

AMICI DI BRUGG/ Ricerca Key Stone sul mercato 2012-2013 dei prodotti di consumo del settore

Dentisti, sell out a studio -6%

Calo strutturale del business - Stretta creditizia sulle nuove attrezzature

Su estetica e funzione una vetrina in 3D

Sicuramente la grande novità del 56° Congresso degli Amici di Brugg è data dalla presentazione in 3D della tradizionale diretta televisiva. Nel pomeriggio di sabato 25 maggio i congressisti, odontoiatri e odontotecnici in seduta comune, si collegheranno con lo studio di Stefano Valbonesi che, con la collaborazione di Roberto Bonfiglioli, eseguirà un intervento terapeutico odontoprotesico. Grazie alla visione tridimensionale a ciascuno sembrerà di vivere direttamente tutte le fasi di laboratorio e cliniche come se si trovasse negli stessi locali dove le operazioni vengono eseguite. La visione in 3D infatti accresce molto la possibilità analitica di chi deve seguire le singole fasi di un intervento, per tenerle a mente e poi applicarle, fin dal primo giorno di lavoro utile, direttamente nel proprio studio. È sempre attuale il detto che in medicina, particolarmente in chirurgia, per imparare occorre non solo ascoltare, ma anche vedere, nel modo più chiaro possibile. Il sistema a tre dimensioni risponde in pieno a questa esigenza: secondo un sofisticato sistema, confermato per il 2013, si è riusciti a ottenere un dosaggio uniforme in modo che tutte le immagini proiettate in sala saranno offerte in misura ottimale.

Nuove tecnologie a parte, il 56° Congresso si apre giovedì 23 maggio con il Corso precongressuale, riservato a odontoiatri e odontotecnici, dedicato alle componenti estetiche e funzionali in protesi fissa.

Mantenendo il filo conduttore dei programmi formativi degli ultimi anni, abbiamo voluto in pratica sottolineare come estetica e funzione in odontoiatria si muovano di pari passo così come ci hanno insegnato in un recente passato i nostri padri, Carlo De Chiesa e Mario Martignoni.

Venerdì 23 partirà il programma dedicato agli odontoiatri che, come è ormai nelle tradizioni della nostra Associazione, avrà uno sviluppo multidisciplinare, cercando di affrontare, sempre dal punto di vista del dentista di base, i più attuali argomenti relativi alle diverse branche della disciplina dentale.

Sempre nella giornata di venerdì, il programma dedicato agli odontotecnici dove spiccano in particolare le relazioni sul confronto fra i materiali tradizionali e quelli innovativi per la produzione delle protesi fisse. Sabato infine, con un programma comune destinato a odontoiatri e odontotecnici, chiuderemo il cerchio delle tematiche affrontate dal 56° Congresso.

La giornata di sabato si chiuderà con l'evento dedicato al ruolo degli assistenti in materia di conservativa, protesi e chirurgia.

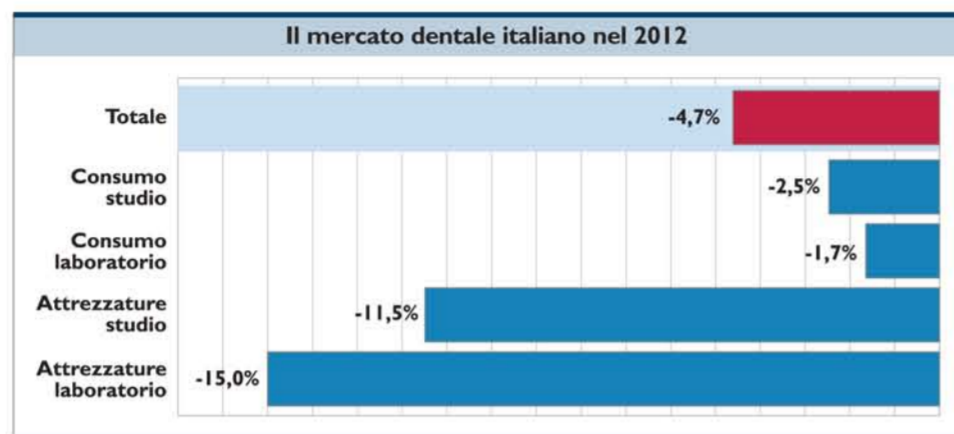
Nicola Perrini
Presidente Amici di Brugg



Indubbiamente la crisi economica e sociale in atto ha avuto un impatto negativo anche nel settore dentale. È quanto dimostrano, tra l'altro, le ricerche annuali Key-Stone che, basandosi su quanto dichiarato da un campione di circa 1.000 dentisti, hanno rilevato a partire dal 2009 una progressiva e costante riduzione dei pazienti negli studi odontoiatrici privati. Pur in questo contesto negativo, il mercato dei prodotti di consumo dei dentisti aveva sostanzialmente resistito fino ai primi mesi del 2012.

Per la prima volta, però, secondo quanto registrato da Key-Stone, il mercato di sell-out - ovvero gli acquisti complessivi di dentisti e odontotecnici - ha avuto un andamento negativo, chiudendo il 2012 con un decremento che sfiora il -5%.

A questo proposito, osserviamo inizialmente il trend dei consumi di prodotti nel 2012 sul 2011. La ricerca "Sell-out Analysis" - realizzata grazie alla collaborazione con importanti depositi dentali - consente di calcolare in modo molto affidabile il dato di tendenza che indica una riduzione contenuta dei consumi, poco più del -2%, e un forte decremento nelle apparecchiature, con punte che



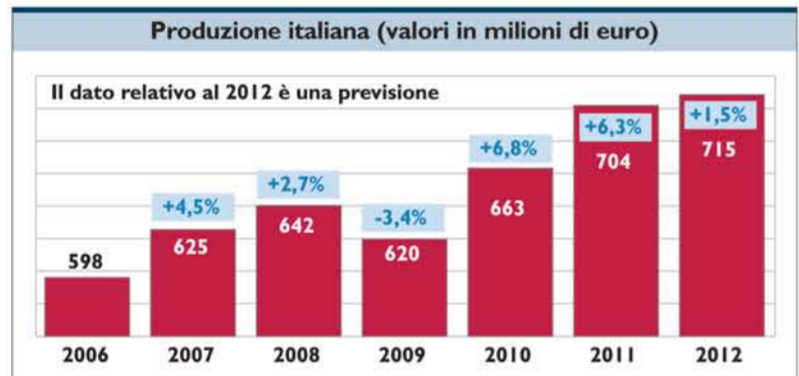
arrivano al -15% per quelle destinate agli odontotecnici.

Ma il 2013 si presenta più cupo. L'analisi congiunturale del primo trimestre presenta infatti una contrazione del mercato molto preoccupante, ancor più marcata nell'ambito degli investimenti

in tecnologie. Al termine del primo trimestre Key-Stone rileva un segno negativo in tutti i segmenti, con un -6% complessivo. Nel grafico congiunturale primo trimestre 2013 sono indicati i trend del solo primo trimestre di quest'anno rispetto allo stesso periodo del 2012 e la tendenza

LA PERFORMANCE 2012 A QUOTA 700 MILIONI

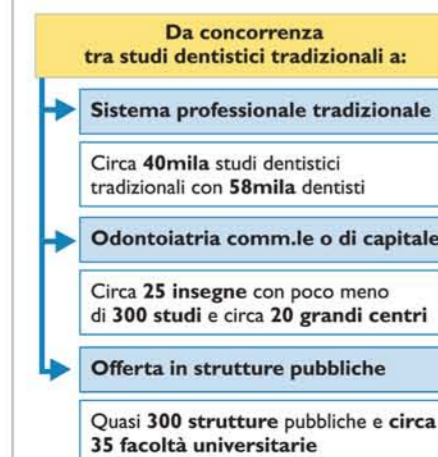
L'export sostiene la produzione con una crescita del 30% in 6 anni Ed è boom del chimico a +10%



STAFFETTA PUBBLICO-PRIVATO

Pazienti all'asta della competitività

Evoluzione sistema competitivo



Segnaliamo ormai da tempo una progressiva e strutturale riduzione di pazienti negli studi dentistici privati. La situazione più critica è stata registrata nel 2009 ma varie rilevazioni successive dimostrano un calo ancora in corso. La minor frequentazione dello studio può far pensare a un miglioramento della salute odontoiatrica, ma è più probabile una riduzione forzata degli accessi a causa della crisi economica e sociale in atto.

È in questo contesto che stanno prendendo piede due importanti fenomeni: l'odontoiatria di capitale e un'offerta pubblica sempre più efficace, organizzata e competitiva. Si assiste di fatto a una strutturale riduzione di pazienti negli studi tradizionali, ma è indubbio un parziale passaggio verso strutture maggiormente competitive.

Sintomo di questo fenomeno è la tenuta del mercato dei prodotti di consumo, anche il calo dell'ultimo anno è infatti di gran lunga inferiore alla situazione di disagio segnalata dai dentisti italiani. Relativamente alle prestazioni erogate in strutture pubbliche occorre segnalare l'allarme lanciato nel corso del XX Congresso Nazionale del Collegio dei Docenti di Odontoiatria.

Secondo i dati diffusi, ad aver dovuto rinunciare ai trattamenti sono stati circa due milioni di bambini, mentre la domanda di assistenza specializzata al Ssn ha avuto un'impennata del 20% in un solo anno. In questo contesto sono ormai oltre 300 le strutture pubbliche che stanno erogando

prestazioni odontoiatriche. Strutture che stanno soddisfacendo la domanda con modelli di eccellenza, spesso senza pesare economicamente sulla collettività e, anzi, riuscendo a rendere virtuoso il loro conto economico.

L'altro ambito di competizione per lo studio dentistico tradizionale è quello dei grandi centri organizzati in forma imprenditoriale, che grazie a indubbie economie di scala possono risultare particolarmente competitivi. È il nuovo fenomeno della cosiddetta "odontoiatria commerciale" - come le catene in franchising - vera novità degli ultimi anni. In particolare, quest'ultimo modello di odontoiatria commerciale si sta affermando attraverso sistemi e canali di comunicazione che mettono in discussione l'antico rapporto fiduciario medico/paziente, con una maggior sensibilità verso il rapporto qualità/prezzo. Il loro numero è raddoppiato nel giro di due anni e si contano attualmente una ventina di differenti insegne e oltre 300 strutture sul territorio.

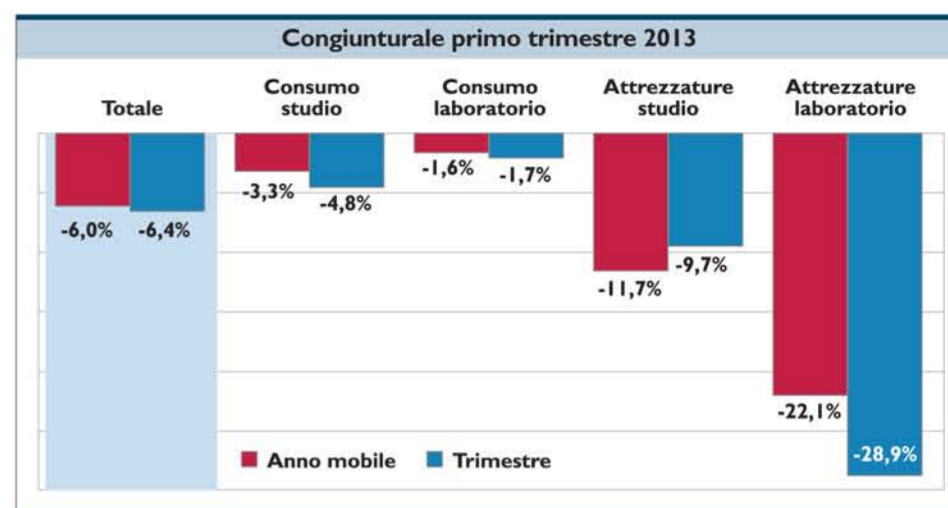
È quindi tempo di scelte strategiche per la categoria, poiché cambia in forma radicale lo scenario competitivo dello studio dentistico tradizionale, che si trova oggi a concorrere non tanto con il collega del quartiere, quanto con modelli organizzativi di erogazione delle prestazioni decisamente e radicalmente differenti.

R.Ro.



dell'anno mobile, ovvero gli ultimi 12 mesi comparati con quelli precedenti. Quest'ultimo indicatore è molto utile per valutare quanto le performances del trimestre siano "strutturali" nonostante il breve periodo analizzato. Più il trend mensile è vicino a quello dell'anno mobile, maggiore è la

stabilità dell'informazione. Entrambi gli indici confermano un calo importante del business, manifestandosi in modo assai marcato laddove la fiducia nel futuro è elemento essenziale, quello degli investimenti in nuove tecnologie. Le attrezzature hanno infatti risentito enormemente della



situazione congiunturale proprio a causa del clima di sfiducia che caratterizza una parte di dentisti e odontotecnici italiani, oltre a una certa stretta creditizia che riduce le possibilità di finanziamenti anche per gli operatori di questo settore.

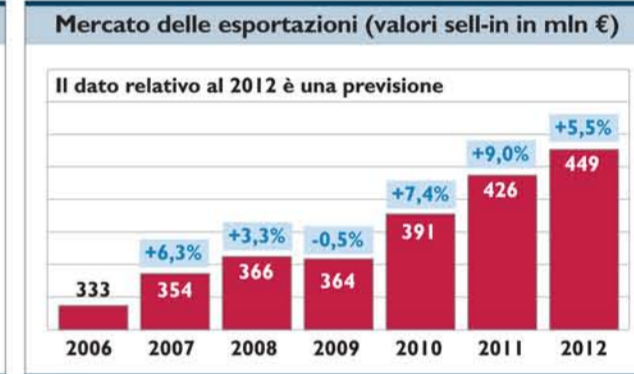
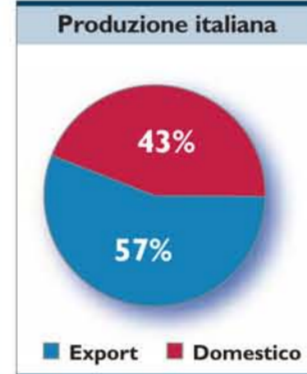
Il fenomeno del calo del mercato nelle attrezzature ha peraltro un'ulteriore conseguenza, quella dell'indebolimento della leva finanziaria del sistema distributivo che, ricordiamo, fattura in Italia oltre 700 milioni. La distribuzione del dentale è infatti caratterizzata da due differenti ambiti di business, uno di prodotti di consumo, essenzialmente stabile nei suoi trend e che solo nell'ultimo anno sta subendo una contenuta situazione recessiva, ma che necessita di forti immobilizzazioni finanziarie dovute al forte impatto delle scorte di magazzino, che rappresentano circa un quarto del

giro d'affari complessivo. L'altro business è quello delle apparecchiature, certamente più soggetto a trend maggiormente volatili ma che offre spesso la possibilità di ottenere flussi di cassa positivi, grazie al differenziale positivo nei termini di pagamento, con vendite generalmente supportate da sistemi di finanziamento del credito.

La riduzione del mercato delle apparecchiature, che peraltro riguarda in modo particolare microimprese radicate sul territorio, rischia quindi di provocare danni ben più gravi di quelli derivanti dalla riduzione dei fatturati, creando una sorta di asfissia finanziaria letale soprattutto per le imprese più piccole o meno capitalizzate.

Roberto Rosso

© RIPRODUZIONE RISERVATA



2006 a quasi il 57% del 2012, evidenziando un'ottima vocazione all'esportazione da parte dei produttori nazionali, un orientamento all'internazionalizzazione che non riguarda solo i grandi players del nostro Paese, ma anche aziende di medio-piccole dimensioni, che specializzandosi in alcuni ambiti rappresentano l'eccellenza in tutto il mondo.

Oltre alla cultura imprenditoriale rivolta ai mercati d'Oltralpe dei produttori nazionali, non va trascurato il supporto di Unid, che svolge un'intensa attività estera, partecipando a numerose fiere di settore, sia nei Paesi emergenti che in quelli industrializzati, con il supporto dell'Ice (Istituto per il commercio estero in alcuni ambiti rappresentano l'eccellenza in tutto il mondo.

giunte a quasi 450 milioni, mostrando un fatturato del +5,5% nel 2012, con una crescita del 30% dal 2006 a oggi. Anche in questo caso si può osservare come il 2009 sia stato il peggiore degli esercizi nelle performances del comparto: la crisi internazionale ha risparmiato dalla recessione solo i Paesi emergenti. Da allora si è assistito a un susseguirsi di prestazioni positive, rallentate solo nel 2012, sia pur con risultati soddisfacenti.

Lo studio consente quindi di ribadire la controtendenza tra consumi domestici ed esportazione, poiché i dati negativi riguardano essenzialmente il mercato nazionale e non l'industria italiana che, fortunatamente, sta comunque pensando una ormai strutturale recessione interna. In chiave prospettica, le interviste della ricerca Unid, rivolte a quasi un centinaio di manager, inducono a ipotizzare però un 2013 di grande incertezza. Metà del business è comunque rivolta al nostro Paese e la preoccupazione è che in assenza di un cambio di direzione, non solo nelle politiche di supporto all'industria ma anche di attenuazione della critica situazione economica e sociale italiana, difficilmente il settore ripren-

PAROLA ALL'AGENZIA DELLE ENTRATE SULLA CLASSIFICAZIONE DEGLI UTILI

Società tra professionisti: le chance per l'odontoiatria

In attuazione dell'articolo 10, comma 10, della legge 183 del 2011 il legislatore è intervenuto - dopo molti anni - a dettare una disciplina specifica per le società di professionisti (Stp). Analizziamo in prima battuta i punti cardine per poi valutare la specifica portata in ambito dentale.

Oggetto della Stp è l'esercizio di una o più attività professionali da parte di professionisti iscritti a ordini, albi e collegi. Sono ammesse le società multidisciplinari: cardine della disciplina rimane la personalità della prestazione e a tal fine sono imposti stretti vincoli di trasparenza e informazione a favore del cliente (obbligo di consegnare l'elenco dei soci, anche investitori; diritto di chiedere la prestazione espressamente a un socio; esistenza di eventuali conflitti di interesse ecc.). Inoltre è prevista la possibilità per il socio professionista di avvalersi della collaborazione di ausiliari, sussiste il limite della partecipazione a una sola società professionale e il socio investitore deve essere in possesso dei requisiti di onorabilità previsti per l'iscrizione all'albo professionale, non aver riportato condanne definitive per una pena pari o superiore a due anni e non essere stato cancellato da un albo professionale per motivi disciplinari.

Dal punto di vista degli adempimenti amministrativi, sono previste l'iscrizione presso una sezione speciale della Camera di commercio nonché l'iscrizione in una sezione speciale degli Albi presso l'Ordine o il Collegio professionale di appartenenza dei soci professionisti. Per le multidisciplinari l'iscrizione dovrà avvenire presso l'Albo o il registro dell'Ordine o Collegio professionale relativo all'attività individuata come prevalente. All'Ordine di iscrizione devono essere comunicate tutte le modifiche societarie che intervengono. Ogni socio è soggetto alle regole deontologiche dell'Ordine o Collegio al quale è iscritto: la società professionale risponde disciplinatamente delle violazioni delle norme deontologiche dell'ordine al quale risulta iscritta e se la violazione deontologica commessa dal socio professionista, anche iscritto a un ordine o collegio diverso da quello della società, è ricollegabile a direttive impartite dalla società, la responsabilità disciplinare del socio concorre con quella della società.

Circa il profilo fiscale, la Relazione di accompagnamento al decreto n. 34/2013 spiega che tali aspetti restano estranei alla attuale disciplina: presumibilmente - siamo ancora in attesa della posizione formale dell'Agenzia delle Entrate - l'utile prodotto dalle Società tra professionisti (Stp) è diviso tra i soci verrà classificato come reddito da lavoro autonomo (Ris.

118/2003 sulle società di avvocati), quindi per i contributi si continuerà a pagare la Cassa di previdenza.

Veniamo ora alle peculiarità del settore dentale. È parere di chi scrive che la società professionale potrà trovare applicazione anche tra odontoiatri e igienisti (seppure il dettato normativo sembra riferirsi solo a professioni iscritte ad Albi e Collegi): del tutto pacifica sembra poi la costituzione di società tra odontoiatri e altre professionalità quali chirurgo maxillo-facciale o specialista in medicina estetica. È poi noto che in ambito sanitario (diversamente da altri settori) sono da tempo ammesse le società di gestione che richiedono sempre la presenza di una autorizzazione da struttura: in questo senso la possibile portata innovativa del nuovo istituto sarà legata alla possibilità (a parer mio ammissibile) di costituire società tra professionisti (es. odontoiatri e igienisti) mantenendo invece l'autorizzazione "da studio". Aspetto poi di ampio rilievo sarà la limitazione della responsabilità della società al solo patrimonio sociale, nonché la più agevole possibilità di valorizzare e, quindi, di cedere le quote societarie.

Silvia Stefanelli
Avvocato

© RIPRODUZIONE RISERVATA

