

Accelera la digitalizzazione degli studi dentistici, ma la trasformazione completa attende il cambio generazionale

Pagina 1

L'impatto dello scanner digitale

L'avvento della digitalizzazione ha avuto un forte impatto sul mercato odontoiatrico. La tecnologia digitale ha notevolmente migliorato la pratica clinica e, nello specifico, la crescita repentina del mercato è stata sostenuta dall'innovazione dell'industria e dagli incentivi fiscali. Nel solo biennio post Covid sono stati venduti oltre 6.500 scanner intraorali: di questi, la maggior parte è stata acquisita dagli studi dentistici per la prima volta; ciò suggerisce che la penetrazione della tecnologia negli studi potrebbe essere già superiore al 40%.

Questi dati mostrano una significativa accelerazione nella digitalizzazione degli studi dentistici: almeno il 20% ha

acquistato un nuovo scanner dopo la pandemia. Il trend di crescita relativo alle unità vendute in Italia è presentato nel grafico e la curva di sviluppo appare molto chiara, con un incremento notevole nell'ultimo biennio, con un tasso medio annuale (CAGR) del 38% negli ultimi sette anni. Gli scanner intraorali rappresentano una svolta fondamentale per il settore odontoiatrico: la capacità innovativa di questi dispositivi, infatti, non riguarda soltanto la possibilità di prendere l'impronta (i consumi dei materiali d'impronta scendono visibilmente ma non totalmente tra chi possiede uno IOS), ma interessa anche le attività quotidiane dei professionisti del dentale, digitalizzando il flusso di lavoro, pianificando trattamenti ortodontici e interventi implantari, migliorando la comunicazione con il paziente, aprendo le porte a simulazione del trattamento e telemedicina.

Diversi fattori hanno contribuito alla crescente diffusione degli scanner intraorali, non ultimo una maggiore accessibilità in termini di prezzo grazie all'ingresso di nuovi player e tecnologie entry level sul mercato; a questo si aggiungono il miglioramento della qualità diffusa e l'accuratezza dell'immagine, sia pur differenziata per marca e/o modelli dei dispositivi, oltre alla facilità d'uso, grazie alla maggiore maneggevolezza e a software sempre più evoluti che semplificano il flusso di lavoro e migliorano la qualità dei trattamenti. Inoltre, come riportato da numerose ricerche Key-Stone, effettuate sulla popolazione con un duplice approccio, qualitativo e quantitativo, i pazienti cominciano a sviluppare un livello di consapevolezza sempre crescente, anche grazie alla facilità con cui si possono reperire le informazioni, e



sono loro stessi a richiedere di poter beneficiare di questa tecnologia.

Da studio dentistico a studio dentistico digitale

La tendenza verso un workflow digitale è iniziata con i laboratori odontotecnici 10-15 anni fa, oggi, finalmente, vediamo questo percorso di trasformazione digitale avvenire anche all'interno degli studi dentistici. Diventare uno "studio digitale", però, non significa solamente possedere uno scanner intraorale, ma sfruttare appieno le tecnologie, creando un workflow totalmente digitalizzato. L'adozione di un flusso di lavoro digitale permette agli studi odontoiatrici di migliorare e rendere più efficienti i processi, aumentando la qualità clinica, e, al contempo, di proiettare un'immagine all'avanguardia, influenzando la percezione dei pazienti e incrementando così la propria competitività e capacità produttiva. Tutto ciò può innescare un processo virtuoso di crescita, culturale e operativa, sia per lo studio sia per il suo personale.

Nonostante i vantaggi offerti dalla digitalizzazione allo studio dentistico, esistono ancora alcune barriere che ne limitano la diffusione, come la curva di apprendimento e il costo iniziale della tecnologia, che potrebbe risultare particolarmente proibitivo per il singolo studio. In particolare, il fattore generazionale sembra essere piuttosto rilevante, dal momento che alcuni tra i professionisti meno avvezzi all'uso della tecnologia segnalano di avere maggiori difficoltà ad adattarsi ai nuovi flussi di lavoro digitale e al processo di dematerializzazione; spesso, però, si tratta proprio dei titolari di strutture odontoiatriche e, dunque, di soggetti alto-spendenti. I professionisti più giovani hanno spesso limitazioni dovute alla non titolarità dello studio e alla conseguente limitata capacità decisionale, oltre a non disporre, a volte, dell'adeguata capacità di spesa. La questione culturale è quindi prevalente: digitalizzare tutti i processi significa soprattutto disponibilità alla "dematerializzazione totale", molto più in linea con l'attitudine dei dentisti più giovani.

Diverse analisi indicano, infatti, che il processo di digitalizzazione diventerà sempre più preponderante con l'avanzare delle nuove generazioni. A questo proposito, vale la pena riprendere una delle principali teorie, tuttora molto attuale, sulla diffusione delle innovazioni, quella di Rogers (presentata nella seconda im-

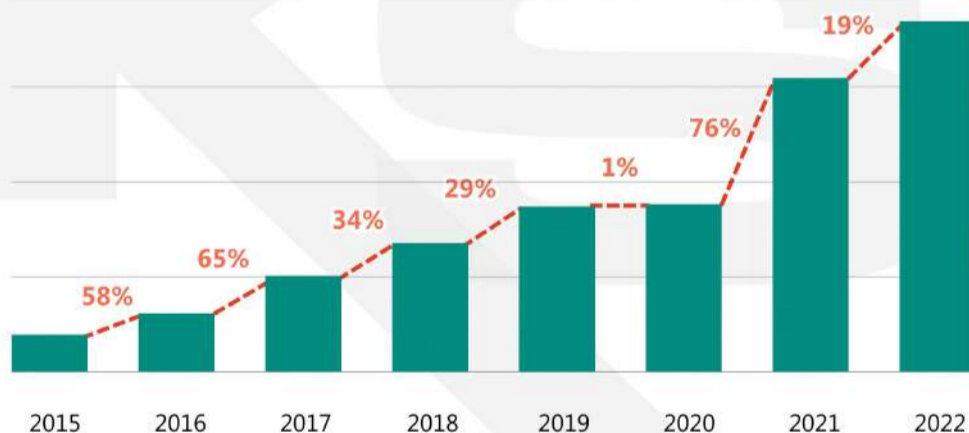
agine), per capire a che punto siamo nel processo di trasformazione degli studi, utilizzando a titolo esemplificativo, il posizionamento attuale degli IOS. Il punto nodale di questa teoria non riguarda solamente l'indicazione di un fisiologico rallentamento delle acquisizioni, a seguito del superamento di circa la metà degli utenti potenziali, ma la capacità di descrivere i profili da un punto di vista psicografico; profili che, nella fase 3 e 4 della curva, vengono indicati come segmenti di acquirenti, molto più pragmatici e conservatori, con una certa resistenza all'apprendimento, spesso critici e, infine, recalcitranti.

Veniamo, quindi, alla diffusione degli IOS in Italia presentato nello schema a titolo esemplificativo: va segnalato che il vero e proprio boom nell'acquisizione degli scanner, dopo gli innovatori (descritti come entusiasti e visionari), comincia a interessare una sorta di "maggioranza precoce", che normalmente consente di giungere a circa metà degli utilizzatori potenziali totali; già nel corso del 2024 la diffusione al 50% verrà superata. Nella fase successiva, la cosiddetta "maggioranza tardiva" saturerà nel giro di alcuni anni la diffusione, ma con un approccio più pragmatico e conservatore: si tratta di acquirenti che tendono a essere molto più cauti, non solo nell'acquisto dello IOS, ma soprattutto nell'integrazione digitale nel suo complesso. Tale ragionamento deve, però, tenere conto della possibile accelerazione dovuta al cambio generazionale, che progressivamente consentirà di ringiovanire la categoria, favorendo la diffusione completa della digitalizzazione. La "Gen Z", sarà la prima a essere totalmente incline alla dematerializzazione totale dei processi di lavoro degli studi dentistici ma, attualmente, o detiene ancora un basso potere decisionale nelle scelte di acquisto, o, quando possiede tale potere, spesso si confronta con mezzi economici limitati. È probabile che ci vorranno alcuni lustri prima che i professionisti appartenenti a questa generazione possano acquisire la piena autonomia decisionale e che rappresentino la maggioranza rispetto a coloro che gestiscono in modo più conservatore l'attività odontoiatrica. Nel frattempo, l'Intelligenza Artificiale avrà fatto il suo corso. Quando tutto ciò avverrà, potremo assistere a un vero trade-off del mercato, ossia a un cambiamento radicale nell'offerta odontoiatrica alla popolazione.

Roberto Rosso
Presidente KEY-STONE

TREND IOS IN QUANTITÀ

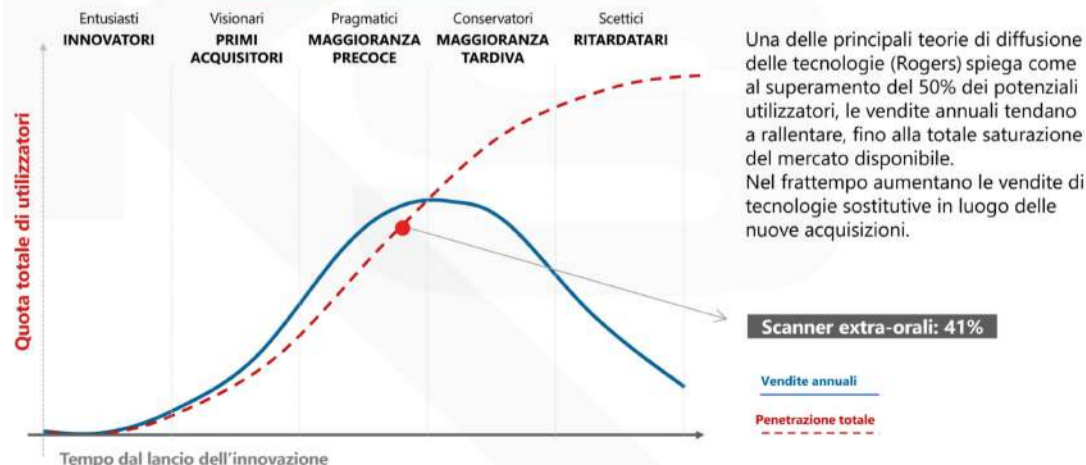
CAGR (tasso medio composto) 2022/2015: +38%



KEY-STONE
network

LA CURVA DI DIFFUSIONE DEGLI IOS

Situazione primo semestre 2023



KEY-STONE
network