



Italian Dental JOURNAL

attualità informazione cultura professione



Progettazione dello studio



Odontoiatria speciale



Check Point



Dental Market



Terapia anticoagulante

Come superare la crisi negli studi

Dal management strumenti per uscirne



ROBERTO ROSSO, presidente Key-Stone

Igiene orale quotidiana.

INTERNATIONAL EXPODENTAL. TRA SCIENZA E MAGNIFICENZA.
6-7-8 OTTOBRE 2011 | FIERA ROMA | PADIGLIONI 7-8-9-10 | www.expodental.it

SidP Società Italiana di Parodontologia

CORSO DI AGGIORNAMENTO SidP
IL TRATTAMENTO PARODONTALE DEL PAZIENTE
CHE PONE DEI VINCOLI: COME CONIUGARE ESTETICA
E FUNZIONE, COME PREVENIRE E TRATTARE
LE COMPLICANZE E GLI INSUCCESSI

19-20 OTTOBRE

Firenze, Palazzo degli Affari

PER INFORMAZIONI: Promo Leader Service Congressi srl
Tel. 055.241131 - 055.2462201 - Fax 055.2462270
sidp@promoleader.com - www.sidp.it

53° Corso gratuito Fondazione Prof. Luigi Castagnola

Pros & Cons: indicazioni, vantaggi e limiti della riabilitazione impianto-protetica

14/15 ottobre 2011
Palacongressi di Rimini

29° Memorial Biaggi
Associazione Amici di Brugg per Assistenti ed Igienisti Dentali

segreteria organizzativa: Fondazione Prof. Luigi Castagnola
c/o Centro Congressi Ca' di Mezzo
iscrizione online www.dentaltrey.it/fondazione/

Studi dentistici e industria: un mercato apparentemente a due velocità

Una quota di studi odontoiatrici perde pazienti, e parallelamente cala la produzione di protesi nei laboratori odontotecnici. Riparte invece l'industria, sostenuta dal "ritorno" dei depositi dentali e dal mercato delle nuove tecnologie. Ma rischia di rivelarsi una crescita effimera

Dopo il grave impatto della crisi internazionale del 2009, il sistema odontoiatrico privato continua a perdere pazienti, con un calo di 2,5 milioni di visite nel 2010 rispetto al 2009. E già lo scorso anno la diminuzione era stata quantificata in oltre un milione di pazienti in meno. «Il tasso composto del calo comincia quindi a essere preoccupante» spiega Roberto Rosso, presidente di Key-Stone, l'istituto che ha condotto la ricerca integrata che vi presentiamo in queste pagine: una su studi e laboratori e una seconda, per conto dell'Unione nazionale industrie dentarie (Unidi), nel mondo aziendale.

Contrariamente al trend di pazienti torna invece a crescere il mercato dei prodotti e delle attrezzature: +7,4%. Un dato che segna una brusca inversione di tendenza rispetto al -4,2% rilevato nel 2009, quando il settore aveva mostrato segni di crisi per la prima volta nella sua storia. «Contrariamente a quello che si può pensare questo dato è solo in apparente controtendenza rispetto a quanto osservato nel mondo degli studi dentistici privati» spie-

ga Rosso. Secondo l'esperto infatti la recente crescita del mercato dei prodotti potrebbe non avere un carattere strutturale e sarebbe in parte da ascrivere a un recupero fisiologico, quindi tecnico, dell'indubbia recessione del 2009. E i depositi dentali avrebbero giocato un ruolo decisivo in queste dinamiche, riducendo in modo sostanziale le scorte nel 2009 per poi ricostituire l'anno successivo. A ciò si aggiunge un forte sviluppo in alcuni specifici ambiti, come nella radiologia.

Il calo dei pazienti negli studi

Una prima ricerca Key-Stone è stata svolta su un campione rappresentativo di 1.000 dentisti e oltre 600 laboratori odontotecnici per monitorare l'evoluzione della domanda negli studi privati. La ricerca segue quella effettuata lo scorso anno su un campione della stessa dimensione (pubblicata su *Italian Dental Journal* 8/2010, ndr), che però è stato totalmente rinnovato per evitare possibili errori sistematici. La riduzione complessiva rilevata è del

4% e il numero medio dei pazienti settimanali passa da 36,1 del 2009 a 34,3 del 2010. Il quadro rimane comunque molto eterogeneo: solo il 26% degli odontoiatri dichiara una riduzione di pazienti, sia pur molto consistente ovvero intorno al 20%, mentre nel 60% degli studi l'andamento delle visite è stazionario. Gli ambulatori che hanno registrato un incremento di pazienti sono generalmente quelli meglio organizzati o condotti da dentisti più giovani e quindi in fase di espansione. «Il fenomeno è tipico di mercati in cui la qualità dell'offerta è in grado di generare domanda, in quanto se il calo degli accessi fosse dovuto esclusivamente alla crisi in atto, peraltro ormai divenuta una situazione strutturale di ristagno o crescita ridotta, la riduzione delle visite sarebbe stata trasversale e avrebbe colpito una porzione di gran lunga più estesa di studi odontoiatrici» commenta Roberto Rosso. E in effetti le performance economiche degli studi dentistici cambiano secondo parametri demografici e strutturali. In particolare

sono gli studi più piccoli a soffrire maggiormente la riduzione di pazienti, con una situazione recessiva segnalata da oltre il 30% degli odontoiatri che ha generato un calo complessivo del 6,2% di visite. «Certamente a causa di una minor organizzazione commerciale e di capacità di risposta alla riduzione delle possibilità di spesa dei pazienti» commentano da Key-Stone. Da un punto di vista anagrafico, invece, così come osservato in modo ancor più marcato l'anno scorso al culmine della crisi economica, sono gli "over 50" a manifestare maggiormente una percezione di calo dell'attività.

Dal punto di vista geografico è come sempre il Sud a soffrire in modo generalizzato la situazione, ma anche il Nord Ovest risulta particolarmente condizionato dalle performance negative di alcune province.

La ripresa dell'industria e il ruolo dei depositi

Come viene sottolineato dagli analisti la crisi degli studi odontoiatrici è solo

continua a pag. 4 ➔



Cambiare pelle

Andi ha commissionato, attraverso il suo Servizio Studi, un'indagine su un campione di quasi seimila dentisti, ben divisi per fasce d'età, sesso, ripartizione geografica, tipo di laurea e specializzazione.

L'indagine è stata presentata a Rimini in occasione del congresso Amici di Brugg e il nostro giornale ne darà un resoconto sufficientemente ampio nel prossimo numero: l'ultimo prima della pausa estiva, giusto in tempo per farvi andare in vacanza con qualche pensiero in più. Ma le riflessioni, purché non pessimistiche anche se improntate a un senso di sana e a volte cruda realtà, in questo periodo sono doverose.

Il questionario somministrato agli odontoiatri comprendeva domande molto specifiche riguardanti i cambiamenti della loro vita professionale e l'andamento del lavoro in studio: se e come fosse variato il ricavo dello studio nell'ultimo biennio, quali tariffe si praticassero e in base a quali criteri, quali fossero le prospettive sulla base di un personale vissuto rispetto al numero e alla qualità delle prestazioni erogate.

Ebbene, l'analisi mostra con chiarezza che negli ultimi tre anni si è avuto un calo della paziente e, in quasi la metà dei casi, una riduzione dei ricavi anche rilevante (oltre il 15%). Rispetto ai ricavi sono proprio i più giovani ad essere ottimisti ma questo è un paradosso solo apparente: in tutte le professioni si parte a inizio carriera da un livello remunerativo più basso rispetto ai colleghi più anziani ma lo si considera un dato fisiologico, superabile nel tempo.

Per quanto riguarda le sfide più importanti dei prossimi anni, la maggior parte degli intervistati avverte come prioritario investire su se stessi e riorganizzare il lavoro di studio in modo più produttivo ed efficace. Si tratta dei dentisti che hanno capito che i cambiamenti ambientali (sociali, economici, politici...) implicano necessariamente un adattamento organico, pena l'estinzione. Occorre intelligenza, lungimiranza e buona volontà: i dati più neri dell'indagine denunciano un calo delle protesi che arriva all'81%, mentre per oltre il 55% vi è un calo dell'implantologia e delle prime visite. Su un altro piano, l'influenza di gruppi operanti nel settore dell'odontoiatria con formule societarie, professionali e di marketing diverse dal modello libero professionale (leggi: gruppi di franchising odontoiatrico) è ritenuta pericolosa dalla stragrande maggioranza degli odontoiatri, che all'entrata sul mercato di questi gruppi hanno registrato una diminuzione del numero di pazienti e hanno dovuto per conseguenza modificare verso il basso le tariffe.

Colpisce anche emotivamente il dato per cui quasi il 30% dei dentisti teme di dover essere costretto, nel prossimo futuro, a chiudere il proprio studio: preoccupazione condivisa dai più giovani e dai più anziani.

Spirito di adattamento, capacità di rivedere i propri piani professionali e, in qualche caso, i programmi di vita: solo adattandosi (in senso bio-psicologico) alla realtà si sopravvive e per farlo occorre possedere alcuni indispensabili strumenti culturali. Occorre saper leggere i fatti e la realtà senza pregiudizi (ossia, senza formarsi opinioni prima di conoscere le cose ed evitando le false aspettative), occorre qualche volta ridimensionare modelli pregressi e creare progetti nuovi.

Mi viene in mente la famosa poesia di Kipling: "Se puoi vedere distrutto il lavoro di tutta la tua vita e, senza dire una parola, ricominciare; Se puoi perdere, in un colpo solo, il guadagno di cento partite senza un gesto e senza un sospiro di rammarico... Se sai meditare, osservare e conoscere senza essere uno scettico o un demolitore... Se puoi conservare la tua forza e il tuo sangue freddo quando tutti lo perdono... Allora tu sarai un Uomo".

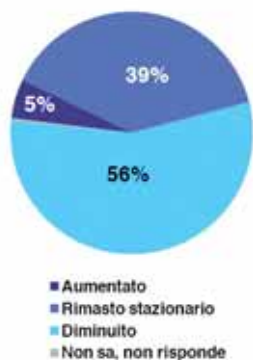
Non siamo nell'Inghilterra vittoriana e a un dentista del terzo millennio non occorre esercitare particolare eroismo: ma dotarsi di una buona dose di coraggio esistenziale, questo sì.

PROTESI: LA CRISI DEGLI STUDI COINVOLGE I LABORATORI

Entrando nel merito delle performance economiche di studi odontoiatrici e laboratori odontotecnici la situazione è certamente più negativa, come dimostra il pessimo andamento della produzione di protesi, analizzata su un campione di oltre 600 laboratori.

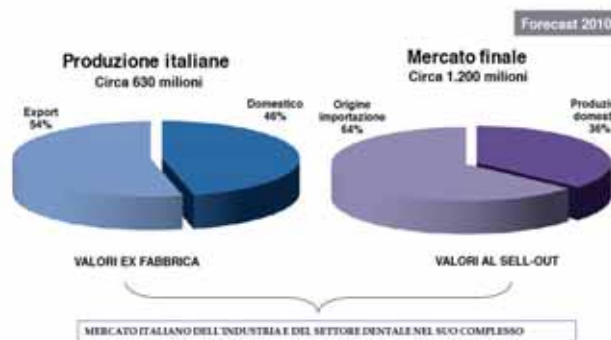
Il calo delle protesi colpisce oltre il 55% dei laboratori, con picchi che arrivano ai due terzi nel Sud Italia. È intorno al 14% il calo del giro d'affari dichiarato dai laboratori odontotecnici, perfettamente in linea con la riduzione di manufatti protesici. Questo è il dato nel 2010, dopo una precedente caduta di un 15% nel 2009, con una discesa complessiva in tre anni che supera il 25% per ciò che concerne la produzione di protesi.

Considerando la forte incidenza della protesi nel conto economico dello studio dentistico, è facile immaginare l'impatto negativo e sinergico dei due differenti fattori analizzati: da un lato il calo degli accessi e dall'altro la scontata riduzione del valore medio della prestazione a causa della minor incidenza della protesi.



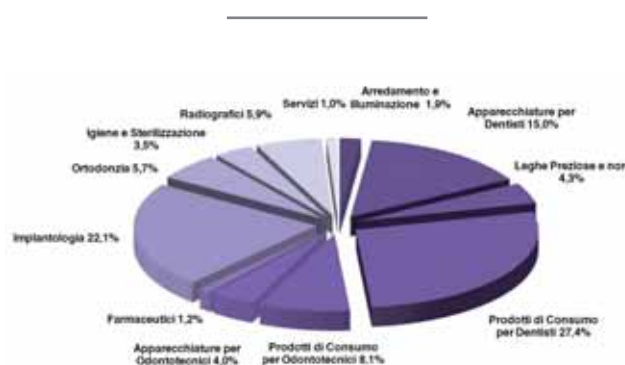
È CRISI PROFONDA PER I LABORATORI

Oltre la metà dei laboratori lamenta un calo della produzione di protesi, che complessivamente si attesta al -14% nel 2010 e che dal 2008 fa registrare un -25%



IL MERCATO ITALIANO

Una fotografia completa del mercato odontoiatrico italiano (studio Unidi)



I PRODOTTI DEL MERCATO FINALE

Ecco l'incidenza delle diverse famiglie di prodotto nella composizione del mercato finale nel 2009, a livello di "sell-out" (studio Unidi)

L'intervista

Aumentare efficienza e comunicazione per acquisire nuove quote di pazienti

In un'intervista a Roberto Rosso, presidente di Key-Stone e autore della ricerca di mercato presentata in queste pagine, i motivi della crisi e gli strumenti per uscirne

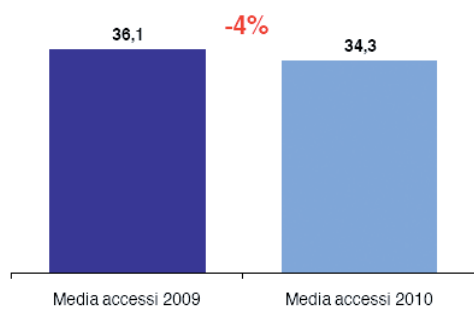
Chiediamo a Roberto Rosso, in una prospettiva di più lungo periodo, quanto è stato consistente il calo pazienti.

Negli studi privati il calo di accessi è piuttosto consistente. Nel 2008 il numero complessivo di visite erogate dagli studi dentistici privati superava i 60 milioni. Gli ultimi dati disponibili, riferiti al 2010, ci dicono che le visite sono ulteriormente scese fino a 55 milioni.

I pazienti che almeno una volta all'anno si recano presso uno studio dentistico privato sono ormai solo 18 milioni, circa il 30% della popolazione. Indubbiamente la situazione è peggiorata rispetto alla già non rosea situazione di una decina di anni fa.

Quali le cause?

Naturalmente una minor frequentazione dello studio dentistico potrebbe anche far pensare a un miglioramento generaliz-



SEMPRE MENO PAZIENTI NEGLI STUDI

Cala del 4% la media del numero di accessi settimanali negli studi dentistici. Nel 2010 si stimano complessivamente 55 milioni di accessi, contro i 60 milioni del 2008

zato della salute orale dei cittadini, ma è assai più probabile una riduzione forzata degli accessi a causa della crisi economica e sociale che tuttora condiziona il Paese. Sicuramente un altro fattore è la scarsa capacità di comunicare e stimolare la domanda da parte degli studi dentistici privati, che dovrebbero iniziare a sviluppare questa sensibilità.

Va inoltre precisato che la ricerca condotta da Key-Stone ha analizzato il mondo dei quasi 37mila centri odontoiatrici privati italiani in cui lavorano oggi circa 55mila dentisti, escludendo quindi dall'analisi l'offerta pubblica, i grandi centri organizzati in forma imprenditoriale e la cosiddetta "odontoiatria commerciale". Tutti fenomeni emergenti che in futuro potrebbero assorbire quote sempre più consistenti di cittadini.

La crisi è certamente reale, ma non è vissuta da tutti allo stesso modo. Quali le variabili soggettive della recessione?

I giovani odontoiatri ad esempio non possono che essere in crescita poiché vivono spesso una fase di sviluppo imprenditoriale, mentre dentisti con maggior esperienza hanno di certo vissuto periodi più floridi e la percezione dell'andamento dell'attività non può che essere oggettivamente e soggettivamente negativa. Questo tema deve però far riflettere anche sulla necessità di un cambio culturale e organizzativo da parte dei dentisti italiani, che si trovano ad affrontare nuove sfide competitive alle quali non sarà possibile rispondere semplicemente attendendo che tornino tempi passati o, peggio, rassegnandosi alla riduzione dell'attività.

Una maggiore capacità comunicativa e di efficacia commerciale, unita al miglioramento dell'efficienza gestionale e della competitività in termini economici, non possono che favorire la domanda di prestazioni odontoiatriche delle quali i cittadini necessitano, ma rispetto alle quali a volte non sono sufficientemente motivati o si arrendono di fronte alla barriera economica.



Roberto Rosso

La crisi dei laboratori e delle protesi sembra ormai una tendenza cronica.

Anche tra gli odontotecnici sono le strutture più piccole a soffrire maggiormente, poiché nei laboratori più organizzati e dotati di nuove e moderne tecnologie il fenomeno recessivo è contenuto.

Sin dallo scorso anno si era notata l'eterogeneità delle performance di studi e laboratori, che se caratterizzati da uno scarso orientamento imprenditoriale non sanno reagire alla crisi o cogliere i segni di ripresa. Questi dati dovrebbero suggerire l'evoluzione verso un nuovo modello organizzativo di queste micro imprese, che potranno rispondere alle esigenze dei cittadini di prestazioni di alto livello con costi contenuti solo se sapranno ridurre l'incidenza dei costi fissi. A ciò potrebbero contribuire progetti di creazione di strutture più grandi e organizzate, senza nulla togliere alla qualità della prestazione, dei materiali e delle tecnologie.

Per gli odontotecnici, ancor più che per i dentisti, è ormai giunto il momento di cambiare il modello di business del comparto. Anche la progressiva riduzione del numero di esercenti è la prova che questo comparto prenderà altri connotati negli anni a venire.

Il quadro generale non è ottimistico. Cosa serve alla filiera per riprendersi?

Occorre che le categorie professionali e i soggetti preposti, anche a livello istituzionale, risolvano il problema della scarsità di pazienti, facendo sì che più cittadini possano dedicarsi alla cura della loro salute orale, in quanto un mercato che si sviluppa solo grazie all'aumento del valore dei prodotti e delle prestazioni, contestualmente alla riduzione di pazienti trattati, segnala un'iniquità sociale che si va acuendo: sempre meno cittadini si occupano del proprio sorriso, ma chi se lo può permettere ottiene una qualità sempre più elevata.

In questo modo tutto il comparto rischia una forte ridimensionamento, poiché senza una ripresa dei consumi legati alla componente fondamentale del settore, cioè agli accessi dei pazienti negli studi, anche la recente crescita del mercato potrebbe risultare effimera. Il mercato non potrà avere uno sviluppo strutturale se non ci saranno più italiani che si recano dal dentista e se non ci sarà un'offerta adeguata e flessibile per tutte le esigenze e, perché no, per tutte le tasche.

A. P.

segue da pag. 3

in apparenza controtenenza rispetto alla crescita economica del comparto industriale. Per comprendere tale dinamica un fattore molto importante da valutare è la tipologia di distribuzione del settore, che si avvale dei depositi dentali per oltre il 60% del business.

La ricerca Unidi, integrata da un'analisi dei bilanci di tutti i distributori, ha dimostrato come il calo di domanda del 2009 aveva inciso in modo sostanziale sulla struttura finanziaria del canale, che ha continuato a operare riducendo però le scorte di magazzino. Ebbene nel 2010, a fronte di un lieve recupero della

domanda che ha generato maggior fiducia lungo la filiera, si è amplificata la crescita del mercato all'ingrosso diretto al canale distributivo (*sell-in*), che ha probabilmente ripristinato i livelli di scorta.

I dati puntuali della ricerca *sell-out analysis* di Key-Stone, realizzata su un campione statisticamente rappresentativo di distributori di materiali dentali, confermano che i trend delle quantità di prodotti di base consumati, strettamente connessi agli accessi e alle visite (come anestetici, prodotti monouso e materiali di otturazione), risultano stagnanti ma non in calo come dichiarato dai piccoli e medi

studi dentistici intervistati. Ciò a riprova che le strutture odontoiatriche più grandi stanno probabilmente assorbendo maggiormente alla domanda di prestazioni odontoiatriche.

Le nuove tecnologie

A prescindere da tutte queste considerazioni, secondo i ricercatori Key-Stone è aumentato di molto il valore aggiunto dei prodotti. Sono infatti in pieno sviluppo alcuni segmenti relativi a materiali maggiormente estetici e funzionali che inducono il dentista italiano a usare prodotti sempre più costosi e sofisticati. A riprova dell'elevato livello della

grande attenzione alla qualità da parte dell'odontoiatria italiana.

Lo sviluppo del mercato è anche sostenuto dall'investimento di dentisti e odontotecnici in nuove tecnologie, che stanno rivoluzionando alcune metodiche diagnostiche, terapeutiche e di produzione protesica.

Tra questi l'ingresso della radiografia 3D, i nuovi sistemi di chirurgia guidata, l'implantologia a carico immediato, la rigenerazione ossea e lo straordinario sviluppo del Cad-Cam, che ha visto un incremento del 37% degli elementi prodotti con questa metodica, che rappresentano ormai il 17% della protesi fissa in ceramica.

Cresce l'import-export

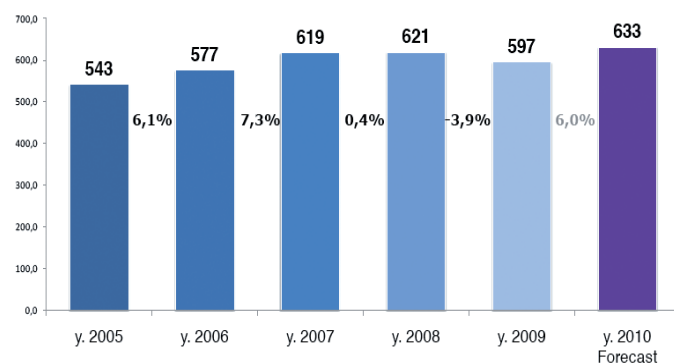
Si segnala infine il forte sviluppo dell'esportazione che, secondo le proiezioni del campione di aziende intervistate, vola al +7%. Il fenomeno è particolarmente incentrato sulle peculiarità dell'industria italiana che cresce soprattutto grazie all'esportazione di arredi, apparecchiature e tecnologie. E questa positiva vocazione dell'industria italiana verso l'internazionalizzazione consente di ammortizzare le turbolenze del mercato interno.

Interessante è anche valutare come parallelamente allo sviluppo dell'export stia progressivamente aumentando

anche l'importazione, che è cresciuta dell'8%. Segno di una sempre maggiore globalizzazione del settore.

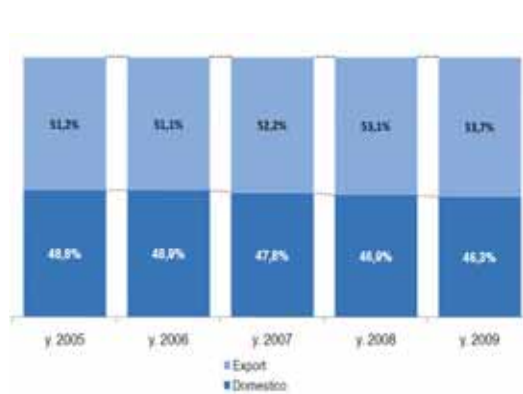
«I dati 2010 sono stati positivi e ciò fa ben sperare rispetto a un recupero strutturale del mercato, ma come spiegato ciò è dovuto essenzialmente allo sviluppo di valore aggiunto e non a un incremento strutturale dei consumi in termini di volumi - afferma Roberto Rosso -. Tanto più che l'analisi congiunturale del primo quadrimestre 2011 mostra nuovamente un tasso di crescita delle vendite al canale piuttosto debole, con un +1%».

A. P.



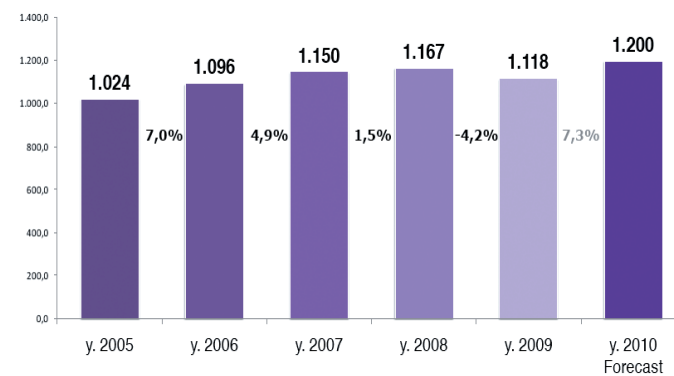
LA PRODUZIONE IN ITALIA

Il settore produttivo in Italia appare in costante crescita fino al 2008; nel 2010 è segnalato un importante recupero dopo la crisi del 2009. Il trend medio composto nel periodo si attesta quindi al +3,1%. Sin da questa prima analisi (forecast) si nota una maggiore crescita rispetto alle medie dei settori produttivi del Paese, nonostante la recessione del 2009 (studio Unidi)



INDUSTRIA: CRESCITA CONTINUA DELLE ESPORTAZIONI

La destinazione della produzione delle aziende italiane: l'export presenta un costante incremento nel corso del tempo. (Studio Unidi)



IL MERCATO FINALE (SELL-OUT)

Il mercato finale, calcolato a prezzo di *sell-out* (cioè di vendita a dentisti e odontotecnici), mostra un trend di crescita in rallentamento. Nonostante ciò la media composta del periodo mostra un positivo +3,2%. Il 2009 mostra però un andamento negativo (studio Unidi)