

02 Aprile 2024

## I trend del settore dentale

I quattro capisaldi che stanno condizionando i cambiamenti del settore secondo Roberto Rosso, che avverte: in futuro, la vera sfida non sarà trovare pazienti ma collaboratori capaci ed affidabili

di Davis Cussotto (/autori/11425/Cussotto-Davis.html)



(/upload/20240402174426Rosso.jpeg)

Nel corso dello **Straumann Group Summit**

(<https://www.odontoiatria33.it/aziende/24638/straumann-da-70-anni-in-vetta-all-odontoiatria.html>) sono stati delineati ed esaminati, con il supporto delle ricerche di Key-Stone, alcuni trend sociali, demografici, culturali merceologici e l'impatto che potrebbero avere sul dentale in Italia.

A presentare i dati **Roberto Rosso** (nella foto), presidente di Key-Stone, che abbiamo incontrato per approfondire.

### Partiamo dai quattro capisaldi che stanno condizionando i cambiamenti che stanno interessando il settore dentale.

*Il primo è indubbiamente la demografia. Con una popolazione che nei prossimi dieci anni diminuirà di 2,5 milioni di unità, contemporaneamente alla crescita del numero degli anziani (sopra i 65 anni) che raggiungeranno la ragguardevole cifra di 3,7 milioni, sarà sempre più necessario lavorare per garantire agli italiani una longevità sana e una maggiore inclusione sociale, ovvero una riduzione del divario tra 'lifespan' (aspettativa di vita, oggi a 82 anni) e 'healthspan' (aspettativa di vita in salute, attualmente a 68 anni). Il dato relativo alla crescita del numero degli anziani è destinato ad avere un forte impatto anche sulle cure odontoiatriche: un italiano su quattro è edentulo, anche se solo parzialmente, e la domanda della riabilitazione protesica si muove sempre di più verso protesi fisse che, dato l'aumento dell'aspettativa di vita, nel percepito del paziente dovrebbero essere ancora più durature. Poi c'è l'aspetto del calo demografico. In questo momento il saldo è garantito soprattutto dalla popolazione immigrata che rappresenta una fascia di età mediamente più giovane. Pensiamo che ci sono regioni d'Italia dove un bambino su quattro nasce da mamma straniera. E questo ci porta all'altro caposaldo da considerare, ovvero quello dell'eterogeneità sociale ed economica. Da una parte c'è una popolazione che è mediamente più adulta o comunque anche più giovane ma appartenente a famiglie più benestanti, più orientate alla prevenzione con meno problematiche cliniche se non quelle legate a malattie sistemiche o esigenze estetiche, peraltro con bassi tassi di natalità. Dall'altra abbiamo una parte importante della popolazione che ha più necessità di educazione alla prevenzione e cure per patologie primarie, come la parodontite e un maggior tasso di edentulismo, ma con meno disponibilità economica. La sfida sarà quella di riuscire ad offrire cure di qualità a costi sostenibili.*

## **Altro tema è quello dell'estetica, lo ha anche accennato prima.**

*Indubbiamente, il desiderio di migliorare la propria immagine è un aspetto a cui il comparto dovrà saper rispondere con servizi come ortodonzia estetica e cosmesi dentale sempre più efficienti ed efficaci. Il tema dell'estetica che è fortemente legato soprattutto alla popolazione un po' più benestante ma non necessariamente "ricca", quella che un tempo definivamo più abitualmente come "ceto medio", oltre, chiaramente, alle persone con redditi decisamente più elevati della media. Esigenze estetiche che interessano già anche prima dei 40-45 anni, proprio grazie a una sorta di presa di coscienza dell'aumentare dell'aspettativa di vita e di mantenersi in forma, prendendosi cura di se stessi. Attraverso le nostre indagini misuriamo quello che ci raccontano le persone e vediamo che c'è una richiesta di denti bianchi e allineati, ma non solo, la richiesta è quella di una migliore salute fisica, mentale e sociale.*

## **E in tutto questo la rivoluzione digitale del settore come influisce?**

*Più che rivoluzione digitale io la chiamo epoca dell'integrazione digitale. Non solo il digitale in odontoiatria sta cambiando il modo di lavorare lungo l'intero processo - da quello diagnostico, alla pianificazione del trattamento, alla chirurgia guidata, sino alla produzione dei manufatti - e per il quale si stima un giro di affari dell'industria di oltre 450 milioni solamente in Italia. Il flusso digitale rappresenta anche la modalità per offrire una odontoiatria più sostenibile per le fasce di popolazione meno abbienti.*

## **Mettiamoci ora nei panni di un odontoiatra giovane, trentenne, rampante che ha una buona conoscenza clinica e che coltiva il desiderio di fare impresa, cioè di lavorare e anche gestire una struttura odontoiatrica per conto proprio. I tempi sono notevolmente cambiati rispetto a quelli della mia generazione. Che cosa gli consiglieresti?**

*Qui entra anche in gioco il fattore della territorialità. C'è molta diversità in Italia tra le aree metropolitane e le zone a bassa densità abitativa, dove ancora ci sono delle opportunità di sviluppo in base al passaparola e al marketing territoriale. Ma in generale i costi e le barriere per aprire uno studio sono piuttosto alte. E non penso solo all'investimento per aprire centro odontoiatrico e per farlo funzionare. Veniamo quindi all'alternativa. Oggi ci sono molti dentisti over 60, 65, 70 che vorrebbero garantirsi un passaggio generazionale, il consiglio che mi sento di dare, più che quello di aprire una nuova struttura, in particolare in aree metropolitane, è quello di associarsi con un odontoiatra che nell'arco di 5-7 anni lascerà l'attività per quiescenza favorendo così un fisiologico patto generazionale. I dati che annualmente Odontoiatria33 ci fornisce analizzando quelli degli iscritti all'Albo (LINK), indicano che nei prossimi 10 anni circa il 50% degli iscritti all'Albo (sia pur con doppia iscrizione) con ogni probabilità sarà già in pensione, considerando che il 47% ha oggi più di 60 anni. In funzione degli accessi universitari e laureati all'estero, le nuove leve non compenseranno il numero di chi andrà in pensione. Key-Stone ha calcolato un calo complessivo del 25% dei dentisti entro 10 anni rispetto alle numeriche attuali. Si profilano quindi due sfide: la gestione dello staff con la necessità di trovare collaboratori e la gestione ottimale del flusso dei pazienti.*

## **E quale consiglio può dare a quei dentisti che tra una decina di anni lasceranno l'attività per rendere il proprio studio pronto al passaggio generazionale?**

*Nel business c'è una fase chiama il declino, anche se è una parola sotto il profilo semantico apparentemente negativa, si tratta in realtà di una fase "generosa", di grande opportunità nella quale si possono ottenere ottimi profitti con investimenti e sforzi molto contenuti. In ottica di un passaggio generazionale, se lo studio dipende molto dal dentista titolare dal punto di vista clinico, quindi se è focalizzato su quello che viene chiamato il 'personal brand', chiaramente il lavoro da fare è un po' più*

*lungo perché si deve lavorare per trasformare questo studio e portarlo ad essere uno studio con un 'corporate brand', riducendo progressivamente l'attività clinica del titolare per dare più spazio ai collaboratori. Diciamo che quando un'impresa dipende solo dall'imprenditore, questa impresa non ha un valore concreto, poiché la sua redditività non è sostenibile nel tempo. Il segreto, ma anche l'obiettivo, è quindi avere uno studio che possa 'sopravvivere al titolare', chiaramente non biologicamente, ma da un punto di vista clinico. Quindi la strada è quella di lavorarci prima, per tempo, e se possibile trovare collaboratori che abbiano voglia di prendere in carico, un domani, la struttura o comunque che questa struttura abbia un valore effettivo, che non dipenda dall'odontoiatra titolare.*

**Un'ultima domanda. Siamo qui ospiti della Strauman, sicuramente è un'azienda molto avanzata, che sa come lavorare con i propri clienti che considera i propri partner. Quale consiglio può dare alle aziende del settore per avere sempre più appeal verso la platea degli odontoiatri?**

*Suggerisco di inserirsi nella catena del valore dello studio dentistico, non solo nella fornitura di prodotti e servizi ma anche nel supporto della loro evoluzione. Dare la possibilità agli studi odontoiatrici di evolversi in un modo molto più efficiente ed efficace. Credo siano questi due pilastri fondamentali. Poi ve ne è un terzo, quello della gestione dell'organizzazione nel suo insieme, la gestione delle risorse umane, che saranno sempre più carenti nei prossimi anni è la vera sfida degli odontoiatri del futuro, il successo sarà incentrato sulla possibilità di poter contare su risorse umane affidabili e capaci e non tanto quella di ricercare quasi bulimicamente sempre nuovi pazienti.*

f X in

## Articoli correlati

INTERVISTE (/interviste/) 26 Marzo 2024

### La promozione della salute globale (/interviste/24660/la-promozione-della-salute-globale.html)



(/interviste/24660/la-promozione-della-salute-globale.html)

Al Master COI, incontro con prof. Richard Watt. "Servono politiche preventive ed una cura integrata e congiunta che possa affrontare le esigenze complete degli individui"

di Davis Cussotto (/autori/11425/Cussotto-Davis.html)