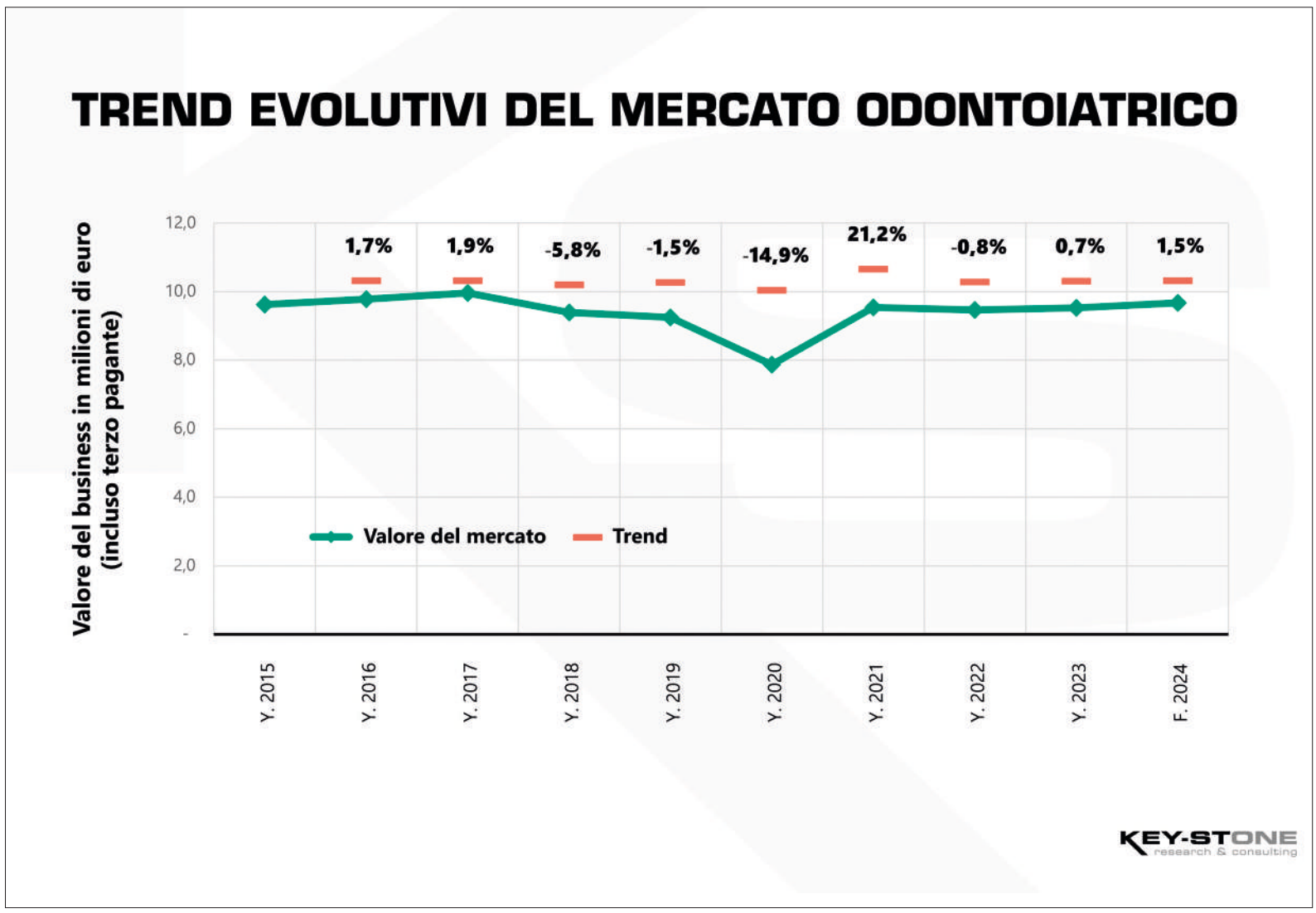
# L'evoluzione della domanda odontoiatrica con uno sguardo al 2025

Dopo un periodo di incertezza negli ultimi cinque anni, il settore odontoiatrico ha nuovamente raggiunto una fase di stabilizzazione. Gli effetti della pandemia, che hanno portato a una temporanea contrazione della domanda seguita da una ripresa nel 2021 e un successivo assestamento nel 2022, si sono ora attenuati. Attualmente, il mercato odontoiatrico mostra segnali di solidità e continuità, con una crescita stimata da KEY-STONE dell'1,5% per il 2024. Sebbene questo dato possa sembrare contenuto, esso rappresenta un equilibrio tra domanda e offerta, dimostrando la resilienza del comparto.

Uno degli aspetti più rilevanti del prossimo futuro riguarda la progressiva riduzione del numero di operatori odontoiatrici, fenomeno che potrebbe tradursi in un aumento del business per ogni singolo professionista, ma anche un aumento del potere contrattuale dei clinici, con possibile impatto sulle tariffe per i pazienti. Si tratta di un tema complesso, che mi auguro di poter affrontare in modo più specifico in un prossimo futuro, sempre su queste stesse pagine.

Le stime di KEY-STONE, divenuta ormai vero e proprio punto di riferimento in merito alle tendenze di settore, si basano su un'analisi dettagliata del mercato, attraverso il monitoraggio dei volumi di consumo dei prodotti utilizzati negli studi dentistici e nei laboratori, il monitoraggio costante del canale DSO attraverso la raccolta di dati di fatturato delle principali catene italiane, che generano oltre mezzo miliardo di euro in prestazioni odontoiatriche. Inoltre, l'indagine annuale OmniVision Salus, condotta su circa 12.000 cittadini, consente di comprendere le abitudini degli italiani in merito alla salute orale, la frequentazione degli studi, le necessità, l'evoluzione delle principali terapie e della spesa odontoiatrica delle famiglie italiane.




## Fattori che influenzano la domanda odontoiatrica

L'evoluzione della domanda odontoiatrica negli ultimi anni è stata determinata da diversi fattori. Se inizialmente il settore ha vissuto un effetto "rimbalzo" dovuto alla procrastinazione delle cure durante il periodo pandemico (con un sensibile aumento di carie, parodontiti ed estrazioni), oggi il trend è influenzato principalmente da un generale miglioramento della salute orale della popolazione e un grande orientamento al miglioramento del proprio aspetto.

- Maggiore attenzione alla prevenzione: circa il 60% degli adulti frequentano lo studio dentistico almeno una volta all'anno e, di questi, due su tre si sottopongono regolarmente a visite di controllo e igiene orale, riducendo la necessità di interventi complessi e costosi. Di conseguenza, si osserva una lieve ma strutturale contrazione del ticket medio, poiché i pazienti ricorrono sempre più spesso a trattamenti meno invasivi e più frequenti.
- Evoluzione della domanda estetica: l'Odontoiatria Estetica sta registrando una crescita costante, trainata dalla maggiore attenzione alla propria immagine e dal desiderio di migliorare l'integrazione sociale. Questo trend riguarda non solo i giovani, ma anche la popolazione più anziana, che grazie all'aumento dell'aspettativa di vita ricerca soluzioni durature e funzionali per mantenere una buona qualità di vita.
- Differenze socio-economiche: le fasce di popolazione con minore istruzione, normalmente redditi inferiori e maggiore incidenza di immigrati presentano ancora un'alta prevalenza di patologie che potremmo definire "primarie", come carie e parodontiti, spesso trascurate per motivi economici o culturali. Per queste categorie, così come per gli anziani meno abbienti, l'accesso alle cure odontoiatriche necessita di maggiore sostenibilità economica, non sempre garantita da strumenti di welfare sanitario, fondi integrativi e soluzioni di pagamento rateale (questi ultimi più complessi da ottenere per i meno abbienti).
- Incremento dei costi dei materiali e delle prestazioni: dopo un decennio di stabilità, si registra un aumento dei prezzi di alcune prestazioni, trainato da un rincaro di alcuni punti percentuali di diversi materiali odontoiatrici (in particolare nel biennio 2021-2022). Tuttavia, la diffusione del "terzo pagante" (fondi integrativi e assicurazioni) sta favorendo un ampliamento dell'accesso alle cure, sebbene spesso a tariffe inferiori rispetto al mercato privato tradizionale, con conseguente impatto sulla marginalità complessiva e difficoltà di gestione della remunerazione dei collaboratori clinici.
- Aumento costante di pazienti e trattamenti a valori unitari inferiori: la crescita del numero di pazienti e trattamenti non è dovuta a una riduzione dei prezzi (che anzi, come accennato precedentemente sono mediamente aumentati), ma a migliori condizioni generali di salute orale. Si tratta di una situazione che avevamo già osservato negli ultimi anni pre-Covid, e alla quale

Pagina 3

IMPRINT
INTERNATIONAL HEADQUARTERS

PUBLISHER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER: Torsten Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER: Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302
Fax: +49 341 4847 4173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. ***Dental Tribune*** is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2025 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH

dti Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE ITALIAN EDITION
Anno XXI Numero 3, Marzo 2025

MANAGING EDITOR - Patrizia Gatto
Coordinamento tecnico-scientifico - Aldo Ruspa

COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, P. Biancucci, G. Bruzzone, V. Bucci Sabattini, A. Castellucci, G.M. Gaeta, A. Greco Lucchina, M. Labanca, C. Lanteri, A. Majorana, M. Morra, G.E. Romanos, P. Zampetti.

COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, E. Campagna, P. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, R. Kornblit, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, B. Rapone, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, A. Trisoglio.

CONTRIBUTI
P. Biancucci, E. Foce, P. Gatto, D. Palaganas, D. Patarino, A. Piantoni, M. Quaranta, D. Rizzo, G. Tarquini.

REDAZIONE ITALIANA
Tueor Servizi Srl - redazione@tueorservizi.it
Coordinamento: Adamo Buonerba
Editor: Carola Murari
C.so Enrico Tazzoli 215/13 - 10137 Torino
Tel.: 011 3110675 - 011 3097363

GRAFICA - Tueor Servizi Srl

GRAPHIC DESIGNER - Caterina Larobina

STAMPA
Vela Web S.r.l.
Via Niccolò Copernico, 8
20082 Binasco (MI)

COORDINAMENTO DIFFUSIONE EDITORIALE
ADDRESSVITT srl

PUBBLICITÀ
Alessia Murari [alessia.murari@tueorservizi.it]

UFFICIO ABBONAMENTI
Tueor Servizi Srl
C.so Enrico Tazzoli 215/13
10137 Torino
Tel.: 011 3110675
segreteria@tueorservizi.it
Copia singola: euro 3,00

FSC www.fsc.org MISTO Carta da fonti gestite in maniera responsabile FSC® C102788

Dental Tribune Edizione Italiana fa parte del Gruppo Dental Tribune International che pubblica in 25 lingue in oltre 90 Paesi.

È proibito qualunque tipo di utilizzo senza previa autorizzazione dell'Editore, soprattutto per quanto concerne duplicati, traduzioni, microfilm e archiviazione su sistemi elettronici. Le riproduzioni, compresi eventuali estratti, possono essere eseguite soltanto con il consenso dell'Editore. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. Non si assume responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano esclusivamente l'opinione dell'Autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per le conseguenze derivanti da informazioni erronee.

Pagina 2

si è fisiologicamente ritornati. Questo trend, di maggior lavoro ma di minore valore economico, determina la necessità di una maggiore attenzione alla gestione logistica dello studio dentistico, per evitare la saturazione delle agende con prestazioni strategiche ma a basso ricavo orario.

- L'integrazione digitale: non si può certamente sottovalutare l'impatto dell'integrazione digitale nel miglioramento delle performance dello studio dentistico, non solo in termini di qualità delle prestazioni e riabilitazioni, tema del quale non ho titolo per disquisirne, ma dell'indubbio aumento di efficienza ed efficacia commerciale derivanti dall'impiego di nuove tecnologie e applicativi. Le tematiche connesse con l'integrazione digitale, e non intendo il semplice utilizzo di uno scanner intraorale, ma un approccio integrato alla digitalizzazione clinica ed extra-clínica, offrono diversi spunti ambiti di ottimizzazione ed efficacia, che vale la pena di elencare, sia pur in mono non esaustivo.

## L'importanza dell'innovazione digitale e della gestione manageriale

L'integrazione delle tecnologie digitali negli studi odontoiatrici sta diventando un elemento chiave per l'ottimizzazione dei processi e il miglioramento dell'efficacia clinica. L'adozione di strumenti avanzati, come la scansione intraorale, la progettazione digitale delle protesi e la pianificazione ortodontica, i software gestionali e la connessione con strumenti e canali di comunicazione digitale, consente di:

- ridurre complessivamente i tempi di trattamento e migliorare la precisione degli interventi grazie a tecnologie e applicativi in costante aggiornamento, che accelerano ulteriormente grazie all'intelligenza artificiale;
- aumentare l'efficienza operativa; non si trascuri a proposito la possibilità di visite in remoto, i tempi di trasferimento dei lavori al laboratorio, etc. con un impatto positivo sulla sostenibilità economica delle cure;
- offrire ai pazienti soluzioni più rapide, anche in termini di durata complessiva dei trattamenti, meno invasive e con risultati maggiormente predicibili;
- migliorare l'efficacia commerciale attraverso più attente attività di profilatura e segmentazione del target, utilizzando processi di automazione tra attività di marketing operativo e gestione della segreteria, aumentando l'efficacia della presentazione dei piani di cura a fronte della visualizzazione della soluzione finale da parte del paziente;
- nel complesso, per chi desidera venire incontro anche a pazienti con meno disponibilità economiche, favorire un maggiore accesso alle cure grazie alla riduzione dei costi operativi per gli studi dentistici, senza rinunciare alla profittabilità complessiva.

In questo contesto, di maggiore sforzo organizzativo a ricavi orari inferiori, occorre sottolineare che sono normalmente le strutture odontoiatriche più grandi quelle che tendono ad avere maggiore successo e redditività, grazie a una migliore ingegnerizzazione dei processi e una gestione più efficiente delle risorse. Tuttavia, ciò implica una maggiore necessità di competenze manageriali cliniche ed extra-cliniche, per garantire un'organizzazione ottimale dello studio e una gestione efficace della crescente domanda.

## Previsioni per il 2025

Per il 2025, le prospettive del settore odontoiatrico indicano una stabilità consolidata, con una crescita moderata ma costante. Gli elementi chiave per lo sviluppo del mercato saranno:

- l'aumento della domanda di trattamenti estetici e soluzioni protesiche permanenti;
- il consolidamento della prevenzione come principale driver della salute orale;
- la crescente digitalizzazione degli studi dentistici, che migliorerà l'efficienza e la qualità delle prestazioni;
- la necessità di rendere economicamente sostenibili le cure, soprattutto per le fasce meno abbienti e per la popolazione anziana;
- la crescente influenza delle normative sanitarie e fiscali nel settore odontoiatrico, non ultimo l'impatto del recente "concordato fiscale";
- la concorrenza tra studi indipendenti e catene odontoiatriche, con la necessità di differenziarsi attraverso la qualità del servizio (non solo clinico) e la fidelizzazione dei pazienti;
- l'importanza dell'esperienza del paziente, che va oltre la qualità clinica e include trasparenza nei costi, assistenza post-trattamento e flessibilità di pagamento.

L'Odontoiatria del futuro è sempre più orientata a un equilibrio tra innovazione tecnologica, prevenzione e accessibilità economica, senza mai trascurare l'indispensabile relazione interpersonale e di fiducia reciproca con il paziente. Uno scenario in cui l'odontoiatra è sempre consapevole dell'opportunità di poter operare in un settore solido e in continua evoluzione.

**Roberto Rosso,**
**Presidente KEY-STONE**