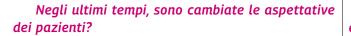
Soddisfare le richieste dei pazienti senza dover scendere a compromessi!

È sempre più comune per i dentisti trovarsi di fronte a pazienti ben informati che hanno già aspettative ben definite. La capacità di gestirli con competenza è molto ambita, così come lo sono i prodotti che soddisfano le esigenze dei pazienti, senza richiedere al clinico di scendere a compromessi.

Intervista a Dietmar Weng, Priv.-Doz. Dr. med. dent.
Implantologo



Sì, senza dubbio, ultimamente i pazienti si presentano al mio studio molto più informati. In genere hanno già fatto ricerche approfondite online. Puoi pensare quello che vuoi, ma devi accettare che è così. Ormai nessuno ha più bisogno che gli vengano spiegate le basi dell'implantologia dentale. Tale conoscenza porta a maggiori aspettative da parte dei pazienti che pongono domande molto specifiche sui materiali, sulla durata e sul costo del restauro. È nostro dovere quindi fornire spiegazioni complete e dettagliate.

Quali sono ora i criteri decisivi dei pazienti in merito al materiale implantare?

Diventa sempre più facile che i pazienti richiedano specificamente impianti in ceramica perché ne hanno sentito parlare o letto da qualche parte. In generale, abbiamo notato molte più persone che richiedono restauri "biologici". Quando i pazienti dicono che non vogliono alcun metallo in bocca, cerco prima di spiegare l'aspetto chimico. Potresti anche non avere titanio in bocca, ma la superficie di contatto è fatta di ossido di titanio o ossido di zirconio. Entrambe le versioni agiscono essenzialmente biologicamente e offrono una buona compatibilità.

Come deve essere un sistema implantare? Quali sono per lei le caratteristiche più importanti?

Oggi come oggi, dovremmo sempre più poter contare su risultati molto predicibili. Ci si aspetta che un impianto si integri senza complicazioni. Mi sembra però che la connessione tra impianto e abutment sia molto più importante. Ho trascorso molti anni concentrandomi intensamente sulla connessione conica e sono arrivato al punto in cui la mia scelta del sistema implantare dipende in gran parte da quanto stabile e sicura sia la connessione impianto-abutment. Solo se funziona come dico io, posso inserire l'impianto più in profondità e ottenere risultati esteticamente molto più gradevoli. Se a questo si aggiungono anche superfici più compatibili con i tessuti, che mi permettono di garantire una stabilità duratura dei tessuti duri e molli, allora sono molto felice.

Secondo lei, quali sono gli sviluppi più interessanti e promettenti al momento?

Fino a poco tempo fa c'erano solo due risposte alla domanda su quale materiale scegliere: titanio o ceramica. Ora, con l'impianto ibrido, è emerso un approccio completamente nuovo e molto interessante. Con un nucleo in titanio e una superficie rivestita in ceramica, posso ottenere il meglio da entrambi i mondi. Del resto, nonostante la sua compatibilità, riconosciuta come regola generale, continuiamo a sentire discussioni su casi isolati di incompatibilità con impianti in titanio o sulla possibilità di effetti corrosivi. Si tratta di una questione che deve ancora essere risolta adequatamente. Quando i pazienti hanno quella particolare vulnerabilità, o se i pazienti richiedono espressamente restauri in ceramica, l'impianto ibrido disponibile ora mi offre un'alternativa che posso usare senza dover abbandonare i concetti protesici che so già funzionare. Tuttavia, anche in questo caso la connessione impiantoabutment rimane per me il fattore decisivo. Nel mio studio, ho quindi lavorato molto con l'impianto myplant bio perché ha una connessione conica standard stabile e autobloccante, nonché uno strato di ceramica Cerid resistente all'abrasione e al taglio, sull'impianto stesso, oltre a uno strato di niobio ceramico sulla sezione dell'abutment e nel punto a contatto con il tessuto molle. Ciò significa che i tessuti duri e molli hanno il miglior supporto possibile.

Come è stata la sua esperienza con myplant bio? Quali risultati ha ottenuto?

Dopo due anni circa, la mia esperienza è molto più che positiva. Oltre all'aspetto merceologico, apprezzo molto aziende come myplant che hanno strutture e linee di comunicazione chiare, che mi consentono di contattarle facilmente. Le idee innovative sono benvenute e ricevo sempre risposte tempestive alle mie domande. Quelli che potresti chiamare fattori "soft" come questi, sono estremamente importanti nel mondo esigente della pratica clinica quotidiana e svolgono un ruolo importante nel rendere l'esperienza sempre più positiva.

Grazie per il suo tempo.