

## Introduzione: Il dentista imprenditore

Oggi il mercato non perdona.

Se c'è una cosa che abbiamo imparato dalla sedicente "crisi", che ha caratterizzato il dibattito economico dell'ultimo decennio, è che le aziende oggi possono cessare l'attività con una velocità incredibile. Questo dipende da più fattori, ma tutti questi fattori sono riconducibili ad un unico comune denominatore; l'incapacità di gestire il proprio business porta inevitabilmente al fallimento.

La parola crisi, in molte culture, è sinonimo di cambiamento, trasformazione nel tempo. Un evento dal quale è opportuno rinascere con rinnovate energie. Quindi anche da un momento difficile per l'economia e la società, si dovrebbe sempre cercare di ottenere un vantaggio, un insegnamento per il futuro che può portare prosperità.

Inoltre, è bene sottolineare che questa situazione non è più definibile con un concetto temporale come quello di "crisi". La crisi, per definizione, si riferisce ad un periodo di tempo delimitato. Ha un suo inizio e una sua fine. Ciò a cui stiamo assistendo non è un qualcosa di arginabile in categorie, non ha un periodo di riferimento. È completamente una nuova realtà, un nuovo sistema, con regole proprie ben precise. L'unico modo per affrontare questa realtà, che è ormai la nostra realtà di riferimento, è scendere in campo avendo ben in mente quali sono le regole del gioco.

***Se conosciamo le regole del gioco sapremo anche come vincere.***

Lo scopo di questo libro è quello di fornirvi gli strumenti per gestire al meglio il vostro studio odontoiatrico, svilupparlo, farlo crescere e portarlo al successo. Oggi come oggi la figura del dentista va ad intersecarsi con sempre più energia con la figura dell'imprenditore; curare il proprio studio come una vera e propria azienda è l'unico modo per ricavare un effettivo guadagno dal proprio lavoro. Lo studio va infatti curato così come vengono curati i pazienti; dovete occuparvi anche di tutti quegli aspetti che oggi non seguite, con la giusta attenzione e cura del particolare.

Sempre più spesso assistiamo a studi che chiudono, odontoiatri che arrancano, pazienti insoddisfatti, situazioni di forte difficoltà. Per non soccombere in questa giungla di avversità, è necessario cominciare a preoccuparsi di cosa funziona e cosa non funziona nel proprio studio, mettere in campo strategie ben precise per iniziare a fatturare tenendo sempre ben presente le necessità e il bene del paziente. Bastano gli strumenti giusti, la voglia di fare, e una gestione attenta dell'aspetto economico finanziario.

Ma come ottenere tutti questi strumenti?

Dall'esperienza accumulata in questi anni di consulenza negli studi dentistici, emerge un dato omogeneo, che vede la maggior parte dei dentisti sognare uno studio che si basi principalmente sui principi di professionalità ed efficienza.

Al tempo stesso il risultato che la maggior parte degli odontoiatri si aspetta di ottenere, è arrivare ad avere uno studio dentistico che si auto-gestisce, lasciando al titolare più tempo per la vita privata, e dove si respiri armonia ed efficienza fra lo staff. Come vedremo, questo è anche il risultato a cui puntiamo noi con questo libro. Infatti la

difficoltà maggiore che incontrano oggi i dentisti nel proprio studio è quello di confrontarsi con gli alti costi di gestione, il ch  va ad influenzare negativamente altri aspetti dell'attivit ; difficolt  nell'acquisire nuovi pazienti, nell'inserire nello studio personale formato e motivato, l'impossibilit  di gestire efficacemente il marketing, ecc... Ora   il caso che anche voi vi poniate una domanda: Cosa volete veramente dal vostro studio dentistico? Qual   il risultato che volete ottenere con la vostra professione? Il dentista, come ogni medico, vive il proprio lavoro come una missione; curare le persone non   solo una mera occupazione.

Ora   il momento in cui il medico   chiamato anche e soprattutto a curare il proprio studio come fosse un paziente, dedicando tempo ed energie a gestire al meglio l'aspetto economico/finanziario della propria attivit . Una buona base organizzativa fornisce maggiore efficienza in tutte le attivit  dello studio dentistico. La perfetta amministrazione di ogni processo e il monitoraggio quotidiano dei risultati, permettono allo studio di misurare la produttivit , di ridurre le spese e di pianificare al meglio il lavoro futuro.

Inoltre va considerato che il paziente oggi valuta con attenzione tutti gli aspetti che riguardano le cure dentistiche; tra queste ci sono elementi che in passato non venivano considerati, come una buona predisposizione alla relazione umana del personale di studio, oppure un'efficiente comunicazione con il paziente.

Questi sono tutti aspetti che si stanno indirizzando verso una nuova era, pi  connessa, pi  snella nelle procedure, pi  tecnologica. Anche il settore dentistico si trova ad affrontare questo passaggio, inevitabile per fare impresa nel panorama economico attuale.

***Il mondo dentistico si muove sempre più verso un nuovo modello imprenditoriale di gestione dello studio.***

L'autogestione dello studio attraverso una sua impeccabile organizzazione, è il risultato da perseguire. Così si abbattano i costi, si producono clienti soddisfatti e se ne acquisiscono di nuovi. Così si accresce il fatturato.

Per raggiungere questo scopo, dovete innanzitutto stravolgere il paradigma sul quale avete fondato la vostra attività; oggi non si parla più di un'organizzazione fondata sul medico e i suoi impegni, ma di un'organizzazione fondata sulla poltrona. È la poltrona l'unità di misura sulla quale dovete calcolare il fatturato, è su di lei e la sua produttività che dovete far girare l'organizzazione dello studio. Un tempo si era abituati ad identificare lo studio dentistico nella figura del titolare. Uno studio che si basa ancora su questa concezione non potrà mai aumentare la propria produttività. Il lavoro è calibrato sulla reale attività di una sola persona, così anche la gran parte del fatturato. Il salto di qualità che oggi il mercato richiede a queste figure mediche è proprio quello di spostare l'attenzione verso una sinergia più ampia. Va organizzato il lavoro prendendo come riferimento la poltrona e non il singolo medico che vi può operare, e il riunito deve poter lavorare in tutte le ore utili del giorno. Per dirla in semplici concetti:

***L'organizzazione passa dal medico alla poltrona, che diventa indispensabile riempire per tutta la giornata di lavoro.***

Questo modo di operare porta il medico dentista a guardare il proprio studio come un'azienda e a ragionare da imprenditore. Con strategia ed impegno, l'odontoiatra

può arrivare a gestire uno studio che opera in piena autonomia, che produce fatturato anche quando lui è assente, avvalendosi di collaboratori che lavoreranno sulle poltrone dello studio con appuntamenti programmati. Come arrivare a questo risultato è semplice; questo libro, scritto dopo anni di esperienza diretta sul campo da parte del suo autore, vi offre le soluzioni più innovative da applicare al “nuovo gioco”, alla nuova realtà, nella quale siamo tutti coinvolti.

Quindi, anche se il vostro studio oggi arranca, fate fatica e non vedete soluzioni, dovete sapere che formandovi e imparando a gestire in maniera corretta il flusso di lavoro, in breve tempo ne potrete cambiare le sorti.

Iniziamo insieme questo percorso!

### Video Focus

