

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

M&A studi dentistici: i vantaggi

di Riccardo Conti di MpO & Partners



Lorenzo Caltaneo, Commercialista, Golf Club Carimate, Como. Martedì ore 10:48.

“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:
Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.

Così come accade per le aziende, anche gli studi dentistici sono spesso coinvolti in operazioni di fusione e acquisizione (c.d. operazioni di M&A). Tipicamente, queste operazioni hanno due possibili finalità: la semplice **cessione o acquisizione di uno studio**, oppure **la realizzazione di un processo aggregativo**.

Le prime fanno riferimento a situazioni in cui il dentista, per diverse motivazioni, decide di abbandonare la professione e quindi di cedere il proprio studio ad un collega, che subentrerà dietro il pagamento di un corrispettivo. La cessione può riguardare poi l'intera struttura (comprensiva delle attrezzature dei contratti in essere, ecc.) o limitarsi alla sola paziente (cessione del pacchetto pazienti). In entrambi i casi il cedente svolgerà esclusivamente un'opera di graduale presentazione/canalizzazione della clientela per un periodo di circa 12 mesi.

Un progetto di aggregazione si caratterizza invece per l'inserimento di uno studio (aggregato) all'interno di un altro studio di dimensioni più grandi (aggregante). In questo caso, il professionista uscente non cesserà la sua attività professionale/sanitaria ma la continuerà al fianco del professionista aggregante, nei confronti della paziente sia sua sia condivisa.

Negli ultimi anni si è assistito ad un incremento delle operazioni M&A di studi dentistici, principalmente in risposta al mutamento che ha interessato e sta interessando il contesto in cui operano. I fenomeni alla base di questo mutamento sono principalmente due: l'aumento dell'età media dei professionisti e l'imprenditorializzazione del settore.

Aumento dell'età media dei dentisti.

Stando ai dati riportati dalla rivista Dental Tribune, ad ottobre 2020 il numero di dentisti over

65 è salito a circa diecimila, evidenziando sempre più la tendenza all'invecchiamento degli operatori di questo settore. Occorre ricordare che l'attività odontoiatrica si caratterizza per il continuo sforzo fisico che questa professione richiede, il quale si aggrava con l'avanzare dell'età. Per fare un esempio, l'utilizzo di particolari attrezzature come microscopi e occhiali ingranditori, sebbene permetta un campo visivo migliore, sottopone continuamente la vista a notevoli affaticamenti.

Una delle conseguenze di questo aumento dell'età media dei dentisti è l'intensificarsi del **problema del passaggio generazionale**: non è agevole individuare un soggetto che possieda sia le competenze tecnico/professionali sia le caratteristiche personali, reputazionali ed umane che permettano il trasferimento del rapporto fiduciario esistente con i pazienti, soprattutto nel caso degli studi mono-professionali. Qualora non si sia individuato un successore, lo studio cesserà nel momento in cui il dentista deciderà di andare in pensione.

Le operazioni M&A di studi dentistici rappresentano una soluzione al problema del passaggio generazionale. Cedendo il proprio studio il professionista cedente potrà innanzitutto beneficiare del **vantaggio economico rappresentato dall'incasso del prezzo di cessione**, e anche favorire il mantenimento di dipendenti e collaboratori e la continuità della prestazione ai pazienti. Specularmente, **il professionista acquirente avrà modo di poter disporre fin da subito di clientela fidelizzata, staff, attrezzature e locali**. Inoltre, **avrà l'opportunità di apprendere tutto il know-how e l'esperienza accumulata negli anni dal professionista cedente**. Acquisendo uno studio dentistico l'acquirente può innescare una serie di dinamiche vincenti dal punto di vista economico. Infatti, vedrà **aumentare quantitativamente la propria base pazienti** con l'inserimento dei nuovi clienti entranti che confluiranno nella patientela già esistente, determinando in questo modo un **incremento del fatturato**. Ciò, conseguentemente, genererà un incremento dei servizi offerti, fornendo al professionista acquirente **nuove opportunità di crescita**. In ultimo, l'acquisizione di uno studio odontoiatrico permette di conseguire vantaggi di tipo strategico, rappresentati dalla **possibilità di aprire una nuova sede in una località diversa**, con un maggiore bacino di utenza di pazienti oppure, più semplicemente, dall'**opportunità di trasferimento della residenza del professionista acquirente** in una zona più conveniente a seconda delle proprie esigenze personali.

Continua a leggere qui: <https://mpopartners.com/articoli/ma-studi-dentistici-vantaggi/>