La visita dal dentista diventa smart

Il digitale cambia le terapie e migliora il rapporto con i pazienti e il loro comfort. Cure più veloci e precise con scanner e stampanti 3D

Che cosa si chiede oggi al dentista? Secondo una recente indagine realizzata da Nielsen i pazienti hanno bisogno di una relazione basata sul rapporto umano (57%), ma si aspettano anche trasparenza su costi (53%) e piani di cura (38%), oltre a garanzie sui risultati (43%). Grande attenzione anche alla tecnologia, che deve essere all'avanguardia per il 37% degli intervistati. Tra i criteri che gli italiani prendono in considerazione quando si tratta di scegliere il dentista, la presenza di strumenti tecnologici all'avanguardia (25%) e tecniche moderne (27%) sono tra i primi nella lista, al pari di igiene e sicurezza (26%).

Da sinistra, Davide Marchini, amministratore delegato di Straumann Italia e Michel Cohen, fondatore e amministratore delegato del Gruppo DentalPro

I VANTAGGI DEL DIGITALE

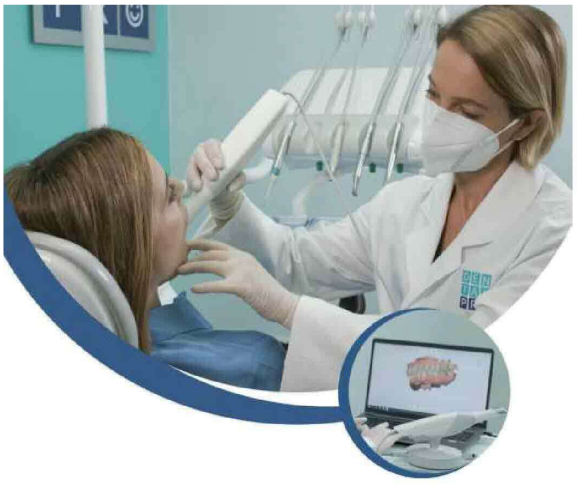
L'innovazione tecnologica, quindi, è un tema sul quale i professionisti dell'odontoiatria devono lavorare. Perché i vantaggi del digitale sono molti: maggiore precisione, tempi ridotti, più comfort per i pazienti. Un esempio? Oggi per le impronte non servono più i materiali tradizionali perché c'è lo scanner intraorale, un sistema di misurazione tridimensionale che raccoglie informazioni su forma e dimensioni delle arcate dentarie, che vengono poi trasmesse ad una stampante 3D per la realizzazione del modello. Attualmente si stima che due dentisti su dieci abbiano già investito nel digitale, ma la crescita è già esponenziale. «Il mercato degli scanner intraorali è cresciuto dell'80% nel 2021 e del 30% nel primo semestre 2022», dice Davide Marchini, amministratore delegato di Straumann Italia, leader globale nell'implantologia che produce e fornisce soluzioni digitali per il dentale. «La nostra performance in questo segmento è stata ancora più positiva registrando una crescita a volume a tripla cifra sia nel 2021 sia nel primo semestre del 2022. Lo scanner intraorale è l'entry point al workflow digitale per il dentista e per questo strategico per noi».

I NUMERI DEL SETTORE

In Italia esistono circa 38.500 studi dentistici e secondo il rapporto Rbm Censis del 2019, oltre il 90% dell'assistenza odontoiatrica è di fatto fornita dal privato e le spese relative sarebbero comprese tra gli 8.5 (Key-Stone) e i 9.5 miliardi di euro (Rbm). Per la famiglia italiana si tratta in assoluto (26%) di quella a maggiore impatto per quanto riguarda la spesa sanitaria e molte potrebbero essere costrette a procrastinare le cure perché non se lo possono permettere. La crisi innescata dalla pandemia e dalla guerra potrebbero accentuare il fenomeno negativo, al punto che le stime per il 2022 prevedono un anno piatto dal punto di vista della spesa complessiva per le cure dentistiche. Il digitale potrebbe però contribuire a stimolare la crescita: la seduta dal dentista, grazie alle nuove tecnologie digitali, può diventare un'esperienza educativa e coinvolgente, con immagini a 360 gradi del cavo orale e in 3D, ingrandite sullo schermo.

DENTALPRO INVESTE 5 MILIONI

«Oggi, per uno studio odontoiatrico, dotarsi di moderni strumenti hi-tech e processi digitalizzati fa davvero la differenza sul mercato, in termini di qualità e precisione del servizio offerto, ma anche di sicurezza delle cure e miglior esperienza per il paziente", dice Michel Cohen, fondatore e amministratore delegato del Gruppo DentalPro, 223 milioni di euro di ricavi nel 2021 e un Ebitda di 54 milioni. "Per questo motivo abbiamo stanziato il più alto investimento mai realizzato in Italia per l'acquisto di moderni scanner intraorali, collaborando con partner d'eccezione come 3Shape e Straumann».



Lo scanner digitale consente di acquisire impronte in 3D di elevata qualità e precisione

Si tratta di 5 milioni di euro per dotare tutti i suoi 260 centri dentistici di scanner intraorali, per acquisire impronte tridimensionali di elevata qualità e precisione anche in prima visita, con il nuovo Digital Check-up.

STRAUMANN E LA FORMAZIONE

L'acquisto della nuova strumentazione tecnologica è stato poi affiancato da un programma di formazione che ha coinvolto tutto il personale dei centri, 2 mila dipendenti e circa 1.200 odontoiatri e igienisti professionisti iscritti all'Albo, in collaborazione con Straumann.
«Allo scopo di trasferire le nuove competenze al personale», conferma Marchini, «abbiamo creato un programma di training ad hoc, che consentirà di sfruttare al meglio le potenzialità delle nuove tecnologie e di armonizzarle all'interno dei processi clinici, rendendoli più efficienti e performanti».

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

La digitalizzazione di questo e, in futuro, di altri processi porta indubbi vantaggi anche dal punto di vista di sostenibilità: l'impiego di scanner intraorali, infatti, consente di ridurre notevolmente il quantitativo di materiali da smaltire. Se si considera che in un solo anno, nei centri DentalPro si realizzano poco meno di 130.000 impronte, il risparmio raggiungibile col digitale arriva a 8 tonnellate di materiale da impronta (alginato e silicone) che invece si sarebbero dovuti usare con le metodiche tradizionali, e 26 tonnellate di gesso. Con l'impiego di scanner intraorali, poi, si riesce ad evitare i passaggi fisici delle impronte dal centro al laboratorio, dimezzando gli spostamenti dei fattorini e, quindi, riducendo l'inquinamento. la stima parla di un totale di 835.200 chili di CO_2 risparmiati, che richiederebbero, per essere compensati, 33.408 alberi da piantare. Inoltre, essendo più accurate e precise le impronte prese con lo scanner intraorale, si riducono anche eventuali margini di errore e per il paziente si evita la necessità di doversi recare più volte al centro, dimezzando il numero di sedute per i trattamenti protesici importanti.

DIGITALE VOLANO DELLA CRESCITA

Quest'anno il gruppo DentalPro ha collocato circa 20 milioni di euro tra nuove aperture, acquisizioni e investimenti digitali all'interno dei centri e prevede di chiudere la semestrale in linea con il budget, che per l'anno è di 230 milioni di euro di Ricavi, Net Income Positivo e un EBITDA Proforma superiore rispetto allo scorso anno nonostante pressione dell'inflazione. Accelerare la trasformazione digitale è uno dei pilastri della strategia di crescita di Straumann e le aspettative sono di chiudere il 2022 con un contributo del comparto digitale di circa il 20% dei ricavi per la filiale italiana.

Tutti i dati e le informazioni contenuti nel presente focus sono stati forniti dal cliente, che ne garantisce la correttezza e veridicità, a soli fini informativi