

## La forza del Digital Smile Design

Tra i primi in Italia a impiegare il Digital Smile Design, il metodo ideato da Christian Coachman (vedi box), è stato Andrea Ricci, odontoiatra di Firenze che esercita la libera professione dedicandosi in modo specifico alla protesi fissa e rimovibile su impianti e denti naturali, alla parodontologia e all'implantologia nel settore estetico. "Ho conosciuto Christian 7 anni fa", racconta, "quando il Digital Smile Design era semplicemente uno strumento di comunicazione fra lui e i clinici con i quali collaborava nel mondo. Non potendo trattare presso il mio studio tutti i casi clinici insieme, abbiamo sentito immediatamente la necessità



Christian Coachman

Il protocollo operativo ideato da Christian Coachman consente di previsualizzare i risultati di un trattamento riabilitativo mostrando all'odontotecnico, ma anche al paziente, come si presenterà la protesi ultimata: uno strumento utile dunque per pianificare il lavoro, ma anche per comunicare in modo efficace con il paziente.

Graziano Pintus

di annullare l'enorme distanza che ci separava (io lavoro a Firenze, Christian a San Paolo, in Brasile) e allo stesso tempo mantenere l'efficacia comunicativa fondamentale fra clinico e odontotecnico. I vantaggi del DSD si sono subito rivelati incredibili: una sera, lavorando a un caso estetico e analizzando



Andrea Ricci

insieme al paziente il risultato ottenuto, ma anche interpretando il suo entusiasmo nella modalità comunicativa che stavamo usando, ho pensato... "quello che stiamo facendo è una cosa fantastica... dobbiamo dividerlo con i colleghi... molti ne trarranno un beneficio straordinario". Nel 2009 è nato il primo corso Digital Smile Design (promosso da IDEAT Italy), organizzato fuori dal Brasile: oggi, a distanza di pochi anni, il DSD è diventato un fenomeno globale.

### I vantaggi per il professionista

Secondo Andrea Ricci, una laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria conseguita all'Università di Perugia e una specializzazione in Advanced Prosthodontics maturata presso la University of Southern California, a Los Angeles, dove ha anche svolto attività didattica, l'approccio dell'odontoiatra al paziente deve cambiare. "Non viviamo più in un periodo in cui il paziente si presenta nello studio odontoiatrico per ricevere un trattamento, fidandosi ciecamente di quello che viene proposto", spiega, "oggi il paziente è, giustamente, diventato molto più esigente e i costi implicati nel trattamento e nella gestione dello studio sono diventati quasi proibitivi, senza considerare il fenomeno del turismo odontoiatrico nell'Europa dell'Est. Tutto questo, come conseguenza, ha complicato la professione odontoiatrica, rendendo

### Chi è Christian Coachman

È il padre del Digital Smile Design, il protocollo operativo che consente di previsualizzare attraverso apparecchiature più o meno sofisticate il risultato di un trattamento odontoiatrico. Odontotecnico dal 1996, dopo aver esercitato questa professione per alcuni anni, Christian Coachman nel 2003 ha conseguito il Diploma di Laurea in Odontoiatria presso l'Università di San Paolo, in Brasile, dove opera. Grazie alla conoscenza del mondo odontotecnico e dell'odontoiatria, Coachman ha elaborato il metodo che oggi trova sostenitori in tutto il mondo, perché questo protocollo, oltre a consentire di comunicare in modo efficace con il paziente, permette di avere pieno controllo su tutte le fasi diagnostiche e terapeutiche di un trattamento.

necessario un adattamento da parte nostra e un nuovo sistema comunicativo”, proprio quello che assicura il Digital Smile Design: l’analisi delle foto e dei video permette infatti una valutazione accurata del caso, evidenziando dettagli non visibili nell’ambito di una visita prettamente clinica, ma non solo, perché dopo la necessaria valutazione diagnostica del caso è possibile condividere le considerazioni fatte con il paziente e con i membri del team che prenderanno parte all’esecuzione del trattamento.

### Qualche notizia in più sul DSD

Il protocollo Digital Smile Design consta di diverse fasi. “Attraverso l’intervista”, spiega Andrea Ricci, “vengono raccolti i desideri, le necessità, le preoccupazioni e i vari aspetti estetici e funzionali del paziente tramite fotografie digitali e video; con la progettazione virtuale, al computer, del piano di trattamento, il clinico “capisce” e “decide” cosa fare... anche attraverso il cosiddetto “brainstorming” con i vari membri del team; grazie all’esecuzione del mock-up, si ha la possibilità di pre-visualizzare il risultato finale progettato virtualmente e creare una presentazione ad alto valore emozionale da condividere con il paziente; l’ultimo passaggio è la documentazione finale del caso trattato, tramite la quale il clinico può condividere i propri risultati clinici con altri pazienti interessati alle sue cure”. Quanto è diffuso il DSD tra gli odontoiatri in Italia e all’estero? “Sinceramente la diffusione del Digital Smile Design ha sorpreso un po’ tutti a partire da Christian”, racconta Ricci, “e noi clinici che per primi lo abbiamo utilizzato e sviluppato a partire dal 2007”. È sufficiente guardare al numero di presentazioni nei vari congressi o i corsi on-site, organizzati dai “DSD Lecturers” ufficiali, per rimanere sbalorditi. “I partecipanti ai vari eventi DSD sono oltre 55.000 in tutto il mondo”, fa sapere Ricci, “oltre 800 in Italia. Ovviamente, solamente i colleghi più motivati lo utilizzano quotidianamente, ma, quasi tutti, ne impiegano il protocollo, se non altro per comunicare più efficacemente con

i propri pazienti”. Non per niente, secondo Ricci, il metodo DSD si presta a essere impiegato da chiunque, in varie modalità e anche con scopi non prettamente clinici. “Tra i professionisti”, fa sapere, “c’è chi, come me, lo utilizza in tutti i casi estetici, ma anche chi lo impiega solamente per far vedere qualche caso completato, al fine di motivare i nuovi pazienti. Dall’odontoiatra generico neo-laureato al professionista super-specializzato, tutti possono trarre benefici dal DSD”. Anche i partecipanti ai corsi organizzati in Italia in esclusiva sono i più vari. “Incontriamo colleghi con molti anni di esperienza alle spalle che desiderano semplificare la loro capacità comunicativa con il paziente, vista la grande competizione che si è sviluppata negli ultimi anni”, spiega Ricci, “ma anche odontoiatri appena laureati che hanno bisogno di tutti gli strumenti a disposizione per effettuare correttamente una diagnosi estetica e una pre-visualizzazione del risultato finale”. I benefici per il paziente sono evidenti. “Con il DSD ha la possibilità di “capire” quello che il clinico propone, vedendolo sullo schermo di un computer, prima di iniziare il trattamento. Il paziente, inoltre, ha la possibilità di richiedere un mock-up direttamente in bocca, in modo da pre-visualizzare il risultato finale prima dell’inizio della terapia irreversibile. In questo modo la comunicazione fra clinico e paziente risulta semplificata e, di conseguenza, il successo dello studio odontoiatrico è decisamente maggiore”. Tuttavia, c’è un altro beneficio, “nascosto” al paziente. “Il clinico che utilizza il DSD”, aggiunge Ricci, “affronta il caso con maggiore consapevolezza dal momento che durante la progettazione virtuale nulla viene lasciato al caso e tutti gli aspetti importanti legati alla terapia vengono sviscerati nel dettaglio”. Tuttavia, c’è anche un aspetto “critico” che è bene sottolineare. “Il Digital Smile Design è solamente uno strumento come il bisturi, o una fresa diamantata e come tale deve essere considerato”, avverte Ricci, “possedere

il bisturi “giusto” o utilizzare il materiale di ultima generazione non è garanzia di un buon risultato finale, ma non solo: il DSD non deve essere visto neppure solo come uno strumento di marketing. Il clinico deve conoscerlo, utilizzarlo, sfruttarlo, ma capire che una cosa è compiere una diagnosi correttamente, pre-visualizzare, motivare il paziente ad affrontare le cure proposte, altra cosa invece è scegliere il piano di trattamento adeguato ed eseguirlo eticamente e correttamente. In altre parole, un conto è capire cosa fare, motivare il paziente ad affrontare il trattamento proposto, altra cosa è saperlo eseguire bene e in questo il Digital Smile Design non può essere di aiuto”.

### DSD, “una filosofia di lavoro insostituibile”

Lo definisce così Simone Vaccari, 39 anni, odontoiatra di Modena, il Digital Smile Design, il protocollo operativo ideato da Christian Coachman che il giovane libero professionista modenese ha fatto suo dopo averne sperimentato i vantaggi sia sotto il profilo estetico, sia rispetto alla pianificazione del lavoro e alla possibilità di comunicare meglio con il paziente. “Sin da quando ho iniziato a lavorare, mi sono sempre interessato di cosmesi ed estetica dentale”, spiega, “ovviamente in quanto odontoiatria mi sono preparato su vari fronti, anche se il mio intento negli anni è stato quello di volermi concentrare proprio su questi aspetti più che su altri, perché li ho sempre considerati di primaria importanza”. Di fatto, ammette, chi come lui si occupa di cosmesi odontoiatrica opera come un dentista generico, tuttavia con un’attenzione in più. “Se, ad esempio, devo riabilitare un dente”, spiega, “mi preoccupo degli aspetti funzionali, ma anche e in modo particolare di quelli estetici che in alcune circostanze possono perfino condizionare l’intero lavoro. In realtà non tutti i pazienti sono sensibili a questi elementi, ma altri sì e con richieste ben precise che noi odontoiatri con questa forma mentis dobbiamo saper soddisfare”.



**Simone Vaccari**

Per farlo, il professionista innanzitutto si deve affidare alla competenza di un buon odontotecnico che sappia realizzare protesi all'altezza delle aspettative. "Per questo la scelta deve cadere su tecnici che abbiano la nostra stessa visione", sostiene, "attenti all'aspetto non solo del dente in sé, ma anche dell'integrazione estetica che il dente può e deve avere nell'ambito della bocca; come pure prediligere l'odontotecnico che utilizzi metodiche più raffinate di altre, per ottenere un risultato superiore in termini estetici, sebbene poi la resa della protesi nel tempo sia la stessa". Oggi, per fortuna, la tecnologia mette a disposizione programmi di simulazione che aiutano in questo delicato compito, rendendo un po' più semplice sia il lavoro di pianificazione, sia la comunicazione con il paziente riguardo le aspettative, perché chi è sensibile all'estetica ha piacere di vedere in anticipo quale sarà il risultato finale. Il Digital Smile Design appartiene alla famiglia di questi strumenti. "Per me è soprattutto una visione, una filosofia di lavoro", chiarisce, "una tecnica che, anche grazie all'aiuto di software, che tuttavia non sono indispensabili, permette di pianificare il lavoro, studiarlo con il team e l'odontotecnico, per poi mostrarlo al paziente". Anche per il procedimento è semplice. "Dopo

aver realizzato un'adeguata documentazione fotografica, con attrezzature altamente sofisticate, come si fa abitualmente", spiega, "prendiamo le impronte ed eseguiamo gli esami radiografici di routine. Da qui inizia la nostra fase di studio e la pianificazione che può essere supportata anche grazie all'impiego di un software di presentazione, come KeyNote e Power Point, che consente di riunire in un'unica cartella di lavoro tutta la documentazione raccolta e prodotta". La fase di pianificazione è molto utile perché consente di studiare meglio il caso, ma anche di poter trasmettere i dati elaborati al laboratorio o ad altri professionisti, come l'ortodontista o il chirurgo parodontale. "Una volta studiato il caso", continua, "formuliamo il piano di trattamento. Proponiamo fisicamente un modello: in base alle impronte rilevate, pianifichiamo e inviamo i dati all'odontotecnico che prepara una ceratura diagnostica, cioè realizza in cera il sorriso perfetto sul modello in gesso. Il sorriso in cera viene poi copiato da un silicone, detto "indice di silicone" che ricalca esattamente quanto preparato dal tecnico. A questo punto, nel calco in silicone viene inserito del materiale ad alta resa estetica, praticamente un modello che può essere messo nella bocca del paziente, ad esempio sopra i denti da sostituire. Questa tecnica, nota come mock-up, si fa in una seduta dimostrativa e permette al paziente di vedere come sarà il lavoro finito e all'odontoiatra di fotografare il risultato". Si tratta di una procedura di routine, fa sapere, che oltre a esser utile al professionista e al tecnico, sembra essere anche un ottimo strumento per convincere o meglio illustrare al paziente la bontà del trattamento proposto. "Nel mio studio, oltre l'80% delle persone sottoposte a questa procedura alla fine accetta il trattamento riabilitativo", fa sapere, "forse perché le persone in questo modo hanno la possibilità di vedersi, toccare e provare persino per alcuni giorni la mascherina in silicone, che ha uno spessore

di circa 0,2 millimetri e dunque non crea quasi alcun fastidio, così da mostrare ai parenti e agli amici più stretti come apparirà la protesi e averne un giudizio". Il sistema DSD, secondo, è da preferire ai programmi digitali di simulazione che in ogni caso, secondo l'odontoiatra di Modena, hanno più un'utilità per gli addetti ai lavori che non per il paziente. "Personalmente non mostro mai il lavoro di pianificazione che serve solo a me e a chi lavora nel mio studio", spiega, "anche perché il paziente ha la capacità di valutare con precisione solo ciò che ha in bocca". Il DSD è dunque una filosofia di lavoro che supporta il paziente e aiuta l'odontoiatra a trovare la strada giusta. "Sì, perché, per quanto si abbia la capacità di cogliere il desiderio altrui" spiega, "l'odontoiatra si può sbagliare, mentre il destinatario della riabilitazione, il paziente, vedendosi il dente o la protesi in bocca, può dare utili indizi e consigli su come ultimare il lavoro". I vantaggi sono dunque evidenti, ma quanto si allunga dal punto di vista temporale il processo di riabilitazione? "Di fatto si accorcia", sostiene, "perché nonostante le due sedute iniziali e la fase di programmazione, alla quale dedico parecchio tempo, per il resto il lavoro scorre più velocemente, con la garanzia quasi assoluta di soddisfare le aspettative del paziente, al quale non interessa il mezzo, vuole il risultato desiderato. Dalla mia esperienza ho imparato che il paziente vuole "comprare" il risultato: i mezzi diagnostici, terapeutici per ottenere un certo esito interessano poco, anche perché i procedimenti sono spesso complessi e difficili da capire". Ma questa procedura non può ritorcersi contro il professionista, qualora il lavoro finito non risultasse uguale a quello prospettato? "Questo, in effetti, potrebbe accadere", ammette, "anche se di solito non succede, perché la filosofia DSD prevede di pianificare lavori fattibili, realistici. Poi, ovviamente, le diverse competenze di ciascuno possono influire sul risultato che essendo assimilabile a un lavoro artistico o artigianale dipende

dalla capacità dell'operatore. Personalmente, a oggi, non ho avuto neppure un solo paziente rimasto deluso dal lavoro, e sì che utilizzo questo metodo già da quattro, cinque anni". In ogni caso, poi, qualora dovessero nascere contenziosi, avere una documentazione dettagliata di quanto rilevato, studiato e proposto è solo una garanzia ulteriore per il professionista. "La si può mostrare al paziente", suggerisce, "insieme al consenso informato debitamente firmato e trovare insieme un accordo, anche se non ho mai avuto simili problemi". Evidentemente, la filosofia DSD apre canali privilegiati di comunicazione, permette di instaurare rapporti personali con il paziente che durano nel tempo. "Sì, è vero", conferma, "il paziente ha la percezione che stiamo lavorando per lui e con lui e mai la sensazione di essere per qualsiasi ragione ingannato".

Nel panorama della medicina, che sovente richiede ai pazienti per così dire atti di fede, fa notare l'odontoiatra modenese, disporre di una procedura operativa capace di mostrare le reali possibilità di un atto medico, equivale a un valore aggiunto. "È un metodo che permette a noi liberi professionisti di distinguerci", sostiene, "di poter contare sulle referenze dei pazienti già curati e rimasti soddisfatti, che poi sono quelle che più contano nel nostro settore".

Un consiglio per i giovani odontoiatri interessati a questo metodo: bisogna seguire dei corsi per apprenderlo? E, soprattutto, quanto tempo ci vuole per abbracciare la nuova filosofia?

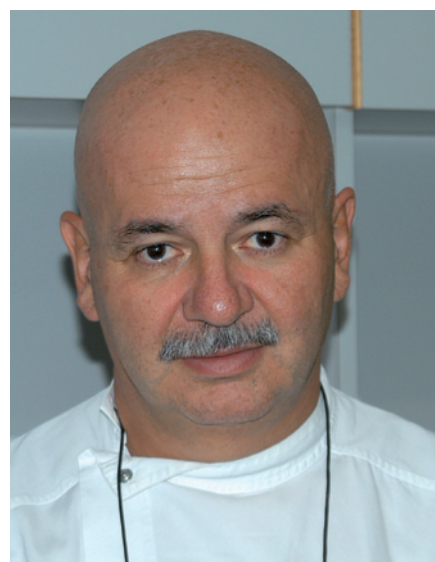
"Di tempo non ce ne vuole molto, il metodo non richiede una formazione di anni, ma neppure di un solo week end", risponde, "tuttavia, bisogna comunque impegnarsi molto: in tal caso i risultati non tardano ad arrivare. C'è poi da considerare l'investimento economico per seguire i corsi e acquistare l'attrezzatura, cioè computer e macchina fotografica, perché si tratta di una procedura semplice nel metodo, ma sofisticata nei mezzi.

In ogni caso, non mi sono mai pentito di avere speso soldi per abbracciare questa filosofia.

È un investimento che si ripaga ampiamente e inoltre è un modo bello, divertente, nuovo di lavorare rispetto alla solita odontoiatria. Ci sono moltissimi aspetti che per me, in questo momento della mia vita, rendono il DSD un modello, una filosofia di lavoro insostituibile".

## Maggior qualità ai manufatti

Per Roberto Bonfiglioli, odontotecnico di Bologna con oltre 40 anni di esperienza, figura molto nota in Italia, ma anche all'estero, la filosofia Digital Smile Design non è altro che la moderna evoluzione di un approccio metodologico che gli odontotecnici conoscono bene e da tempo. "Una volta si utilizzavano le macchine Polaroid", ricorda Bonfiglioli, "il dentista scattava la foto, ci faceva vedere immediatamente quello che voleva realizzare e noi su quella base, tenendo conto di tutti gli aspetti oro-facciali, elaboravamo il progetto per poi trasmetterlo al clinico che lo faceva vedere al paziente. Oggi tutto questo è possibile farlo con il Digital Smile Design, uno strumento che ci permette di fare in maniera digitale quello che abbiamo sempre fatto in modo analogico. In pratica non è cambiato nulla". Se non la consapevolezza che qualsiasi simulazione deve essere sempre verificata



Roberto Bonfiglioli

clinicamente in maniera tradizionale. "In ogni caso, il fatto che il dentista possa aver fatto in maniera virtuale e poi reale delle prove sul paziente", spiega l'odontotecnico di Bologna, "ci fornisce dati più precisi da seguire, per cui sotto questo aspetto il nostro lavoro non è più un rischio. Sebbene la realizzazione dei mock-up comporti l'impiego di tempo, il saldo resta comunque positivo, perché questa procedura evita rifacimenti e rimaneggiamenti della protesi che sono molto dispendiosi, anche perché la porcellana può essere sottoposta a un numero limitato di cotture per mantenere una buona qualità. Pertanto, più indicazioni abbiamo prima, meno rischiamo di sbagliare, assicurando una maggior qualità ai manufatti". Quanto è diffusa tra gli odontoiatri e gli odontotecnici questa procedura? "Ancora troppo poco", ammette Bonfiglioli, "anche se sta riscuotendo un interesse crescente, perché l'informatica incuriosisce e spinge molti professionisti a rivedere il proprio modo di progettare i casi. Il Digital Smile Design è un modo innovativo, più accattivante per utilizzare protocolli che dovrebbero essere conosciuti da tempo. Purtroppo, però, il livello di preparazione dato dalle scuole di odontoiatria da questo punto di vista non è all'avanguardia, per cui molti dentisti scoprono questo approccio solo ora, attratti dalla tecnologia, anche se questo dovrebbe essere parte dell'insegnamento". Il DSD è un valido strumento, dunque, ma anche secondo Bonfiglioli deve essere impiegato con grande attenzione. "Le simulazioni devono essere realistiche e tener conto degli aspetti funzionali", sostiene l'odontotecnico, "altrimenti potrebbero generare false aspettative nel paziente". Sebbene la prova ultima del manufatto sia sempre la migliore, per definizione, una buona simulazione virtuale condivisa con il paziente offre grandi opportunità. "Non si tratta solo di visualizzare una forma", conclude Bonfiglioli, "ma anche di avere la possibilità di misurarla, il che equivale a una prova di fattibilità, quella di cui abbiamo più bisogno".