

Rosso (Key-Stone): gli studi devono utilizzare subito le nuove tecnologie per non restare spiazzati

SE IL BITE INCROCIA I DESTINI CON IL BIT

Cresciuto del 37% l'uso del Cad-Cam negli ultimi tre anni

DI JACOPO MATTEI

La rivoluzione digitale e le nuove tecnologie stanno avendo un impatto decisivo su tutta la filiera del dentale. Expodental è stata anche l'occasione per fare il punto su questo processo, in un confronto, organizzato da Unidi in collaborazione con Key-Stone e il patrocinio di Adde e Fide (organizzazioni di settore a livello europeo), cui hanno partecipato i maggior esperti della materia. «Il settore dentale», ha commentato **Roberto Rosso** presidente di Key-Stone, «non può non fare i conti con le nuove tecnologie, che rappresentano una grande opportunità ma anche una minaccia per chi, in modo miope, non saprà coglierne gli aspetti positivi, anche mettendo in discussione il proprio modello di business, che potrebbe ormai essere obsoleto».

Competizione. La concorrenza globale sta investendo tutti i settori e anche nel dentale i vantaggi sui quali le imprese basano il successo e alzano barriere sono rapidamente erosi. Per questo le aziende devono mettere in discussione i vantaggi competitivi prima che altri contrattaccino. A questo proposito, oggi il **dentista** deve fronteggiare una domanda di prodotti di consumo e di apparecchiature legata alla continua innovazione tecnologica e alla percezione di professionalità come sinonimo di avanguardia. L'obsolescenza non riguarda tanto il decadimento delle tecnologie quanto le nuove esigenze.

I prezzi. Il ciclo di vita dei prodotti si accorcia, i prezzi si uniformano, la tecnologia diviene accessibile, sono immessi sul mercato nuovi prodotti che spiazzano completamente i vecchi ancora in auge. In tale contesto entrare rapidamente nel mercato è vitale e il recupero degli investimenti deve essere più rapido. Non è facile perché, mentre nei settori tradizionali i prezzi tendono a salire, nell'hi-tech scendono progressivamente. Con cicli più rapidi e prezzi in calo, solo pochi

grandi gruppi possono rientrare degli investimenti, e ciò comporta un processo di concentrazione nel settore (quello italiano è essenzialmente un sistema di piccole e medie imprese).

I nuovi mercati. In una fase in cui prevenzione da una parte e motivazioni economiche dall'altra portano a una sempre minore richiesta di cure odontoiatriche, lo sviluppo del mercato è di fatto sostenuto dall'investimento di **dentisti** e **odontotecnici** in nuove tecnologie. Anche nel dentale le innovazioni e i progressi della ricerca permettono l'introduzione di tecniche sempre più sofisticate e che stanno rivoluzionando alcune metodiche diagnostiche, terapeutiche e di produzione protesica. Tra questi l'ingresso della radiografia

3D, la chirurgia guidata, l'implantologia a carico immediato, la rigenerazione ossea e lo sviluppo del Cad-Cam. Il digitale in particolare ha rivoluzionato il mercato, andando incontro a esigenze economiche, di spazi e di non esposizione ai raggi X. Il **dentista** oggi può usare sistemi radiologici panoramici in digitale (presenti in ormai più del 25% degli studi italiani) e, progressivamente, 3D con scansione intraorale e tecnologie Cad.

Nei laboratori l'uso del Cad-Cam per le protesi è cresciuto del 37% nel 2010 sul 2009, con un altro lieve incremento nel 2011, nonostante la recessione abbia ridotto del 34% la produzione di protesi nell'ultimo triennio, secondo quanto dichiarato da circa 2 mila **odontotecnici**. L'impatto delle nuove tecnologie lungo tutta la

filiera è quindi evidente e ciò vale per produttori, distributori, **dentisti**, **odontotecnici** e pazienti. Parte della produzione protesica passa infatti direttamente allo studio dentistico, le aziende sinora fornitrici di materiali devono integrare la propria offerta con strutture già fresate, apparecchiature e servizi integrati. I laboratori riscontrano una maggiore competizione da

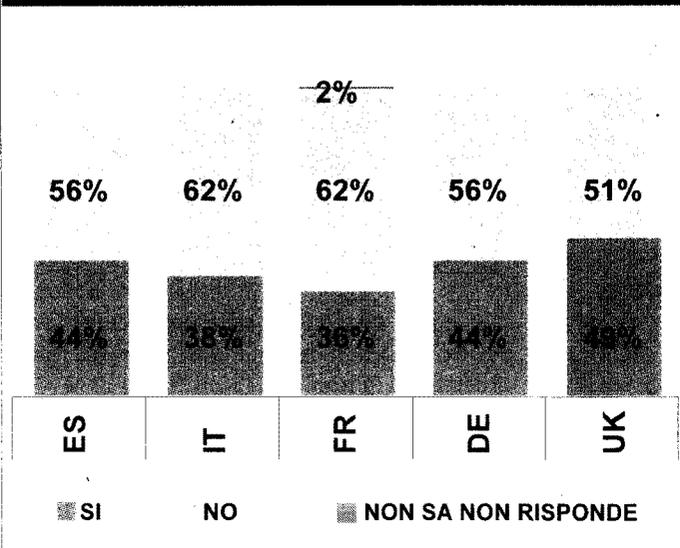
parte delle aziende o dei **dentisti** stessi e devono anch'essi adeguare la propria offerta e struttura di business. L'analisi di Key-Stone dimostra come alcuni paesi Europei, tra cui principalmente l'Italia, debbano ancora esprimere un potenziale molto importante, che potrebbe avere un impatto notevole proprio in questi anni di crisi.

I finanziamenti. Nel settore dentale la stretta creditizia, che investe tutti gli altri settori, non so è ancora fatta sentire in misura particolare, in quanto il comparto risulta ancora piuttosto florido sotto l'aspetto della solvibilità. Nonostante ciò, gli esperti hanno discusso della criticità conseguente a tecnologie che perdono rapidamente di valore e che, oltre a non poter essere finanziate a lungo termine, debbono essere acquistate da **dentisti** e **odontotecnici** a fronte di un'accurata pianificazione, affinché l'investimento sia redditizio.

Informatica e web. Quando l'informazione è rapida e immediata, la competizione è nel suo terreno più fertile. Internet favorisce questo processo con maggiori informazioni tecniche e scientifiche, vendita online e disintermediazio-

ne dei canali tradizionali, condivisione di valutazioni ed esperienze dirette. E anche grazie alla trasformazione dell'utenza, sempre più evoluta, consapevole e informata. Anche lo studio odontoiatrico, nel proporsi e relazionarsi con il paziente, deve adeguarsi ai nuovi mezzi di comunicazione e alla nuova tecnologia a supporto della professione, il che ha forte impatto sulla gestione dello studio e della professione e sul modo di interagire con pazienti e colleghi. Anche queste tendenze emergono dai dati di una recente ricerca Key-Stone su un campione rappresentativo di cinque importanti Paesi, dal quale si può osservare come mediamente il 40% dei **dentisti** utilizzi Internet a scopo professionale (si veda grafico in pagina). (riproduzione riservata)

L'USO DI INTERNET NELLA PROFESSIONE DENTISTICA



Più facile l'accesso alle cure dentali

In questi anni gli studi dentistici hanno visto un calo consistente dei pazienti e come dimostrano anche i sondaggi e le ricerche sono sempre di più coloro che rinunciano alle cure odontoiatriche per motivi economici. Per ovviare, almeno in parte, a questa situazione e facilitare alcune fasce disagiate è stato siglato di recente un accordo tra il ministero del Lavoro, **l'Andi**, l'associazione **dentisti** italiani, e l'Oci per offrire cinque prestazioni odontoiatriche a prezzi calmierati. Scopo dell'iniziativa è consentire l'accesso alla cure dentistiche alle fasce di popolazione a basso reddito che, anche per la scarsità di offerta pubblica, non possono permettersi cure dentali. L'adesione dei **dentisti** è volontaria mentre i cittadini che intendono usufruire dei servizi previsti dall'accordo dovranno possedere alcuni requisiti reddituali: soggetti con indice della condizione economica-patrimoniale (Isee) di 8mila euro; esenti da ticket per età, patologie e inabilità al lavoro con Isee non superiore ai 10mila euro, titolari di social card. Le prestazioni e i costi sono: visita, ablazione tartaro e insegnamento igiene orale (80 euro); sigillatura solchi dei molari e premolari (25 euro); estrazione (60 euro per dente); protesi parziale in resina (550 euro ad arcata); protesi totale in resina (800 euro arcata). (riproduzione riservata)

Jacopo Mattei

