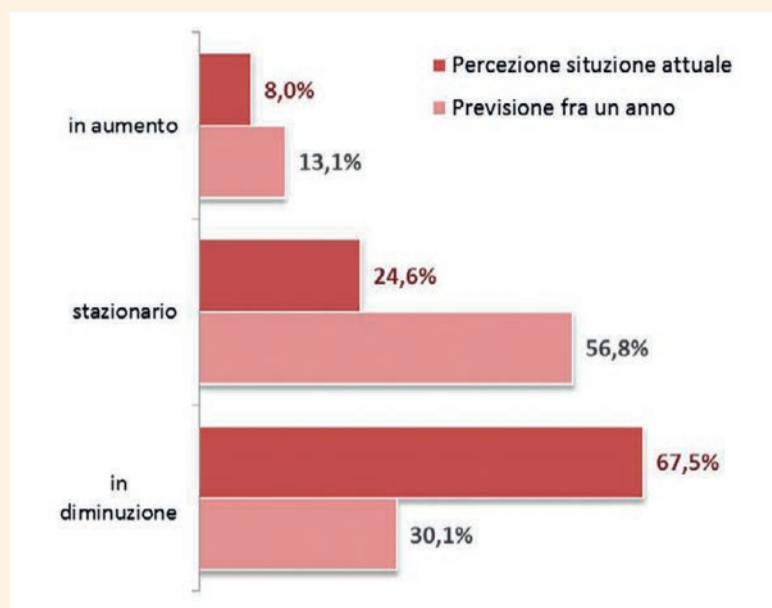


Dentisti e mercato dentale

È la carenza di fiducia a minacciare il settore

A Expodental, l'istituto di ricerche di mercato Key-Stone ha reso nota la messa a punto di un nuovo modello di indagine che monitora l'indice di fiducia dei dentisti italiani nei confronti del mercato, mostrando uno scetticismo non commisurato al reale andamento del settore.

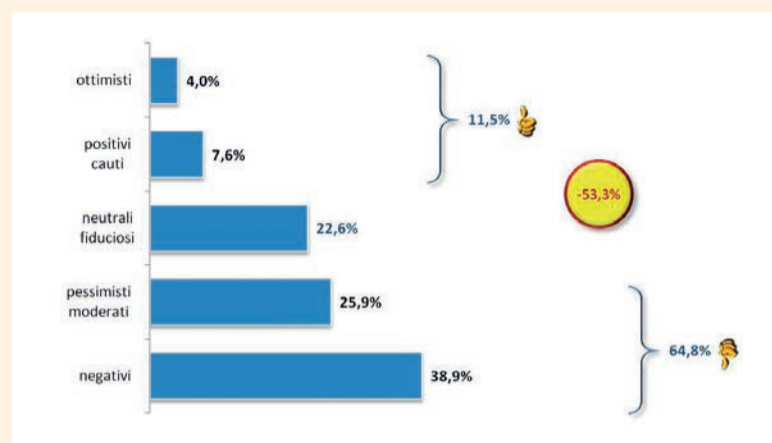
La sfiducia e quindi la bassa propensione a nuovi investimenti saranno la vera minaccia per il settore nei prossimi anni. Il dato è frutto della ricerca OmniVision 2013 (indagine annuale Key-Stone di monitoraggio del percepito dei dentisti) realizzata su un campione rappresentativo di 600 studi tradizionali.



Negativa la visione del presente e ancor più pessimistica la percezione del futuro. 67% dei dentisti sente un calo del business negli ultimi 12 mesi rispetto all'anno passato, e soltanto l'8% registra un aumento. Per quasi il 60% dei dentisti la situazione non cambierà nel prossimo anno e ben il 30% teme un ulteriore peggioramento. Soltanto il 13% prefigura un miglioramento.

L'indice di fiducia. Andando più in profondità, si riescono a delineare cinque differenti profili e un indice di fiducia globale della categoria.

Il 65% dei dentisti manifesta sfi-



ducia, contro un 11% che mostra un indice di fiducia positivo e il 23% è neutrale. L'indice complessivo arriva a -53%, segno di una sfiducia molto marcata da parte della categoria. I più pessimisti sono gli studi più piccoli, con meno accessi settimanali e condotti da dentisti meno giovani. Invece l'età non impatta sull'incidenza di "ottimisti".

I dati di mercato non confermano tale negatività: l'analisi congiunturale del primo semestre 2013 presenta una contrazione contenuta del mercato (-4%), non paragonabile al percepito dei dentisti.

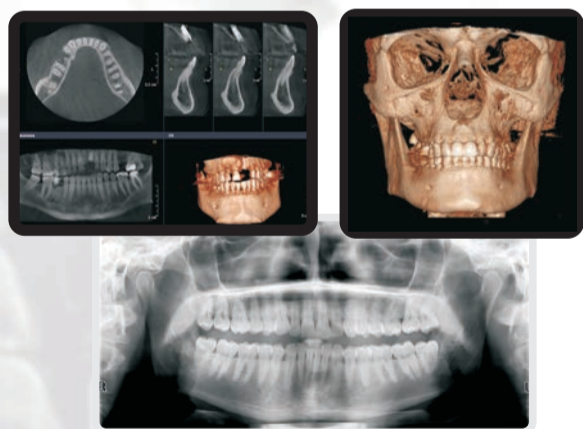
Aspetti culturali, sociali e psicologici sono alla base di questo pessimismo, in una categoria professionale che in parte ha perso le connotazioni che per anni l'hanno contraddistinta. «Questo insieme di fattori e reazioni - commenta Roberto Rosso, presidente Key-Stone - sta provocando un rallentamento molto importante degli investimenti, in tecnologie, rinnovamenti, ampliamenti ecc., innestando un circolo vizioso verso un'ulteriore riduzione dell'attività. Questa è la vera minaccia per la categoria e per il settore più in generale».

Performance diagnostiche



SCANORA® 3D

Cone Beam CT
Semplice, efficace, versatile



Imaging 3D a fascio conico e imaging panoramico digitale abbinati in un unico sistema.

SCANORA® 3D è un sistema versatile con quattro volumi di acquisizione con sensore CMOS e sistema dedicato di ripresa di immagini panoramiche con sensore CCD. Due sistemi in uno!

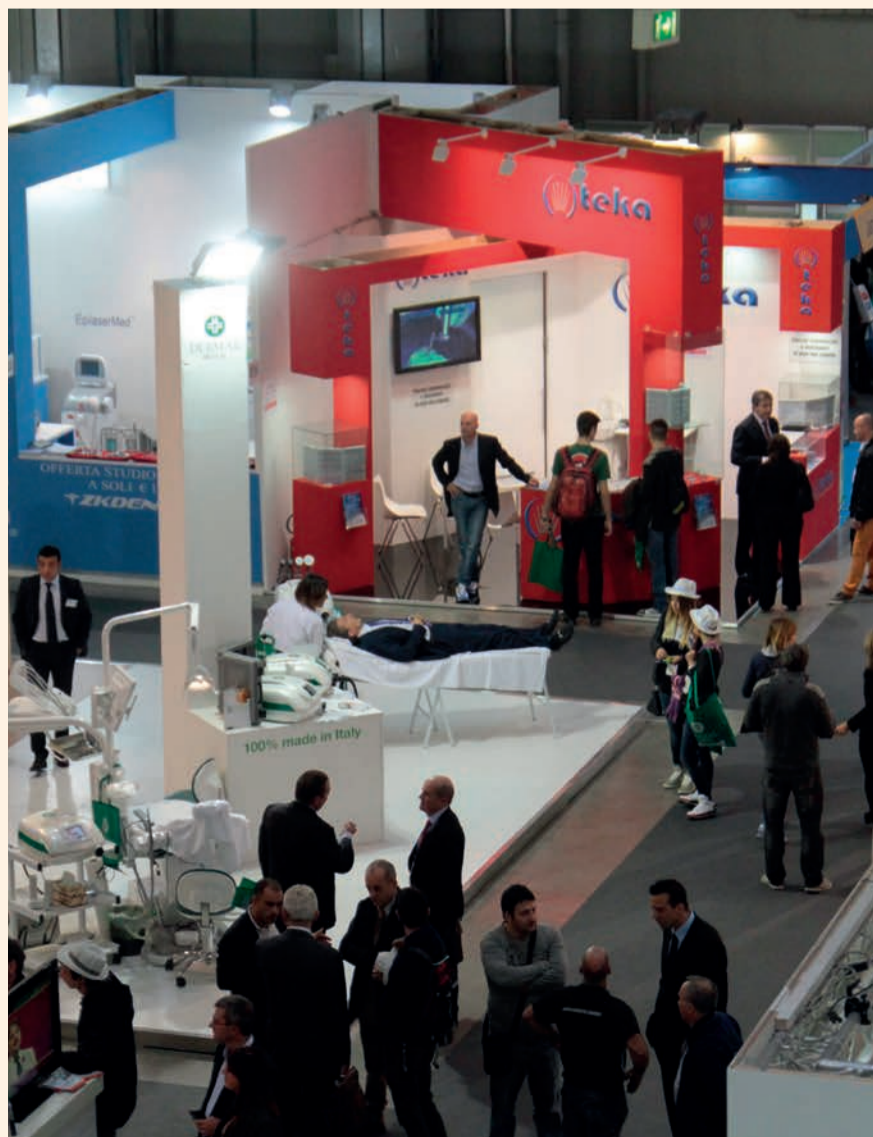
- ✓ Diagnostica Clinica
- ✓ Radiologia tridimensionale della regione Dento-Maxillo-Facciale
- ✓ Panoramiche dedicate
- ✓ Strutture del cranio
- ✓ Ridottissima emissione di dose raggi

SOREDEX

distribuito in esclusiva da:
DL MEDICA
advanced medical technologies

dlmedica@dlmedica.it www.dlmedica.it

Digital
imaging
made
easy™



Fiducia nel futuro?

Un commento alla ricerca Key-Stone

Interessante la descrizione di uno stato d'animo collettivo espressa dalla ricerca OmniVision 2013 su un campione rappresentativo della categoria professionale odontoiatrica.

Nella nostra attività, ormai venticinquennale, di organizzazione degli studi non disponiamo di un campione strutturato, poiché, com'è ovvio, operiamo su clienti che ci richiedono di intervenire. Però, vuoi per l'esperienza acquisita e vuoi per il numero significativo di clienti che si riferiscono a noi, vorrei tentare una riflessione su quanto emerge dal quadro presentato da Key-Stone.

Occorre aggiungere che il nostro pacchetto clienti tende a collocarsi al di sopra dello studio "piccolo", con due riuniti o un eventuale terzo poco utilizzato.

Ciò perché riteniamo che l'azione di organizzazione dello studio debba restituire al titolare, pagati i consulenti, più soldi di quanti ne aveva quanto ha deciso di iniziare. Se così non è, significa – secondo noi – che chi è intervenuto non ha lavorato bene.

E in uno studio piccolo il rischio di non raggiungere un simile obiettivo è eccessivo.

Inoltre, in questo momento (ormai lungo e che durerà ancora alcuni anni) anche gli studi medi sentono le difficoltà, cioè studi composti da quattro riuniti in poi, o di dimensioni ancora maggiori. E che fino al 2008 mai avrebbero preso in considerazione l'idea di dover ottimizzare la loro struttura. La difficoltà è ancora maggiore per gli studi che devono affrontare il passaggio generazionale e nei quali il titolare vuole passare agli eredi una struttura in grado, almeno in teoria, di reggere bene il mercato futuro e il cambiamento che si prospetta, ma che nessuno riesce ancora bene a disegnare in uno scenario credibilmente realistico.

Per venire alla relazione di Key-Stone, condivido del tutto l'affermazione che siano soprattutto gli studi piccoli ad avere una negativa visione del presente.

E altresì normale che non vedano un futuro, quasi fosse un baratro obbligato nel quale, alla fine, si dovrà cadere come un gruppo di lemmings.

La nostra lettura del settore odontoiatrico con studi piccoli coincide con la visione che ne hanno gli operatori. Probabilmente, non esiste per essi un futuro a medio termine e quasi certamente a lungo termine.

Gli studi piccoli stanno perdendo clienti, con maggiore o minore celerità, a vantaggio degli studi medio-grandi sui quali i titolari hanno, da tempo, investito in qualità per giungere a esprimere l'eccellenza.

Gli studi medi, su dati di rilevamento nostro, stanno avendo un

notevole aumento di flusso di nuovi pazienti, a volte anche con percentuali che toccano le due cifre. Del resto questo fenomeno

interessa tutta l'area dei servizi, soprattutto in momenti di crisi economica e finanziaria. Osserveremo con attenzione quel

53,3% di ottimisti, positivi cauti e neutrali fiduciosi individuato dalla ricerca in oggetto. Augurando loro che i risultati dell'indagine

siano strutturali e non un momento passeggero.

Franco Tosco, Lessicom Srl

Sull'indagine alcune considerazioni avanzate da Franco Tosco

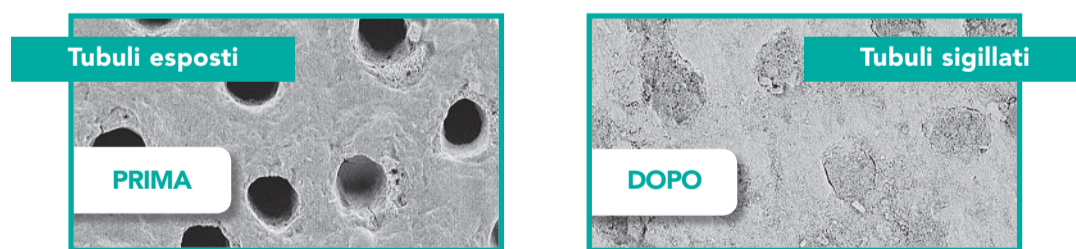


Sollievo immediato* e duraturo dall'ipersensibilità dentinale

elmex SENSITIVE PROFESSIONAL™
PROGRAMMA DI TRATTAMENTO



L'innovativa **Tecnologia Pro-Argin®** agisce direttamente sulla causa dell'ipersensibilità **occludendo immediatamente i tubuli dentinali**.



Fotografia al SEM della superficie della dentina non trattata e trattata con Tecnologia Pro-Argin®

Sollievo continuo dallo studio fino a casa già dopo la prima applicazione¹

*Per un sollievo immediato, applicare il dentifricio fino a 2 volte al giorno sul dente sensibile e massaggiare per un minuto. (Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss):123-130)
Per un sollievo immediato e duraturo in studio, utilizzare elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL™ Pasta Desensibilizzante. (Schiff T et al. Am J Dent 2009; 22 (Spec Iss A): 8A-15A)

GABA
The specialist in oral care

Materiale informativo per Professionisti Dentali

GABA Vevas S.r.l.
viale A.G. Eiffel n. 15 - 00148 Roma
numero verde 800 90 30 10