



L'ECCELLENZA ITALIANA NEGLI USA

IL DR. MARIO R. CAPPELLIN CI PARLA DI INNOVAZIONE IN ODONTOIATRIA, ARGOMENTO CHE HA PRESENTATO IN UN CICLO DI CONFERENZE NEGLI STATI UNITI

Dottor Cappellin, quali sono le innovazioni tecnologiche che ha presentato negli USA?

Occorre anzitutto premettere che non si tratta tanto di tecnologie esclusive, ma piuttosto di una serie di protocolli per integrarle e utilizzarle insieme per ottimizzare qualità, velocità e affidabilità di alcuni interventi odontoiatrici.

Nel 2007 siamo stati i primi in Europa a dotarci della nuova tomografia computerizzata GXCB500 e del fresatore per ceramica integrale MCXL; attualmente questo tipo di attrezzature sono presenti in diversi studi dentistici, ma ciò che fa la differenza non è tanto avere una di queste tecnologie e neppure, come nella nostra clinica, averle tutte insieme: il punto fondamentale è trovare il

modo di integrarle fra loro, non solo per "digitalizzare" le procedure abituali, ma per aumentare la sicurezza, diminuire i tempi e semplificare alcune procedure chirurgiche, altrimenti troppo difficili o rischiose.

Ci può fare degli esempi?

Il protocollo più originale, su cui sta per essere pubblicato un nostro articolo scientifico sul Journal of Surgery, Periodontology and Implant Research, riguarda il grande rialzo di seno mascellare, una procedura per ricostruire l'osso dell'arcata superiore quando si è riassorbito a causa di estrazioni dentali o infezioni. Tramite la realizzazione di un modellino prototipato 3D è possibile programmare in anticipo l'intervento, in modo da renderlo miniminvasivo (solitamente invece è una procedura fra le più invasive della chirurgia odontoiatrica), estremamente sicuro e veloce (circa 20 minuti invece di un'ora e mezza); con questo metodo abbiamo ottenuto un successo del 100% (normalmente per questa procedura la percentuale riportata in letteratura è fra il 92 e il 97%) in 125 casi dal 2013 a oggi, ma soprattutto abbiamo ridotto al minimo il fastidio postoperatorio.

Un altro protocollo è relativo alle protesi fisse su impianti, in cui grazie a una pianificazione software e alla realizzazione di una guida chirurgica, è possibile consegnare un provvisorio fisso al pomeriggio dello stesso giorno in cui viene eseguito l'intervento chirurgico per l'inserimento degli impianti (ed eventualmente l'estrazione dei denti

troppo compromessi per essere recuperati); anche per la protesi definitiva abbiamo sviluppato un protocollo che permette di ottenere un'armatura di rinforzo in titanio fresata in un pezzo unico (quindi senza saldature o incollaggi, che rappresentano potenziali punti di rottura e sono presenti in gran parte delle protesi confezionate con il metodo convenzionale). Questo risultato è possibile grazie a macchinari CAD-CAM di estrema precisione (6 millesimi di millimetro!) e strategie di fresaggio originali ed esclusive, elaborate dal mio socio e amico dr. Fabio Soggia, uno dei maggiori esperti di questo settore.

Come è nata in voi l'idea di investire nel campo della ricerca e dell'odontoiatria digitale?

Fin dalla fondazione della clinica, i miei soci ed io abbiamo sognato una struttura che non fosse uno studio dentistico convenzionale, bensì fortemente orientata all'innovazione tecnologica. Inizialmente l'obiettivo era fornire un livello qualitativo superiore alle vecchie tecniche, grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie digitali; con il tempo ci siamo resi conto che, essendo partiti per primi, potevamo essere un centro di riferimento in questo ambito e abbiamo intensificato l'investimento in termini di tempo e di conoscenza, per raggiungere e mantenere l'eccellenza, tanto da risultare apprezzati e seguiti anche in campo internazionale.

Ci sono progetti futuri che ci può anticipare?

Non sarebbe stato possibile raggiungere questi obiettivi senza una squadra di persone straordinarie, altamente motivate e preparate; dalla fondazione a oggi la struttura è cresciuta passando da meno di 10 persone a più di 40 dipendenti: la nostra priorità attuale è trasmettere ai collaboratori la stessa passione, determinazione e impegno che ci ha animati a rispettare i valori aziendali che ci eravamo prefissati. Per questo motivo abbiamo avviato una serie di corsi interni di formazione specialistici (che già tenevamo da tempo anche per colleghi esterni alla struttura), ma soprattutto su leadership e crescita personale. Allo stesso tempo stiamo ultimando la stesura del programma di un corso rivolto ai colleghi sulla "Gestione dello studio odontoiatrico", per condividere la nostra esperienza, in modo da estendere la nostra "ricetta del successo" basata su qualità e

valore del servizio offerto ai pazienti, che ricambiano con la loro fiducia, quando si sentono curati nel migliore dei modi possibile.

A questo proposito, non vi preoccupa la concorrenza delle catene odontoiatriche low-cost o dei viaggi all'estero per le cure dentali?

La risposta a questa domanda è semplice: in ogni campo esistono differenti livelli di qualità e anche nel nostro i pazienti si rivolgono al tipo di prestazioni e servizi che ritengono più adatti a loro. Trattandosi di un ambito sanitario è naturalmente auspicabile che tutti gli operatori osservino uno standard qualitativo minimo per garantire la salute dei pazienti, ma è altrettanto naturale che vi siano pazienti che desiderano un livello qualitativo di eccellenza: è chiaro che il valore dei due servizi e il relativo costo non sono paragonabili.

Tuttavia, anche sotto il punto di vista economico, proprio grazie alla tecnologia e ai nuovi materiali, siamo riusciti in diversi casi a offrire lavori protesici innovativi e qualitativamente superiori, a un costo sovrapponibile a quelli eseguiti con le vecchie metodiche convenzionali.

Il nostro impegno quotidiano è ottimizzare i protocolli non solo per ottenere il massimo livello qualitativo, ma anche per contenere i costi in modo da rendere questi trattamenti accessibili al maggior numero di pazienti possibile, mantenendo però fede alla nostra missione aziendale di non scendere mai a compromessi sulla qualità.



Seconda conferenza del dr. Mario R. Cappellin al centro di formazione Implant Direct di Las Vegas (USA) dopo il primo incontro a Los Angeles (1-2 agosto 2017).



Orgoglio italiano: il quarto piano della Clinica dentale Cappellin illuminato con i colori nazionali nel fine settimana della Festa della Repubblica (2-4 giugno 2017)