

*Medici, odontoiatri e dentisti riducono spese di avviamento. Guadagni in base al business sviluppato*

## **I professionisti vanno in franchising**

*Cresce il numero di chi lavora in una catena di servizi*

**DI LUIGI DELL'OLIO**

**M**edici, odontoiatri e dentisti che scelgono di lavorare in una catena di servizi piuttosto che creare un piccolo studio privato. Anche in Italia cominciano a fare capitolino, da parte di professionisti del settore, le prime reti in franchising, spinti dal desiderio di reggere la concorrenza con spalle più robuste, puntando sull'appoggio in termini di spazi e strutture. Una scelta che consente di ridurre le spese di avviamento dell'attività e guadagnare in maniera proporzionale al business sviluppato. A patto di saper rinunciare all'individualità tipica di queste professioni, privilegiando il lavoro in team e la capacità di integrarsi nelle strategie decise su base nazionale.

### ■ Professionisti della salute

Le catene di professionisti che operano in franchising sono una realtà da tempo diffusa in molti paesi occidentali, quelli anglosassoni e iberici su tutti. Architetti, ingegneri, medici spesso creano piccoli team e si affiliano a grandi catene nazionali e internazionali per proporre servizi standardizzati e con marchi conosciuti dal grande pubblico. Non altrettanto avviene in Italia, dove solo da poco hanno cominciato a operare professionisti nei settori della salute e della bellezza.

Dalla Spagna è arrivata da qualche mese Vital Dent, catena specializzata nella cura odontoiatrica. Dentisti e odontoiatri i professionisti coinvolti negli studi, a fianco di imprenditori che si affiliano investendo in proprio. «Per i professionisti coinvolti nel progetto», spiega Fabrizio Lambertini, amministratore di Vital Dent Italia, «si aprono due possibilità: o investire capitale alla stregua degli imprenditori oppure operare attraverso contratti di prestazione d'opera, svolgendo la stessa attività proposta nei singoli studi». Con qualche differenza sostanziale. I professionisti della salute non devono occuparsi della parte legata alla scelta delle strumentazioni, delle apparecchiature mediche e alla ricerca di clienti. «Si limitano», prosegue Lambertini, «a prestare la propria professionalità al servizio della rete, avvantaggiandosi di un brand conosciuto dal largo pubblico, di politiche di comunicazione e promozione decise a livello centrale».

La scelta di rinunciare all'attività in proprio in favore dell'affiliazione presenta dei pro e dei contro: da una parte il professionista rinuncia ad avere un proprio portafoglio di clienti; dall'altra è sollevato dalle incombenze gestionali dello studio. Quanto al capitolo compensi, non vi sono profonde differenze rispetto all'atti-

attività tradizionale con un proprio studio: la retribuzione è proporzionale al giro d'affari generato. Dentisti e odontoiatri possono scegliere questa strada anche nella forma di lavoro part-time: prestano la loro attività per uno o due giorni la settimana, riservando la parte restante del tempo all'attività in proprio.

Nello stesso settore opera anche la rete di franchising Odon-tocard, con la divisione «Smile factory», specializzata in cure odontoiatriche non cruenta (in particolare le procedure di sbiancamento dentale). «In Italia», osserva l'amministratore Giuseppe Citriniti, «si stanno aprendo nuove possibilità per dentisti e odontoiatri che vogliono operare nel settore dell'estetica dentaria. I professionisti vengono scelti non solo in base alle loro capacità professionali, nello specifico settore di competenze, ma anche per l'abilità nell'integrarsi in standard e strategie adottate dalla rete di franchising che opera su scala internazionale». (riproduzione riservata)

---

## **I pro e i contro**

---

### **Professionisti della salute**

Medici  
Odontoiatri  
Odontotecnici

---

#### **Vantaggi rispetto all'attività tradizionale**

- Il professionista è dispensato dalle incombenze gestionali, dagli impegni amministrativi;
- Non rischia il proprio capitale
- Beneficia di un brand conosciuto

---

#### **Svantaggi rispetto all'attività tradizionale**

- Autonomia ridotta, impegno a conformarsi alle strategie decise su scala nazionale, difficoltà nel creare un proprio portafoglio di clienti

---

#### **Qualità necessarie per il lavoro in franchising**

- Propensione al lavoro in team
- Capacità di esplorare nuove nicchie di mercato rispetto a quelle tradizionali nel mercato della salute