Slide conclusiva.