

“ESTE TIPO DE TRATAMENTOS IMEDIATOS SÃO UM FATOR DE DIFERENCIAÇÃO”

Com o mote no patamar seguinte da carga imediata, os Montes Claros, em Lisboa, receberam o evento Straumann ImmediaXy, que juntou mais de 200 pessoas, entre médicos dentistas, para uma tarde de partilha de histórias e experiências sobre o mais recente implante do Grupo Straumann – o TLX.



O evento Straumann ImmediaXy reuniu mais de 200 pessoas, entre médicos dentistas e profissionais da área, no passado dia 8 de outubro, nos Montes Claros, em Lisboa, para um dia de partilha de conhecimentos sobre os implantes, a novidade TLX, a importância da carga imediata para os pacientes e os casos práticos que começam a surgir.

Para Cristina Antas da Cunha, Country Manager do grupo Straumann em Portugal, a cultura da empresa é alicerçada não só em crenças como em comportamentos, cujo principal foco é “formar mentalidades e pessoas”, para que estejam preparadas para responder aos desafios diários que surgem nos clientes. “A realização de eventos internos e eventos para clientes, como este, têm como objetivo não só formar as equipas, promovendo-lhes a motivação necessária

para conseguirem gerir os vários desafios que existem no dia-a-dia, como também ajudar os nossos clientes a serem melhores, a adotarem mais as tecnologias e mais inovação em todos os seus processos”, afirmou.

ImmediaXy — O patamar seguinte da carga imediata

No âmbito do evento, designado “Straumann ImmediaXy”, Cristina Antas da Cunha, esclareceu que este é um conceito que, por si só, serve para designar o tipo de tratamentos com carga imediata com recurso à digitalização.

Através do ecossistema ImmediaXy, a Straumann disponibiliza soluções desenvolvidas para permitir aos profissionais de medicina dentária providenciar protocolos imediatos

aos seus pacientes, com a maior confiança e eficiência possível.

Atualmente, há uma maior procura por parte dos pacientes de tratamentos imediatos. Assim, a fim de dar resposta a esta necessidade, os médicos dentistas necessitam garantir as ferramentas necessárias nas suas clínicas, tais como a utilização de scanners intraorais, recurso à cirurgia guiada para facilitar a realização de cirurgia com mais segurança e maior conforto para o paciente. “Como tal, este conceito de ImmediaXy concilia a digitalização com os tratamentos imediatos e a necessidade do paciente, permitindo não só que o paciente saia da clínica com um resultado imediato, mas também respondendo às questões de planificação, visuali-

“O conceito de ImmediaXy concilia a digitalização com os tratamentos imediatos e a necessidade do paciente, permitindo não só que o paciente saia da clínica com um resultado imediato, mas também respondendo às questões de planificação, visualização do resultado final para tornar todo este processo mais protocolar, menos analógico ou dependente de alterações manuais.”

zação do resultado final para tornar todo este processo mais protocolar, menos analógico ou dependente de alterações manuais. O fator analógico, manual ou mais “humano”, ao contrário de um protocolo planeado, torna o processo mais falível e mais dispendioso em termos de tempo”, explicou Cristina Antas da Cunha. O objetivo passa sobretudo por automatizar os protocolos, torná-los mais eficientes “no sentido de serem mais previsíveis, mais planeados, mais imediatos”.

O ecossistema integrado Straumann ImmediaXy inclui desde a aquisição de dados, ao planeamento e ao desenho da cirurgia e reabilitação, tornando acessíveis os benefícios da digitalização.

“Preocupamo-nos em ter parcerias e soluções que permitem ao médico dentista ter inovação e rentabilidade”

Neste seguimento, os mais recentes implantes Straumann – o BLX e o TLX – vão ao encontro desta filosofia. De acordo com o Straumann group, o implante TLX foi concebido para reduzir significativamente o risco de inflamação e reabsorção óssea à medida que a interface implante/pilar se afasta do osso e aperfeiçoar a carga imediata. Este novo sistema de implantes completa o sistema de BLX.

Para a marca, uma das grandes preocupações passa por disponibilizar “ferramentas” aos médicos dentistas para que consigam dar a melhor informação aos pacientes que, com a crescente digitalização e acesso à informação, se tornam cada vez mais exigentes.

“Basta que um médico dentista não esteja devidamente atualizado ou que não esteja preparado com a tecnologia que o paciente verificou como existente, para poder haver



Straumann® BLX
Confiança que ultrapassa os desafios da carga imediata.

uma falta de confiança ou uma necessidade do paciente em consultar outro médico. Como tal, as parcerias que estabelecemos com os nossos médicos baseiam-se na nossa preocupação com a sua rentabilidade e com a sua diferenciação no mercado. Através destas parcerias, pretendemos alcançar resultados que, por um lado, ajudam os médicos dentistas a procurar as melhores e mais inovadoras soluções, e por outro, garantem a adoção de processos que transformem o workflow do nosso cliente para responder às necessidades que os pacientes apresentam”, clarificou.

“Não queremos nunca ignorar ou esquecer que os nossos clientes têm, obviamente, de aumentar a sua rentabilidade. Esse é o nosso foco principal, ou seja, se nós não tivermos um ciclo empresarial ou de negócio, de mercado, que é saudável, com ganhos para todos, obviamente que esse negócio não é rentável para ninguém. O Straumann group tem uma enorme preocupação com a rentabilidade dos seus clientes e é exatamente por isso que procuramos criar novas soluções e parcerias, que permitem ao médico dentista garantir soluções inovadoras, por exemplo, os scanners intraorais, em que dá um conforto ao paciente e uma visão do tipo de tratamento completamente diferenciadora de outros médicos dentistas”, referiu.

Através de soluções como a ‘Createch’ e o ‘Smile in a Box’, o Straumanngroup garante uma variedade de soluções para

o planeamento de tratamentos e cirurgia, em que é possível centralizar e agilizar os processos de forma mais eficiente. Para Cristina Antas da Cunha, “este tipo de tratamentos imediatos constitui-se, obviamente, um fator de diferenciação” dos clientes Straumann.

As mudanças de paradigma

A adesão ao evento foi, para Cristina Antas da Cunha, uma prova da necessidade que os médicos dentistas apresentam, ao procurar esta inovação no mercado e, consequentemente se diferenciarem no mercado e recorrerem a soluções mais responsivas. Para o Straumann group foi também uma forma de consciencializar as próprias equipas para a necessidade de abraçar a transformação digital.

“O mundo é VUCA, bastante volátil e muito incerto, sempre em constante movimento e altamente ambíguo. É muito importante despertar as nossas equipas para a transformação constante para se tornarem mais inovadoras, mais apelativas e consequentemente mais digitais. Neste contexto, a nossa reunião de vendas que decorreu no passado mês de setembro teve como foco realçar a importância do mundo digital, que está muito relacionada com a simbologia destes produtos, uma alteração “selvagem e não controlada da realidade” e da qual nós não vamos poder escapar”, afirmou a Country Manager. ■

O dia ficou marcado por várias apresentações e testemunhos de médicos dentistas que partilharam, na primeira pessoa, a sua experiência com o BLX e o mais recente implante – o TLX.

O Dr. Eirik Salvesen, especialista em periodontologia e CEO da Oris Academy na Noruega, foi responsável pelo keynote da tarde, onde partilhou alguns inputs sobre a sua experiência com os implantes TLX, assim como os pontos positivos que tem observado desta nova geração de implantes Straumann.

“Há três anos que uso os implantes. Tem sido interessante porque tínhamos a experiência com os implantes BLX há quase cinco anos. O BLX e TLX têm praticamente as mesmas indicações e design. O [implante] TLX ofereceu-me a possibilidade de trabalhar ao nível do tissue level”, revelou o **Dr. Eirik Salvesen** ao *Jornal Dentistry*.

contrário aquele que tem sido feito nos últimos anos em que os implantes vinham a ser colocados cada vez mais fundo dentro do osso.

Este novo produto da Straumann oferece, segundo Dr. André Chen, “um implante que combina bem a estabilidade primária dos implantes, a osteointegração, com o fenómeno biológico de manutenção a longo prazo dos tecidos”.

O **Dr. André Chen** apresentou alguns estudos de caso sobre o implante TLX. “Temos um indício muito bom: é que este implante tem um design a nível de macrogeometria que já existe no mercado há mais de 40 anos. Nós sabe-

os protocolos de carga imediata”, rematou, considerando que o TLX é, sobretudo, uma mais valia para o médico dentista.

O **Dr. João Mouzinho** foi responsável por fechar as apresentações da tarde. Apesar de ser ainda um novo utilizador dos implantes TLX (com os últimos meses dedicado aos implantes BLX), o médico dentista considera que estes novos implantes oferecem todas as características que encontra no BLX – um implante altamente agressivo e muito cortante, mas com uma melhoria: “Nos dentes posteriores vai ajudar-nos a proteger muito mais para que não tenhamos nenhum problema. Como tem um colarinho polido vai juntar o útil



Apesar de os pacientes não terem consciência da transição dos implantes BLX para TLX, para os médicos dentistas esta nova solução aumentou as possibilidades nos tratamentos. Para o Dr. Eirik Salvesen, “não tem apenas a ver com o design do implante, mas mais com os componentes, com a regeneração, todo o sistema que aumenta a possibilidade de oferecer boas soluções”.

“O que nós precisamos é de voltar um bocadinho ao básico e trazer um implante mais amigo dos tecidos que possa corresponder às expectativas”. É desta forma que o Dr. André Chen caracteriza as atuais possibilidades que o novo implante TLX traz ao mercado da implantologia, um caminho

mos que esse implante é o mais robusto em termos de previsibilidade”.

Apesar do desejo de aplicar a carga imediata a todos os casos, o Dr. André Chen sublinhou que nem sempre é possível. Contudo, e com a nova geração de implantes baseada na ideia do imediato e com foco nas necessidades dos doentes, o facto de os doentes levarem próteses sobre os implantes no dia da cirurgia é, para o médico dentista, “uma vantagem social”.

“Estes implantes vieram ajudar nesse tipo de técnica porque têm algumas nuances em termos de estabilidade que ajudam bastante o médico dentista a conseguir fazer

ao agradável: vai juntar um implante superagressivo como eu gosto a uma situação Straumann, friendly, como tem o colarinho do TLX”.

Tal como os colegas da área, o Dr. João Mouzinho considera que este implante vai trazer algumas mudanças ao protocolo, nomeadamente “mais previsibilidade”, o que, consequentemente, reduzirá o tempo de tratamentos. “Hoje em dia, tudo é imediato. E este implante vem ajudar a isso mesmo. Considero que os dois (BLX e TLX) revolucionaram a medicina dentária em Portugal. Para mim há um antes e depois destes implantes. Não sou capaz de voltar para trás”, admitiu. ■

Marta Quaresma Ferreira