

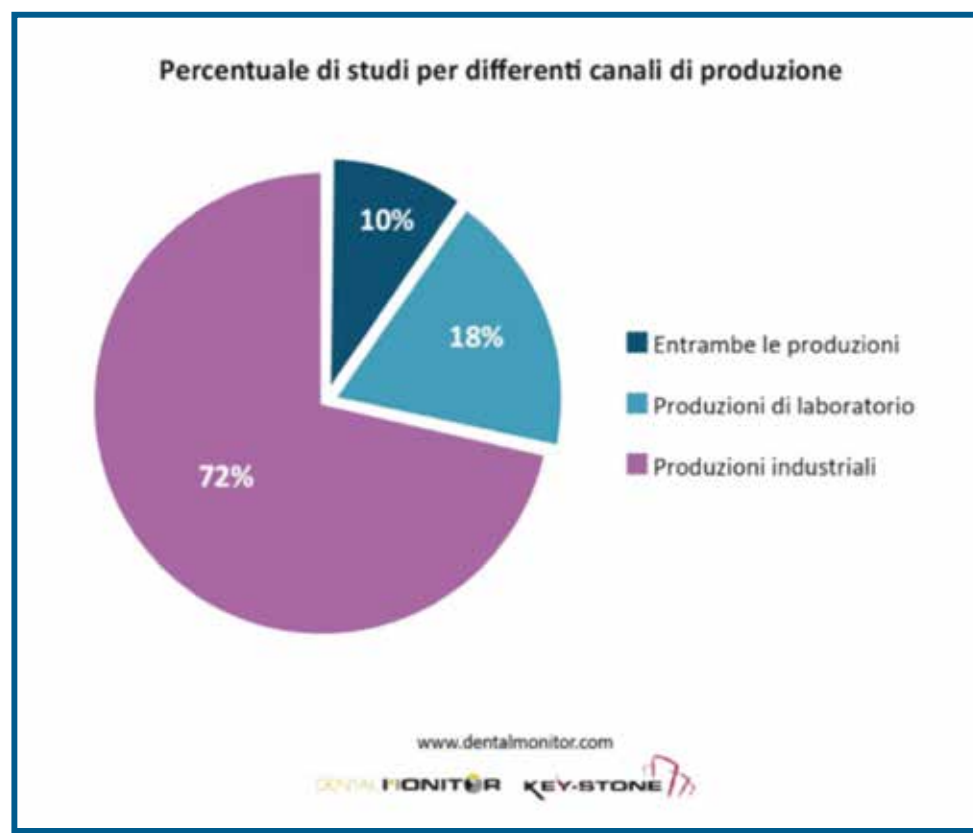
# Indagine Key-Stone: una nuova era per gli allineatori

Analizzando i dati provenienti dall'industria, Key-Stone ha misurato puntualmente il trend nella produzione di allineatori ortodontici invisibili, ed è indubbio che tale settore stia presentando tassi di crescita inusuali e che il comparto stia entrando in una interessante nuova fase evolutiva. Come sempre nel dentale, non sono disponibili numeri sulla domanda odontoiatrica e realizzare valutazioni quantitative su dimensioni e trend delle principali prestazioni è un'operazione complessa e non sempre statisticamente affidabile.

Ma, contrariamente ad altri ambiti terapeutici, come la protesi o la conservativa, nel caso dell'ortodonzia, e particolarmente degli allineatori (così come per l'implantologia), possiamo arrivare a stimare più comodamente dimensioni e tendenze, partendo da ciò che l'industria produce e vende sul mercato domestico, che nel caso degli allineatori è il "caso trattato".

Si valuti, inoltre, che il settore degli allineatori è molto concentrato, con una decina al massimo di aziende in Italia che lo presidiano quasi totalmente. Dobbiamo però considerare che questo mondo è composto anche da dispositivi realizzati in laboratorio, una parte in modo totalmente artigianale e un'altra con sistemi più organizzati: ad esempio sotto un unico brand, con protocolli, materiali o modalità produttive standardizzate, etc.

Una ricerca Key-Stone realizzata su un campione di 400 studi dentistici nell'ottobre 2020, nella quale poco meno dell'80% degli intervistati (general practitioners) dichiara di proporre ai pazienti, anche solo occasionalmente, trattamenti con allineatori ortodontici, dimostra come quasi il 30% degli studi si rivolga anche al canale odontotecnico per la produzione dei dispositivi e non esclusivamente all'industria (citata in modo esclusivo nel 72% dei casi).



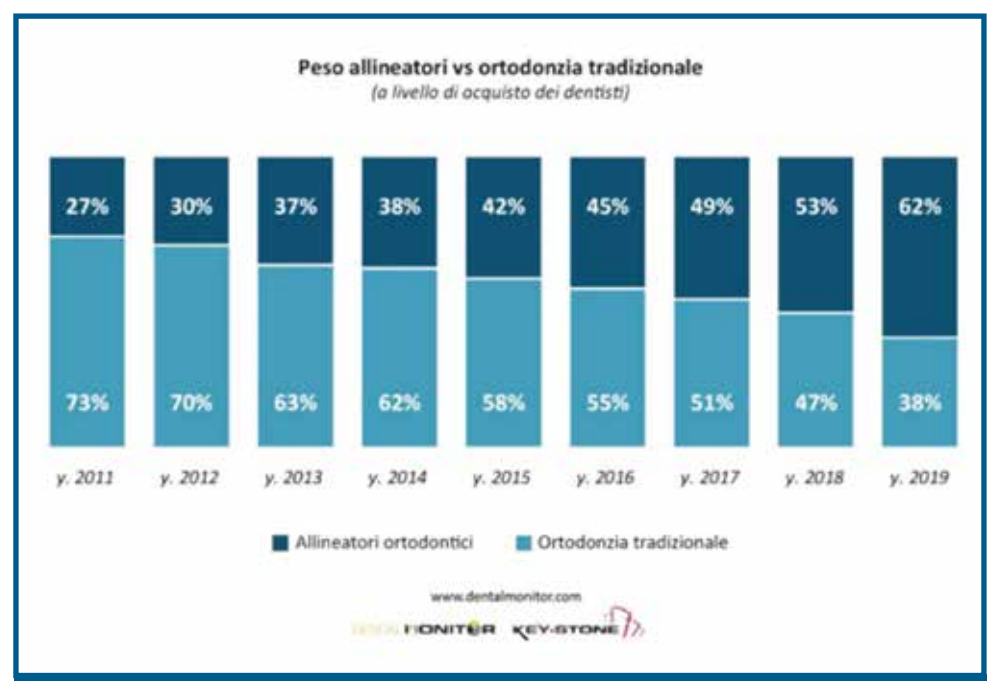
Tutto ciò produce una certa difficoltà nella possibilità di misurare il mercato utilizzando esclusivamente i dati provenienti dall'industria. È inoltre probabile che le produzioni artigianali siano destinate a trattamenti di gran lunga più semplici, come l'allineamento specifico di alcuni denti frontali per motivazioni estetiche o pre-protesi, in logica di cosmesi del social six.

Alcune delle principali industrie del settore si spingono a promettere la soluzione di casi ben più complessi, pur dovendo riconoscere l'imprescindibilità del know-how clinico dello specialista, che deve poter tenere in conto la complessità degli spostamenti dentali, le problematiche occlusali, le discrepanze scheletriche e l'impatto sull'estetica del viso.

Per le ragioni sopra esposte, Key-Stone ha definito un "confine" per provare a delimitare il mercato e la sua misurazione, includendo alle vendite dell'industria quelle produzioni di laboratorio, sia pur effettuate a livello locale, ma con un marchio riconosciuto e diffuso, un sistema produttivo controllato (esempio stesso software, materiali centralizzati, standard minimi delle macchine, etc.). Escluse invece le produzioni totalmente artigianali, non riconducibili a un sistema aziendale codificato. Veniamo quindi ai numeri nel mercato identificato. L'anno di riferimento è il 2019 per il quale si stima un valore di fatturato (al prezzo di acquisto del dentista), che si aggira tra gli 80 e i 90 milioni di euro (con circa 70.000 casi trattati) ma, soprattutto, con un trend di crescita nel 2019 che si aggira incredibilmente attorno al 50% per numero di casi.

I dati dettagliati saranno presto disponibili in un rapporto che Key-Stone sta realizzando per le aziende di settore, ma appare sin da subito molto chiaro che i trend di crescita siano maggiori a volumi (numero di casi) che non a valore di acquisto. Ciò si spiega per l'aumento di nuovi "competitors", alcuni con prezzi ridotti rispetto ai benchmark di riferimento, ma soprattutto per un ampliamento del numero di casi più semplici, spesso di solo allineamento estetico.

Da un lato stiamo osservando un repentino affollamento dell'arena competitiva, con nuovi importanti fabbricanti che si stanno affacciando o sono recentemente entrati nel settore degli alli-



neatori. Dall'altro, tecnologie sempre più avanzate, in termini di software e piattaforme, offrono opportunità di ampliamento dell'offerta ai pazienti anche per dentisti non specializzati e nuove possibilità produttive per i laboratori ortodontici.

Tutto ciò senza considerare che l'ambito ortodontico, in termini di generazione di domanda, ha ancora ampi margini di potenziale espansione. Pur considerando un "mercato chiuso" quello dell'età evolutiva, o comunque con limiti oggettivi per numerosità delle nascite, le nuove tecnologie e dispositivi aprono al mercato degli adulti con problemi di lieve o moderata malocclusione, senza dimenticare i pazienti adulti trattati in età evolutiva ma con chiare situazioni recidive.

Aziende provenienti dall'ortodonzia si stanno inserendo nel mondo degli allineatori con una strategia di estensione della loro gamma prodotti e, chiaramente, avvalendosi del forte know-how tecnico e relazionale, grazie al preesistente rapporto commerciale. È naturale quindi che il loro target d'elezione sarà prevalentemente lo specialista ortodontico, al quale potranno verosimilmente essere proposte anche soluzioni ibride o integrate, con una maggiore focalizzazione sui casi più complessi.

Le aziende provenienti da altri segmenti del dentale si stanno muovendo, invece, verso una strategia di diversificazione di gamma per ampliare il loro business di riferimento, facendo leva sulla relazione preesistente con i professionisti (generalmente GP) e sull'opportunità di cross-selling. Tra questi importanti attori del mondo dell'implantologia e della distribuzione full service, che possono contare su una grande capillarità nella copertura del territorio.

Anche l'ingresso di questi nuovi attori potrebbe, sorprendentemente, contribuire alla generazione di nuova domanda attivando migliaia di dentisti generalisti per la proposta ai loro pazienti di soluzioni in grado di risolvere dai casi più semplici a quelli più complessi.

In un contesto sempre più complesso poiché affollato da un numero crescente di aziende, ognuna con la propria articolata offerta, è plausibile che i professionisti abbiano necessità di un maggior supporto e tutoraggio da parte dei fornitori. I laboratori ortodontici, in questo ambito, possono avere un ruolo centrale, sia per il rapporto fiduciario instaurato negli studi, sia per la vicinanza territoriale e la flessibilità, ma anche per lo sforzo evolutivo di molti laboratori che attraverso investimenti cospicui e strategici possono oggi competere in termini di qualità produttiva e servizio di consulenza a supporto dei clinici.

Ma, tornando all'ortodonzia specialistica e all'aumento progressivo dei dispositivi allineatori nella pratica clinica, è indubbio che lo sviluppo della digitalizzazione in ortodonzia, proposto in modo rilevante da alcuni operatori industriali, stia spostando l'attenzione dei più esperti dal basilico concetto di "dispositivo" a un sistema integrato e digitalizzato di pianificazione e controllo di tutto l'iter terapeutico, con un ruolo ancor più centrale dell'ortodontista.

L'intelligenza artificiale applicata agli strumenti di pianificazione ortodontica e l'implementazione del workflow digitale con l'utilizzo di opportune tecnologie, consentono oggi di realizzare diagnosi tridimensionale, simulazione virtuale del decorso e del risultato del trattamento, progettazione e realizzazione dei dispositivi, controlli anche a distanza durante la terapia, analisi e rielaborazione dei risultati anche a fini statistici e in ottica di miglioramento continuo.

Tutto il comparto ortodontico, non solo quello degli allineatori, sta ormai definitivamente evolvendo verso un unico concetto di ortodonzia digitale, che va oltre il "semplice" uso di uno scanner ed è ormai da considerarsi una vera e propria disciplina. Così come siamo ormai inesorabilmente fuori dall'antico paradigma che vedeva la suddivisione tra apparecchiature fisse e allineatori. Siamo già oltre.

**Roberto Rosso**  
Presidente Key-Stone