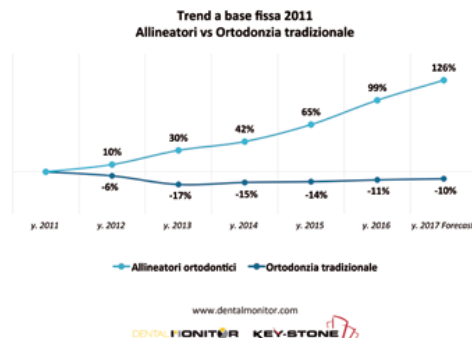


VARIE

Allineatori vs. Ortodonzia tradizionale

Come ho commentato durante la recente presentazione dell'annuale Studio di settore UNIDI (Milano, 28 giugno), il mercato è ormai caratterizzato da un peso sempre maggiore di servizi in luogo dei prodotti. In questo contesto, molte le aziende italiane e internazionali hanno sviluppato la produzione di dispositivi su misura di tipo protesico e ortodontico, ovvero protesi Cad-Cam e allineatori ortodontici. In merito a questi ultimi, chiaramente il business è dominato da un leader assoluto che ha lanciato il sistema Invisalign in tutto il mondo e ha progressivamente costruito un mercato che fino ad allora non esisteva. Dal punto di vista industriale, ciò ha permesso di osservare una lieve, ma progressiva riduzione del peso dei prodotti relativi all'ortodonzia tradizionale, come brackets, bande, archi, ecc.



Come si spiega questo impatto sull'ortodonzia tradizionale? Per analizzare in modo approfondito il contesto complessivo, occorre innanzitutto tenere in conto alcuni aspetti caratterizzanti il mercato in questi ultimi anni:

• DEMOGRAFIA

La quantità dei bambini che nascono è in fase decrescente e, nel contempo, aumenta il peso di quelli nati da madre straniera (circa il 20%, con 90.000 nel 2017), con un abbassamento del livello socioeconomico medio del target di riferimento.

• COSTUME

In chiave di ricerca dell'estetica, la popolazione sta orientandosi sempre più verso la ricerca di un benessere interiore che, per molti italiani passa, senza dubbio, anche attraverso la ricerca di un miglior aspetto fisico e trattamenti che non siano esteticamente invasivi neanche durante il trattamento stesso.

• MERCATO

Anche l'offerta dell'industria e della distribuzione contribuisce non poco alle nuove tendenze di mercato. È vero, infatti, che la nuova offerta di prodotti a basso costo favorisce una diminuzione dei prezzi medi e, di fatto, una riduzione del valore del mercato tradizionale. Ma è altrettanto vero che l'offerta di allineatori sta cambiando radicalmente, con la proliferare di marchi e aziende che stanno trasformando l'arena competitiva,

favorendo la sensibilizzazione di dentisti e pazienti verso tali trattamenti. Ed è proprio sul mutamento dello scenario competitivo che Key-Stone si è voluta concentrare, realizzando un esteso studio di mercato, nato inizialmente dall'esigenza di un grande fabbricante nazionale e successivamente diventato un vero e proprio "osservatorio permanente" su un business tuttora in frenetica evoluzione.

La ricerca Key-Stone ha evidenziato, infatti, come siano già oltre una decina le insegne mediamente strutturate operanti in Italia, cui si aggiungono alcuni brand locali, ma di laboratori ortodontici. Perché la novità che ci troviamo a dover analizzare è quella relativa al tipo di produttore: dalla multinazionale quotata in borsa, al fabbricante nazionale con produzione centralizzata, passando per il laboratorio (o rete) opportunamente attrezzato in chiave software, hardware e di qualità dei materiali, che di fatto compete con aziende vere e proprie.

Lo studio dimostra come un settore come quello degli allineatori possa essere di fatto denominato un "mercato liquido": i confini tra gli operatori e lungo la filiera divengono labili, un business nel quale operano - competendo tra loro industrie e laboratori. Un comparto dove gli operatori si differenziano a livello di prodotto (poiché la promessa di base sul tipo di correzione e sui materiali è molto diversa) e di sistema distributivo (dai rappresentanti dell'industria, ai depositi dentali e ai laboratori ortodontici stessi). Ma è soprattutto nel marketing più in generale che si differenziano le diverse proposte.

Come tutti sappiamo, quello degli allineatori è un business orientato all'estetica, quindi potenzialmente infinito, classico settore nel quale il mercato cresce grazie alla generazione di nuova domanda. Per questo motivo i servizi marketing proposti dalle aziende hanno un peso rilevante: più la Casa è in grado di sviluppare strategie pull, cioè di "tirare la domanda" verso il dentista col valore aggiunto che questo comporta, più il servizio può competere con una proposta di valore.

Le aziende più locali non hanno ancora i mezzi e, forse, la cultura per instaurare con il dentista quella sinergia di comunicazione che consente al business nel singolo studio di sbocciare. Tuttavia l'aumento dell'offerta e della "spinta commerciale" stanno contribuendo non poco allo sviluppo economico del settore, che ha visto un 2017 con circa 50.000 nuovi casi trattati e un fatturato di quasi 50 milioni per i fabbricanti e i distributori.

Roberto Rosso
presidente Key-Stone

www.key-stone.it | www.dentalmonitor.com
Per maggiori informazioni: pressoffice@key-stone.it

L'Ortodonzia nell'osteonecrosi da bifosfonati non è controindicata

L'osteonecrosi delle ossa mascellari associata all'utilizzo di alcuni farmaci (bisfosfonati, farmaci anti-rassorbitivi e anti-neoangiogenetici) rappresenta una complessa patologia, che prevede un approccio multidisciplinare e ha suscitato un intenso dibattito scientifico e clinico negli ultimi 15 anni. Il termine più diffuso con cui viene indicata questa condizione è l'acronimo inglese MRONJ (medication-related osteonecrosis of the jaws). La MRONJ si caratterizza per la presenza di aree più o meno ampie di necrosi ossea, (talvolta non apprezzabili clinicamente perché ricoperte da mucosa apparentemente integra) associate ad un corteo di segni e di sintomi variabile. Oltre alla possibile esposizione di osso necrotico, possono essere presenti dolore, tumefazione, pus, mobilità dentaria fino a segni e sintomi suggestivi di coinvolgimento del seno mascellare, delle strutture nervose (parestesia) e nei casi estremi di frattura ossea. Il management del paziente con MRONJ si basa su un approccio multidisciplinare che prevede le competenze specifiche dell'odontoiatra, del chirurgo orale e maxillo-facciale, dell'oncologo, dell'internista e dell'anatomopatologo. La patogenesi dell'osteonecrosi associata a farmaci è piuttosto complessa e ancora non del tutto chiara. Tra i fattori che sembrano giocare un ruolo nell'insorgere e nella progressione della patologia sono stati annoverati i cambiamenti strutturali dell'osso causati dai farmaci, le infezioni di specifici batteri (p.e. actinomyces) e manovre invasive a livello osseo (p.e. estrazioni o implantologia). Per quanto riguarda l'ortodonzia (come evidenziato anche dalla Commissione congiunta della Società Italiana di Patologia e Medicina Orale e della Società di Chirurgia Maxillo-facciale, che ha stilato le linee guida clinico-terapeutiche per il management e la prevenzione della MRONJ), non esistono studi che possano attribuire a questo genere di terapia un rischio specifico di incremento di osteonecrosi né sono descritti casi di MRONJ insorti su siti trattati ortodonticamente.



Marco Meleti, Diana Cassi, Paolo Vescovi

Bisogna tuttavia ricordare che lo spostamento ortodontico incide in maniera importante sul turn-over osseo, causando un possibile accumulo locale del farmaco. La diminuzione della funzionalità osteoclastica potrebbe influenzare lo stesso spostamento dentale e potrebbe far aumentare il rischio di parodontopatia (fattore di rischio noto per lo sviluppo di MRONJ). In caso di terapia ortodontica pertanto, si raccomanda l'utilizzo di forze leggere e la scelta di ancoraggi dentari multipli. Anche l'esecuzione di terapie chirurgiche di supporto alla terapia ortodontica, dovrebbe essere limitata ai casi con assoluta necessità. Qualora la chirurgia risulti indispensabile, è consigliabile l'esecuzione di interventi minimamente invasivi preferibilmente effettuati con strumenti a basso impatto biologico (p.e. laser). Il follow-up del paziente in terapia ortodontica che assume farmaci potenzialmente associati all'osteonecrosi delle ossa mascellari deve prevedere visite di controllo periodiche finalizzate alla diagnosi precoce di MRONJ. Come asserito dalla Commissione sopra citata, non sussistono evidenze cliniche che controindichino la terapia ortodontica, in nessuna delle categorie di pazienti che assumono farmaci potenzialmente associati a MRONJ.

Marco Meleti, Diana Cassi, Paolo Vescovi
Università di Parma
Diana Cassi
Presidente SUSO Parma

Bologna: nasce il Museo di Ortodonzia nel centenario dell'"Istituto Beretta"

All'approssimarsi del centenario della fondazione dell'"Istituto clinico per le malattie della bocca" di Bologna (2019) che prese poi il nome del suo fondatore Arturo Beretta, divenendo uno dei centri d'eccellenza dell'Odontoiatria e dell'Ortodonzia mondiale e nella ricorrenza del centenario della prima "Scuola post-universitaria per specialisti" è parso opportuno celebrare in maniera adeguata ricorrenze tanto importanti. Di qui l'idea nata tra un gruppo di odontoiatri, ortodontisti e tecnici di ortodonzia di fondare a Bologna un Museo Nazionale dell'Ortodonzia e della Tecnica Ortodontica (Mu.Na.Or.T.O.) affinché questo importante patrimonio culturale, di valore mondiale del passato e del territorio, non venga disperso. La seconda idea, conseguente, di cominciare a raccogliere materiale per concretizzarla. I primi oggetti provenienti dallo studio privato del Professor Giorgio Maj, sono arrivati e mentre l'idea cominciava a circolare sono cominciate ad arrivare molte promesse di donazione di altri reperti che si



spera non vengano disattese. Il recupero e la valorizzazione della storia dell'arte sanitaria, realtà inscindibilmente legata alle varie "Scuole ortodontiche", hanno un duplice obiettivo: da un lato riportare alla memoria una realtà passata che ha caratterizzato l'identità italiana e mondiale dell'Ortodonzia e della sua gente. In secondo luogo, far conoscere le peculiarità di questa memoria storica che si ritrova ancora oggi in molti aspetti della professione. Avviata quindi la "macchina della raccolta", concretizzato il primo progetto di raccontare attraverso documenti, attrezzi e strumenti d'epoca recuperati in passato, la nuova rilevante sfida ora è trovare a Bologna una "casa adatta" al futuro Museo, affinché il patrimonio di valore del passato e del territorio, venga messo alla portata di tutti.

Sugli sviluppi dell'audace iniziativa i lettori di SUSO-News verranno regolarmente informati. Non ci resta che dare loro appuntamento nei prossimi numeri.

