

Mercato dentale Italia

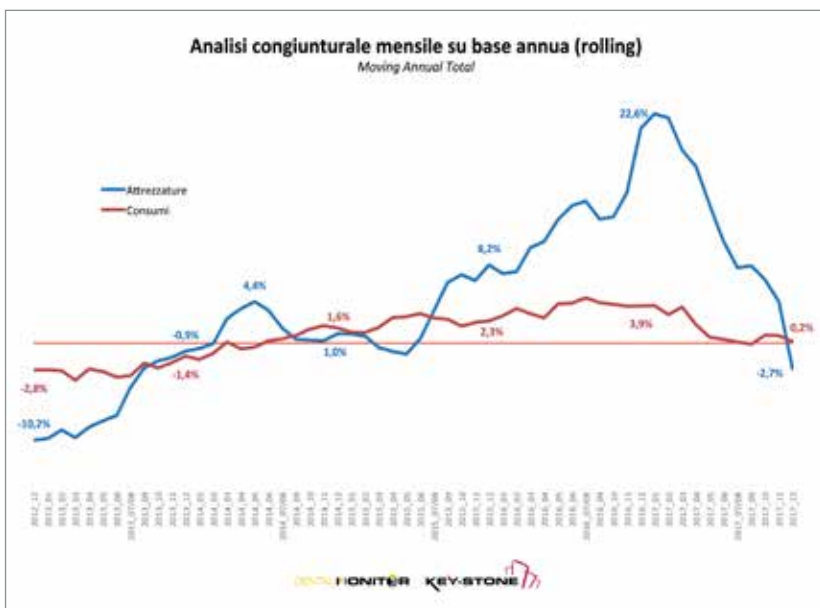
Tra “ripresa” della domanda e assestamento degli investimenti in attrezzature

Il settore dentale italiano si posiziona tra i leader a livello mondiale: un business del valore di 550 milioni di euro per quanto riguarda i consumi studio e laboratorio (compreso il comparto di ortodonzia), intorno a 370 milioni di euro il valore delle attrezzature e circa 240 milioni di euro per quanto riguarda il comparto di implantologia. Attraverso l'analisi congiunturale mensile della ricerca Flash Sell-Out Analysis è possibile visualizzare le dinamiche evolutive del settore, comparando le performance mensili (su base annua) a quelle dello stesso periodo negli anni prece-



Dott. Roberto Rosso

Consulente di Marketing, Fondatore e Presidente di KEY-STONE, azienda specializzata da 15 anni nel marketing e ricerche di mercato in particolare nel dentale e che collabora con le più importanti aziende del settore. Ricercatore e formatore in comunicazione, marketing e vendite, è autore di numerose pubblicazioni e docente presso il Master in Marketing e Comunicazione della Facoltà di Economia dell'Università di Torino.



Sopra, Analisi congiunturale mensile su base annua (rolling)

denti. Considerando la difficoltà di ripetere le performance positive del periodo 2016, nel 2017 più che di decrescita, possiamo parlare di rallentamento della crescita e assestamento. In generale, osservando il grafico, l'andamento delle vendite di attrezzature (linea azzurra) è caratterizzato da curve repentine, mentre il trend dei consumi di studi e laboratori (linea rossa) risulta più omogeneo e strutturale. Se, infatti, i consumi sono direttamente collegati all'effettiva domanda e, quindi, al numero di pazienti e di prestazioni effettuate, gli investimenti in attrezzature sono strettamente legati all'indice di fiducia degli operatori e sono soggetti ad una maggiore ciclicità. La congiunturale di dicembre 2017 mostra che il mercato dei consumi ha chiuso l'anno con un fatturato del +0,2% rispetto all'anno precedente. Ma proviamo

a contestualizzare l'andamento del mercato rispetto alla domanda di prestazioni odontoiatriche. Secondo i risultati delle nostre ricerche nel periodo 2011-2014, si è verificata una perdita di 3 milioni di pazienti. Dal 2015, invece, come confermato anche da studi Istat, abbiamo assistito a un forte aumento della domanda di prestazioni odontoiatriche con la ripresa degli accessi dal dentista e della spesa odontoiatrica. Se da un lato è dimostrato che la popolazione è andata più dal dentista, allo stesso modo, come alcuni enti sostengono, è molto probabile che questa crescita vada a compensare la rinuncia alle cure che si è verificata per almeno un paio di anni. Attualmente i tassi di crescita si sono assestati intorno all'1%. Per quanto riguarda il trend delle attrezzature, un business sostenuto dalla fiducia derivante dal ritorno dei pazienti nello studio dentistico, dopo un andamento stagnante e negativo nel periodo 2014-2015, a partire dalla seconda metà del 2015 e durante l'anno 2016, si rileva un trend positivo con un'impennata delle vendite fino al picco che ha sfiorato il +23%, come registrato a dicembre 2016. Una crescita dovuta anche a fattori esogeni, se consideriamo - attraverso i dati che rileviamo mensilmente sull'andamento delle vendite dei principali distributori italiani di materiale e attrezzature ad uso odontoiatrico e odontotecnico - che la crescita degli investimenti nel settore è cominciata ad ottobre 2015, mese in cui è stata avviata l'agevolazione fiscale del Governo con un maxi-ammortamento del 140% sul valore del bene acquistato. Il calo visibile nei mesi 2017 è in parte fisiologico, considerando che l'anno scorso, nello stesso periodo di tempo, l'andamento era molto positivo ed era difficile ripetere le stesse performance. Dopo questo intenso periodo di vendite concentrate nel periodo 2015-2016 però, assisteremo probabilmente a un rallentamento della crescita degli investimenti. Una prospettiva problematica se considerata dal punto di vista dei produttori e dei distributori che operano principalmente sul mercato nazionale.

Roberto Rosso per YouDentist S.r.l. Strategie di impresa per lo studio dentistico (Key-Stone Network) pressooffice@key-stone.it - www.keystone.it