



CNA SNO

ANALISI SUI DATI DELLA RICERCA DI KEY STONE SUL SETTORE DENTALE

Condividiamo con i colleghi odontotecnici alcune riflessioni scaturite dalla lettura dei dati dell'ultima ricerca di Key Stone sulla situazione del settore dentale da cui emergono le difficoltà di un settore odontotecnico schiacciato tra il continuo calo del numero dei pazienti, la riorganizzazione degli studi odontoiatrici e il prepotente sviluppo delle tecnologie. Siamo in grado, strutturati come oggi, di far fronte alle nuove richieste del mercato?

I dati forniti nel comunicato stampa di Key Stone ([vedi](#)), seppur non molto rappresentativi riguardo al numero di laboratori odontotecnici presi in esame (circa il 5% del totale), fa comunque notare una situazione che ormai da alcuni anni stiamo denunciando come CNA SNO sia nelle sedi istituzionali deputate, sia a livello territoriale fra i nostri associati.

Accesso pazienti negli studi odontoiatrici	- 4,3% nel 2010
Giro d'affari dei laboratori odontotecnici	- 14% nel 2010
Vendita prodotti e attrezzature uso dentale	+ 7,4% nel 2010

Se da un lato **diminuiscono gli accessi dei pazienti presso gli studi odontoiatrici privati, -4.3%** nel 2010 che porta a circa **5.000.000 di accessi in meno dal 2008 alla fine del 2010**, dall'altro la nostra categoria denuncia una **flessione di oltre il 25% in tre anni, del 14% solo nel 2010 di produzione di protesi**, conseguenza anche della diminuzione di accessi presso gli studi dentistici.

Il calo è registrato **in almeno il 56% dei nostri laboratori**, mediamente **più nelle strutture piccole**, ed è più evidente al Sud.

Nonostante però la crisi sia ben evidente, nell'analisi dei numeri dichiarati dalla ricerca Key Stone, risulta che **il mercato dei prodotti e delle attrezzature cresce del 7.4%**.

Meno accessi, meno produzione di protesi, minore fatturato globale, eppure aumentano le spese per attrezzature e macchinari; si assiste perciò,

inevitabilmente a un disallineamento tra l'andamento dei Ricavi e quello del Reddito.

A tutto ciò possiamo dare una spiegazione con il visibile aumento dei costi diretti delle imprese odontotecniche (anche per effetto dell'esternalizzazione di alcune processi produttivi) che hanno comportato un aumento dei volumi senza effetti positivi sui margini.

L'innovazione tecnologica e la rincorsa sia degli studi odontoiatri, che dei laboratori odontotecnici ai nuovi sistemi che stanno rivoluzionando alcune metodiche sia diagnostiche, terapeutiche, che di produzione di dispositivi medici su misura hanno portato alla conseguenza di cui sopra detto; ovvero **maggiori spese a fronte di una quasi totale assenza di margini positivi.**

Nei laboratori odontotecnici si registra **un incremento del 37% di elementi prodotti con metodiche CAD** che porta ormai la **produzione della protesi fissa con metodica CAD -CAM al 20%.**

Queste sistematiche, se è vero che da un lato ci permettono di lavorare materiali maggiormente estetici e funzionali, sempre più richiesti dai dentisti e dai loro pazienti, dall'altro **umentano i costi fissi di gestione e quelli di produzione a fronte di prezzi di vendita dei dispositivi medici su misura rimasti invariati** da qualche tempo. Si consideri inoltre come negli ultimi anni siano aumentati notevolmente anche i costi indiretti e i costi diretti (materia prima) per le nostre imprese.

Ci troviamo perciò di fronte ad un cambiamento radicale, già ampiamente da noi annunciato, del modo di gestire le nostre imprese odontotecniche, che deve essere capito in fretta e altrettanto in fretta attuato.

La tecnologia CAD CAM è fonte di progresso ma anche di regresso, se non gestita in maniera corretta, ed è comunque un fenomeno, anche nel nostro settore, inevitabile e inarrestabile, seppure maggiormente oneroso nella produzione dei dispositivi medici su misura.

Scanner, Software CAD, macchine a controllo numerico CAM, Prototipazione Rapida e altro, hanno costi elevati ed eccessivi rispetto ai settori produttivi nei quali sono da molti anni già impiegati con successo, e tutti gli strumenti hanno volutamente degli utilizzi specifici per specifiche discipline e processi.

Basti pensare ai software CAD e agli innumerevoli plug-in e relase a pagamento che sono rilasciati a go-go, oppure alle costose royalty annuali di alcuni dei più noti software, oppure ai software free che però sono garantiti se la produzione è eseguita in particolari strutture idonee che conoscono i parametri di tolleranza di quella particolare lavorazione, ai numerosi programmatori che si sono buttati nell'elaborazione dei software per il settore dentale, agli spot commerciali delle

case produttrici di una sicura garanzia di successo e di massima redditività nell'utilizzo di questi sistemi anche per chi non sa fare l'odontotecnico ecc.

Non di meno si deve considerare che le macchine a controllo numerico per essere redditizie al massimo devono lavorare in continuo o quasi.

Sappiamo però, anche che **la produzione CAD CAM è destinata ad aumentare velocemente** perché la richiesta di qualità, variabilità e versatilità del prodotto secondo le esigenze cliniche richieste, e contenimento dei costi, è pressante e continua.

Perciò le nostre imprese sono costrette nel breve periodo ad adeguarsi alla richiesta del mercato.

Ma le domande che ci dobbiamo porre sono le seguenti:

possono le nostre micro imprese formate da 1,8 addetto per impresa, che operano in laboratori con una superficie media lavorativa di 45 mq, che lavorano al 50% in monocommittenza (chi lavora per più medici ha il 45% del proprio fatturato che deriva dal committente principale), reggere l'impatto ?

Siamo in grado con queste dimensioni d'impresa di adeguarci alla tecnologia pressante, diminuendo i costi di produzione, e mantenendo perlomeno inalterato il nostro standard qualitativo di vita?

Queste sono le domande che ci dobbiamo porre, e dobbiamo osservare attentamente il cambiamento in atto nel nostro settore.

Prima c'erano piccoli studi, spesso con annesso laboratorio che lavorava in monocommittenza con quel medico, e si era costretti spesso a un surplus di lavoro nei periodi canonici delle feste natalizie e pasquali e per il periodo che precedeva le ferie.

Adesso anche negli studi piccoli, lavorano più medici che si sono specializzati in più branche dell'odontoiatria; molti studi si sono associati; altri si stanno trasformando in strutture sanitarie più o meno complesse. Nascono catene in franchising di studi dentistici eccetera.

Ci viene sempre più richiesta la buona qualità e la sempre più ampia versatilità di professionalità e adeguamento tecnologico, con tempi di lavoro sempre più

ristretti al miglior prezzo possibile, e noi inevitabilmente soffriamo il sistema, perché non siamo preparati alla gestione del sistema stesso.

Esiste un solo modo secondo noi per adeguarsi a reggere il confronto con il mercato che è già cambiato, ed è quello di trasformare le nostre micro imprese in più reti d'impresa per abbassare i costi di gestione, per adeguarsi alla tecnologia che incombe sul mercato, per dare la qualità e il servizio, per avere un forte potere contrattuale sull'acquisto delle attrezzature e dei prodotti, e per dettare i prezzi dei dispositivi medici su misura.

Questa è la sola condizione che ci permetta di aggredire la crisi, per stare sul mercato e per reggere l'impatto dello stesso.

Nello stesso tempo sappiamo anche che **la nostra cultura professionale è ben lontana dal concetto del raggruppamento**, in alcune città e regioni più che in altre, ma dobbiamo anche renderci conto che i tempi di una volta nei quali si sono formati la maggior parte dei tecnici titolari d'impresе odontotecniche (fra i 45 e i 55 anni di età) non tornano più perché quel mercato non esiste più.

E' in atto un livellamento e un riallineamento di tutti i settori produttivi, e il nostro non sfugge certo a questa legge di mercato globale.

Per questo CNA si è mossa e si sta muovendo sul territorio per assistere e per istruire le imprese che sentono la necessità di cambiare il loro status d'impresa e che vogliono intraprendere un percorso di formazione di rete d'impresa. Ci auguriamo che chiunque, a prescindere dalle proprie convinzioni, legga questo commento sull'analisi fatta da Key Stone, abbia un momento di riflessione e provi a capire dove e come sta andando il mercato del dentale.

Abbiamo più volte negli anni passati, quando il fenomeno era ancora marginale, esternato ai tavoli del dentale di volta in volta istituiti, le nostre convinzioni e messo in campo il nostro contributo d'idee per affrontare e tentare di risolvere il problema nell'interesse comune degli operatori della filiera del dentale e soprattutto **nell'interesse primario della tutela della salute del cittadino soprattutto quando come nel nostro caso, il cittadino è utilizzatore di un dispositivo medico su misura da noi imprese odontotecniche prodotto.**