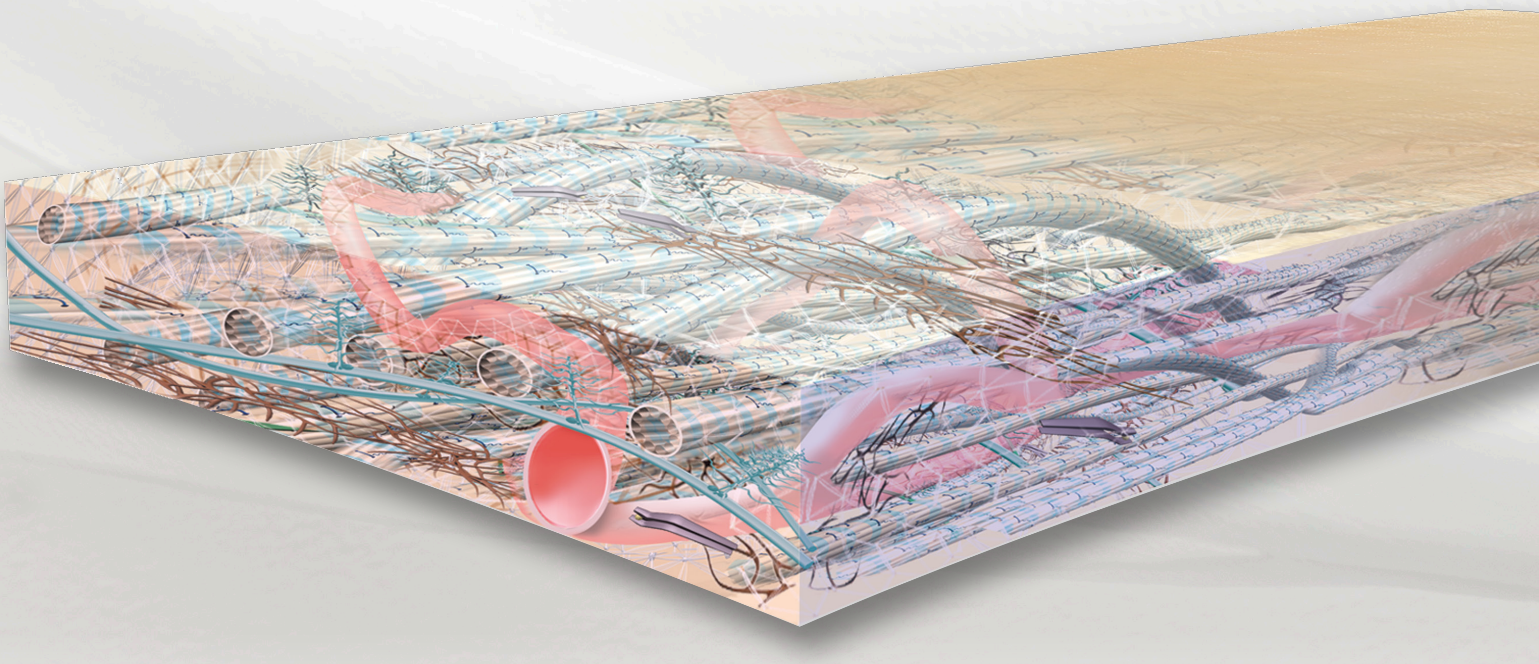
Implants Italian Edition, anno 12, vol. 1
Supplemento n.1 di Dental Tribune Italian Edition, anno XIX n. 1

Gennaio 2023

implants

international magazine of oral implantology

1 2023



| expert article
Buccally Displaced Palatal Flap

| industry report
Il flusso digitale nelle riabilitazioni implanto-protesiche in chirurgia guidata

| case report
Terapia chirurgico-ortodontica di un canino mandibolare incluso

dti Dental Tribune International

biohorizons camlog

La matrice di nuova generazione per la ricostruzione dei tessuti.

1986
Nasce
LifeCell™ Corporation

2000
Prima generazione
di matrice

2005
Seconda generazione
di matrice

2019
NovoMatrix™

www.biohorizonscamlog.com

Il digitale: se ne parla tanto ma è ancora poco utilizzato… perché?

Tiziano Testori, MD DDS MSc FICD

Il progresso delle tecnologie diagnostiche e dello sviluppo dei materiali di restauro ci impone inevitabilmente delle scelte importanti, scelte che riguardano come vogliamo svolgere la nostra professione, come vogliamo gestire il nostro studio, come vogliamo relazionarci con i nostri Pazienti.

La rivoluzione del Digitale è il casello della tangenziale che permette all'automobilista di lasciare la strada extraurbana per immettersi nell'autostrada. Ma non dobbiamo pensare che stiamo viaggiando verso il futuro, perché in realtà non stiamo facendo altro che realizzare un'idea antica, che fonda le sue basi nella filosofia greca e che ha trovato nei disegni anatomici di Leonardo, che canonizzò per primo la formula dentaria, la sua espressione grafica: la misurazione dell'Uomo, ossia la dimostrazione che l'Uomo è misura di tutte le cose. Digitale non vuol dire altro che "misurato" e di conseguenza un'Odontoiatria digitale è l'Odontoiatria a misura d'uomo, a misura di paziente, a misura della sua salute.

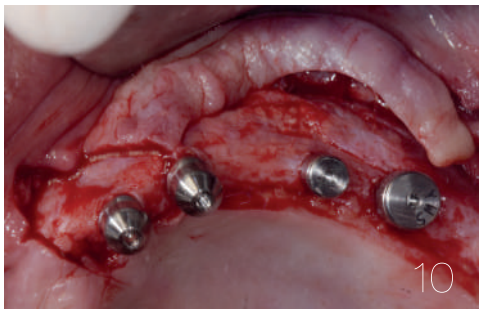
Il Digitale, quindi, è una scelta su come svolgere la nostra professione oggi e domani. Se non riflettiamo sulla portata significativa del termine "digitale", e di conseguenza su tutte le implicazioni pratiche e concrete che questo comporta, non potremmo affrontare con spirito costruttivo uno dei dibattiti attuali che attiene alla natura della nostra professione.

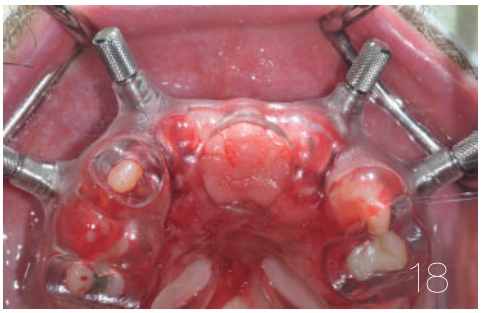
Mi riferisco al poter o non poter considerare l'Odontoiatria una commodity, ossia un bene offerto senza differenziazione sul mercato, comodamente ottenibile, con una tale standardizzazione che è il mercato a stabilirne il "prezzo". Può essere un tale bene "su misura d'uomo"? Si può prescindere dal percorso medico personalizzato, dal quadro anamnestico che per forza maggiore sarà sempre una storia a sé, dalla strategia clinica, dalla qualità della tecnica chirurgica, dal livello della formazione e dell'education, dall'alleanza terapeutica che lega medico e paziente, che sicuramente presenta un aspetto contrattualistico ma che non deve mai dimenticare la rilevanza deontologica? È la salute un bene indifferenziato?

Domanda cruciale in un momento storico in cui la crisi economica ha messo a dura prova la possibilità delle persone di potersi garantire anche la più semplice costante seduta di igiene orale. Stiamo parlando di salute, di prevenzione, di cura, non stiamo parlando di beni immagazzinabili e conservabili nel tempo. E la nostra professione, così come la nostra professionalità, deve caratterizzarsi nell'essere nello stesso tempo un bene di servizio e una prestazione di servizio ad un bene fondamentale per la vita delle persone.

_Tiziano Testori, MD DDS MSc FICD

06


10


18

editoriale

03 Il digitale: se ne parla tanto ma è ancora poco utilizzato… perché?
_T. Testori

l'intervista

_ Marco Toia
06 "Intervista a Marco Toia, presidente PEERS"
_P. Gatto

expert article

_ BDP-Flap
10 Buccally Displaced Palatal Flap in combinazione con sostituti dermici per ottenere adeguati tessuti molli peri-implantari e una corretta profondità del fornice vestibolare
_T. Testori, N. Mollicchi, M. Deflorian, R. Scaini, G. Rosano, F.Giachi Carù, L. Lo Faro, A. Locher, M. Invernizzi

industry report

_ implanto-protesi
18 Il flusso digitale nelle riabilitazioni implanto-protesiche in chirurgia guidata con impianti mono-componente: case report con follow-up a 4 anni
_M. Beretta

case report

_ socket preservation
23 Socket preservation con acido ialuronico reticolato e riabilitazione impianto supportata di un secondo premolare superiore
_M. Baruffaldi

industry report

_ implanto-protesi
34 Arcate superiore e inferiore riabilitate con Chirurgia Guidata Simultanea full arch con carico immediato post intervento
_A. Pellegatta, M. Balzarini

case report

_ chirurgia ortodontica
40 Terapia chirurgico-ortodontica di un canino mandibolare incluso
_F. Inchingolo et al.

aziende

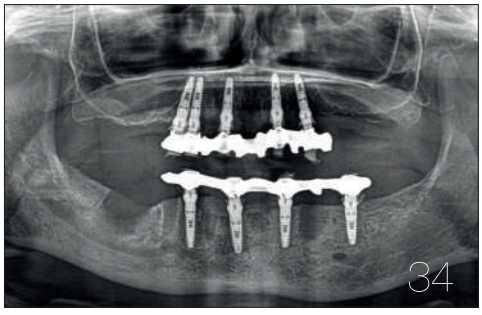
48 _ news

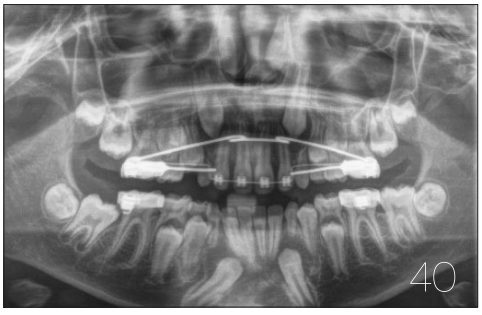
l'editore

50 _ gerenza

Immagine di copertina:
© BioHorizons Camlog

23


34


40

FINALMENTE ARRIVA IN ITALIA

ESTRAZIONE dei TERZI MOLARI

AUTORE
Youngsam Kim

EDIZIONE ITALIANA

CO-AUTORI
Michela Boccuzzi
Angelo Cardarelli
Saverio Cosola
Ugo Covani
Lorenzo Degl'Innocenti
Biagio Di Dino
Tommaso Fattorini
Enrica Giammarinaro
Flavio Giubilato
Simone Marconcini
Giovanni B. Menchini Fabris
Young Min Park

624 pagine
2700 immagini

Prezzo **€ 240**

PER INFORMAZIONI E ACQUISTO

Tueor Servizi Srl | Tel. 011 311 06 75 | info@tueorservizi.it | shop.tueorservizi.it

Intervista a Marco Toia, Presidente PEERS

Lo scorso 22 ottobre al Rosa Grand Hotel di Milano si è tenuto il Closed Meeting 2022 della comunità PEERS, acronimo di Platform for Exchange of Education, Research and Science, piattaforma di scambio culturale mondiale, ricerca e clinica nata nel 2006, promossa da Dentsply Sirona per favorire la partnership tra professionisti che si occupano di riabilitazioni implanto-protesiche, mirata al successo dei clinici utilizzatori dei prodotti dell'azienda leader mondiale del settore. Durante l'evento abbiamo intervistato il Presidente, Dott. Marco Toia.

Dott. Toia, da oltre 20 anni collabora con l'azienda Dentsply Sirona e sin dall'inizio con la Community PEERS. Lei è il Presidente 2022-2023 e la persona migliore a cui chiedere: come nasce PEERS e qual è il rapporto tra Dentsply Sirona e la Community PEERS?

PEERS in Italia è nata nel 2007 e annovera ormai più di 200 iscritti. È una costola della Dentsply Sirona, che lascia grande spazio ai membri della Community con l'obiettivo principale di dare possibilità, agli utilizzatori delle soluzioni Dentsply Sirona, di condividere la propria esperienza e, attraverso il confronto, crescere e migliorare la propria pratica clinica quotidiana. Inoltre, i membri PEERS vengono coinvolti nei primi user test volti a migliorare la User Experience dei prodotti che, già testati e certificati, saranno immessi successivamente nel mercato mondiale su larga scala. Insomma, una sorta di vaglio primario che dà ulteriore sicurezza al prodotto e ai protocolli per l'inserimento nei piani di cura dei pazienti.

Uno dei suoi obiettivi per questo suo primo anno come presidente PEERS era quello di mantenere in vita il grande entusiasmo che si è percepito durante il Closed meeting 2021 presso il museo Lamborghini, dopo le chiusure per il Covid. Entusiasmo che deriva, come da lei dichiarato, dall'interazione tra formazione e momenti conviviali.

Il Dott. Alberto Maria Albiero, che mi ha preceduto come Presidente nel precedente biennio, è stato bravissimo a tenere salda questa comunità che ha dovuto ricorrere per due anni solo ai mezzi virtuali, laddove per una Community di questo tipo la convivialità è molto importante. Nel 2022 siamo ripartiti a pieno ritmo solo da marzo. Lo abbiamo fatto attivando i PEERS regionali, per creare più prossimità tra i colleghi. Per ora sono attivi nelle Marche, in Sicilia, in Campania, in Lazio e, a breve, sarà attiva l'Emilia Romagna e a seguire il nord est, il nord ovest. Il responsabile regionale ha così la possibilità di organizzare non solo le attività di clinical education ma anche i momenti di convivialità.
I membri del board nazionale sono presenti per supportare i centri regionali. Questo è un progetto in continua evoluzione.

Quali sono le sue impressioni a dell'evento di Milano?

Sono molto contento del risultato di Milano. È straordinario. Al museo Lamborghini, nel 2021, c'è stato un risultato eccellente. Ma certamente la voglia di incontrarsi dei colleghi, dopo il Covid, in una location così affascinante, ha favorito le cose. L'evento 2022 a Milano, in un bellissimo hotel, è stato in contemporanea con tantissimi eventi del settore, quindi i risultati non erano scontati. Invece siamo stati fully booked, con 200 partecipanti provenienti da tutta Italia, simbolo del senso di appartenenza dei membri PEERS.

Come si diventa membri PEERS?

Si invia una richiesta di adesione scrivendo all'indirizzo italia-peers@dentsplysirona.com, insieme a un caso clinico, che viene sottoposto a una commissione designata dal board nazionale. Se l'esito della commissione è positivo, si accetta la richiesta di adesione; diversamente, a seguito di un colloquio, si invita il candidato a ripresentare un altro caso clinico per una nuova richiesta di adesione. I nuovi membri, come successo anche nel meeting di oggi, vengono presentati alla Community nel corso dell'incontro nazionale annuale di PEERS.

Quali sono le novità che presentate?

Nel 2022 abbiamo presentato il DS PrimeTaper, con un follow-up di un anno, a cura del Dott. Marco Degidi, che ha dato importanza agli ottimi risultati ottenuti. Per quanto riguarda i materiali per rigenerativa, OSSIX Bone, OSSIX Volumax, OSSIX Plus, introdotti nell'autunno 2021, abbiamo presentato una seria documentazione dopo un anno a cura del Dott. Michele Perelli. L'ultima relazione della mattinata, a cura del dott. Roberto Molinari, ha puntato ad esplorare i vantaggi di un flusso di lavoro digitale.

Come sta andando l'odontoiatria nei vostri studi e l'approccio dei pazienti ora nell'implantologia?

Quello che stiamo vedendo è che quegli studi che stanno attuando una trasformazione digitale, grazie a Dentsply Sirona, hanno ottenuto dei grandi cambiamenti che non sono solo favorevoli all'odontoiatra, ma semplificano tutti i processi di lavoro, migliorando la qualità del prodotto e del risultato finale. Prima si pensava che il flusso standard desse una qualità migliore, ma attualmente non è più così. La novità, inoltre, è che ci sono molti pazienti, dopo il Covid, che richiedono esplicitamente solo l'impronta digitale. È dunque in atto una trasformazione su vari livelli: da un lato il clinico ha bisogno della trasformazione digitale perché il flusso di lavoro lo richiede, anche per esigenze legate ai nuovi materiali, e dall'altro è l'utenza che richiede questa trasformazione.
I pazienti sempre più richiedono trattamenti di implantologia ma anche una chirurgia semplice può nascondere delle problematiche. Ergo, trattandosi di chirurgia non sono mai interventi standard: il paziente va sempre trattato con estrema cautela.

Il Case Contest ha riscosso molto interesse.

È vero: un interesse oltre le nostre aspettative. Abbiamo ricevuto numerosi casi, quasi una ventina, e abbiamo selezionato i migliori. Il premio di 2.000 euro è stato vinto dal Dott. Matteo Di Lorenzo, giovane implantologo di Bologna. Il nostro vero scopo non è solo premiare il vincitore, che viene scelto dal board nel corso della presentazione dei casi, ma di condividere protocolli e best practice. Non è quindi solo un momento di gara, ma di didattica costruttiva.

Quali sono i progetti della Community PEERS per il 2023?

Continueremo con i progetti regionali e poi ci saranno molte sorprese, a cui stiamo lavorando, e che verranno presentate nei prossimi mesi.

Per concludere quali sono i prossimi appuntamenti PEERS?

Ci sarà un primo Closed Meeting a Verona, il 12-13 maggio, e poi il 29 e 30 settembre si terrà a Riccione il grande evento congressuale DS World Italy 2023 a cui PEERS parteciperà con la propria sessione dedicata.

_Patrizia Gatto

10 ANNI

2013 - 2023

ISTITUTO STOMATOLOGICO TOSCANO

10° Congresso

Istituto Stomatologico Toscano

L'UNITÀ PERIO IMPLANTO PROTESICA

Conoscere | Progettare | Realizzare

13-15 aprile 2023

Principino Eventi VIAREGGIO

Scarica la brochure

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Tueor Servizi Srl - Tel. 011 311 06 75 - congressi@tueorservizi.it