



RACCOLTA VIDEO



Sostienici

 seguici su
 twitter


Ultimo video inserito

IL DENTALE

Nel 2012 calano le vendite nei depositi dentali. Dentisti e laboratori odontotecnici comprano sempre di meno, crollano le vendite delle attrezzature. I primi dati dal Dental Monitor di Key-Stone

[martedì 24 luglio 2012]

[Annunci Google](#) [Odontoiatria](#) [Odontotecnico](#) [Odontotecnici](#) [Cure Dentali](#)

I dentisti e i laboratori odontotecnici italiani continuano a comprare sempre meno dai depositi italiani a conferma come siano ancora in calo i pazienti che richiedono cure e protesi.

A sottolinearlo è Roberto Rosso presidente **Key-Stone**, società che si occupa di analisi di mercato, che nei giorni scorsi ha organizzato la prima Dental Monitor Convention presentando alle principali aziende produttrici ed ai maggiori depositi dentali italiani le ultime metodologie di analisi e misurazione del mercato dentale italiano anticipando una panoramica dei primi dati del semestre appena concluso.

Da dodici anni Key-Stone raccoglie ed elabora i dati di Sell-In (vendite ai depositi dentali), basandosi su un campione rappresentativo di aziende – fabbricanti e importatori – per misurare il mercato all'ingrosso rivolto agli intermediari della distribuzione. L'analisi al sell-in, fortemente condizionata dalle politiche di stock del dealer e di push del fabbricante, non tiene conto delle vendite incrociate tra distributori e dell'asincronicità tra le forniture ai depositi e le effettive vendite al cliente finale. "Questi fattori - commenta Roberto Rosso - tendono a mostrare maggiori distorsioni quando il settore cambia rapidamente, come per il dentale in questi anni a causa della crisi internazionale: dal 2009 il mercato ha cambiato le sue dinamiche nel rapporto acquisti/vendite, nel solo 2009 la riduzione delle scorte è stata di oltre il 5%, sono cambiate le logiche di prezzo e di scontistica e i rapporti import/export". Per queste ragioni si è ritenuta non più sufficiente una valutazione a valore della domanda finale basata sulle vendite di sell-in e si è messo a punto un nuovo modello di ricerca, attraverso un panel rappresentativo di depositi dentali e la corretta classificazione dei prodotti, per singoli articoli e per famiglie. Parallelamente è stata adeguata la Sell-In Analysis che ora misura solo il mercato indiretto a valori reali di sell-in.

Ma non solo vendita ai depositi, per la prima volta la Key-Stone presenta una analisi della vendita dei prodotti di consumo (Sell-Out) ai dentisti e laboratori odontotecnici.

"Abbiamo appena concluso il primo report della Sell-Out Analysis, dopo tre anni di messa a punto del metodo e di raccolta, codifica e classificazione degli articoli", dice Rosso. Progetto che, racconta,

"nasce dalla necessità di aumentare il livello di dettaglio e la profondità delle informazioni misurando le vendite al sell-out, quindi l'effettiva domanda".

I dati illustrati mostrano un valore a sell-out del mercato dei prodotti di consumo di circa 319 milioni (esclusa la vendita diretta in alcune categorie merceologiche), con un trend in leggera crescita (+0,7%). A registrare le migliori performance sono le famiglie di prodotti dell'anestesia (+5,1%),

chirurgia (+3,2%) e igiene e disinfezione (+3,1%). I trend negativi si registrano soprattutto per i prodotti di consumo della radiologia (-6,9%), che però costituiscono una quota limitata del mercato e per i prodotti di restaurativa (-1%) che da soli rappresentano il 26% del mercato.

Non diversi i dati di sell-in, che mostrano un andamento simile: il mercato indiretto globale vede un trend positivo del +1,5%.

Dati positivi se si pensa alla situazione economica attuale.

Ma i dati del 2012 portano il settore dentale nella situazione di crisi economica globale che sta toccando l'Europa.

La comparazione tra il sell-out cumulato del primo semestre 2012 con il periodo equivalente dell'anno scorso mostra una tendenza negativa piuttosto marcata (-3,7%), determinata soprattutto dalle attrezzature (-11,3% considerando sia attrezzature studio che laboratorio).

I prodotti di consumo registrano un -1,1% al sell-out e un andamento decisamente più negativo al sell-in, frutto di una marcata politica di riduzione delle scorte da parte dei depositi dentali.

"Quello delle attrezzature - spiega Rosso - è il dato più preoccupante. Questo indica che dentisti ed odontotecnici hanno una visione grigia del futuro, e preferiscono non investire. Ma il mercato delle attrezzature è determinante sull'intera economia del settore in quanto è quello che permette ai depositi dentali di avere liquidità per poter investire in scorte. Questo porta una inevitabile stagnazione del mercato".