

Controllo di gestione nello studio odontoiatrico

Il **controllo di gestione** è uno strumento fondamentale per misurare la redditività dello studio odontoiatrico e supportare decisioni basate sui dati, non sulle sensazioni.

Pur richiedendo un'impostazione iniziale corretta, può essere gestito anche internamente allo studio, con il supporto del proprio commercialista.

Da dove si parte?

Il primo passo consiste nel predisporre un **bilancio con un piano dei conti personalizzato**, che distingua chiaramente:

- **Costi variabili**
- **Costi fissi**

Solo con questa distinzione è possibile analizzare correttamente la redditività dello studio.

Costi variabili

Sono i costi direttamente collegati alle prestazioni erogate, ad esempio:

- compensi dei collaboratori;
- materiali utilizzati nelle cure;
- costi del laboratorio odontotecnico e ortodontico;
- altri costi direttamente imputabili alle singole prestazioni.

Maggiore è il numero di prestazioni eseguite, maggiori saranno questi costi.

Costi fissi

Comprendono tutte le spese necessarie al funzionamento dello studio, indipendentemente dal numero di pazienti trattati, tra cui:

- personale dipendente;
- affitti;
- utenze;
- software gestionali;
- assicurazioni;
- manutenzioni;
- ammortamenti;
- costi amministrativi.

Sono spesso considerati "incomprimibili", ma proprio per questo devono essere conosciuti con precisione.

Perché è importante analizzare i costi fissi?

Molti professionisti ritengono che, una volta ridotti al minimo, non sia più utile analizzarli.

In realtà è proprio dai **costi fissi** che si ricava uno degli indicatori più importanti dello studio:

Il costo orario del riunito

Conoscere quanto costa mantenere operativa una poltrona per ogni ora di lavoro permette di:

- calcolare la redditività delle singole prestazioni;
 - verificare se il listino prezzi è adeguato;
 - individuare eventuali prestazioni poco redditizie;
 - prendere decisioni economiche più consapevoli.
-

Il margine di contribuzione

Non tutte le prestazioni devono necessariamente generare un elevato utile.

Una prestazione può avere una marginalità contenuta ma risultare comunque strategica perché contribuisce alla **copertura dei costi fissi** dello studio.

Questo è il principio del **margin di contribuzione**, uno dei concetti fondamentali del controllo di gestione.

Il ruolo del commercialista

Il commercialista non si limita alla predisposizione del bilancio.

Può diventare un vero partner gestionale aiutando lo studio a:

- costruire un piano dei conti realmente utile;
 - individuare i corretti centri di costo;
 - monitorare gli indicatori economici;
 - analizzare la redditività delle prestazioni;
 - supportare le decisioni strategiche dello studio.
-

La collaborazione con la segreteria

Per ottenere dati affidabili è fondamentale che vi sia una costante collaborazione tra:

- **studio odontoiatrico**
- **segreteria**
- **commercialista**

Solo una corretta raccolta delle informazioni consente di trasformare la contabilità in uno strumento di gestione.

In sintesi

Un efficace **controllo di gestione** permette di conoscere il **costo orario del riunito**, misurare la **redditività delle prestazioni**, valutare il **margin di contribuzione** e prendere decisioni più consapevoli sulla gestione dello studio. Non rappresenta soltanto uno strumento contabile, ma un vero supporto strategico per migliorare l'organizzazione e la redditività dell'attività.