

BOUTIQUE DENTAL, ODONTOLOGÍA DE AUTOR

Delmas Clinic, clínica Knotgroup



Delmas Clinic es una de las últimas incorporaciones al prestigioso grupo de clínicas Knotgroup Dental Corporation. Con más de 20 años de experiencia, el Dr. Didier Delmas inauguró en 2009 Delmas Clinic en San Vicente del Raspeig, una modesta clínica de 2 gabinetes que, con el paso de los años, se ha posicionado como un referente en el sector debido a la confianza que demuestran sus más de 15.000 pacientes y a la manera de entender la Odontología de forma rigurosa, científica y segura. La continua formación de su personal, así como la constante incorporación de tecnología de vanguardia, también han contribuido a su éxito.



Está claro que nuestra profesión ha cambiado en estos últimos 20 años. El número de facultades de Odontología ha aumentado y somos más del doble de Licenciados en Odontología, lo cual nos emplaza a un nuevo escenario que hay que saber manejar para mantenerse siempre en primera línea.

La filosofía de trabajo de Delmas Clinic siempre ha sido clara y se resume en una palabra: "Calidad". Siempre estamos en busca de la excelencia y para ello no cesamos de invertir en el bienestar de nuestros pacientes.

En un sector que cada vez se está mercantilizando más, con la aparición de grandes cadenas dentales en manos de empresarios que ofrecen ofertas fantásticas y condiciones no tan buenas para sus trabajadores, nosotros hemos decidido optar por un rumbo totalmente diferente. Nunca vamos a competir con el precio de nuestros tratamientos, pero sí con la calidad que nosotros ofrecemos.

Formación y tecnología

Desde el primer día hemos apostado por la formación, por la formación multidisciplinar de todo nuestro equipo y hemos ido allá donde considerábamos que podían ofrecernos los mejores conocimientos independientemente del sacrificio que esto nos pudiese constar, por citar algún ejemplo, nos hemos formado con grandes de la Odontología como: Sidney Kina, Oswaldo Scopin, Istvan Urban, Egon Euwe, Sasha Jovanovic, Paulo Mesquita, Julio César Joly, Robert da Silva, etc., de tal forma que hemos adquirido una gran cantidad de conocimientos de los mejores, así como un enriquecimiento mental fruto de nuestros viajes y de nuestras charlas allá donde fuéramos.

**“
Desde el primer día hemos apostado por la formación multidisciplinar de todo nuestro equipo y por trabajar con el mejor material y la mejor tecnología
”**

Sin duda, el estar actualizado en conocimientos nos permite ofrecer las últimas técnicas a nuestros pacientes, hacer mejores tratamientos y ofrecerles distintos planes de tratamiento. Y lo que sí tenemos claro es que nunca haremos algo que no sepamos, hay que saber referir y eso los pacientes lo agradecen y supone uno de los aspectos clave de nuestro éxito, la honradez.

Teniendo en cuenta que la formación es el pilar fundamental en nuestra práctica diaria, hay otro pilar que nos resulta prácticamente igual de importante pero dependiente del anterior, y este pilar lo conforma la tecnología.

Desde bien pequeño la tecnología me ha apasionado y he creído en ella como base imprescindible para la evolución.

Desde mis inicios profesionales me inquietaba conocer todas las innovaciones, no quería ser un odontólogo anclado en los conocimientos adquiridos en la facultad, mi inquietud siempre fue trabajar con el mejor material y la mejor tecnología.

Fueron continuas las incorporaciones a mi consulta de tecnología: lupas, microscopio, piezosurgery, láser... Pero lo que realmente supuso un antes y un después fue la digitalización.

La adquisición de tecnología en nuestra consulta, capaz de prescindir de procesos analógicos y ofrecer más precisión y menores tiempo de espera, ha supuesto una revolución.

Si bien es cierto que muchos doctores ven en la inversión para adquirir dicha tecnología un hándicap, yo soy de los que piensa que hay 2 tipos de dentistas:



Dr. Didier Delmas

Licenciado en Odontología por la Universidad Alfonso X El Sabio. Postgrado en Implantología Oral y Prótesis sobre Implantes por el Forum Implantológico Europeo (FIE).

Postgrado en Ortodoncia por el Centro Europeo de Ortodoncia. Oclusión y Rehabilitación Oral con el Dr. Aníbal Alonso. Diploma Odontología Restauradora Estética por la Universidad de Valencia (Primera promoción).

También ha asistido a numerosos cursos formativos como una estancia Clínica en Maló Clinic, rehabilitación de maxilares técnica All-on 4 - Paulo Maló (Lisboa), el curso Cirugía Avanzada en implantología y regeneración ósea con el Dr. Sasha Jovanovich o el curso Advanced bone and soft tissue regeneration con el Dr. Istvan Urban en su clínica de Budapest.

Actualmente tiene práctica privada en Alicante.



El doctor Delmas es ponente internacional especializado en tratamientos digitales y cirugía navegada.



Actualmente, en Delmas Clinic cuentan con 3 escáneres intraorales, fresadora, escáner facial, sistema de cirugía navegada Xguide, etc.

- Los innovadores que invierten porque creen realmente en dicha tecnología y entienden que el retorno de dicha inversión requiere cierto tiempo, pero que al final llega debido a la diferenciación y calidad de nuestros tratamientos.
- Aquellos que finalmente adquieren la tecnología cuando los pacientes la demandan y llevan ya varios años de retraso en cuanto a experiencia.

La adquisición de tecnología en la consulta del Dr. Didier Delmas (Delmas Clinic) les ha permitido prescindir de procesos analógicos y ofrecer más precisión y menores tiempo de espera.



La digitalización de las consultas supone una inversión pero debemos analizar los beneficios para darnos cuenta de su gran utilidad.

El retorno de la inversión no va a ser por cobrar un "extra" al paciente. El retorno viene por la disminución del tiempo de sillón para nuestros tratamientos; la disminución de costes en procesos diarios como impresión, vaciado y transporte al laboratorio; y los resultados que obtenemos debido a la mayor precisión de nuestro tratamiento, lo que nos diferencia y facilita el "boca a boca" para obtener más pacientes.

Mi primer paso en la digitalización fue la cirugía guiada mediante férulas estáticas con el mítico "NobelClinician", lo que me permitía -con mínima inversión- realizar cirugías mínimamente invasivas y precisas. Tal fue mi adicción a dicha tecnología y tan buenos fueron nuestros resultados que desde entonces soy dictante de Nobel Biocare para tratamientos digitales, desde cirugía guiada, pasando por el software dtx studio hasta la cirugía navegada, la cual tuve el honor de presentar hace cuatro años durante el Innovation Day en Madrid de 2018.

El segundo paso en la digitalización fue la adquisición de un sistema *chairside* de escáner intraoral y fresadora y realmente nos dimos cuenta que se trataba de una revolución. A día de hoy, contamos con 3 escáneres intraorales, fresadora, escáner facial, sistema de cirugía navegada Xguide, etc. El problema de todo esto es que a veces piensas que eres un "bicho raro", un "friki de la tecnología", y te ves aislado en una profesión tan competitiva. Pero otro cambio importante llegó a nosotros y ha sido un cambio clave y fundamental, la incorporación a Knotgroup Dental Corporation.

Diferenciación y mejora continuas

Hace casi dos años que recibí la llamada por parte de Luis Mallo para formar parte de Knotgroup y la verdad es que no podemos estar más orgullosos y contentos, pues era la pieza que nos faltaba. Knotgroup nos ofrecía la posibilidad de formar parte de un grupo de clínicas que comparte las mismas inquietudes, los mismos valores y la misma visión de la profesión.

El famoso "You will never walk alone" resume el hecho de pertenecer a Knotgroup International Alliance.

La sinergia que creamos nos permite nunca estar solos y hacer frente mejor a los retos del sector.

Lo conformamos un grupo de "Clínicas de Autor" en el cual compartimos nuestros particulares enfoques para permitirnos mejorar de manera individual y desarrollar estrategias más efectivas en la atención de nuestros pacientes.

Además, participamos activamente en proyectos e iniciativas las cuales sería imposible desarrollar de forma individual.

Otra parte importante es la exigencia a la que nos comprometemos las clínicas de Knotgroup y dichas exigencias van de la mano de nuestra filosofía; contamos con diferentes portales de formación continua actualizada para nosotros y nuestro personal e invertimos en tecnología –todas las clínicas de Knotgroup están digitalizadas– y compartimos nuestras experiencias en este campo ayudando a otros compañeros en la decisión de adquisición de tecnología innovadora.

La visión de Knotgroup va mas allá de la visión como odontólogo y empresario, pues abordamos problemas globales de la mano de expertos como economistas, ingenieros... Y esta visión es la que nos va a ayudar a tomar decisiones futuras, a adoptar



El Dr. Delmas junto a los Dres. De la Hoz, Jané y Bernabéu en la entrega de reconocimientos a las nuevas clínicas Knotgroup.

estrategias para hacer frente a todas estas nuevas e inesperadas situaciones globales que sufrimos.

Nuevos retos se presentan en un futuro muy cercano tales como la Inteligencia Artificial y la Realidad Virtual, retos para los cuales ¡ya estamos preparados!

La acogida en Knotgroup ha sido utópica, formamos una gran familia de profesionales responsables e innovadores.

El paciente es el "todo"

Aunque lo importante de todo esto es, sin duda, el paciente. El paciente es el "todo", nos debemos a él y no hay que tratarlo únicamente como una fuente de ingresos; es el paciente el que confía en nosotros y el que mejor va a poder hablar de nuestras cualidades. El paciente va a ser nuestro mejor Marketing.

Por lo tanto, debemos siempre preguntarnos una cosa: ¿estamos ofreciendo lo mejor a nuestros pacientes? Esta pregunta nos la debemos hacer siempre y debemos ir en la búsqueda constante del "Sí". Para ello es necesario tener claras nuestras ideas, nuestra filosofía y tener pasión en lo que hacemos, y eso es lo que tenemos las clínicas de Knotgroup; hacemos frente a todos los problemas, innovamos, evolucionamos y ofrecemos lo mejor a nuestros pacientes para que sigan confiando en nosotros.