

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

M&A di studi dentistici: lo stato attuale del mercato

di **Giangiaco Buzzoni di MpO & Partners**



“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.*

In precedenti contributi si è trattato il tema della valutazione dello studio dentistico, in questa sede si vuole invece semplicemente **osservare il mercato delle operazioni M&A di studi dentistici** e darne un quadro di sintesi, soprattutto in merito a **come avvengono le cessioni di studi dentistici e a che prezzi questi sono mediamente ceduti**.

Innanzitutto, le operazioni di cessione di studi dentistici possono essere effettuate secondo **due diverse configurazioni, tra loro alternative: la cessione del solo pacchetto pazienti, oppure la cessione dell'intera struttura** (quindi comprensiva di attrezzature, dipendenti, immobile o contratto di locazione, ecc.).

Tendenzialmente, la cessione del pacchetto pazienti è preferita ogniqualevolta si è in presenza di un acquirente strutturato, con una sede nelle vicinanze dello studio target, e di un cedente con uno studio di piccole dimensioni, situato in una location non particolarmente rilevante e/o con attrezzature prossime al rinnovo.

Viceversa, la cessione dell'intera struttura è preferita qualora l'acquirente non possieda ancora un proprio studio (es. dentista che opera in qualità di collaboratore presso studi di colleghi) oppure sia intenzionato ad aprire una nuova sede in una località di interesse oppure ancora che per necessità personali debba trasferirsi. Sono maggiormente richiesti studi con ottime location (piano terra, con vetrine, all'interno di centri commerciali, ecc.), staff autonomo, ed attrezzature di ultima generazione.

La scelta per una cessione di sola pazienteela o dell'intera struttura non preclude in ogni caso **la possibilità che il cedente continui ad esercitare la professione** presso l'acquirente o anche in altre strutture (nei limiti del patto di non concorrenza).

A queste due differenti tipologie di operazione sono associati prezzi di cessione differenti, in particolare:

- **nell'ipotesi di cessione della sola paziente, nel mercato si osservano multipli del fatturato compresi tra 0,5 e 0,8 volte il fatturato** (quindi per un fatturato di 100k€, prezzi compresi tra 50k€ e 80k€). A ciò si aggiunge, lato cedente, l'importo relativo alla liquidazione delle attrezzature e degli altri beni dello studio.
- **nell'ipotesi di cessione dell'intera struttura, nel mercato si osservano multipli del fatturato compresi tra 0,8 e 1,1 volte il fatturato** (quindi per un fatturato di 100k€, prezzi compresi tra 80k€ e 110k€).

Questi prezzi sono normalmente **pagati entro un orizzonte temporale di 1-4 anni** e quasi sempre sulla base di **clausole che prevedono l'aggiustamento del prezzo in relazione all'entità dei pazienti effettivamente trasferiti**. Inoltre, è sempre richiesto al cedente un **periodo di affiancamento di 12/24 mesi** al fine di canalizzare la paziente e trasferire il rapporto fiduciario all'acquirente. Infine, si riferiscono all'acquisizione di uno studio nella sua totalità e non a frazioni del suo capitale.

La collocazione di un particolare studio all'interno dei range sopra descritti dipende da una molteplicità di fattori, continua a leggere qui:
<https://mpopartners.com/articoli/ma-studi-dentistici-stato-attuale-mercato/>