

**Nel 2009 gli studi dentistici privati hanno perso il 7% di pazienti: tengono quelli più organizzati; male invece i professionisti oltre i cinquant'anni non strutturati; al Sud va peggio che al Nord Est**

## Un milione di pazienti in meno negli studi dei dentisti privati

di Norberto Maccagno

Delle tante ricerche di mercato che hanno cercato di analizzare in questi mesi l'influenza della crisi nel settore dentale, la ricerca della Key-Stone, istituto che da tempo si occupa di monitorare l'andamento del mercato anche del settore dentale, ha fotografato il calo di pazienti all'interno degli studi dentistici, cercando di individuare la tipologia di studio che ha migliorato o peggiorato la propria performance.

pazienti che si sono rivolti nel 2009 a studi dentistici libero professionali (sono, quindi, esclusi quelli di strutture pubbliche e grandi strutture sanitarie): 405 pazienti per ogni studio, contro i 436 calcolati nel 2008. "Considerando una media di 40 mila studi dentistici privati - commenta Rosso - si possono quindi indicare in 16,5 milioni i pazienti che nel 2009 si sono rivolti a un dentista; un milione in meno rispetto all'anno precedente."

pello è stato assorbito dal sistema sanitario pubblico o da altre strutture. Tenendo conto che le classifiche europee ci parlano di un numero abbastanza basso di cittadini che vanno dal dentista, ecco che un 7% di pazienti in meno negli studi privati rappresenta un dato piuttosto importante e da non sottovalutare." Dal punto di vista dell'età, risentono meno della crisi i dentisti intorno ai 40 anni (-3%), mentre vanno peggio gli over 50 (-10%).

Un'altra differenza riguarda il dato sul calo dei pazienti rapportato a quello dell'anno di apertura dello studio. Gli studi che sono stati aperti a partire dal 2000, e quindi negli ultimi dieci anni, hanno una media di pazienti inferiore rispetto agli studi aperti precedentemente - intorno ai 350 pazienti in meno, pari a circa il 20-25%. Certamente le strutture inaugurate da poco devono avere il tempo necessario per fidelizzare la clientela, e quindi il dato va

considerato anche in quest'ottica, ma indubbiamente dimostra le difficoltà dei giovani odontoiatri di crearsi un bacino di pazienti sufficiente in tempi relativamente brevi, sempre che dieci anni lo siano.

in grado di fornire meglio di altri le risposte e i servizi che i cittadini richiedono.

### I RICAVI

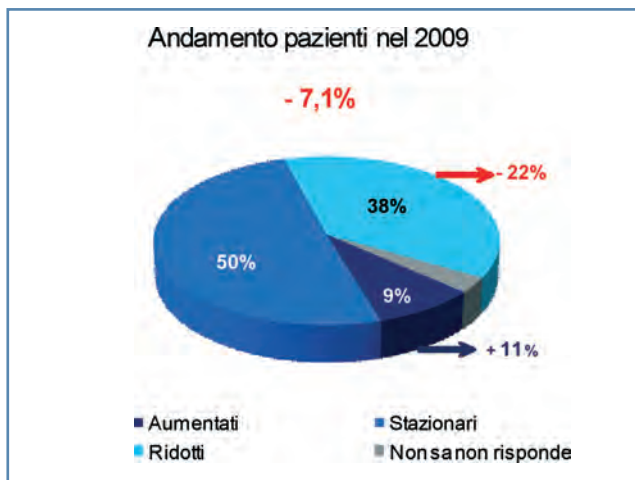
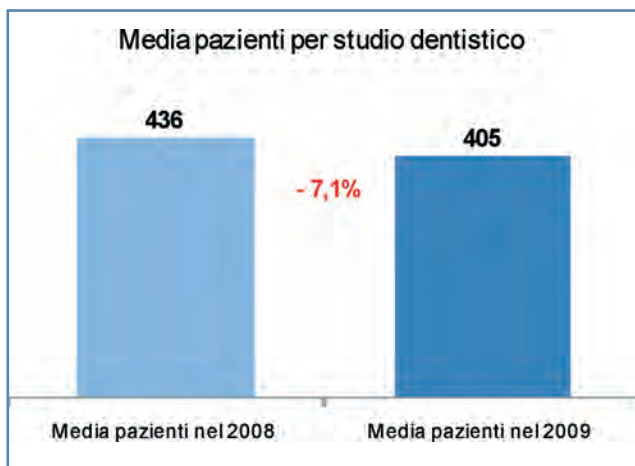
Sul fronte dei ricavi la situazione è in linea con il calo dei pazienti.

In media i dentisti intervistati hanno dichiarato di aver avuto una flessione dei ricavi pari al -8%.

È prevalentemente la protesica a essere stata penalizzata, toccando un -15% "Considerando tutti i valori registrati - conclude Roberto Rosso - e quelli che presenteremo prossimamente (sul fronte dell'industria, ndr) notiamo che le piccole realtà hanno patito di più, mentre quelle più strutturate hanno saputo meglio fronteggiare la crisi con una giusta mentalità imprenditoriale."

### I DATI IN MEDIA

Se consideriamo il flusso di pazienti trattati nel 2009, il 51% degli studi intervistati ha dichiarato che sostanzialmente non è cambiato nulla rispetto al 2008; il 38% ha invece subito una diminuzione pari al 20-22%. Solo il 9% ha dichiarato di aver registrato un incremento (+11%), in particolare gli studi giovani. Gli studi piccoli con un solo riunito hanno perso il 15% di pazienti; è andata meglio agli studi più strutturati (-5%), probabilmente



"Abbiamo svolto questa ricerca - spiega Roberto Rosso, presidente della Key-Stone - in una logica di analisi integrata, considerando sia l'andamento dei pazienti secondo i dentisti sia quello della protesi e della produzione secondo gli odontotecnici (ricerca presentata sul GdO 2010; 5:4, ndr) e l'industria. Siccome l'andamento del mercato è influenzato dal numero di pazienti che si rivolgono allo studio odontoiatrico, attraverso la ricerca abbiamo voluto comprendere come è andato il 2009 da questo punto di vista." La ricerca è stata effettuata mediante un sondaggio telefonico nei mesi di febbraio e marzo 2010 su un campione rappresentativo di mille studi dentisti omogeneamente ripartiti sul territorio. Il primo dato interessante rilevato è stato il numero di

Ma chi ha perso più pazienti e quante sono le persone che realmente frequentano gli studi? Dal punto di vista geografico i più penalizzati sono gli studi del Sud (-11%), ma anche quelli del Centro (-8%), del Nord Ovest (-7%) e del Nord Est (-3%) non possono gioire. Il Sud non è solo penalizzato dal calo di pazienti: considerando il numero medio, notiamo come un dentista meridionale abbia in media il 40% di pazienti in meno rispetto a un suo collega del Nord Est e un 30% in meno rispetto alla media italiana. E questo nonostante il fatto che al Sud il rapporto abitanti/studio sia maggiore di altre zone: le possibilità economiche dei cittadini influiscono sull'accesso alle cure odontoiatriche. "Bisognerebbe capire - commenta Rosso - se il milione di pazienti che manca all'ap-

**OT Equator profile**  
QUANDO LA STABILITA' E LE DIMENSIONI SONO UNA PRIORITA'

**L'ATTACCO PIU' PICCOLO SUL MERCATO**  
4,4mm  
2,1mm

**Titanio + TiN**

**CAPPETTE RITENTIVE**  
**CONNESSIONI A BARRA**  
**CALCINABILE**

**CALCINABILE PER OVERDENTURE SINGOLA E PER COLLEGAMENTI A BARRA PASSIVI GRAZIE AL SISTEMA "ELASTIC SEEGER"**

**Corsi teorico-pratici, in sede a Bologna**

**RHEIN83** Srl  
Numero Verde Gratuito **800-901172**

Richiedere il nuovo catalogo/manuale per Dentisti ed Odontotecnici e il CD dei prodotti.

Via E. Zago, 8 - 40128 Bologna - Italy  
Tel. (+39) 051 244510 - (+39) 051 244396 Fax (+39) 051 245238  
http://www.rhein83.com - e-mail: info@rhein83.com