

## **Neppure il sorriso accompagna il pesante anno degli italiani: un milione in meno dal dentista, un settore per la prima volta in recessione**

Un 2009 difficile anche per i dentisti e per tutto il comparto dentale, ma la cosa più evidente è che sono soprattutto gli italiani ad aver abbandonato il sorriso. Sin dai primi dati della rilevazione Key-Stone del mese di febbraio, effettuata su un campione rappresentativo di 650 laboratori odontotecnici, si era evidenziato un calo nella produzione di protesi intorno al 15%. Ma solo oggi - grazie all'integrazione di diverse ricerche - siamo in grado di valutare come la crisi internazionale si sia di fatto abbattuta sull'intero settore come mai era accaduto in passato.

Si tenga conto che, approssimativamente, il "consumo" di protesi degli italiani nel 2009 è stato di circa un milione di dentiere e 5 milioni di elementi di protesi fissa (corone e ponti), di cui oltre il 70% fabbricati con la più estetica ceramica.

La ricerca ha misurato intorno al 15% il calo del giro d'affari degli odontotecnici e del 14% nella produzione di protesi odontoiatriche nel 2009 senza significative differenze tra protesi fissa e mobile. Il fenomeno è infatti omogeneamente diffuso per il tipo di prestazione, anche se per la protesi più costosa, come quella in ceramica, la riduzione è un po' più marcata. L'entità del trend non è statisticamente riconducibile ad un semplice maggior ricorso alla prevenzione, ma ad almeno due fenomeni che in modo sinergico hanno contribuito alla contrazione di mercato: da un lato la riduzione del numero di persone che si sono rivolte al dentista e dall'altra il ricorso soprattutto a terapie conservative e di minor impatto sul bilancio familiare.

Relativamente alla riduzione di pazienti, una recentissima inchiesta, sviluppata da Key-Stone su un campione di oltre 1.000 studi dentistici, evidenzia un calo medio del 7% per ciò che concerne l'utenza degli ambulatori privati che, tradotta in cifre, significa un milione in meno di cittadini dal dentista durante l'anno 2009. Anche i ricavi risultano parallelamente scesi di un 8%, un'incidenza leggermente superiore probabilmente per il minor sviluppo di protesi. La riduzione dei ricavi presenta in ogni caso andamenti del tutto correlati con quello dei pazienti, per questo lo studio è stato maggiormente approfondito nella parte relativa al numero di assistiti.

Per ciò che riguarda la protesi occorre tener conto che, nell'ambito delle diverse prestazioni odontoiatriche, quelle connesse alla protesi hanno un valore economico molto importante e, a questo proposito, si consideri che il sistema odontoiatrico italiano - essendo quasi esclusivamente privato - fa sì che per la protesi si debba attingere alla capacità di risparmio delle famiglie, molto spesso la protesi dentale è quindi una spesa sostitutiva di altre riguardanti la famiglia, come l'auto, gli arredi, i viaggi, ecc.

Tutto ciò ha prodotto un importante e negativo impatto sul comparto, che analizziamo secondo due differenti punti di vista: l'andamento di studi e laboratori e quello del mercato dei prodotti.

### **MENO PAZIENTI IN STUDIO**

Sintetizziamo i numeri chiave emersi dalla ricerca Key-Stone su un campione di 1.000 studi dentistici, che evidenzia dati interessanti anche attraverso la lettura degli andamenti secondo alcune segmentazioni demografiche e strutturali del campione.

Innanzitutto si noti - grafico 1 - come la media pazienti sia passata da 436 calcolati per il 2008 a 405 dichiarati nel 2009. Con un trend negativo medio del -7%. Il dato si riferisce al numero dei diversi pazienti trattati, non alla quantità di accessi nello studio, che è decisamente superiore.

Queste medie, proiettate sull'intero universo, fanno ipotizzare circa 16,5 milioni di pazienti per il sistema odontoiatrico privato nel 2009, con un calo di un milione di pazienti in un anno. Un milione di cittadini che non hanno avuto accesso alle strutture private odontoiatriche e che, con ogni probabilità, hanno rinunciato al diritto alle cure dentali, in quanto il sistema pubblico risulta tuttora poco recettivo in gran parte del territorio nazionale.

#### Media pazienti per studio dentistico

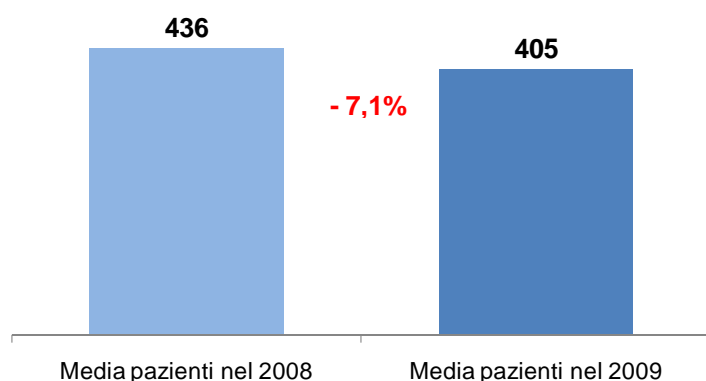
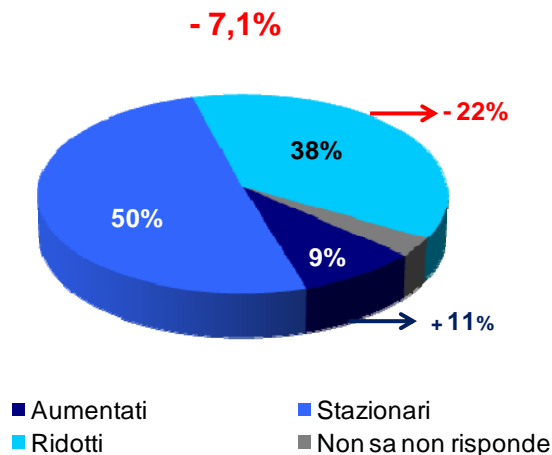


Tavola 1

Varrà comunque la pena, in un prossimo futuro, indagare più approfonditamente anche l'evoluzione della recettività dell'offerta pubblica e dell'odontoiatria organizzata, come le catene di studi dentistici, che si stanno affacciando nel panorama odontoiatrico italiano in modo evidente.

La ricerca dimostra, però, che il problema del calo di pazienti è stato subito dalla categoria odontoiatrica in modo abbastanza eterogeneo, in quanto la problematica è stata sentita da circa il 40% dei dentisti italiani, che dichiarano una perdita media del 22% di pazienti. Una piccola parte, cioè il 9%, ha riscontrato un dato in controtendenza con un leggero aumento medio di un 11%. Mentre per il 50% degli studi dentistici l'andamento dei pazienti è stato mediamente stabile nonostante la congiuntura economica negativa. Si vedano i valori nel grafico 3.

### Andamento pazienti nel 2009

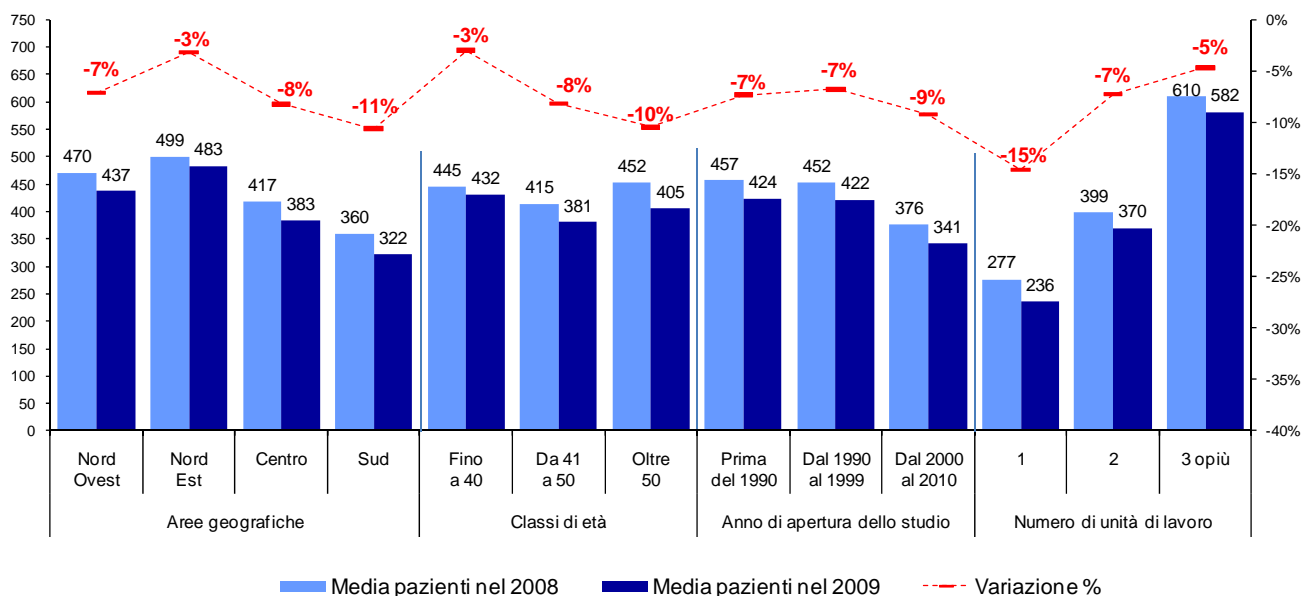


### Tavola 2

Questa eterogeneità tra i diversi studi dentistici consente di effettuare alcune valutazioni non legate essenzialmente alla crisi economica, ma anche alla capacità imprenditoriale delle singole strutture odontoiatriche di reagire - o perlomeno resistere - in un settore che, inserendosi nel più ampio comparto della salute, avrebbe dovuto risentire dei fenomeni esterni in forma mitigata.

Risulta quindi interessante valutare le performance complessive analizzando i trend secondo diversi parametri di segmentazione, alcuni di tipo demografico ed altri connessi alle caratteristiche delle strutture odontoiatriche, presentati nel grafico 3.

### Andamento pazienti per tipo di studi dentistici



### Tavola 3

Si noti come sia soprattutto il Nord Est (Triveneto ed Emilia Romagna) ad avere un numero medio di pazienti per struttura più alto, mentre nel Sud tale media si riduce di un terzo. È altresì evidente che, da un punto di vista geografico, il Sud non solo patisce un numero medio di pazienti inferiore, ma fa riscontrare la riduzione maggiore con un -11%.

Il fattore anagrafico risulta di importanza basilare nelle tendenze complessive, si noti infatti come, con il progredire dell'età del dentista titolare del centro, aumenti di gran lunga la recessione, che dal -3% dei più giovani giunge ad un -10% per gli over 50.

Si tenga conto che l'età media dei dentisti italiani, titolari di studio, si aggira intorno ai 45 anni e che la percentuale di coloro che ne hanno più di 50 è intorno al 30%, parliamo di oltre 15.000 dentisti.

Naturalmente tutto ciò apre un interessante valutazione in merito alle problematiche e agli scenari che si potrebbero verificare qualora la situazione congiunturale dovesse perdurare e in merito all'orientamento allo sviluppo degli studi dei dentisti più anziani, che nonostante possano contare su un numero maggiore di pazienti paiono i più penalizzati – o pessimisti - nei trend.

Ebbene, questo apparente minor orientamento a fidelizzare i propri pazienti, e probabilmente a cercarne di nuovi, fa presupporre una bassa capacità di marketing della struttura e una maggior vulnerabilità alle turbolenze di mercato.

Al contrario, relativamente all'anno di apertura delle cliniche si osserva un andamento leggermente peggiore per quelle aperte negli ultimi 10 anni, peraltro con un numero medio di pazienti decisamente inferiore alle strutture più vecchie.

A proposito di orientamento imprenditoriale dell'attività, non può sfuggire all'analisi la grande eterogeneità di tendenza delle strutture in funzione della taglia dimensionale. Mentre è infatti abbastanza normale che negli studi dentistici dotati di una sola poltrona il numero di pazienti medio sia circa la metà di chi possiede strutture con almeno tre unità operative, ha una forte valenza strategica il dato di tendenza in funzione della grandezza del centro.

Si noti, infatti, come negli ambulatori con almeno tre poltrone la riduzione di pazienti sia assolutamente contenuta ad un terzo rispetto agli studi con un solo "riunito": -5% contro -15% delle strutture più piccole.

È quindi chiaro come la micro impresa, così come in moltissimi ambiti industriali e di servizi, soffra maggiormente la situazione congiunturale poiché, per mentalità e risorse, non è in grado di affrontare le situazioni che inevitabilmente tendono a generare pressioni competitive.

### MENO PROTESI PER I LABORATORI

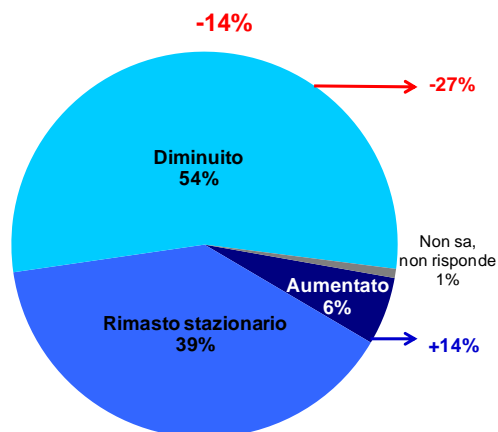
La stessa situazione di maggior sofferenza per le strutture più piccole è stata osservata nei laboratori odontotecnici. L'ultima ricerca Key-Stone su un campione di oltre 650 tecnici protesisti - citata in apertura - ha infatti dimostrato la forte perdita nella produzione di protesi dentarie da parte del comparto, calcolata in un -14%.

Anche in questo caso il fenomeno non è diffuso in tutte le strutture produttive, il grafico 4 mostra infatti come poco meno del 40% abbia dichiarato l'attività come stazionaria e un piccolo 6% in aumento (questi in particolare dichiarano un aumento medio del 14%).

Ma il fenomeno più evidente è l'enorme perdita di fatturato da parte di oltre metà degli odontotecnici, una riduzione quasi sempre a due cifre con una media del -27% tra chi dichiara il calo.

Tutto ciò ha determinato la riduzione di fatturato del 14% medio di cui si è anticipato precedentemente: quasi tre volte la perdita del prodotto interno lordo in Italia.

Andamento complessivo dei ricavi  
Laboratori odontotecnici



Una vera debacle per dentiere, ponti e corone quindi, ma anche un forte scossone ad una categoria di artigiani come quella degli odontotecnici, da anni spesso schiacciata tra l'ipertrofia del sistema e quindi dalla frammentazione (con oltre 12.000 laboratori che stanno comunque progressivamente diminuendo) e una grande dipendenza economica dai clienti dentisti, a causa di una forte concentrazione della clientela, dovuta al fatto che ogni laboratorio serve mediamente 5 studi dentistici ma il sistema ne ha di fatto a disposizione soltanto tre (abbiamo infatti circa 36.000 studi dentistici e 12.000 laboratori)

A questo proposito si osservino dalla fonte ADDE (Associazione dei distributori dentali europei) le medie in altri Paesi, che consentono di valutare la bassa numerosità di clienti per i laboratori italiani. Solo in Germania tali medie sono inferiori a causa del basso numero medio di dentisti per laboratorio. Ma in questo paese, che conta oltre il 36% in più di abitanti dell'Italia, un PIL che è più doppio del nostro e un mercato della protesi è straordinariamente sviluppato, misurando circa 3 volte quello italiano.

PAESE	DENTISTI	STUDI	LABORATORI	Media dentisti per laboratorio	Media studi per laboratorio
GERMANIA	65.900	45.900	19.800	3,3	2,3
SPAGNA	24.000	18.300	5.000	4,8	3,7
FRANCIA	40.968	25.000	4.500	9,1	5,6
GRECIA	13.000	11.000	2.750	4,7	4,0
ITALIA	54.200	36.400	13.000	4,2	2,8
UK	28.000	12.000	2.450	11,4	4,9

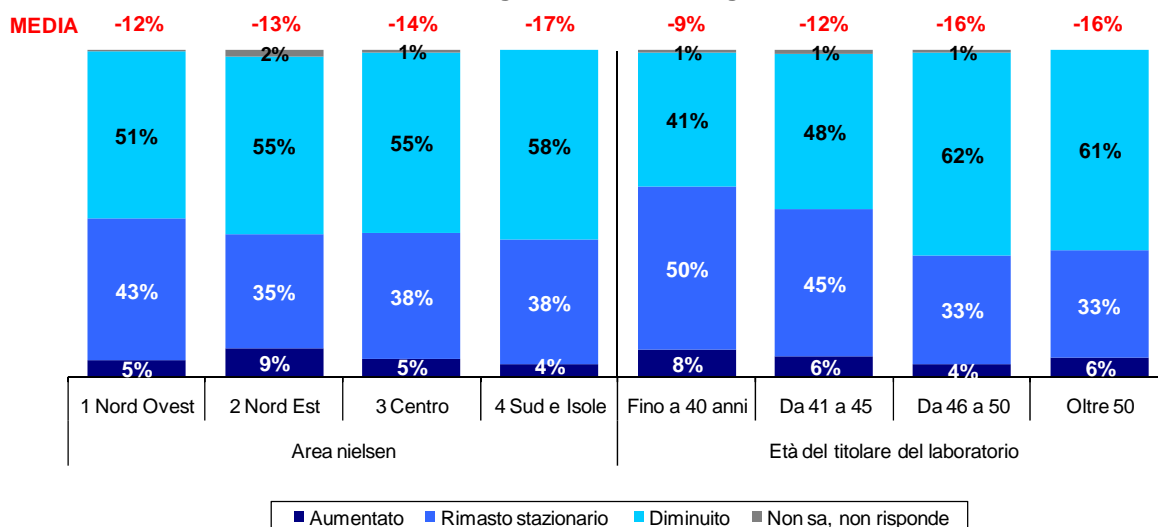
Tavola 5

Tornando alle tendenze dei laboratori per ciò che concerne i ricavi, osserviamo nuovamente il fenomeno secondo alcuni parametri di segmentazione. Contrariamente a quanto indicato per i dentisti, gli odontotecnici non presentano performance significativamente differenti rispetto all'età, ma è la dimensione e l'organizzazione della struttura produttiva a condizionare le sorti del laboratorio.

In questo caso, nel grafico abbiamo voluto presentare anche la ripartizione tra i diversi andamenti (diminuzione, stabile ed aumento) e non solo la percentuale media, in quanto il dato di riduzione medio tra chi perde fatturato è talmente elevato da determinare possibili cambiamenti radicali dell'attività, dalla chiusura o ridimensionamento all'aggregazione con altri laboratori.

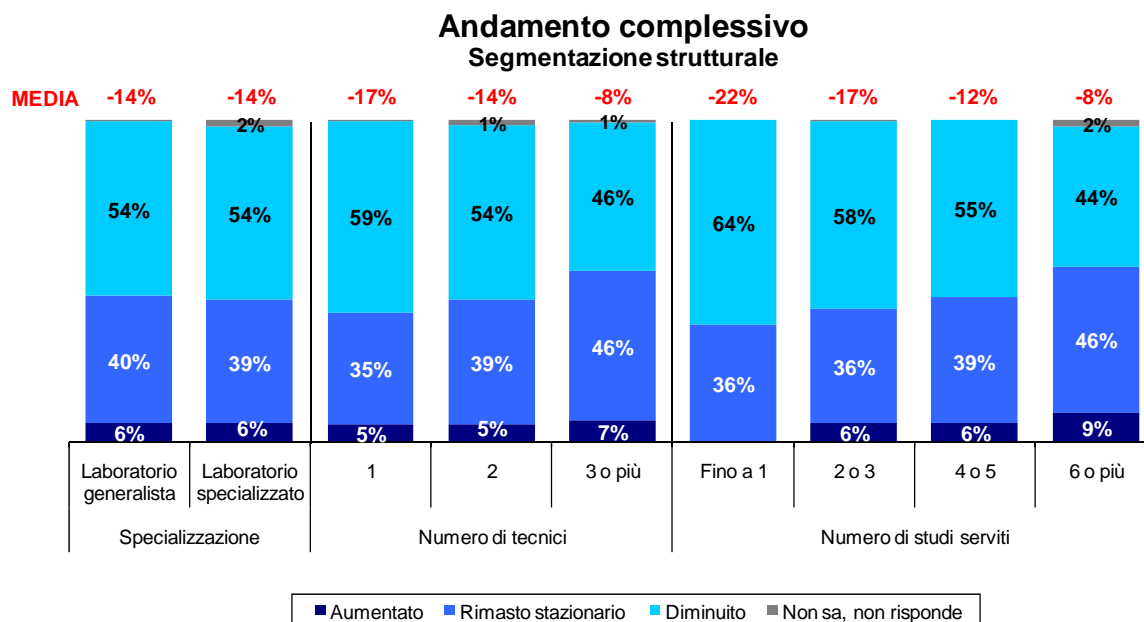
Tavola 6

### Andamento complessivo Segmentazione demografica



I grafici dal 6 e 7 presentano quindi la tendenza media e la ripartizione dell'andamento per diversi segmenti.

La segmentazione demografica offre una visione simile a quella degli studi dentistici, con un calo molto più marcato nel Sud e con una straordinaria progressione delle performance negative per i meno giovani.



#### Tavola 7

Attraverso la segmentazione strutturale si ottiene la straordinaria differenza di performance tra i laboratori di differenti dimensioni, con un picco negativo del -17% per quelli composti da un solo addetto. Occorre considerare che il laboratorio odontotecnico è in molti casi un'attività artigianale ma con una componente imprenditoriale non trascurabile, dovuta agli investimenti in attrezzatura. E sono proprio i laboratori di taglia dimensionale inferiore e meno attrezzati a patire maggiormente, in questi casi, infatti, si è misurato un picco di -22% per chi serve un solo studio dentistico.

Resistono invece i laboratori più evoluti, attrezzati con recenti tecnologie informatiche, come gli scanner per le nuove modalità di produzione cosiddetta "Cad-Cam" che utilizzano la tecnologia 3D per la progettazione e produzione di protesi, hanno retto alla crisi, evidenziando un calo minimo del -4%.

In conclusione, è quindi possibile che una certa forma mentale, di maggior arretratezza manageriale e tecnologica – ma anche una sorta di rassegnazione psicologica - possa condizionare le generazioni più anziane, che vedono progressivamente calare il proprio business, quasi per consunzione.

Si è così accentuato il fenomeno della chiusura dei laboratori odontotecnici, che – sempre secondo la fonte europea ADDE – in Italia sono calati del 10% in pochi anni.

D'altro canto, si intravedono davvero poche possibilità di sopravvivenza per quelle micro aziende che continuano ad operare in solitudine, senza trovare forme di aggregazione o associazionismo di impresa che consenta loro di fare un vero salto di qualità, in direzione di una maggior imprenditorialità dell'attività e della corretta legittimazione sociale del proprio ruolo.

## LA PRIMA RECESSIONE DEL MERCATO DENTALE

La filiera del dentale inizia dalla domanda di prestazioni, che a loro volta determinano lavorazioni e consumi di prodotti che vanno a costituire un mercato complessivo di circa 1,2 miliardi di Euro.

I dati del mercato dentale italiano, inteso come prodotti di consumo e attrezzature ad uso professionale, ha sempre avuto trend di crescita importanti, come si osserva nel grafico 8 tratto dal nuovo studio di settore UNIDI, curato da Key-Stone e ancora in fase di definizione.

Uno sviluppo costante rispetto al quale non si è mai osservato un andamento involutivo, neppure nel 1992 quando per la prima volta dal dopoguerra il Paese ebbe la sua più importante crisi recessiva.

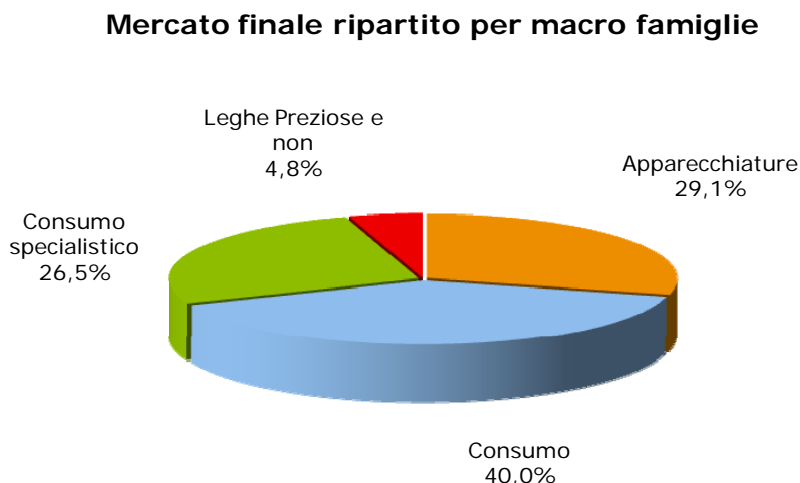
Il trend medio di crescita negli ultimi 5 anni dal 2004 al 2008 si attesta oltre il 5%, anche se nel 2008 si è cominciato ad osservare un rallentamento nello sviluppo.

**Tavola 8**



Il mercato dentale può essere suddiviso in macro settori, relativamente alle attrezzature e al consumo (precisiamo che per consumo specialistico si intende l'implantologia e l'ortodonzia).

**Tavola 9**



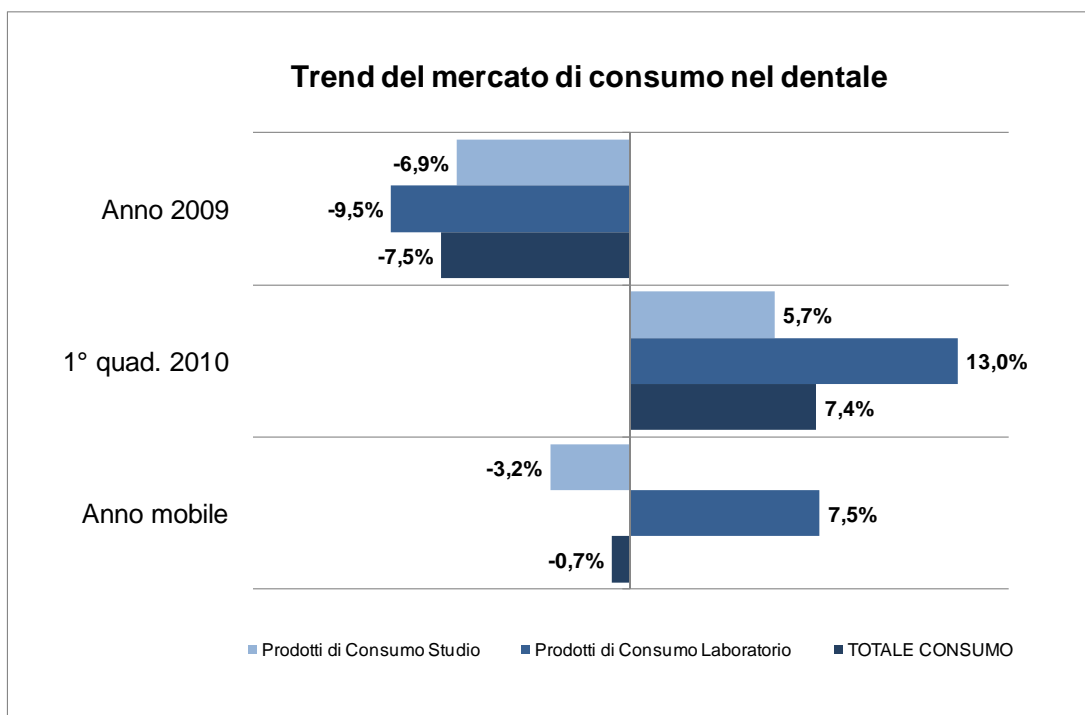
La tavola 9 presenta appunto tali ripartizioni, e sono in particolare i prodotti di consumo a risentire in modo diretto dell'andamento degli accessi dei pazienti e della produzione protesica.

Per ciò che concerne le attrezzature le variabili in gioco, oltre alla disponibilità finanziaria e ai trend di lavoro, sono anche il clima di fiducia da un lato e l'innovazione tecnologica dall'altro.

Per quanto riguarda le leghe, in particolare quelle preziose, l'elemento condizionante il mercato è quello valutario e della valorizzazione dei metalli.

È quindi sul consumo che occorre concentrare l'attenzione per valutare l'impatto della crisi e della conseguente riduzione di pazienti e produzioni protesiche.

Così come indicato nella prima parte della Tavola 10 - relativa ai trend 2009 - si evidenzia come l'anno scorso per la prima volta in assoluto il dentale sia andato in recessione.



#### Tavola 10

Il meno 6,9% sul consumo dello studio dentistico risulta essere perfettamente in linea con la riduzione di pazienti degli studi.

Il calo del laboratorio, che sfiora il 10%, è dovuto alla diminuzione dell'attività produttiva ed è solo in parte mitigato dall'offerta dell'industria, poiché nei laboratori si usano prodotti sempre più evoluti che di conseguenza hanno un valore e un costo maggiori.

Infine, l'analisi ponderata porta ad un calo medio del 7,5% del giro d'affari del comparto industriale e distributivo nel mercato domestico.

Su un altro fronte - attraverso il sistema Flash Analysis di Key-Stone - si è misurata una riduzione solo più contenuta dell'implantologia, che è scesa intorno al 4,5%.

Ma la situazione recessiva, che è stata analizzata mensilmente, ha cominciato a ridursi a partire dagli ultimi mesi 2009 e, in particolare, questo primo quadrimestre appare del tutto positivo.

La cumulata fino ad aprile mostra infatti un +7,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, che fu però uno dei momenti più critici di tutto l'esercizio.

Per questo è utile valutare le tendenze in modo strutturale, considerando gli ultimi 12 mesi rispetto ai 12 precedenti, attraverso il cosiddetto "anno mobile".

Questo tipo di analisi consente di osservare un dato tendenziale complessivo del -0,7%. Ciò significa che ancora non si sono recuperati i valori del 2008, se non per i prodotti da laboratorio che però presentava già un ristagno rispetto al 2007.

Tutti questi dati fanno ben sperare rispetto ad un recupero strutturale del mercato, ma molte sono le aziende che continuano a subire le conseguenze di un esercizio che, a fianco di problematiche economiche legate ai ricavi, hanno dovuto subire una situazione finanziaria e di amministrazione del credito molto complessa, spesso con una riduzione delle risorse non rimpiazzabili in tempi brevi. Col conseguente rischio di non essere pienamente adeguati ad un'eventuale ripresa della domanda.

Ma il vero problema rimane la scarsità di pazienti, c'è da sperare che insieme al recupero del mercato dell'industria e della distribuzione, i cittadini possano nuovamente dedicarsi alla cura del proprio sorriso e, soprattutto, della loro salute.

Stupisce, comunque, l'eterogeneità delle performance degli studi odontoiatrici, chiaro segno che a fianco dell'indubbia crisi, non tutti i dentisti e gli odontotecnici hanno saputo riorganizzare in modo efficace l'offerta, segno di un scarso orientamento imprenditoriale soprattutto da parte dei più anziani e delle micro strutture.

Analisi dei dati a cura di Roberto Rosso  
Presidente Key-Stone  
[www.key-stone.it](http://www.key-stone.it)

Per maggiori informazioni:  
[ufficiostampa@key-stone.it](mailto:ufficiostampa@key-stone.it)