



DENTAL STRATEGIST

• BUSINESS ADVISORY •

Valutazione dello Studio dentistico

Report emesso da Medical Strategist S.r.l.
Medical Strategist S.r.l.
Codice Fiscale 13055970019

Report emesso il 12/11/2024

INDICE

1. Ruolo dell'esperto in fase di cessione
2. Approccio metodologico
3. Metodi di valutazione
4. Breve disamina del mercato
5. Dati alla base della valutazione
6. Metodo di valutazione adottato
7. Valutazione semplificata

RUOLO DELL'ESPERTO IN FASE DI VALUTAZIONE E CESSIONE

L'esperto deve individuare le finalità per le quali la valutazione stessa è stata richiesta e - in conseguenza - scegliere, tra le diverse soluzioni metodologiche di valutazione, quella che meglio delle altre consenta di raggiungere lo scopo della stima ed, in particolare, la tutela degli interessi coinvolti nell'operazione, nonché quella che meglio si adatti alla realtà specifica dell'azienda oggetto di valutazione.

La miglior dottrina è concorde nel ritenere che i principi, che devono guidare la valutazione del capitale economico di qualsivoglia azienda/studio professionale, siano quelli della:

■ **razionalità:** la stima deve essere costruita in base ad uno schema logico, chiaramente esplicitato, con passaggi condivisibili e valori che presentino un elevato grado di credibilità;

■ **generalità:** la valutazione del capitale economico deve considerare l'azienda in sé, prescindendo dalle caratteristiche delle parti intervenienti nella negoziazione, dalla loro forza contrattuale, dalla loro differente natura o da differenti interessi e prospettive;

■ **obiettività:** la valutazione deve fare riferimento il più possibile a grandezze obiettive, anziché stimate o presunte, delle quantità che alimentano le formule valutative;

■ **stabilità:** la valutazione deve fare riferimento a grandezze non provvisorie e mutabili nel tempo. In pratica, il perito estimatore nella scelta metodologica deve:

■ nell'ottica della continuità dell'esercizio dell'impresa, privilegiare criteri metodologici rigorosi che conducano ad una stima obiettiva ed imparziale;

■ trascurare quei criteri che determinano il valore dell'azienda in funzione delle scelte soggettive degli organi della società, quali particolari programmi di gestione, che essi intendano realizzare, od interessi specifici, che essi intendano perseguire.

Il valore finale a cui si perviene deve, pertanto, esser considerato nella sua accezione di valore generale, prescindendo dalla natura delle parti coinvolte nell'operazione, dalla forza contrattuale, dagli specifici interessi perseguiti e da eventuali negoziazioni.

Il processo di valutazione è, quindi, un processo razionale che porta a sintetizzare, nel giudizio di valore, gli apprezzamenti di tipo quantitativo e qualitativo circa le prospettive economiche dell'azienda/studio professionale nel contesto in cui opera.

APPROCCIO METODOLOGICO

Il presente report si basa sul questionario compilato e sulle informazioni rilasciate dal soggetto che ha compilato il questionario.
Si premette che, una rappresentazione di informazioni parziali o in parte non veritiere può condurre ad un differente risultato rispetto alla realtà e quindi ad una valutazione in tutto o in parte errata. Il grado di precisione della valutazione qui proposta dipende dall'attendibilità del set informativo fornito.

METODI DI VALUTAZIONE

In tema di valutazione d'azienda una necessaria premessa è costituita dalla definizione di alcuni concetti fondamentali, quale quello di "valore", nella sua duplice configurazione di «valore generale» e di «valore soggettivo», e di "prezzo".
Il valore generale è da intendersi come il valore che, in normali condizioni di mercato, può essere considerato congruo per il capitale di un'azienda/studio professionale, trascurando la natura delle parti, la loro forza contrattuale e gli specifici interessi ad eventuali negoziazioni.
Il valore soggettivo (che a sua volta può essere sia di cessione che di acquisizione) viene stimato nella prospettiva dell'utilità scaturente dall'acquisizione per una specifica parte.
Il prezzo riflette, infine, fenomeni di carattere contingente, in relazione allo stato della domanda e dell'offerta, alle motivazioni ed alla forza contrattuale delle parti interessate all'acquisizione.
La premessa risulta doverosa in quanto il valore di un'azienda/studio professionale non può essere considerato come un'entità assoluta ed univocamente determinabile, ma piuttosto come un valore relativo, subordinato all'obiettivo perseguito attraverso il procedimento di stima.
Il prezzo, benché appartenga ad una categoria logica differente dal valore, non è da considerare come un concetto autonomo da quest'ultimo, in quanto ogni prezzo dovrebbe trovare riscontro in un valore precedentemente determinato. La diversità fra valore e prezzo si rileva, oltre che dal punto di vista logico, anche da quello quantitativo, nel senso che raramente si riscontra un'eguaglianza fra i due.
Nel prezzo influiscono, infatti, numerose componenti soggettive, fra le quali si possono ricordare la forza contrattuale delle parti e le modalità di pagamento concordate.
Per la ricerca del valore generale, sia la dottrina che la pratica più accreditata hanno sviluppato nel tempo metodi valutativi di generale accettazione ed utilizzo, fermo restando il carattere peculiare di ogni stima.
Ai fini espositivi, possono essere individuate le seguenti macro categorie, a cui i diversi criteri, pur nelle loro rispettive specificità, possono essere ricondotti:

- Metodo Patrimoniale;
- Metodo Reddittuale;
- Metodo Misto Patrimoniale Reddittuale;
- Metodo Finanziario;
- Metodo dei multipli.

I Metodi Reddittuali e Finanziari vengono riuniti in un'unica classe, che si basa sul criterio dei flussi, mettendo in rilievo la contrapposizione con i Metodi Patrimoniali che, al contrario, si basano su grandezze "stock".

BREVE DISAMINA DEL MERCATO

Il «mercato» odontoiatrico in Italia può essere analizzato sotto diversi punti di vista ma, per quanto di interesse, ci concentriamo su quello dei pazienti e delle cure odontoiatriche in prima battuta per poi passare a quello delle transazioni di studi odontoiatrici.

Negli ultimi anni, l'odontoiatria italiana ha continuato a mostrare segnali di cambiamento evolutivo, influenzato da diversi fattori socio-economici e tecnologici. Complessivamente, il numero delle cure odontoiatriche e dei pazienti in cura ha registrato un incremento, anche se con alcune variazioni regionali e demografiche significative da regione a regione e con forti differenze tra aree metropolitane o meno.

I trend principali sono il progressivo invecchiamento della popolazione italiana e la crescente attenzione ad aspetti estetici delle cure, oltre a quelli meramente clinici ovviamente. Questi trend impattano modificando la richiesta di cure odontoiatriche, in particolare per trattamenti di quali ortodonzia invisibile, igiene dentale, sbiancamento, protesi e implantologia. Allo stesso tempo, anche la maggiore consapevolezza dell'importanza della salute orale ha spinto un numero crescente di persone a ricorrere a visite regolari e a trattamenti preventivi. L'aumento della domanda di trattamenti con contenuto estetico rilevante potrà sostenere una crescita dei ricavi per gli studi odontoiatrici in grado di intercettare tale esigenza. Tuttavia, le disparità socio-economiche, anche all'interno di aree economicamente non in crisi, giocano un ruolo significativo nell'accesso alle cure odontoiatriche.

Pertanto, il mercato non risulta certamente in crisi in termini generali, ma si sta assistendo ad una polarizzazione verso studi di dimensioni maggiori o in grado almeno di seguire in modo specializzato le varie branche odontoiatriche. Gli studi odontoiatrici devono però essere pronti ad adattarsi alle nuove esigenze e alle variazioni demografiche per cogliere appieno le opportunità di crescita offerte dal mercato.

Passando, invece, al «mercato» degli studi dentistici (in sede di acquisto o vendita) in Italia è caratterizzato da un crescente dinamismo, guidato da fattori come l'invecchiamento costante della popolazione dei dentisti e degli odontoiatri, e l'aumento della complessità nella gestione extra-clinica dello Studio. Chi intende cedere il proprio studio può, qualora strutturato in forme giuridiche adeguate, beneficiare di un contesto favorevole, grazie all'interesse di investitori istituzionali e reti di cliniche odontoiatriche che cercano di espandere la propria presenza sul territorio.

Tuttavia, per massimizzare il valore dello studio, è cruciale anticipare di almeno 3-5 anni il momento reale di cessione dello Studio, avere un'alta compliance amministrativa e normativa in genere, nonché disporre di informazioni precise e verificabili sul fronte del controllo di gestione. Sul fronte c.d. buy-side, ossia di chi desidera acquistare uno studio odontoiatrico, vanno considerati attentamente vari fattori chiave quali: la posizione geografica, la dimensione e la stabilità della clientela, e lo stato delle attrezzature.

L'acquisizione di uno studio, specialmente se ben avviato e in crescita, offre il vantaggio di entrare immediatamente in un rapporto consolidato con i pazienti, riducendo il rischio e accelerando il ritorno sull'investimento. È tuttavia altamente preferibile condurre una due diligence approfondita, valutando non solo i dati finanziari, ma anche la stabilità del team odontoiatrico e di staff (ASO, segreteria) e la qualità dei servizi offerti.

Negli ultimi cinque anni, se si escludono le transazioni tra familiari o parenti, la larga maggioranza di operazioni di acquisizione/vendita ha riguardato cessioni di studi condotti da uno o più odontoiatri a favore principalmente di «catene odontoiatriche» di varie dimensioni e struttura (alcune con la presenza soci anche odontoiatri/dentisti)

DATI ALLA BASE DELLA VALUTAZIONE

I dati forniti alla base della valutazione sintetica sono i seguenti.

Conto Economico

Ricavi delle vendite	230.443,00	236.658,00
Valore della produzione	230.663,00	237.287,00
Costi per materie prime	0,00	54.975,00
Costi per servizi	10.967,00	5.059,00
Costi per godimento beni di terzi	5.647,00	9.564,00
Costi personale dipendente	67.222,00	51.842,00
Ammortamenti e svalutazioni	1.528,00	2.264,00
Oneri diversi di gestione	78.963,00	43.381,00
Costi della produzione	167.331,00	167.085,00

Indici e Margini

Risultato Operativo	70.202,00	70.202,00
EBITDA	72.466,00	72.466,00
utile	70.202,00	70.202,00

METODO DI VALUTAZIONE ADOTTATO

Come anticipato, il presente report si basa sul questionario compilato e sulle informazioni rilasciate dal soggetto che ha compilato il questionario nonché sulle informazioni contenute negli ultimi bilanci d'esercizio depositati in Registro imprese. Si premette che una rappresentazione di informazioni parziali o in parte non veritiere può condurre ad un differente risultato rispetto alla realtà e quindi ad una valutazione in tutto o in parte errata.

Il grado di precisione della valutazione qui proposta dipende dalla completezza e precisione del set informativo fornito.

La valutazione dello Studio è stata svolta considerando come pienamente attendibili e completi i dati forniti, che non sono stati oggetto di revisione o di verifiche di dettaglio, vista la modalità semplificata richiesta per l'incarico.

La valutazione è effettuata alla data odierna con dati definitivi al 31.12.2023. La valutazione è effettuata per il 100% dello Studio.

La valutazione è stata condotta non considerando la liquidità bancaria-finanziaria dello Studio, eventuali crediti nonché eventuali debiti e con PFN (Posizione finanziaria netta) pari a zero. Tali valori, oltre a essere variabili anche nel corso dell'esercizio, dovranno essere determinati al momento di un'eventuale transazione e saranno sommati (se di saldo positivo) o sottratti (se di saldo negativo) al valore come determinato nel presente elaborato.

Una eventuale valutazione approfondita potrà essere richiesta in qualsiasi momento.

Infine, in virtù della scelta della c.d. "valutazione sintetica" (valutazione NON tramite perizia) non sono state considerate voci da "normalizzare", quali costi non strettamente inerenti l'attività professionale (ad es. i costi di omaggi, ristoranti, autovetture, etc.) nonché voci di costo figurativo quali locazione in caso di locali di proprietà o familiari non remunerati operativi in Studio che potrebbero ridurre o aumentare la redditività dello Studio.

Infine, per l'obiettivo di una valutazione sintetica si è sommato il valore della struttura fisica con il valore dell'avviamento economico.

NOTA BENE: La presente valutazione è assunta senza aver ricevuto il dato dell'eseguito clinico personale dell'odontoiatra titolare o degli associati in rapporto all'eseguito clinico complessivo dello Studio, tale dato può influenzare in modo rilevante la redditività stimata dello Studio stesso, ma richiede un approfondimento ed una verifica ulteriore in quanto non contenuto nella dichiarazione dei redditi

VALUTAZIONE SEMPLIFICATA

Valutazione della struttura fisica

È stata effettuata una valutazione del valore patrimoniale dei beni strumentali (valore di sostituzione e non al valore sul mercato dell'usato), dei lavori di ristrutturazione apportati allo studio effettuando una valutazione a corpo e non dettagliata e atomistica.

La componente patrimoniale viene determinata attraverso un valore parametrico applicato ai riuniti non considerando l'eventuale valore dell'immobile di proprietà; tale determinazione porta ad un valore della struttura fisica parametrica di circa 64.000 euro. Il valore rappresentato si riferisce a nr. 2 sale odontoiatriche in cui è presente un riunito.

Valutazione dell'avviamento economico dello Studio

Si è ritenuto espressivo del valore dello Studio il risultato economico del biennio 2022- 2023 considerando non utilizzabile il 2020 per la forte riduzione generalizzata connessa alla pandemia COVID19, e solo indicativo il 2021 che, come noto nel settore, ha visto smaltire un "accumulo di cure" non eseguite nel 2020 in virtù dei maggiori tempi medi di cura per paziente (visto l'obbligo di ottemperare alle misure di prevenzione COVID19). Tali considerazioni portano ad una redditività quinquennale pari 138.607 (annualmente pari a circa 69.304 euro). Adeguatamente rideterminata con l'applicazione di un tasso di attualizzazione del 1,00863 %. A tale importo, a seconda dell'acquirente (si pensi al caso di acquirente odontoiatra), va aggiunta la redditività "professionale" che, però, varierebbe dal coinvolgimento del cedente/titolare in rapporto al o ai nuovi odontoiatri acquirenti e quindi non risulta stimabile in questa sede.

Valore complessivo

La valutazione dello Studio Dentistico si può così riassumere: il valore della struttura fisica è pari a 64.000 euro e il valore dell'avviamento economico (imprenditoriale) dello Studio è compreso tra 124.746 euro e 152.468 euro.

Complessivamente il valore dello Studio è compreso tra 188.746 e 216.468.