



Odontoiatria fuori dalla crisi? Si può, ampliando il mercato

Il futuro dell'odontoiatria sarà nelle mani di chi riuscirà a ristrutturare la propria offerta per generare nuova domanda. C'è un mercato potenziale: oggi solo un cittadino su tre va dal dentista con regolarità, almeno una volta all'anno

La situazione economica in cui viviamo ormai da qualche anno non è un segreto per nessuno. Come poter trasformare la "crisi" in "ripresa" invece è un dilemma per molti, operatori del settore odontoiatrico compresi. Di questo tema hanno discusso alcune importanti personalità del mondo sanitario, accademico e politico in occasione dell'evento "Crisi o ripresa? Presente e futuro dell'odontoiatria italiana" svoltosi lo scorso ottobre a Milano al Pirellone, sede della Regione Lombardia, e organizzato da Glad, istituto di formazione e aggiornamento in odontoiatria. L'incontro è stato moderato da **Luca Levrini**, docente all'Università dell'Insubria e direttore scientifico di Glad (www.glad.school.net).

Odontoiatria sottovalutata?

«L'odontoiatria oggi è una disciplina medica che non viene considerata tale, ma figlia di un Dio minore. Questo mi sembra assolutamente chiaro e sancito dalla legge» perché «solo in minima parte rientra nei livelli essenziali di assistenza, che sono i veri parametri che stabiliscono chi può essere curato e chi non può essere curato dal nostro sistema sanitario nazionale». Lo ha detto **Fabio Rizzi**, medico anestesista, ex senatore e oggi presidente della commissione Sanità e Politiche Sociali di Regione Lombardia, impegnato in prima persona in una proposta di riforma sanitaria regionale. Regione Lombardia spesso anticipa e amplifica quello che poi avviene a livello nazionale e questa riforma, che ripensa

il modo di erogare i servizi di sanità pubblica, potrebbe essere il primo passo di una piccola rivoluzione per il nostro Sistema sanitario nazionale.

Il contesto di crisi economica

I dati descrivono un Paese in grande difficoltà, con i consumi fermi e una serie di indicatori economici che non fanno ben sperare per le performance dell'Italia nel 2015. «Oggi siamo con 9 punti di Pil meno del 2008, con 22,3 punti percentuali di produzione industriale in meno e 27 punti percentuali di investimenti pubblici e privati in meno: il bilancio di una guerra persa, di un conflitto di media intensità» ha detto **Oscar Giannino** (Radio24) nel suo intervento al Pirellone.

«La versione di Oscar», insomma, non è certo rassicurante e rende conto di problemi presenti già prima dell'Euro: bassa partecipazione all'occupazione, bassa produttività di capitale finanziario, troppo poco capitale immateriale (idee e brevetti) e dispendio di risorse dovuto al peso dell'economia pubblica.

Il mercato odontoiatrico: c'è ampio margine di crescita

Se l'analisi macroeconomica di Giannino non fa certo venire il buon umore, quella microeconomica del settore, portata da **Roberto Rosso** di Key-Stone, mostra qualche aspetto positivo, dal rallentamento della decrescita di cui l'analista ci ha più volte reso conto sulle pagine di *Italian Dental Journal* a un

dato molto chiaro: c'è una quota di mercato inespresa, da "andare a prendere" agendo su una ristrutturazione dell'offerta. «È quanto mai necessario creare un'offerta all'altezza della domanda, una domanda assolutamente presente, che si sta ristrutturando e che esprime nuove necessità rispetto al passato, alle quali il sistema dovrà adattarsi per sostenerla» ha detto Roberto Rosso. L'esperto, presidente di Key-Stone, ha poi ricordato che sono solo circa 17 milioni gli italiani che nell'ultimo anno sono andati dal dentista, facendo intravedere un'ampia quota di mercato inespresa. «Quando abbiamo una quota di mercato bassa ce ne possiamo infischiare della crisi – ha estremizzato volutamente Roberto Rosso – perché possiamo aumentare le nostre quote di mercato. E l'odontoiatria può aumentare le sue quote di cittadini agendo su politiche di prezzo adeguate alle differenti tipologie di target e sulla cultura della prevenzione».

Più odontoiatria pubblica?

La conferma arriva da Fabio Rizzi, che ha ricordato i numeri di uno studio che parla di oltre il 60% di cittadini lombardi che non vanno dal dentista. «Uno studio forse più realistico fa scendere questa drammatica percentuale da 60 a 30, ma comunque stiamo parlando di 3 milioni di persone che nella Regione più avanzata d'Italia non accedono a un settore di cure fondamentale. Bisogna consentire a tutti di accedere alle cure odontoiatriche



e questa è la strada che abbiamo intrapreso» ha detto Rizzi riferendosi alla riforma della sanità lombarda alla quale sta lavorando. Per il politico è necessario ampliare l'offerta pubblica seguendo due cardini: modificare i Lea e, accanto alla tutela dei pazienti, salvaguardare i professionisti anche dal punto di vista retributivo.

Ancora più diretto è **Mario Longo**, odontoiatra e membro di Éupolis Lombardia (l'Istituto superiore per la ricerca, la statistica e la formazione di Regione Lombardia): «abbiamo una riduzione dei pazienti negli studi, un aumento degli odontoiatri sul mercato, una traslazione dei pazienti dal privato al pubblico come non si era mai visto: negli ultimi anni le prestazioni erogate nel pubblico sono aumentate del 60%. Dob-

biamo aumentare l'offerta pubblica, renderla efficiente ed efficace», puntando sulla prevenzione e aggiornando il tariffario. «Abbiamo delle strutture pubbliche che pagano il dentista 22 euro all'ora e abbiamo delle strutture private che lo pagano anche meno – ha denunciato Longo –. Questa cosa deve finire. Va valorizzata l'azione dei miei colleghi. I dentisti italiani sono i migliori del mondo e come tali devono essere trattati, anche dal punto di vista economico, anche dal pubblico nonostante le scarse risorse». Come fare? La riforma della sanità lombarda prevederebbe una razionalizzazione dei costi, quindi un risparmio e così nuove risorse da ricollocare.

Ma il progetto lombardo non si ferma alla clinica. «Altro punto fondamentale è la formazione. Noi crediamo che il sistema Ecm attuale non sia di grandissimo valore nella maggior parte dei casi. Andrebbe integrato nel sistema sanitario nazionale con frequenza in reparto» ha concluso Mario Longo.

La chiave è la ristrutturazione dell'offerta di cure

La vera sfida insomma, crisi o non crisi, sembra essere la ristrutturazione dell'offerta odontoiatrica per ampliare la quota di mercato. Resta da vedere chi riuscirà nei prossimi anni a farlo e a trarne beneficio: odontoiatria pubblica, grandi centri o studi privati? In ogni caso la difficoltà per gli operatori rimane quella di comprendere a fondo cosa significhi, in termini pratici

e strategici, questo cambiamento.

A fornire qualche spunto imprenditoriale è stato **Andrea Zagato**, titolare della nota azienda di famiglia che da tre generazioni si occupa di design di automobili. «Sono la terza generazione di una famiglia che gestisce un'azienda di design automobilistico. Voi sapete che la prima generazione fonda l'azienda, la seconda è quella che cerca di tenerla in vita e la terza è quella che la distrugge completamente» ha scherzato Zagato, che ha poi spiegato come la scelta di orientare la propria attività verso il concetto di "consistency" gli abbia permesso di rilanciare la sua azienda dopo un periodo di forte crisi. Questo concetto esprime un modo di procedere tipico di giapponesi e tedeschi, che si concentrano su un prodotto e per step lo migliorano puntando alla perfezione. Noi siamo diversi: dopo un po' ci stanchiamo di fare la stessa cosa, resettiamo e ripartiamo da zero, perdendo così tutto il background di conoscenze. E non è detto, dice Zagato, che la cosa nuova che facciamo ci venga meglio di quella che facevamo prima.

Il messaggio è quindi quello di andare in una direzione specifica e settoriale: specializzarsi e lavorare in una nicchia di mercato, focalizzando tutte le energie sull'attività prescelta.

Andrea Peren



► Da sinistra Andrea Zagato, Oscar Giannino, Luca Levrini, Roberto Rosso, Fabio Rizzi, Mario Longo