

today

Supplemento a **Dental Tribune Italian Edition** • Anno VIII, n. 10 • Stampa: ROTO3 Industria Grafica S.p.a. - Castano Primo (MI)

For better dentistry
DENTSPLY

Lasciati impressionare

Aquasil Ultra
SMART WETTING IMPRESSION MATERIAL
Precisely.



DENTSPLY Italia ti invita al Workshop
"Il significato della precisione in
protesi mobile, fissa ed
implantoprotesi"

Bologna - 22 Novembre 2012 ore 17.30
In occasione del XXXI Congresso
Internazionale AIOIP

Per info e iscrizioni:
infoweb.italia@dentsply.com

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper

tueor

VIENI A TROVARCI!
Padiglione 3
Stand E98

www.dental-tribune.com
www.tueor.it

LINEA DIRETTA
www.lineadirettamed.com
Tel. 035.731895



Riunito
LINE up
€ 5.900
Posizione stand: E80

PREZZI ESPOSTI AL NETTO D'IVA

Venerdì 19 ore 11 Hidding e "I bimbi di Overland"



■ "I bimbi di Overland" si intitola il volume (edizioni Tueor) scritto da Massimo Boccaletti, responsabile di questa testata, e da Antonio Ruzzo, vice caporedattore del *Giornale*, per illustrare le vicende di uno speciale camion arancione che "si intrufola" da sette anni a questa parte negli orfanotrofi della Romania. Il perché proprio in Romania e nei suoi orfanotrofi viene diffusamente spiegato nel volume stesso. Sintetizzando si potrebbe dire che, là dove c'è povertà (e in Romania, malgrado l'ingresso nell'EU, ce n'è tanta) i primi a pagarne lo scotto sono i bambini. In questo caso, la povertà spinge molte famiglie ad affidare tutti o parte dei loro figli alla carità pubblica, gli orfanotrofi.

Questo spiega l'elevato numero di "ospiti" (140 mila) e quindi degli istituti (200) del Paese.

» pagina 2

Perché una Expo?

■ Quest'anno Expodental festeggia la sua 40° edizione. L'offerta italiana di eventi è in crescita e alcuni si chiedono quanto oggi una expo possa avere ancora un valore.

» pagina 3

Quaranta: "il Dealers' Forum" punta di diamante di Expodental

■ L'Expodental in programma dal 18 al 20 ottobre a Milano City Expo si avvale di numerose valenze: innanzitutto la spiccata internazionalità, alla quale si può aggiungere il fatto che sia alla quarantesima edizione, una data e un traguardo significativo di per sé. Infine, ultima ma non meno importante caratteristica (forse potrebbe essere collocata per prima) la difficoltà in cui si svolge la manifestazione. Senza celare la sua soddisfazione per il rientro a Milano dopo tre anni apparsi a qualcuno come un esilio, Maurizio



Quaranta, vice presidente Adde, l'Associazione dei Distributori del Dentale europei, aggiunge un altro, autorevole, giudizio sulle caratteristiche essenziali che connotano la rassegna da un angolo di visuale privilegiato come il suo.

» pagina 2

Dispositivi medici CE

Gli unici sicuri

■ In merito alla vicenda dell'apparecchio radiografico portatile prodotto in Cina e messo al bando dal Ministero della Salute italiano perché pericoloso, il Presidente Unidi commenta: "La vicenda conferma quanto evidenziato da tempo dall'Unidi.

» pagina 7

100%

MARIOTTI

mini UNIKO
micromotore per implantologia

- Alta tecnologia
- Massima affidabilità
- Grandi performance
- Facilità d'uso



SINCERT

CE 0476

MARIOTTI & C. srl
Micromotors & Milling-Machines
Via Seganti 73 - 47121 Forlì ITALY
tel +39 0543 474105 - fax +39 0543 781811
info@mariotti-italy.com - www.mariotti-italy.com

Quaranta: "il Dealers' Forum" punta di diamante di Expodental

Lo vogliono anche i tedeschi per bocca del presidente Fide, Juergen Eberlein



« pagina 1

“Il ritorno a Milano avviene sulla base di una rinnovata fiducia – osserva –. Lo dimostrano i grandi eventi di contorno di Expodental, eventi di un tale spessore che ognuno potrebbe costituire di per sé, una manifestazione a parte. Ma lo dimostra soprattutto il Forum dei Distributori (il "Dental Dealers Forum"), su cui giustamente Quaranta, dato anche il suo incarico europeo, sofferma l'attenzione. Intitolato "Nuove

tecnologie nel dentale: la rivoluzione digitale", il Forum è in programma il 18 pomeriggio dalle 14,30 in poi (consulta il programma alle pagg. 36-37) e verte sull'impatto delle nuove tecnologie lungo tutta la filiera dei produttori, distributori, dentisti e odontotecnici, riunendo quindi attorno al tema, la Distribuzione e l'Industria internazionale.

Quest'edizione analizza in particolare l'influenza delle nuove tecnologie nel mercato delle apparecchiature e del consumo, l'impatto sulle strategie produttive, sulla

distribuzione e nel management dello studio dentistico e del laboratorio protesico.

Rafforzato e valorizzato dalla presenza dei big europei del settore, il Forum promette di ricalcare il successo che gli arrise l'anno scorso a Roma. Quaranta fa notare come non vi sia nessun'altra Fiera o manifestazione al mondo come questo Forum, dove poter cogliere l'andamento futuro del dentale. "Se la presenza di tutti i big ribadisce il concetto di internazionalizzazione – osserva – conferisce al tem-

po stesso al Forum anche la caratteristica di modello esportabile perfino in quella roccaforte del dentale che è la Germania". E senza far mistero anche in questo caso, della sua soddisfazione, è lo stesso Quaranta infatti a darne notizia: "Jürgen Eberlein, Presidente della potente Fide (European Dental Industry) mi ha ufficialmente chiesto di poter 'clonare' il Forum nella loro grande Fiera. Ogni commento sull'importanza di questa richiesta credo proprio sia superfluo".

Tra gli stand di Expodental un camion blu e arancione carico di... sorrisi per i bimbi dell'Est

Sono i protagonisti di un libro scritto da due giornalisti e presentato dalla conduttrice di "Melaverde"



« pagina 1

Sono loro i destinatari del camion trasformato in studio odontoiatrico mobile sul quale viaggiano idealmente circa 450 volontari, tanti sono diventati in sette anni i volontari di *Overland* e che si prodigano per portare aiuto odontoiatrico ai bambini romeni che ne hanno bisogno. Cioè in pratica, tutti. Pochi, nel dentale, possono dire di non aver mai sentito parlare di *Overland for smile* essendo una realtà in pieno divenire che attraversa tutti i comparti. E non solo perché ricorda una celebre serie di viaggi avventura celebrati in oltre 150 trasmissioni TV. Il suo fondatore e principale protagonista, Beppe Tenti, a suo tempo non ebbe remore a cedere il marchio della celebre iniziativa. Nel volume di Boccaletti/Ruzzo l'ultimo viaggiatore ricorda, quando Lionello Grossi, affermato dentista, "padre" dell'iniziativa, gli

chiese di poter utilizzare il suo famoso marchio. Tenti non ebbe esitazioni. "Dietro a quel dottore - dice - c'era un'iniziativa, c'erano persone di cui potersi fidare". Di *Overland for smile*, che in quel momento era poco più di un'idea, lo colpì soprattutto l'entusiasmo con cui il dottore gliene parlò: "Ad essere sincero, la prima impressione che ebbi discorrendo con lui, è che fosse come uno scrigno con dentro cose preziose da scoprire. *Overland for smile* è indubbiamente un'iniziativa in cui infondere passione, ideali ed energie - dice Tenti - ma il dottore mi dette l'idea che stesse cercando di realizzare soprattutto un suo sogno personale. Quando però disse che per seguire quest'ideale aveva lasciato il suo studio, rimasi di stucco. Roba da non crederci". Di qui la decisione di dargli una mano e non solo in modo figurato: una stretta forte che segnò l'inizio dell'avventura "for smile". "I bimbi di *Overland*" racconta pertanto "tut-

to quel che avreste voluto sapere..." sulle avventure compiute nei suoi sette anni dal bestione Iveco, dalla prima nascita (2006) alle sue numerose avventure: non tra sabbie cedevoli del deserto, infidi acquitrini nella giungla e pietraie di ardue montagne, ma negli angusti (in tutti i sensi) cortili degli orfanotrofi romeni. Tra bimbi non orfani, ma per la maggior parte, abbandonati. Che è diverso.

Il volume viene presentato venerdì 19 alle 11 da Ellen Hidding, volto noto al grosso pubblico quale presentatrice della trasmissione *Melaverde* su Canale 5, proprio dinanzi al camion fresco reduce dalle strade della Romania. A quel veicolo blu e arancione che con la sua sola presenza caratterizza (diremmo quasi impreziosisce) Expodental 2012 come tante altre importanti manifestazioni del dentale. Perché in parcheggio tra gli stand dall'allestimento estroso, tra i ritrovati della tecnologia e

le innovazioni produttive più recenti, il veicolo sta lì a mostrare l'"altro volto" del dentale, quello meno conosciuto, della solidarietà odontoiatrica, che pur esiste, anzi è in pieno divenire e di cui quel "bestione" dall'aria avventurosa può tranquillamente esser simbolo. Ad accogliere il bestione (e il libro che lo racconta) ci sarà il mondo dentale nelle sue varie articolazioni (Accademia, Industria, Professione, Sindacato...) di cui dentisti, igienisti e assistenti volontari sul camion sono degna avanguardia. Tra gadget, berretti, magliette e scialli di colore arancione che il popolo di *Overland* distribuisce ad ogni fiera in nome e per conto dei bimbi dell'Est Europa, quel libro circolerà come espressione di un volontariato convinto nel realizzare il sogno di un medico odontoiatra idealista.

Dental Tribune Italia



One step beyond



INTERNATIONAL EXPODENTAL
 MILANO | 18-19-20 OTTOBRE 2012
 Pad. 3 - Stand A22
sum3ddental.com







Integrazione perfetta con tutti i sistemi

Le migliori **soluzioni CAM** per laboratori ed odontotecnici



Computer Integrated Manufacturing





Via Monfalcone, 3
I - 20092 Cinisello Balsamo
MILANO - ITALY

Tel. +39 02 87213185
Fax +39 02 61293016
info@cimsystem.com
www.sum3ddental.com

today dti Dental Tribune International

Supplemento a

DENTAL TRIBUNE Italian Edition
Anno VIII, n. 10 - Ottobre 2012

Registrazione Tribunale di Torino
n. 5892 del 12/07/2005

Direttore responsabile:
Massimo Boccaletti

Redazione:
Chiara Siccardi

Editore: **TU.E.OR. Srl**
Corso Sebastopoli, 225
10137 Torino - Italia
Tel. +39 011 0463350
Fax +39 011 0463304
www.tueor.it - redazione@tueor.com
Amministratore: **Patrizia Gatto**
patrizia.gatto@tueor.com

Graphic Designer:
Angiolina Puglia

Realizzazione:
TU.E.OR. Srl Torino

Stampa: **ROT03 Industria Grafica S.p.a.**
Via per Turbigo 11/b
20022 - Castano Primo (MI)

Pubblicità:
Tueor Servizi Srl Torino

Perché una Expo? Due giorni ben spesi

« pagina 1

Noi riteniamo che Expodental Milano non solo ha ragione di esistere ma ha la necessità di crescere. Prima di appellarci alle aziende espositrici ci rivolgiamo in primis proprio agli operatori del settore, in particolare agli odontoiatri, agli odontotecnici e agli igienisti dentali. È vero che nei vostri studi e laboratori ricevete la visita costante di agenti e rappresentanti delle aziende, così come riviste e brochure che vi illustrano materiali, attrezzature, novità e offerte. Ma il tempo a disposizione per occuparsi dei vostri acquisti è ritagliata tra un paziente e l'altro, tra problemi organizzativi e aggiornamento scientifico, per non parlare delle molteplici complicazioni amministrative e burocratiche in continuo incremento.

Fare visita a una expo e dedicare due giorni in esclusiva oggi può sembrare un lusso, ma è il primo passo verso una convinta e razionale scelta sia per quanto riguarda i materiali di consumo che gli investimenti in attrezzature, fondamentale in questo periodo di cambiamenti, ed è facilmente ammortizzabile e trasformabile in profitto.

Chi vi assicura che l'agente che visita il vostro studio o le visite e gli acquisti su internet che avete fatto siano davvero la cosa giusta per voi in questo momento? In una expo internazionale come quella di Milano, Colonia, Parigi e tante altre potete confrontare aziende (oltre 300 in questo caso) e prodotti provenienti da tutto il mondo. La visita può essere organizzata in precedenza consultando la lista degli espositori sul sito dell'UNIDI, o sui cataloghi all'ingresso, concentrandovi su stand che presentano merceologie di prodotti già da voi utilizzati, lasciandovi guidare dai preparati staff presenti agli stand e incontrare i responsabili del prodotto stesso, i tecnici, i manager o addirittura il titolare stesso dell'azienda, con cui chiedere informazioni più specifiche, chiarire dubbi, fare obiezioni senza l'assillo di un acquisto immediato, eventualmente rinviando al post expo le scelte fissando appuntamenti più consapevoli con il vecchio o un nuovo agente. In fiera sarete facilitati nelle negoziazioni trovando special offers per le attrezzature che avete in mente di acquistare, ma anche "toccare" direttamente molteplici modelli in esposizione. Girando nelle varie corsie, quest'anno la visita è agevolata essendo un unico grande padiglione, lasciatevi conquistare e trasportare dal chiedere informazioni a qualche stand o prodotto che vi colpisce: magari questo fuori programma può essere la circostanza non casuale che vi darà delle prospettive nuove. In tempi in cui è importante concentrarsi sul futuro e ripensare la propria organizzazione, investire è la condicio sine qua non per essere adeguati ai cambiamenti in essere e poter avere successo nel lungo periodo. Perché allora non invitare qualcuno dei vostri consulenti quali il commercialista, la società che vi fa il controllo gestione o il vostro architetto per vedere meglio le cose insieme? Potete approfittare poi di un'ampia scelta formativa messa a disposizione dal Forum, che oggi nulla ha da invidiare al congresso Expo ADF di Parigi (vedi programma a pag.)

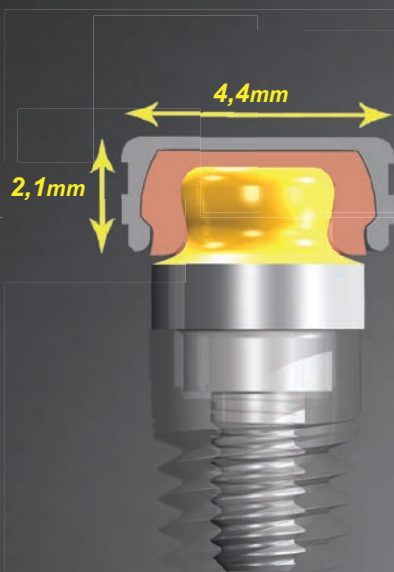
o dei corsi tecnologici che vi illustrano meglio un nuovo prodotto. Ma non dimentichiamo un valore intrinseco: è l'occasione per incontrarci con tanti altri colleghi, con le associazioni di categoria, per scambiarsi opinioni, per non sentirci isolati. E infine sarà un modo per dare

entusiasmo a tutti e contribuire a rafforzare le iniziative italiane, perché un'Expo italiana più forte contribuirà a portare investimenti in Italia e a rafforzare la professione e il Made in Italy.

Patrizia Gatto



Equator
profile



**STABILITÀ
E DIMENSIONI
SONO UNA
PRIORITÀ**

**SISTEMA
4 in 1**



RHEIN83

Chiedi il **NUOVO**
Catalogo/Manuale e
CD-ROM per Dentisti
e Odontotecnici.



Via E. Zago, 10 - 40128 Bologna - Italy Tel. (+39) 051 244510 - (+39) 051 244396 Fax (+39) 051 245238

www.rhein83.com • info@rhein83.com

Guardarsi negli occhi con gli occhi degli altri

Può un corso di Public Speaking aiutare i partecipanti a compiere un vero e proprio percorso di autosviluppo? E oltre a migliorare le performance dialettiche, può aiutare a cambiare il nostro modo di porci non solo nei confronti degli altri, ma anche di noi stessi?

Sì, se il corso è progettato e personalizzato da chi da un secolo si occupa di formazione. Sì, se a tenere il corso è un formatore che fa della sensibilità e dell'empatia due valori imprescindibili.

■ Costantemente coinvolti in attività culturali e di aggiornamento, i professionisti del settore dentale sempre più spesso sono chiamati a dialogare e confrontarsi con collaboratori e colleghi e, in qualità di relatori, a esporre le proprie esperienze professionali in occasione di conferenze, convegni e corsi di formazione.

Salire su un palco di fronte a una platea – sia essa ristretta o formata da un pubblico numeroso – richiede necessariamente la capacità di comunicare con efficacia, coinvolgere chi ci ascolta, modularne l'attenzione e gestirne le reazioni.

Consapevole della necessità di rispondere in modo mirato alle esigenze delle diverse figure professionali in questo ambito, Tueor ha identificato in Dale Carnegie Training il partner ideale per studiare percorsi formativi personalizzati e di comprovata efficacia.

Una delle aziende che ha subito compreso il valore di questa proposta formativa, chiedendo un progetto modulato secondo le proprie esigenze, è Sirona Dental Systems.

Come spiega Franco Capelli, direttore marketing, «Sirona ha pensato di organizzare i corsi di Public Speaking come risposta a un'esigenza espressa dagli odontoiatri e odontotecnici che collaborano con Sirona Digital Academy in qualità di trainer o di relatori. Questi professionisti sono tutti accomunati da una notevole preparazione tecnica e clinica nell'utilizzo delle tecnologie Sirona e, operando quasi quotidianamente nell'attività divulgativa e formativa rivolta a colleghi, si sono resi conto della necessità di allenare la loro attitudine alla comunicazione, per rendere più efficace il messaggio da loro trasmesso. L'entusiasmo con il quale è stata accettata la nostra proposta formativa è stato ulteriormente confermato dalla raccolta dei commenti dopo la partecipazione al corso e dall'immediata applicazione delle tecniche apprese alle attività della Sirona Digital Academy».

Seguendo la metodologia dell'action learning e del coaching, il corso organizzato per Sirona è stato tenuto da Sergio Borra, Amministratore delegato di Dale Carnegie Italia e formatore di riconosciuto talento.

Dopo una parte introduttiva, volta a portare i partecipanti a prendere coscienza delle proprie dinamiche e sulla base di queste iniziare a sviluppare le proprie abilità, il corso prevedeva una serie di prove pratiche con videoripresa delle presentazioni di ciascun partecipante. La successiva visione dei filmati prodotti includeva il feedback reciproco dei partecipanti e il commento comune, il tutto coordinato dal trainer con l'obiettivo di supportare la scoperta dei punti di forza e delle opportunità di miglioramento.

«Il confronto con gli altri colleghi è un momento fondamentale», afferma Sergio Borra, «e riflette la propria disponibilità a mettersi in gioco e a guardare se stessi attraverso gli



Claudio de Vito

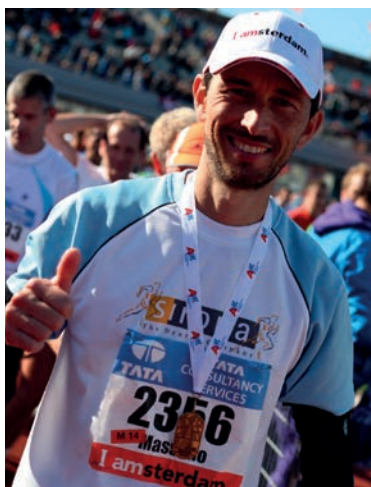
occhi degli altri».

Il format interattivo è risultato vincente nel coinvolgimento dei partecipanti e l'esperta attività maieutica del formatore ha permesso a ogni partecipante di sorprendersi delle proprie potenzialità ancora latenti e in attesa di essere portate alla luce e affinate.

Ne è convinto anche Franco Petretto, odontotecnico di Sassari, che parlando del corso ha affermato: «Avere il coraggio di capire se stessi significa avere il coraggio di comunicare al prossimo di che materia si è fatti, di affrontare il giudizio, qualunque esso sia. Questo corso, pensato intelligentemente e con sensibilità e ben organizzato da Sirona, ha rappresentato un'importante tappa nella mia formazione professionale e umana. Certamente lo consiglierò a tutti gli operatori del nostro settore, soprattutto adesso che il "guado" da attraversare è particolarmente impegnativo».

Lo stesso entusiastico giudizio positivo emerge anche dalla testimonianza di Massimo Merli, odontotecnico di Macherio (MB): «Consiglierei assolutamente ai miei colleghi di fare un percorso formativo di questo tipo. Aiuta sicuramente a completare alcuni aspetti fondamentali nella gestione delle proprie risorse e delle proprie capacità. Sì, perché quando il corso inizia, ascolti ciò che viene detto dal relatore e immediatamente non sai che appunti prendere, perché non si tratta del solito corso... poi, all'improvviso ecco che, come si fa con i puntini dei disegni della settimana enigmistica... tutto si collega! Quello che il corso mi ha lasciato è soprattutto la consapevolezza. Mi ha colpito soprattutto l'affermazione di Sergio Borra riguardo alla necessità di "passare da splendido dilettante a professionista dell'eloquio". Nei giorni successivi con i colleghi o con i miei familiari mi sono sforzato di comunicare in un modo più efficace... e funziona!».

Chi partecipa costantemente a congressi, corsi ed eventi formativi sa che il valore di quanto appreso risiede nella sua attuabilità pratica fin da subito. È di questa idea anche il dottor Claudio de Vito di Sorrento



Massimo Merli

che nell'esprimere

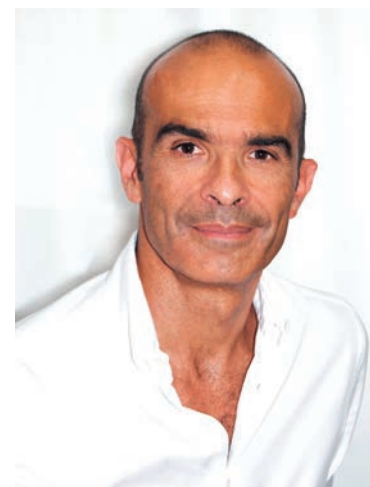
il suo grado di soddisfazione molto elevato, ha sottolineato come il positivo cambiamento sia avvenuto immediatamente: «Fin dal giorno dopo, rientrato in studio, mentre parlavo con la mia assistente, avevo l'impressione di vedere me stesso dall'esterno, giudicandomi nella gestualità, negli sguardi, nel paraverbale. Durante il corso, il miglioramen-

to è stato evidente fin da subito per tutti. Già alla terza ripresa video, era evidente che tutti noi partecipanti avevamo fatto un salto di qualità. Se il miglioramento è solo di uno o due partecipanti, è un conto; ma se a migliorare sono tutti i partecipanti, allora vuol dire che il corso è davvero valido. Questa esperienza ha rappresentato una grande opportunità, resa ancora più decisiva dal talento del relatore. Sergio Borra ci ha aiutati a diventare interpreti e non solo narratori».

La stima nei confronti del trainer si ritrova anche nelle parole del dottor Giuseppe Cuneo di Sassari: «Un grande relatore che ha saputo cogliere ogni più piccolo aspetto di noi, in un modo stupefacente. Durante il corso, Sergio Borra è riuscito a tirare fuori il nostro essere più intimo e a farci sentire a nostro agio di fronte ai colleghi. Quando ho deciso di partecipare al corso ero certamente motivato, ma non mi aspettavo di riuscire a



Giuseppe Cuneo



Franco Petretto



Sergio Borra, AD Dale Carnegie Italia.

portare a casa così tanto. Sono tornato veramente carico. Sono andato per migliorare la qualità di relatore e mi sono ritrovato a essere migliorato come persona e come professionista. Lo consiglierò vivamente!».

I commenti entusiastici da parte dei partecipanti sono la testimonianza

za che gli ingredienti per fare di questo corso un'esperienza professionale e personale vincente ci sono tutti. Partendo da una semplice considerazione: per parlare bene in pubblico, bisogna prima di tutto saper parlare bene con se stessi.

Cristina M. Rodighiero



Franco Cappelli, direttore marketing Sirona.

Per informazioni sui corsi Dale Carnegie:
Tueor Srl
Segreteria organizzativa
Tel.: 011.0463350 - segreteria@tueor.com
Pad. 3 - stand E98

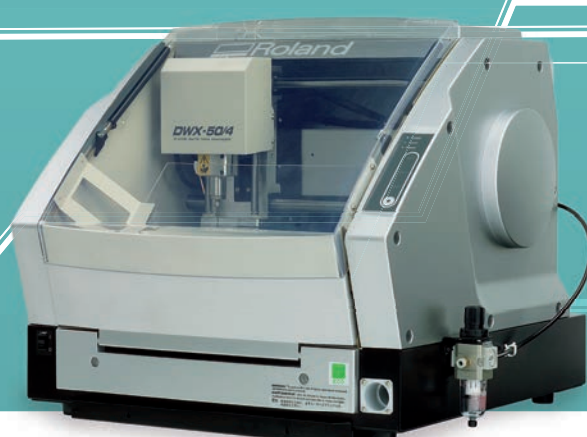
La filosofia Roland.

Il protocollo completo dalla scansione all'elemento finito.



Roland DWX-30

Fresatrice a 4 assi in continuo compatibile con i comuni software CAD-CAM dentali. Semplice, compatta, precisa, è l'ideale per lavorare la zirconia e altri materiali odontotecnici.



Roland DWX-50/4

Fresatrice a 4 assi in continuo con 5 frese a cambio automatico. Con una straordinaria versatilità operativa e produttiva, è una macchina su misura per il laboratorio odontotecnico. Upgradabile a 5 assi.



Roland DWX-50

Fresatrice a 5 assi in continuo e 5 frese a cambio automatico per realizzare svariate lavorazioni odontotecniche. Architettura aperta, alta precisione e facilità d'uso per lavorare in completa autonomia.

Applicazioni



Arcate complete.



Protesi implantare.



Protesi scheletrica.



Mascherine di allineamento.



Barre d'impianto per sottostruttura.



Modelli in gesso acrilico.

Accessori Roland



Forno di sinterizzazione Roland ZSO-1700.



Frese Roland per cera, PMMA e zirconia.

**easy
cam**

CAM Roland a 4 e 5 assi in continuo.



Cialde Roland in PMMA e cera.



Cialde Roland in zirconia.

Roland DG Mid Europe S.R.L.

via L. Da Vinci, 1/b Zona Industriale
63075 Acquaviva Picena (AP) - ITALIA
T. (+39) 0735 586558 | F. (+39) 0735 576176
dgsales@rolanddme.com | www.rolandeasyshape.com

**EASY
SHAPE**

**Roland
DENTAL SOLUTION**

Le malattie non trasmissibili (Ncd) sono un ostacolo allo sviluppo socio-economico



■ L'FDI, la World Dental Federation, si è battuta per anni per un obiettivo prioritario: inserire le malattie orali tra quelle non trasmissibili dell'Onu e dell'Oms (Organizzazione mondiale della sanità). L'elenco attuale comprende il cancro, il diabete, le malattie delle vie respiratorie e cardio-vascolari. Quella orale - dice la Federazione - dovrebbe essere inclusa, in quanto ha in comune fattori di rischio propri delle Ncd (malattie non trasmissibili). Quel che segue è il commento di un relatore congressuale dell'FDI, Martin Gillis, Facoltà di odontoiatria dell'Università di Dalhousie (Halifax, Canada).

Nel settembre 2011 si è tenuto a New York City un incontro di alto livello

dell'Onu sulle malattie non trasmissibili (Ncd), che ha costituito uno spartiacque nella lotta globale contro tali malattie, in quanto dagli Stati membro delle NU è stata fatta propria una dichiarazione politica che le riguarda. Ossia: tutte le nazioni devono agire contro quest'epidemia globale. Le quattro principali Ncd (malattie cardiovascolari, cancro, diabete e malattie respiratorie) sono responsabili per il 60% dei decessi a livello mondiale e dell'80% delle morti in Paesi a basso e medio reddito nel 2005. L'Oms stima che i decessi causati dalle Ncd aumenterà nel complesso del 17% entro il 2015.

Ci sono quattro principali fattori di rischio che alimentano l'incidenza crescente di tali malattie: l'uso del tabacco, l'abuso di alcol, la cattiva alimentazione e l'inattività fisica. Per invertire la tendenza all'aumento, per prevenirle e tenerle sotto controllo è fondamentale ridurre al minimo la possibilità di esposizione. Se ciò non avviene, questo tipo di malattia continuerà a costituire un grosso freno allo sviluppo socio-economico, un ostacolo al raggiungimento degli obiettivi dell'agenda Post-2015 delle Nazioni Unite riguardante lo sviluppo. Le malattie orali ossia le Ncd più comuni e più costose da trattare, costituiscono un problema per la salute pubblica globale. La dichiarazione politica

di cui sopra osserva che malattie orali "hanno fattori di rischio comuni e possono beneficiare di risposte comuni". Pertanto gli interventi e le strategie per migliorare l'alimentazione dovrebbero avere un impatto positivo su tutte le Ncd, tra cui la prevenzione e il controllo delle malattie orali.

L'Onu sa come trattarle, perchè si tratta di agire rendendo operativi piani già esistenti come la strategia globale Oms sulla dieta, sull'attività fisica e la salute, utilizzando processi e strutture come l'Oms per affrontare cure innovative e la cronicità (Innovative Care for Chronic Conditions Framework). L'Oms sarà la principale agenzia ad attuare misure di prevenzione e controllo per le malattie non trasmissibili. Tuttavia, per conseguire progressi occorre un approccio multiplo in vari ambiti. Per quanto riguarda l'alimentazione è necessaria un'azione coordinata con altre Agenzie Onu e sue controllate come l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e l'Agricoltura (Fao) e la Commissione del Codex Alimentarius, la collaborazione con altri Enti tra cui le Ong internazionali come FDI e l'International Diabetes Federation. Si sa che una dieta comprendente cibi conservati con alto contenuto di grassi, sale e zucchero è cosa abbastanza comune nella odierna società.

Migliorare l'alimentazione imporrà ai governi l'adozione di leggi e di regolamentazioni con pesanti riflessi sulle politiche riguardanti la salute. È necessaria una diversa filosofia in ambito agroalimentare per fornire cibi sani a prezzi accessibili; Enti di assistenza sanitaria che educino e facilitino cambiamenti nel comportamento del pubblico per raggiungere un sano stile di vita. Per futuri successi nella lotta alle Ncd anche alcune partnership sono fondamentali. Molte Ong e organizzazioni della società civile si sono già unite nell'"Alleanza Ncd" e in quella "mondiale dei professionisti della salute" per condividere competenze e coordinare sforzi nel promuovere il cambiamento. L'FDI e l'International Diabetes Federation (IDF) riconoscono l'importanza di tali partnership. Lo testimonia tra l'altro, la diffusione al Congresso Mondiale Dentale del 2007 di Dubai, di un "Invito all'azione per la gestione dei casi integrati del paziente diabetico" che ha spinto l'IDF a destinare risorse per la salvaguardia

della salute orale per chi fornisce cure ai diabetici, promuovendo in tal modo una maggior consapevolezza dell'importanza del benessere della bocca nella gestione della malattia diabetica. Oggi è nostro compito sottolineare la dichiarazione politica avente per oggetto le Ncd, facendo fronte a questioni complesse come può esserlo la cattiva alimentazione. Attenuare questo specifico fattore di rischio renderà più facile prevenire e controllare le malattie orali e il diabete di tipo 2.

Martin Gillis

Martin Gillis è Assistant professor e membro del Consultative Section on Diabetes Education dell'IDF. Si occupa inoltre della salute orale per conto dell'IDF. È autore di una relazione dal titolo "Cattiva alimentazione, fattore di rischio in testa all'epidemia delle malattie non trasmissibili" facente parte del programma scientifico, del Congresso mondiale dentale FDI 2012 nella stanza S221 del HKCEC.



Congresso FDI

Il lancio ufficiale sul web di Global Caries Initiative

■ Hong Kong - Pochi giorni fa c'è stato il lancio ufficiale del sito web dedicato alla Global Caries Initiative (GCI) dell'FDI, attraverso il quale la federazione comunica obiettivi e successi dell'iniziativa. Una piattaforma sul sito, attraverso la quale i partner dell'iniziativa possono dibattere su modalità specifiche per portare avanti il progetto.

L'FDI ha affermato di essere orgoglioso di GCI, non solo per il ruolo innovativo e visionario che assegna alla medicina dentale, ma anche per l'opportunità che offre di integrare al meglio la medicina dentale nella politica della salute pubblica, ad esempio nel campo delle malattie non trasmissibili.

Lanciata nel 2009, con il supporto degli

sponsor fondatori Colgate, Unilever, Procter and Gamble, GlaxoSmithKline e Wrigley, GCI è stata creata per integrare in modo pratico la promozione della salute globale, contenuta nella missione FDI. Obiettivo finale è facilitare un cambiamento nella gestione preventiva della carie. Tenendo a mente tutto ciò, uno dei primi successi è stato lo sviluppo di un sistema di gestione e classificazione della carie. L'attenzione al problema da parte di FDI (2011) rappresenta un passo fondamentale rispetto alla scienza attuale, e uno strumento per raccogliere maggiore consenso attorno al tema. Si tratta, inoltre, di un primo segno di integrazione tra i progressi fatti nella scienza odierna e la pratica odontoiatrica, anche se bisogna riconoscere che in futuro ci

sarà bisogno di affinamento e di nuovi sviluppi per costruire le basi di un maggiore progresso della GCI. La GCI è anche la risposta concreta da parte di FDI a una necessità espressa alla 120° sessione del Comitato esecutivo dell'Organizzazione Mondiale della Sanità dal direttore generale Margaret Chan: «La salute orale è un'area trascurata della salute internazionale». EspONENTI della professione concordano che la carie non è solo salute orale, ma anche qualità della vita e costi economici, considerando il numero di giorni di scuola e di lavoro persi a causa di dolori della bocca.

Eppure solo pochi programmi internazionali, con i relativi meccanismi di finanziamento, affrontano il problema. La GCI intende investire

la tendenza, generando una maggior consapevolezza sulle implicazioni di una salute orale trascurata. Maggiore attenzione alla prevenzione, quindi, e collocare la salute orale a un livello superiore nella politica di sviluppo nazionale e internazionale. Secondo l'FDI, il GCI non rappresenta uno spostamento da un modello chirurgico e di cura a un modello basato sulla prevenzione, dal momento che il restauro, sia per motivi di salute sia per motivi estetici, avrà sempre un ruolo fondamentale nella professione. Il modello preventivo soddisfa l'esigenza specifica di «guidare il mondo verso una salute orale ottimale», raggiungendo un pubblico più ampio in tutto il mondo in un breve lasso di tempo. Secondo la Federazione, si cerca di includere la cura più



■ Hong Kong - Oggi alcuni membri della Task Force "Vision 2020" hanno pubblicato un nuovo rapporto che parla per la prima volta di problemi di salute

orale e modi per affrontare la crisi su scala mondiale. Il documento, disponibile sul sito web dell'FDI (fdiworldental.org), consiglia di ampliare il ruolo dei professionisti della salute orale e l'accesso alle cure al fine, tra l'altro, di migliorare la salute orale nel mondo entro il 2020.

Per la Task Force erano presenti: il Presidente dell'FDI, Orlando Monteiro da Silva, il Presidente della Task Force

Michael Click e il Decano della Peking University School of Stomatology, Tao Xu. In totale, otto persone hanno lavorato al progetto. «Il nostro mandato è stato quello di identificare le principali sfide per l'allargamento di accesso all'assistenza sanitaria orale in un momento in cui è più urgente che mai» - ha detto Xu ai membri della stampa. «Questo report rappresenta un invito all'azione,

per garantire che le priorità di salute orale ricevano sufficiente attenzione e risorse per combattere la diffusione delle malattie orali». Stanley Bergman, CEO di Henry Schein, società che ha partecipato alla stesura del documento, ha osservato che, anche se realizzare l'obiettivo del 2020 sarà una sfida enorme, il progetto costituirà in futuro un esempio senza precedenti per i partenariati privato-pub-

blico nell'affrontare i problemi di salute. Secondo da Silva, malattie orali, carie, malattie parodontali e cancro orale, interessano grandi parti della popolazione in tutto il mondo. «Dobbiamo agire ora se vogliamo affrontare la crisi entro il 2020» - ha detto.

“Vision 2020”

Un rapporto per parlare di salute orale e affrontare la crisi

Solo i dispositivi medici marcati CE sono sicuri

E possono essere acquistati e utilizzati

100%

« pagina 1

Ossia il rischio che la vendita di dispositivi medici ed elettromedicali di dubbia provenienza possa favorire l'utilizzo di prodotti privi di regolare certificazione CE e quindi potenzialmente pericolosi per la salute degli operatori e dei cittadini essendo realizzati senza il rispetto delle norme europee sui dispositivi medici. Nonostante da molti anni sia in vigore in Italia la normativa europea che impone l'utilizzo di dispositivi medici ed apparecchiature elettromedicali marcate CE, ancora molti,

per risparmiare, si affidano a mercati paralleli per acquistare prodotti scadenti che eludono i controlli e le certificazioni richieste per legge. Questi soggetti, oltre a penalizzare le aziende che fanno della qualità e della sicurezza dei dispositivi prodotti la loro bandiera (e l'industria dentale italiana è un modello d'eccellenza a livello mondiale) mettono seriamente a rischio la salute dei pazienti. L'acquisto di prodotti

non a norma provenienti da paesi extra UE è una pratica in continuo aumento anche in Odontoiatria. Un incremento proporzionale alla nascita di strutture che offrono prestazioni odontoiatriche di bassa qualità dove il prezzo della prestazione, e quindi il facile profitto, è l'unico obiettivo. Da tempo Unidi è impegnata in un percorso di sensibilizzazione degli operatori sanitari per l'utilizzo di attrezzature di qualità

progettate e realizzate con materiali e tecnologie che non possano arrecare rischi alla salute dei pazienti, caratteristiche che contraddistinguono i prodotti e le attrezzature fabbricate in Italia. Le nostre aziende sono apprezzate in tutto il mondo per la capacità di realizzare prodotti tecnologicamente avanzati e di alta qualità, affidabilità e sicurezza.

Tavolo Interassociativo Dispositivi Medici in convegno

Assottica, Unidi e Unipro a 15 anni dalla Direttiva

■ Quindici anni dal recepimento della direttiva sui dispositivi medici: quale evoluzione? Con questo titolo il Tavolo Interassociativo Dispositivi Medici ha organizzato un convegno gratuito che si è posto l'obiettivo di analizzare lo stato di attuazione e di implementazione delle normative di recepimento in Italia della Direttiva 93/42/CEE e di gettare uno sguardo sulle nuove proposte legislative avanzate in sede europea in materia di dispositivi medici. L'incontro, è stato programmato giovedì 27 settembre a Milano, presso il Centro Congressi Fast (h.9.30/13.30).

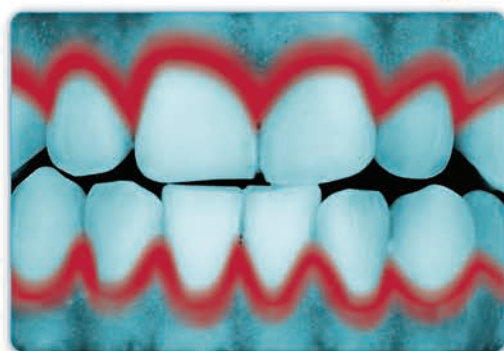
Il Tavolo Interassociativo per i Dispositivi Medici nasce nel 1997 dalla collaborazione tra Assottica Gruppo Contattologia, Unidi, Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane, ed Unipro, Associazione Italiana delle Imprese Cosmetiche, con l'obiettivo di approfondire le tematiche e gestire le criticità legate ai dispositivi venduti sul mercato privato, siano essi ad uso professionale o destinati all'utilizzo diretto del consumatore. Indagini cliniche, post market surveillance e pubblicità sanitaria al pubblico sono solo alcuni dei temi che sono stati approfonditi nel dialogo tra gli esperti del settore provenienti dal mondo dell'industria e le Autorità competenti del Ministero della Salute, tra le quali ha partecipato il Direttore della direzione generale competente, Marcella Marletta. Da evidenziare l'opportunità che ha offerto il convegno di ricevere dalla viva voce di Dario Pirovano, uno dei massimi esperti di legislazione europea in materia di medical device, gli ultimi aggiornamenti sui lavori della Commissione europea in vista della imminente pubblicazione della proposta di nuovo Regolamento europeo sui dispositivi medici. Allo stesso modo, di particolare interesse sono stati gli interventi del Ministero e dell'Industria sul tema della pubblicità sanitaria sui nuovi mezzi digitali, anche alla luce delle Linee Guida ministeriali in fase di discussione e revisione, su cui i relatori hanno potuto portare un utile dibattito e aggiornamento.

Fonte: Ufficio Stampa Unidi

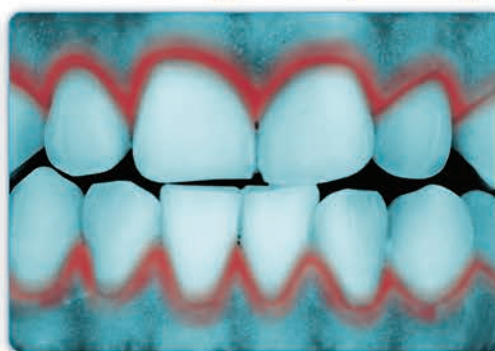
NUOVO

AIUTA A PREVENIRE E RIDURRE I PROBLEMI GENGIVALI IN 4 SETTIMANE

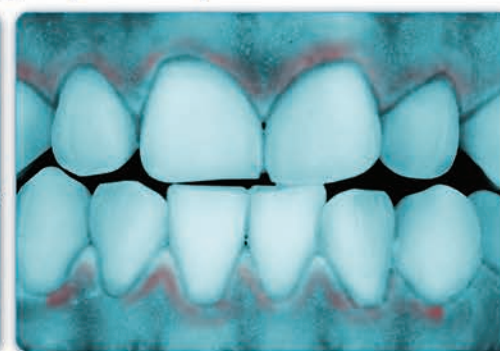
Visualizzazione digitale delle aree e della gravità dei problemi gengivali prima e dopo l'uso¹



Prima dell'uso:
importanti problemi gengivali



Dopo 2 settimane:
miglioramenti della salute gengivale



Dopo 6 settimane:
ulteriori miglioramenti della
salute gengivale



AZ PRO-EXPERT PROTEZIONE GENGIVE

Presenta un'innovativa tecnologia per il
Fluoruro Stannoso Stabilizzato

- ✓ **Superiori benefici per le gengive²**
- ✓ **Senza compromessi - protezione completa clinicamente provata³**



1. Garcia-Godoy CE et al.: Paste, Power Brush and Floss Combination Effects on Gingival Bleeding. J Den Res 90 (Spec Iss A):1313; 2011. 2. vs. regular toothpaste. Gerlach RW, Amiri P. Randomized controlled trial of 0,454% stannous fluoride dentifrice to treat gingival bleeding. Compend Contin Educ Dent 2012; 33 (2): 138-142. 3. Baig et He. Compend Cont Educ Dent 2005; 26 (Suppl.1): 4-11.

Attenzione continua per i pazienti, a casa come nel suo studio



Scienza e ruolo, i due momenti forti di un Congresso partecipato

Intervista a Maria Licia Boldi, presidente Aidi



■ Se si chiede a Maria Licia Boldi, presidente Aidi, quale sia stata la specificità del XXII Congresso intitolato "L'igienista dentale tra scienza e interdisciplinarietà" (Milano, Hotel Melià, 28-29 settembre), l'accento viene subito posto sull'abbinamento tra i corsi monografici e le classiche relazioni "ex cathedra", da cui scaturisce, quale conseguenza virtuosa, un'elevata qualità di formazione.

"Un conto – osserva infatti Boldi – è seguire una relazione, un conto è partecipare al corso con un numero chiuso, un approfondimento del tema e il rapporto diretto, vis-à-vis, tra partecipante e relatore". Formula peraltro adottata già l'anno scorso, e che certamente verrà perseguita in futuro, essendone stata collaudata l'efficacia.

Entrando più nel dettaglio del congresso, "nella parte plenaria – dice – abbiamo lanciato degli argomenti, dando una specie di 'antipasto tema-

tico' tanto per ingolosire, per poi andare a individuare gli aspetti più visuti, legati alla professione quotidiana: delucidazioni sulla pratica e sulle leggi, sulla patologia orale che non sempre viene approfondita. Noi non pretendiamo, si badi bene, di fare diagnosi, ma possiamo certamente accorgerci se qualcosa non va. Da questo nostro 'ruolo sentinella', importantissimo, scaturisce la nostra dignità professionale: basti pensare al problema del cancro orale e alla sua individuazione precoce".

L'accento al ruolo dell'igienista richiama fatalmente anche quello del suo rapporto con l'odontoiatra. "Purtroppo non sempre il nostro è un ruolo riconosciuto. Ma siamo sinceri, questo si verifica soprattutto in periferia, dove più frequenti sono chiusure e arroccamenti, per il timore di veder defraudati spazi professionali.

Mentre è così importante lavorare insieme. C'è da dire, tuttavia, e con tutta chiarezza, che in sede centrale l'atteggiamento è completamente diverso: apertura, comprensione, considerazione".

L'accento al rapporto odontoiatra/igienista richiama, a latere, il problema degli studi di Igienistica dentale autonomi, per ora relativamente rari:

"Sono scettica sulla loro apertura, ma lo sono anche sugli studi che non hanno un igienista o ce l'hanno solo come specchio per le allodole. Perché un giorno c'è e negli altri ci sono i suoi 'sostituti'".

Problema dell'abusivismo, quindi, che nel dentale, come è noto, non investe solamente (e pesantemente) la figura centrale del team ma, in misura altrettanto consistente, anche l'igienista. Molto esplicito appare quindi l'interrogativo che campeggia sul volantino distribuito al Congresso: "Sai chi ti mette le mani in bocca?". Diffuso dal 6 al 13 ottobre durante la "Giornata internazionale dell'Igiene dentale", in programma in ventidue città e in date diverse, "non consiste solamente – sottolinea Boldi – in una materiale operazione di volantaggio, ma viene valorizzata da chiarimenti e spiegazioni 'on the spot'". Una campagna d'informazione ravvicinata di cui, a ben vedere, è espressione anche l'istituzione di un numero verde dedicato.

Al di là dei contenuti scientifici, eppur pregevoli e accattivanti, illustrati a Milano, il tema dominante del Congresso si può dire sia stato quello che permea un po' tutte le attività collegiali degli igienisti, al di là delle posizioni delle varie sigle: ossia il loro ruolo, nel-

la prospettiva attuale e in quella futura. È riemerso chiaramente venerdì 28, in apertura di Congresso, dalla "Question time sulle problematiche relative agli sviluppi della professione".

Sul vasto tema Boldi torna volentieri, proiettandolo in prospettiva: "Oggi l'atteggiamento ancillare verso l'odontoiatra è ancora diffuso – riflette. Conto molto tuttavia sugli studenti, igienisti di domani, per liberarsi dai residui ancillari e divenire veri professionisti. Essere professionista – sottolinea – è

innanzitutto una forma mentis per conquistare la quale non basta nemmeno l'apertura di uno studio in proprio".

Un segnale di maturazione di una coscienza professionale autonoma c'è: "Ho notato che per molti studenti divenire igienista dentale costituisce una prima scelta, non solo un ripiego nell'attesa di superare l'esame di accesso ad Odontoiatria. E questo è gratificante".

m.boc



Air-Flow Perio di EMS supera con successo gli studi clinici

Il trattamento con Air-Flow Perio si rivela più sicuro, più efficace e più duraturo rispetto ad altri metodi di profilassi dentale. Questo è il risultato di diverse analisi recentemente effettuate in vivo e in vitro

Molte malattie che colpiscono i denti, le gengive e il tessuto parodontale possono essere evitate, o almeno ridotte negli effetti, ricorrendo a una regolare profilassi odontoiatrica. I moderni apparecchi di lucidatura ad aria (Air-Flow. Air-Flow è un marchio di EMS, Electro Medical Systems S.A., Svizzera) si sono affermati come metodi efficaci per risolvere questi problemi e, assieme a specifiche polveri per l'applicazione subgingivale, hanno assunto un ruolo sempre più importante anche nella terapia di mantenimento. Nel frattempo, la lucidatura ad aria con la polvere Air-Flow Perio dell'azienda leader nel mercato della profilassi dentale EMS Electro Medical Systems è stata testata nell'ambito di

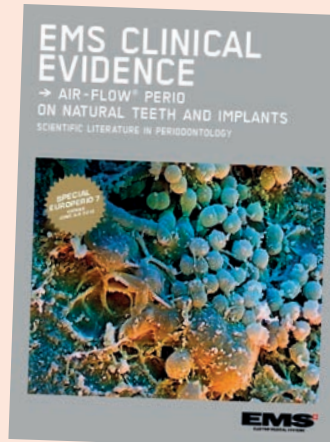
diversi studi clinici in vivo e in vitro, effettuati su denti naturali e su impianti. Tali studi, nello specifico, hanno provato la sicurezza, l'efficacia e la durevolezza del metodo Air-Flow Perio rispetto ad altri trattamenti noti. Le analisi mostrano inoltre che, grazie allo sviluppo di nuove polveri a base di glicina, l'ambito di applicazione degli apparecchi di lucidatura ad aria si è ampliato. Il metodo Air-Flow Perio di EMS, infatti, si presta anche alla rimozione di biofilm subgingivali nell'ambito di una terapia di mantenimento parodontale, nonché alla pulizia di impianti. La lucidatura ad aria con polvere a base di glicina si è rivelata più efficace rispetto al trattamento con strumenti manuali nella rimozione di rivestimenti subgingivali in presenza di spazi interdentali con una profondità di tasca fino a 5 mm. Il metodo Air-Flow Perio ha inoltre prodotto risultati migliori nella pulizia di aree buccali e linguali.

Secondo quanto emerso dagli studi, la lucidatura ad aria subgingivale con Air-Flow Perio non solo consente di risparmiare tempo rispetto al trattamento con strumenti manuali, ma è anche più sicura e meno sgradevole per i pazienti. Inoltre, uno studio randomizzato controllato condotto su tasche gengivali da moderate a profonde ha dimostrato che l'applicazione di Air-Flow Perio è più efficace rispetto ai tradizionali metodi rimozione di tartaro e levigatura della radici.

Rispetto agli strumenti ad ultrasuoni, utilizzati per la terapia di mantenimento, non si sono riscontrate differenze significative in termini di risultati clinici e microbiologici. Nel trattamento non chirurgico della peri-implantite con apparecchi a getto di polvere o debridement meccanico, la lucidatura ad aria è stata associata a riduzioni significativamente più elevate del sanguinamento al sondaggio.

Ulteriori studi si sono concentrati in maniera ancora più specifica su diverse polveri per la lucidatura ad aria e hanno verificato l'effetto delle polveri sulla vitalità cellulare delle superfici degli impianti in titanio biologicamente infette. Il risultato: le polveri a base di glicina agiscono senza modificare le superfici in titanio. Pertanto, se paragonate direttamente al bicarbonato di sodio e al vetro bioattivo, le polveri a base di glicina di EMS sono le polveri più delicate e presentano i valori di abrasione più ridotti.

Per ulteriori informazioni:
EMS ITALIA Spa
 Via Faravelli, 5 - 20149 Milano
 Tel.: +39.02.3453.8111
 Fax : +39.02.3453.2778
 E-mail: dental@ems-italia.it
 Web: www.ems-dent.com
 Pad. 3 - stand D85



Presentati i risultati dell'indagine sui colluttori

"Pratiche di igiene orale quotidiana: incidenza delle caratteristiche organolettiche di quelli a base di oli essenziali nella scelta del paziente"

■ In occasione del XXII Congresso Nazionale Aidi sono stati presentati i risultati dell'indagine "Pratiche di igiene orale quotidiana: incidenza delle caratteristiche organolettiche dei colluttori a base di oli essenziali nella scelta del paziente". L'obiettivo dell'indagine è stato valutare se le caratteristiche organolettiche di un collutorio possono o no motivare al suo utilizzo e di conseguenza all'inserimento dello stesso tra gli strumenti di uso quotidiano.

L'indagine si è svolta tra novembre 2011 e maggio 2012, è stata condotta da 98 soci AIDI che hanno coinvolto 410 pazienti:

- in leggera maggioranza donne (il 55,4%);
- età media 38,6 anni;
- reclutati in tutta Italia, con una prevalenza per Lombardia, Piemonte e Puglia.

Due i criteri di reclutamento dei pazienti:

- pazienti con una ottima igiene orale (con indice di placca minore o uguale a 20) e con una buona igiene orale (con un indice di placca tra 20 e 50);
- che non avessero introdotto il collutorio nelle loro manovre di

igiene orale quotidiana.

L'indagine è stata strutturata in due fasi: una prima visita e una visita di follow up. Durante la prima visita è stato rilevato il livello di igiene orale: il 61% aveva una buona igiene orale e il 39% un'ottima igiene orale, con un indice di placca medio di 24,30.

Alla domanda: in una scala da 1 a 10 quanto incidono gli aspetti organolettici nella scelta dei prodotti di igiene orale? Il 90% delle persone coinvolte ha dichiarato che sono importanti.

È stato quindi consigliato l'uso per tre mesi di un collutorio a base di oli essenziali, di cui è comprovata l'efficacia scientifica nella riduzione della placca, con una formulazione che non contempla la presenza di alcol quindi un presidio dal gusto più delicato.

Alla visita di follow up il 63,9% dei pazienti ha fatto rilevare un'ottima igiene orale, con un indice di placca di 19. Il 43,2% dei pazienti ha avuto un ulteriore miglioramento della propria igiene orale e il 26,3% (sul campione totale) ha ulteriormente migliorato la propria igiene orale. L'89% delle persone coinvolte hanno inserito il collutorio come presidio nella propria igiene orale quotidiana e, di questi, l'84% è stato influenzato

dal gusto, dal sapore e dalla sensazione di freschezza.

"I pazienti sono stati complessivamente soddisfatti e molti hanno variato le proprie abitudini di igiene orale quotidiana" ha dichiarato la dr.ssa Maria-Lice Boldi – Presidente Aidi. "Abbiamo inoltre rilevato un'ottima compliance in pazienti che hanno dichiarato di aver seguito le indicazioni con continuità". "Possiamo quindi dire" aggiunge Boldi "che il prodotto è stato gradito e lo scopo dell'indagine è stato raggiunto. Infatti circa il 90% delle persone coinvolte hanno dichiarato che il gusto è un criterio importante nella scelta di un presidio di igiene orale quotidiana. Come Presidente Aidi voglio inoltre sottolineare come i pazienti ormai riconoscono l'importanza alla funzione dell'igienista dentale e seguono con fiducia il suo consiglio.

Purtroppo dobbiamo rilevare che il collutorio, in alcuni casi, continua a non essere percepito come un presidio di igiene orale continuativo, ma legato a necessità contingenti (alitosi, problemi gengivali) e utilizzato dopo consiglio del professionista, che, come detto, è comunque tenuto in grande considerazione".

1 + 1 = 3

IL NUOVO AIR-FLOW MASTER PIEZON – PULIZIA AD ARIA SOTTO – E SOPRAGENGIVALE PIU' SCALING – DAL NO. 1 DELLA PROFILASSI

Pulizia sotto- e sopragengivale ad aria come con Air-Flow Master. Più scaling come con Piezon Master 700. Il tutto si somma per ottenere tre applicazioni in una grazie al nuovo Air-Flow Master Piezon, il più recente sviluppo dell'inventore dei metodi originali.

PIEZON ASSENZA DI DOLORE

Il paziente non sente dolore e l'epitelio gengivale viene trattato in modo extra-delicato: il massimo confort per il paziente è la caratteristica aggiuntiva, il plus, portato dal capolavoro del metodo Originale Piezon. Per non parlare della superficie dentale incredibilmente liscia. Questi vantaggi extra sono il risultato dell'azione oscillante allineata con la superficie dentale,



> Manipolo LED Piezon originale con EMS Swiss Instrument PS

grazie agli originali EMS Swiss Instruments che si adattano perfettamente al nuovo manipolo originale Piezon LED. La proverbiale precisione svizzera combinata con la tecnologia intelligente Piezon No Pain.



AIR-FLOW UCCIDE IL BIOFILM

Liberarsi del pericoloso biofilm fin nelle tasche più profonde. Questa è l'essenza del metodo originale Air-Flow Perio. La riduzione sottogengivale dei batteri previene la perdita dei denti (periodontite) o perdita degli impianti (perimplantite). Il vortice uniforme di miscela aria-polvere-acqua previene l'enfisema dei tessuti molli – anche oltre ai vincoli della profilassi- grazie all'azione del diffusore Perio-Flow.



> Manipoli originali Air-Flow e Perio-Flow

E quando si tratta di una pulizia convenzionale sopragengivale ad aria, niente è meglio dell'efficacia, senza eguali, del metodo originale Air-Flow. Trattamento efficace, rapido e affidabile senza stress e senza danno al tessuto gengivale o graffi sulla superficie dei denti. Grazie all'applicazione delicata dell'energia biocinetica.

Con Air-Flow Master Piezon tutto quadra alla perfezione – dalla diagnosi, al trattamento iniziale, al richiamo. Invitiamo i professionisti della profilassi a scoprirlo da soli.

Per maggiori informazioni sulla profilassi >
www.ems-swissquality.com

