

3M Unitek

Un approccio estetico al trattamento ortodontico

Il dr. Christian Drost dirige dal 2006 uno studio maxillo-ortopedico a Zug. Le anomalie di posizionamento dentale sono molto diffuse. Per il loro trattamento oggi sono disponibili diversi tipi di apparecchi, tra i quali gli attacchi Clarity™ SL e SmartClip™.



Christian Drost intento a piegare un filo

Dottor Drost, quali sono le anomalie di posizione dei denti più frequenti e quali le cause?

Sicuramente l'iposviluppo del mascellare superiore. Può presentarsi da solo o insieme ad altre anomalie di posizione. La causa è la tendenza continua allo spostamento dei denti laterali da dietro in avanti. In questi casi è molto difficoltosa la pulizia dei denti e spesso si riscontrano infiammazioni croniche della gengiva e dell'apparato parodontale. Oltre a ciò, il ravvicinamento dei denti anteriori è esteticamente penalizzante.

Nell'Europa centrale, due bambini su tre necessitano di trattamento, dei quali uno con urgenza. Le cause vanno probabilmente individuate nel deterioramento genetico progressivo e in un'errata nutrizione.

Secondo uno studio tedesco, solo l'1% dei bambini, il 3% dei giovani e il 2% degli adulti possono vantare una occlusione dentale corretta. Il 30% dei bambini e il 22% dei giovani e degli adulti presenta anomalie evidenti del posizionamento dei denti. La valutazione ha evidenziato che il 70% dei soggetti necessita di trattamento. Poiché questo problema comporta sempre anche un aspetto politico-sanitario, le soluzioni adottabili variano da regione a regione in tutto il mondo. Alla base di questa diversificazione individuamo le potenzialità economiche di cui vuole e può disporre ciascuna società a livello di prestazione ortopedica mascellare. In Svizzera e in

Germania riscontriamo un livello di disponibilità relativamente elevato, rispetto a quello di India e Cina visto in proporzione alla popolazione.

A quale età si correggono le anomalie di posizionamento dentale?

Dipende in primo luogo dai genitori o dai pazienti. Normalmente i genitori portano per la prima volta il loro bambino da un ortodontista a 8 anni. Per un caso di morso incrociato o di un marcato iposviluppo del mascellare inferiore si consiglia per lo più di iniziare precocemente un trattamento graduale. In occasione della visita di consulenza, i genitori decidono se desiderano iniziare presto o attendere ancora. In questo contesto occorre prendere in considerazione le condizioni di vita dei pazienti, vale a dire gli impegni scolastici e di lavoro, la pianificazione delle vacanze, e infine il fattore economico.

Tra i motivi che spingono a consultare un ortodontista, troviamo in primo piano l'aspetto estetico, collegato al timore che un sorriso non perfetto possa portare a situazioni svantaggiate a livello sociale e relativi problemi psicologici connessi. Ciò vale sia per i genitori che portano i loro bambini al consulto presso l'ortodontista, sia per i pazienti adulti. L'estetica e le sue implicazioni psico-sociali sono anche per i profani il motivo principale che spinge

ad un trattamento maxillo-ortopedico. Le carenze funzionali vissute e reali giocano invece un ruolo subordinato. Infatti la lentezza con cui si instaura l'anomalia, con il contemporaneo sviluppo di meccanismi di compensazione del sistema masticatorio, nonché l'adattamento alla situazione, portano inconsciamente a sottovalutare il problema. Quando però anche il profano in questione nota un cambiamento, oppure un dentista mette in evidenza il problema in occasione di una visita di routine, nella motivazione che spinge a sottoporsi al trattamento entra in gioco anche l'aspetto più strettamente legato alla salute. Possono considerarsi un'eccezione quelle anomalie che hanno causato importanti disturbi funzionali e stati algici.

Tra quali possibilità di trattamento si può scegliere?

Noi differenziamo fondamentalmente tra sistemi rimovibili, ad es. il Bionator, e sistemi fissi, ad es. il 3M Unitek. Questi a loro volta possono essere suddivisi in sistemi visibili e invisibili: www.lingualtechnik.de e www.invisalign.ch Possiamo inoltre differenziare fra trattamenti che influiscono sulla crescita mascellare e interventi in cooperazione chirurgica, nel caso in cui la crescita sia conclusa. In quest'ultimo caso, la situazione mascellare può essere perfezionata individualmente in ogni fascia d'età.

Cosa contraddistingue i prodotti 3M Unitek?

Questo dovete dirmelo voi (ride). Vengono controllati con molta attenzione prima di arrivare sul mercato europeo. Sulla confezione sono riportate numerose informazioni di carattere medico su durata, conservazione ecc. Durante la mia attività alla 3M ho potuto rendermene conto in diversi istituti di ricerca e sono rimasto stupito dal numero di prescrizioni che venivano osservate e rispettate. Per noi ortodontisti i nuovi attacchi Clarity SL sono più facili da applicare e riducono i tempi del trattamento. Per il paziente significa un minor numero di sedute. I denti vengono riportati nella giusta posizione senza avvertire fastidi e con molto meno dolore.

Qual è la durata di un trattamento medio?

Dipende in primo luogo dalle richieste del paziente. Il trattamento medio dipende dalle condizioni riscontrate alle visite e si estende in un periodo lungo: 3 anni buoni. Noi differenziamo fra il trattamento precoce, non molto frequente in verità, il trattamento frequente nella fase tardiva di morso incrociato e il trattamento tardivo, anche questo frequente, di tutti i denti già spuntati completamente. Non è mai troppo tardi, se si dispone di un apparato dentale sano. Nel mio studio la percentuale di pazienti adulti è in costante aumento.

Con il trattamento precoce gli sfalsamenti del morso si possono trattare più efficacemente e si può influire ancora positivamente sulla crescita o sul guadagno di massa ossea. Questo beneficio si ottiene con un trattamento di maggiore durata e per lo più anche di maggior costo. La maggior parte dei trattamenti con i nuovi attacchi Clarity SL dura circa 12 mesi, nei casi di estrazione, cioè trattamento con estrazione di denti, circa 18 mesi. La durata si è pertanto ridotta di un paio di mesi in confronto al trattamento eseguito con i vecchi sistemi. Verso la fine del trattamento, teniamo un colloquio conclusivo per una valutazione in base a criteri

di sufficienza, utilità, economicità. Quindi è il paziente stesso a decidere fino a che punto andare avanti. Spesso per quanto riguarda la finitura, le minime modifiche non sono più in relazione ai costi e la motivazione si abbassa con la durata del trattamento. Ma ciò significa anche che se il paziente è soddisfatto, si può parlare

deve essere attribuita alla mancata Compliance. In circa il 13% dei casi il trattamento viene interrotto in anticipo. Valutazioni al riguardo hanno evidenziato nel 30% dei casi una collaborazione media-scarso. Un'altra indagine ha evidenziato che nell'ultima fase il 43% circa dei bambini per breve tempo non ha portato l'apparecchio,



Tecnica di trattamento tradizionale con attacchi metallici e legature

Attacchi Clarity™ SL di 3M Unitek: estetici, funzionali ed efficaci nel tempo

di porre termine al trattamento. Per me è importante che il paziente sia informato.

A cosa si deve stare attenti durante il trattamento?

La collaborazione, che noi chiamiamo anche Compliance rappresenta da sempre un problema nel nostro campo. Nonostante gli sforzi che il terapeuta esercita per motivare il paziente, la collaborazione che egli ottiene è mediamente insufficiente. Gran parte degli insuccessi

nel 9,5% dei casi addirittura non l'ha portato per lungo tempo, come prescritto. Le prescrizioni in ortopedia maxillo-facciale non si riferiscono però solo alla durata di applicazione. Altre prescrizioni riguardano la cura dell'apparecchio, l'igiene orale, le abitudini di alimentazione e il rispetto degli appuntamenti per il trattamento. Naturalmente ci sono spiegazioni per quel che riguarda in particolare il non portare gli apparecchi:

- Il trattamento comporta sensazioni

spiacevoli: pressione, maggiore salivazione, sentirsi osservati, difficoltà a parlare.

- Gli obblighi interferiscono con le abitudini di vita quotidiane e «di tanto in tanto» vengono dimenticati perché è difficile controllarne l'adempimento
- Il trattamento si prolunga per molto tempo; possono dunque insorgere fenomeni di stanchezza.
- Non osservare le prescrizioni non ha conseguenze vitali.
- Molti pazienti giovani si trovano in uno stadio di sviluppo caratterizzato da fasi di instabilità psichica e ribellione contro l'autorità.

Proprio la conoscenza delle cause di una buona o cattiva collaborazione ci mette in condizioni di adottare provvedimenti idonei.

Quali sono i costi che il paziente deve sostenere? Le casse malattia possono contribuire?

Anche qui si tratta di sapere cosa vuole il paziente. La Svizzera sostiene i costi più alti per la salute rispetto al resto del mondo. Il nostro sistema è relativamente complicato. E più caro in confronto a quello di altri paesi, ma complessivamente molto buono. I costi per il paziente dipendono anche dal fatto che nella sua assicurazione sanitaria sia compresa o meno anche l'ortopedia maxillo-facciale. In rari casi le istituzioni, come il servizio dentario scolastico dei comuni, o l'assicurazione di base delle casse malattie, si accollano parte dei costi. In casi molto rari paga addirittura l'assicurazione invalidi. Il vostro ortopedico maxillo-facciale saprà come consigliarvi. Tutto questo viene esaminato individualmente dopo il primo colloquio sulla base della documentazione presentata. Solo dopo questo passaggio il paziente è in grado di valutare e decidere se scegliere una soluzione minima, una soluzione intermedia, o una soluzione massima se non addirittura una soluzione di lusso. Secondo una mia statistica, con apparecchi fissi



Curriculum

1987-1996	Studio in odontoiatria e medicina presso la Libera Università di Berlino e la Charité di Berlino
1995-1999	Specializzazione in odontoiatria per ortopedia maxillo-facciale Specializzazione in ortopedia maxillo-facciale e ortodonzia Prima borsa di studio della Charité Berlin
1999-2001	Studio privato di ortopedia maxillo-facciale Berlino, Steglitz-Zehlendorf
2000	Odontoiatra specialista in ortopedia maxillo-facciale Università Charité Berlin
2002-2006	Responsabile divisione di ortopedia maxillo-facciale Clinica di formazione odontoiatrica St. Gallen
2004	Rappresentante 3M Unitek per la Svizzera
2006	Successore del Dr. Peter Aschwanden a Zug www.zahnsperre-zug.ch

spesso arrivano ad un valore che si aggira sui 4.000 franchi per mascella. Considero la tecnica linguale come un trattamento dall'esterno, dove solo i costi di manodopera per gli apparecchi invisibili ammontano come costo aggiuntivo a circa 1.400 franchi per mascella. Un trattamento con i nuovi attacchi Clarity SL™ in ceramica produce un costo aggiuntivo di circa 200 franchi per mascella. Non è necessario pagare l'intero costo in un'unica soluzione. Su richiesta, il pagamento può essere dilazionato. Per la maggior parte dei miei pazienti alla fine quello che conta di più non è il prezzo, ma la qualità del trattamento. Mio nonno diceva sempre: «Per risparmiare si deve comprare qualità». Questo è il motivo per cui lavoro con prodotti 3M.

Tatjana Brunner
Corporate Communications



3M (Schweiz) AG
Corporate Communications
Eggstrasse 93
CH-8803 Rüslikon
Telefon +41 44 724 90 90
Telefax +41 44 724 94 50
www.3M.com/ch

Dr. med. dent. Christian Drost
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Baarerstrasse 45
CH-6300 Zug
Telefon +41 41 711 60 42
Telefax +41 41 711 60 25
info@zahnspange-zug.ch
www.zahnspange-zug.ch