

LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

Fare concorrenza all'est Europa: l'esperienza di due imprenditori rhodensi

Redazione · Friday, April 24th, 2015

Fare concorrenza alle cliniche dentistiche dell'est Europa, sempre più spesso meta di italiani in cerca di cure a prezzi più accessibili dei nostri. Questo è l'obiettivo di **Jean Michel Solerte** e **Arturo Cristallo**, imprenditori e titolari dello **studio Dentaclinic di Rho**, il cui **sito internet** si apre sullo slogan "Stessi costi dei Paesi dell'est Europa, ma a pochi chilometri da casa". Proprio per la loro filosofia, sono stati contattati dal programma televisivo di La7 La Gabbia, che ha girato un servizio su di loro, andato in onda lo scorso 19 aprile, nell'ambito di un confronto tra i prezzi delle cure dentistiche all'estero e in Italia.

Qual è la vostra etica e come riuscite a portarla avanti?

*«Il nostro obiettivo è far capire agli italiani che possono **curarsi a prezzi contenuti anche rimanendo nel nostro Paese**. La qualità dei materiali e degli impianti che utilizziamo è inevitabilmente alta e garantita, in quanto, come tutti, dobbiamo sottostare alle norme vigenti e veniamo controllati spesso e rigidamente. I produttori degli impianti dentali sono poi prevalentemente tedeschi: tutti acquistano da lì, quindi gli standard vengono inevitabilmente rispettati. Allo stesso tempo vogliamo però mantenere bassi i prezzi e lo facciamo **riducendo il margine di guadagno e affidandoci ai nostri laboratori per le protesi**. Puntiamo sulla quantità, insomma. In questo modo l'utile, anche se lentamente, continua a crescere».*

Quali sono i Paesi più gettonati dagli italiani per le cure dentali? La qualità del servizio è garantita?

*«I Paesi maggiormente presi d'assalto sono soprattutto la **Croazia**, per la vicinanza geografica, **ma anche l'Albania e la Romania**. Certo, lì ci devi arrivare in aereo e ci perdi due giorni. Quello che risparmi sul lavoro in sé lo perdi poi negli spostamenti e nello stare fuori casa. Alla fine questi viaggi diventano quasi delle gite di famiglia, ci si sposta tutti insieme per ottimizzare i costi. Per quanto riguarda la qualità dei materiali usati nei Paesi dell'est Europa, non possiamo giudicare. Probabilmente i materiali sono anche di qualità, ma i prezzi vengono tenuti bassi per il minor tempo dedicato ad ogni lavoro e perché **là le imprese sono tassate molto meno di noi**».*

Com'è nata la vostra impresa?

*«Dentaclinic opera nel settore dentale da oltre trent'anni, ma tra la crisi e i prezzi alti le cose non stavano più andando bene. **Quattro anni fa abbiamo rilevato noi la clinica e abbiamo cambiato***

radicalmente filosofia. Il nostro team è composto da quattro medici e un ortodonzista, che riescono ad avere una dozzina di pazienti al giorno. Come dicevamo, puntiamo sulla quantità. In questi quattro anni siamo cresciuti tanto, anche grazie al servizio di trasporto che offriamo».

Come funziona questo servizio? È a pagamento?

«Noi mettiamo a disposizione un servizio di “n.c.c.”, noleggio con conducente. Quando abbiamo diverse richieste provenienti dalla stessa zona, organizziamo un’auto o un pullmino con questo sistema. Organizziamo trasferte da tutto il nord Italia e dalla Svizzera, ma abbiamo pazienti che arrivano anche dal sud, anche dalla Sicilia. In questo caso andiamo a prendere i clienti a Malpensa. Per quanto riguarda il costo, noi partiamo dal presupposto che nessun servizio deve essere gratuito, perché la gente non se ne approfitti per farsi una gita a Milano. Così abbiamo pensato di far pagare il trasporto al momento, ma poi il costo verrà scalato dal prezzo delle cure».

Come avete fatto a crescere così tanto in pochi anni?

*«Ci siamo affidati molto alla pubblicità, sia su radio e televisione, che hanno dato un buon riscontro, sia su testate locali, che hanno fruttato meno. Poi volantinaggio, presenza sui social network, e soprattutto tanto passaparola. È così che quelli de **La Gabbia** hanno sentito parlare di noi e ci hanno contattati per il servizio andato in onda domenica sera. Sicuramente ora ci hanno aiutato tanto anche loro: solo lunedì ci sono arrivate sessanta telefonate per richiedere un appuntamento».*

This entry was posted on Friday, April 24th, 2015 at 12:02 am and is filed under [Cronaca](#), [Rhodense](#), [Salute](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.