

## Inchiesta Key-Stone sull'Ortodonzia "vero e strutturale driver nel trend dell'estetica"

L'articolo che segue è tratto da un'ampia indagine compiuta da Key-Stone per conto dell'UNIDI e presentata all'ultimo Exponential.

Stiamo assistendo ad un cambio radicale nell'attività odontoiatrica tradizionale, che ogni anno che passa - a prescindere dal periodo recessivo di tutto il comparto del quinquennio 2009-2013 - vede crescere maggiormente e in modo strutturale il peso del trattamento delle patologie gengivali/parodontali e la soluzione di esigenze di natura estetica, con una componente edonistica caratterizzante i pazienti che pare non più sottovalutabile.

Il nostro Istituto Key-Stone, che da circa quindici anni misura, a livello mondiale, il mercato dei dispositivi medici ad uso dentale - attraverso il quale è possibile monitorare l'evoluzione dei trattamenti - registra la progressiva crescita dei prodotti maggiormente legati all'area estetica in tutti i paesi occidentali o, comunque, in quelli che presentano un livello di odontoiatria mediamente evoluto. In questa corsa all'estetica (in particolare per i pazienti adulti) due sono i principali ambiti da analizzare:

- **DESIDERIO DI MIGLIORAMENTO DELL'ASPETTO A LUNGO TERMINE**
- **PROTEZIONE DALL'INestetISMO DURANTE IL PERIODO DI TRATTAMENTO**

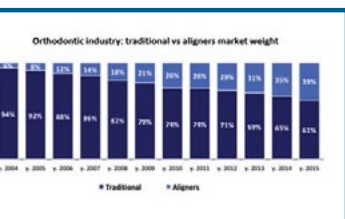
La propensione a migliorare il proprio aspetto attraverso trattamenti di riallineamento è un fattore chiave di sviluppo della domanda di terapie ortodontiche negli adulti, che possono essere sviluppate tanto con tecniche e prodotti tradizionali quanto attraverso dispositivi maggiormente estetici, come i brackets ceramici, fino agli allineatori trasparenti.

In questa analisi ci soffermiamo in modo particolare sul mondo degli adulti poiché questa è senza dubbio l'area di maggior potenzialità in chiave prospettica, con un bacino di utenza praticamente infinito, rispetto al mondo dell'infanzia che vede l'universo dei potenziali pazienti ridursi progressivamente. Basti citare che le nascite nel Paese sono in costante calo, con circa 450.000 bambini nati nel 2015, di cui peraltro circa la metà da madri straniere, spesso con livelli socio economico e culturale magari distanti dalle possibilità di accesso al sistema odontoiatrico privato.

Si stima che in Italia circa la metà dei trattamenti ortodontici venga realizzato su un pubblico adulto (maggiore di 16 anni) ed è peraltro il mondo degli adulti quello che opta per terapia ortodontica soprattutto per ragioni estetiche. È infine lo stesso target di riferimento a desiderare trattamenti poco visibili al fine di ridurre difficoltà psicologiche e relazionali durante il periodo di cura.

Le ricerche di mercato Key-Stone misurano spesso i mercati relativi ai materiali e ai dispositivi in genere e, in assenza di dati concreti provenienti dal mondo clinico, è possibile realizzare alcune valutazioni sulle tendenze in atto osservando i consumi degli ortodontisti.

Innanzi tutto è molto interessante osservare l'evoluzione del mercato professionale ortodontico, inteso come l'insieme di materiali e servizi offerti dall'industria separando l'ortodonzia tradizionale dagli allineatori.



### GLI ALLINEATORI ORTODONTICI

La ricerca UNIDI, sviluppata da Key-Stone ormai da un decennio, consente di valutare l'andamento dell'industria ortodontica in Italia. Nello specifico abbiamo suddiviso il fatturato delle aziende (quindi gli acquisti degli studi dentistici) tra ortodonzia tradizionale e allineatori, valutando l'evoluzione del

peso di entrambi nel corso degli anni (Grafico1).

Tenendo conto che il mercato italiano ortodontico è stato calcolato nella nuova ricerca UNIDI in circa 78 milioni (esclusa IVA), il business degli allineatori ha ormai raggiunto i 30 milioni, escludendo i servizi artigianali proposti da laboratori ortodontici. Tale fatturato è sviluppato da una importante multinazionale cui si accodano alcuni brand italiani e stranieri che presentano alti tassi di crescita sorprendenti.

Il peso del mercato industriale degli allineatori ha quindi raggiunto quasi il 40% a valore ma, chiaramente, ciò non deve essere confuso con il numero di casi trattati, poiché nell'ortodonzia tradizionale il costo a carico del dentista (quindi i ricavi dell'industria) si riferiscono ai soli prodotti (brackets, bande, fili, archi, etc.) mentre gli allineatori includono il servizio di produzione. Il valore complessivo è quindi di gran lunga più alto, con un rapporto di costo di circa 1 a 5 tra la scelta del dispositivo tradizionale rispetto all'allineatore su misura.

Non entro chiaramente nel merito dei costi dei materiali e/o dei servizi, ma il ragionamento è funzionale a comprendere il numero di casi che si stanno attualmente sviluppando con allineatori, che stimiamo intorno a 30.000 nel 2015, con una quota rilevante se contestualizzata nel mondo degli adulti e un tasso di crescita straordinario. Mentre l'ortodonzia tradizionale ha un andamento di crescita lenta (circa +1,5% nel 2015) il business degli allineatori ha avuto una crescita che sfiora il +20%.

### I BRACKETS ESTETICI E LINGUALI

Se poi entriamo nel merito dell'ortodonzia tradizionale, possiamo osservare un progressivo e strutturale aumento delle vendite di brackets estetici (in particolare ceramici) rispetto ai metallici. Non abbiamo a disposizione dati specifici dell'Italia poiché le aziende non mettono a disposizione queste informazioni dettagliate, ma in paesi simili al nostro, come la Spagna, il peso dei casi trattati con brackets ceramici supera ormai il 20% del totale, nonostante il prezzo di tali dispositivi sia mediamente più del doppio della versione metallica. A questo proposito, non possiamo dimenticare che nell'ultimo decennio l'industria ha sviluppato prodotti di grande qualità anche nel non metallico, con dispositivi sempre più affidabili e di comprovata efficacia. Anche gli attacchi linguali si inseriscono in questo ambito, pur con tecniche e materiali differenti, ma sempre orientati alla massima estetica per i pazienti.

Riepilogando, dando per acquisito che brackets ceramici o linguali e allineatori siano maggiormente rivolti a pazienti adulti, si possono stimare che in Italia circa la metà di tutti i nuovi casi trattati siano realizzati con dispositivi estetici e come proprio in questo segmento si stia assistendo al maggior tasso di crescita in termini di volumi complessivi.

Il grande trend dell'estetica assume quindi, nell'ortodonzia, una doppia valenza riassumibile in due driver che si alimentano sinergicamente: da un lato fasce sempre più ampie di popolazione inseguono un miglior aspetto estetico e, contemporaneamente, richiedono che il trattamento stesso sia preferibilmente invisibile.

Le due aree motivazionali indicate lavorano quindi a livelli differenti, una favorisce lo sviluppo della domanda e l'altra orienta la scelta di metodologie e prodotti. Ma non possiamo non affermare che questi due aspetti siano strettamente connessi, al punto che l'incremento della domanda da parte dei pazienti adulti è senza dubbio favorita dalla possibilità di sviluppare la terapia attraverso modalità meno invasive sotto il profilo estetico. Complessivamente, il grande trend dell'estetica, che possiamo definire come un fenomeno sociale, sta senza dubbio favorendo una nuova domanda nel segmento dei pazienti adulti, unico vero ambito nel quale è possibile incontrare la crescita complessiva del settore ortodontico.

Roberto Rosso, Key-Stone - Info: [pressoffice@key-stone.it](mailto:pressoffice@key-stone.it)

## L'ASO in Ortodonzia: un delicato trait d'union con il paziente

La delicata branca dell'Ortodonzia impegna lo studio odontoiatrico in un'organizzazione efficiente. Per ottimizzare lo svolgersi del suo intervento lo specialista necessita di una pianificazione sistematica e competente, affidata, in gran parte, all'assistente alla poltrona. L'organizzazione comporta diverse fasi, dall'accompagnamento empatico e rassicurante del paziente all'attenzione particolare per lo strumentario ortodontico.

Paola Barbera, past president Idea (Associazione di Assistenti alla poltrona), sottolinea alcuni aspetti significativi della collaborazione specialista/assistente "Una parte importante dell'attività ortodontica viene svolta durante la diagnosi - osserva Barbera - e nell'affidamento alla scrupolosità dell'assistente della conservazione e archiviazione di radiografie, di tracciati cefalometrici, fotografie e impronte. Perché - fa notare - il mancato o insufficiente rigore nella classificazione dei documenti o nella errata archiviazione potrà provocare disagio sia all'operatore che al paziente."

Ma come valutare il valore dell'assistenza prestata dall'ASO? "La qualità - afferma Barbera - consiste prevalentemente nella preparazione di materiali e strumenti appropriati alle varie operatività. Anche in questo caso l'organizzazione si rivelerà efficace se l'operatore potrà lavorare in modo fluido". Come in ogni lavoro anche in Ortodonzia vi sono momenti più gratificanti di altri. E in quello dell'ASO? "Dal punto di vista della relazione umana e della comunicazione, è l'assistenza al paziente ortodontico che dà all'assistente una particolare soddisfazione professionale. All'ASO spetta rassicurarlo quando si constata l'emergere di una demotivazione che è sempre in agguato.

Quando, ad esempio si apprende di dover portare, talvolta per mesi, un apparecchio fisso" In tal caso la figura dell'ASO può utilmente prevenire o contenere i momenti di scoraggiamento provocati da un trattamento a lungo termine: un atto importante per il comfort del paziente e per l'immagine dello studio. All'ASO spetta inoltre consigliarlo in merito ad una alimentazione adeguata, informandolo dei protocolli di cura della propria apparecchiatura.

Un'attenzione più marcata va nel trattamento del bambino ortodontico, che appare più attento e sensibile alle persone che lo circondano. Un atteggiamento comprensivo dell'assistente che può certamente influire sull'accettazione di apparecchi o di altri interventi che il medico deve praticare. "Anche il piccolo paziente - dice Barbera - deve capire la necessità di quel che gli viene imposto, per sopportare al meglio il disagio fisico. Occorre parlargli con sincerità senza nascondere le difficoltà dei primi giorni per conquistare la fiducia".

Uno dei principali compiti dell'Assistente ortodontica consisterà nell'accoglienza del piccolo paziente e suoi accompagnatori, farli sentire a proprio agio, concordare le date per gli appuntamenti, tenendo conto degli impegni scolastici e sportivi. "Altro settore di grande attenzione - commenta la Barbera - sarà il rapporto col laboratorio che dovrà essere seguito dall'assistente quanto a consegne, arrivi di manufatti, tenuta dei registri, prescrizioni, ordini di materiali e magazzino".

Se "ad assistere" significa stare accanto, un personale di studio, preparato e adeguatamente motivato, rappresenterà una risorsa insostituibile per lo specialista ortodontico. Nello studio odontoiatrico - è bene ribadirlo - le risorse umane sono il motore di ogni attività. Se la salute e il benessere del paziente rimangono come giusto, preponderanti, i tempi sono maturi perché al personale di studio venga dato il giusto riconoscimento".

A cura di **Gianvito Chiarello**  
Segretario Nazionale SUSO



Paola Barbera

## Una professione all'ombra di Ortodontisti illustri

Paola Barbera inizia nel 1967 a La Spezia come apprendista nello studio di Giuseppe Cozzani specializzato in Ortodonzia, nuova frontiera conoscitiva che Cozzani divulga in Italia, al termine della sua esperienza alla Boston University. Trasferitasi a Milano con la famiglia, entra nello studio diretto da Franco Poggio e nel 1978 dopo una pausa di oltre tre anni dedicata ai due figli nati all'epoca, inizia nel 1982 l'ultima tappa del suo cammino professionale nello studio di Giampietro Faronato, avviato a Milano in quell'anno, al cui fianco collaborerà fino al 2013, anno nel quale va in pensione. Innamorata della sua professione, ha seguito nel 1980 la prima Scuola AMDI a Milano, nobilitata da relatori di prestigio quali Carlo Guastamacchia, Michele Cagidiaco, Damaso Caprioglio, Laura Strohmenger e Roberto Weinstein. Dal 2000 al 2006 è membro di Direttivo in AIASO, dopodiché, nel 2009 fonda l'IDEA, Italian Dental Assistant da lei presieduta fino all'inizio di quest'anno fino al passaggio del testimone a Rossella Abbondanza. Autrice di articoli e di conferenze su temi professionali è stata anche relatrice in Congressi.

