

Business Plan Coworking Sanitario (SRL Unipersonale)

24 settembre 2025

Indice

1	Executive Summary	4
1.1	Opportunità di Mercato	4
1.2	Strategia	4
1.3	Sintesi Finanziaria	4
2	Descrizione dell'Azienda	5
2.1	Missione	5
2.2	Visione	5
2.3	Forma Giuridica e Struttura	5
3	Prodotti e Servizi	5
3.1	Studi Medici Attrezzati in Affitto	5
3.2	Servizi Inclusi "All-Inclusive"	6
3.3	Piattaforma Software (Web & App)	6
3.4	Locker e Noleggio Attrezzature Elettromedicali	6
4	Analisi Normativa e Legale	7
4.1	Inquadramento Legale	7
4.2	Requisiti dei Locali	7
4.3	Responsabilità Professionale	7
5	Analisi di Mercato	7
5.1	Target di Clientela	7
5.1.1	Medici Specialisti	7
5.1.2	Professionisti Sanitari Non Medici	7
5.1.3	Neolaureati e Professionisti Emergenti	8
5.2	Trend di Settore	8
5.3	Analisi Domanda Locale (Milano)	8
6	Analisi della Concorrenza	8
7	Strategia Operativa	9
7.1	Gestione Accessi e Sicurezza	9
7.2	Prenotazioni e Ottimizzazione Spazi	9
7.3	Sanificazione e Ricambio	9
8	Piano Economico-Finanziario	9
8.1	Investimenti Iniziali (CapEx)	9
8.2	Costi Operativi Annuali (OpEx)	10
8.3	Proiezioni Ricavi	10
8.4	Proiezioni a 3 Anni	10
9	Fonti di Finanziamento	10
9.1	Finanziamenti Pubblici Agevolati	10
9.2	Investitori Privati (Equity)	11
9.3	Strategia Finanziamento Ottimale	11
10	Rischi e Mitigazioni	11

10.1	Rischi Normativi & Legali	11
10.2	Rischi Operativi	11
10.3	Rischi di Mercato	11
10.4	Rischi Finanziari	11
11	Conclusioni e Scalabilità	12
11.1	Conclusioni Chiave	12
11.2	Exit Strategy	12
11.3	Timeline di Lancio	12
11.4	Vision a Lungo Termine	12

1 Executive Summary

Il presente business plan propone la creazione di uno spazio coworking sanitario a Milano, concepito come una piattaforma pay-per-use per studi medici. L'azienda (costituita come SRL unipersonale) offrirà 4-6 studi attrezzati – ciascuno con lettino, lavandino e predisposizione per ecografo – prenotabili a ore tramite app, senza costi fissi né iscrizione.

Grazie a smart-lock e codici QR, i professionisti accedono autonomamente, mentre servizi inclusi come pulizia, sanificazione e manutenzione garantiscono ambienti sempre pronti all'uso. In parallelo, un sistema di locker digitali permetterà il noleggio di apparecchiature elettromedicali (es. ecografi, ECG), utilizzabili in sede o altrove.

Il modello mira a ridurre le barriere d'ingresso per medici e professionisti sanitari che vogliono esercitare la libera professione senza investimenti iniziali, offrendo flessibilità totale e costi variabili legati solo all'effettivo utilizzo dello studio.

1.1 Opportunità di Mercato

La domanda di spazi sanitari condivisi e attrezzati è in forte crescita. Giovani medici specialisti, psicologi, fisioterapisti e altri professionisti sanitari cercano soluzioni agili per avviare la propria attività privata senza i costi fissi di uno studio tradizionale.

Modelli simili stanno avendo successo: ad esempio, Spatium, rete di studi medici chiavi in mano, in 12 mesi ha aperto 7 sedi (40 studi) generando circa 400.000 € di ricavi e EBITDA positivo, con un tasso di riempimento $\geq 65\%$. Anche nel settore wellness il format pay-per-use è stato validato da startup come BULB, nata a Milano nel 2021 e cresciuta del 328% nel 2024 con 1.600 professionisti attivi e 47.000 prenotazioni.

1.2 Strategia

Avvieremo la prima sede pilota entro il 2026 in zona strategica, adiacente a un grande ospedale milanese. La vicinanza a un polo ospedaliero garantirà un bacino di specialisti potenzialmente interessati a svolgere attività privata extraospedaliera.

Il brand sarà forte, digitale e aspirazionale, posizionandosi come il “Booking.com degli studi medici”. La piattaforma software proprietaria gestirà prenotazioni, pagamenti e accessi digitali, costituendo un asset innovativo che consente l'iscrizione come startup innovativa.

1.3 Sintesi Finanziaria

- **Investimento iniziale:** 250-300 mila € per allestire la prima sede
- **Modello ricavi:** Tariffa media 25 €/ora per affitto stanze + fee noleggio apparecchiature
- **Break-even:** Tasso di occupazione degli studi intorno al 30% delle ore disponibili
- **Scenario conservativo:** Occupazione 20% nel 1° anno → 80.000 € ricavi annuali
- **Scenario aggressivo:** Occupazione $\geq 50\%$ dal 2° anno → ≥ 200.000 € ricavi annuali

2 Descrizione dell'Azienda

2.1 Missione

Offrire ai professionisti della salute uno studio “chiavi in mano” on-demand, eliminando i costi fissi e le complessità gestionali di uno studio proprio. La missione è democratizzare l'accesso a spazi medici di qualità: anche un giovane specialista senza capitali potrà esercitare la libera professione con la stessa facilità con cui si prenota una sala riunioni online.

2.2 Visione

Diventare il punto di riferimento in Italia per il coworking sanitario, costruendo un brand sinonimo di innovazione, affidabilità e flessibilità nel settore healthcare. Nel lungo termine immaginiamo una rete di centri “Studio” in più città, eventualmente sviluppata in franchising, che rivoluzioni il modo in cui medici e terapisti gestiscono la propria attività privata.

2.3 Forma Giuridica e Struttura

L'azienda sarà costituita come SRL unipersonale ordinaria, garantendo limitazione di responsabilità al fondatore e flessibilità gestionale. La sede operativa sarà ubicata a Milano in prossimità di un grande ospedale pubblico (esempio: zona Niguarda, Città Studi, San Raffaele).

Si valuterà un immobile di 150 mq capace di ospitare 4-6 studi, una sala d'attesa comune e servizi igienici a norma.

3 Prodotti e Servizi

3.1 Studi Medici Attrezzati in Affitto

Spazi pronti all'uso, completi di arredi e dotazioni base:

- Lettino da visita regolabile
- Scrivania e sedie per medico e paziente
- Lavandino con dispenser igienizzante
- Armadietto per materiali
- Illuminazione adeguata e climatizzazione
- Privacy acustica e conformità normative

Sistema di Prenotazione:

- Prenotabili dall'utilizzo a ore (minimo 1 ora) fino a blocchi giornalieri o settimanali
- Prezzo base: 25 €/ora per prenotazioni singole
- Sconti progressivi per pacchetti prepagati mensili (10 ore → 10% sconto, 20 ore → 20% sconto)

- Programma fedeltà tipo “Genius” con status Silver/Gold
- Accesso 7 giorni su 7, dalle 7:00 alle 22:00
- Chiave digitale su smartphone fornita al momento della prenotazione

3.2 Servizi Inclusi “All-Inclusive”

Nel costo di prenotazione sono comprese:

- Elettricità, riscaldamento/aria condizionata
- Wi-Fi ad alta velocità
- Pulizie e sanificazione
- Smaltimento rifiuti sanitari speciali
- Materiale di consumo standard (carta lettino, sapone disinfettante, guanti monouso)
- Manutenzione ordinaria degli impianti e delle attrezzature
- Copertura assicurativa base della struttura

3.3 Piattaforma Software (Web & App)

Cuore tecnologico del progetto, la piattaforma proprietaria gestirà:

- Registrazione e verifica credenziali professionisti
- Ricerca studio disponibile con calendario in tempo reale
- Pagamento online e fatturazione
- Accesso tramite smart lock
- Gestione prenotazioni (modifiche, cancellazioni)
- Storico utilizzi e fatture
- Richieste assistenza

3.4 Locker e Noleggio Attrezzature Elettromedicali

Sistema di armadietti elettronici (smart locker) contenenti:

- Ecografo portatile di alta qualità
- Elettrocardiografo
- Holter pressorio
- Doppler
- Strumentazione per piccoli interventi ambulatoriali
- Set per estetica medica

Il noleggio è disponibile sia per uso interno che esterno alla struttura, con tariffe orarie o giornaliere.

4 Analisi Normativa e Legale

4.1 Inquadramento Legale

La società NON opererà come struttura sanitaria ma come società di servizi che affitta spazi attrezzati e noleggia strumenti ai professionisti abilitati.

Codici ATECO:

- 82.11.02 – Gestione di uffici temporanei, uffici residence (attività primaria)
- 77.39.99 – Noleggio di altre macchine ed attrezzature n.c.a. (attività secondaria)

4.2 Requisiti dei Locali

Pur non configurandosi come ambulatorio medico autorizzato, la sede dovrà rispettare:

- Autorizzazione per destinazione d'uso compatibile
- Norme antincendio (estintori, vie di esodo, impianti a norma CE)
- Eliminazione barriere architettoniche
- Requisiti igienici (superfici lavabili, aerazione, altezza locali conforme)
- Lavandino in ogni stanza per standard sanitario

4.3 Responsabilità Professionale

Delimitazione chiara delle responsabilità:

- La società affitta spazi e attrezzature “as is”
- Ogni medico/terapista opera in totale autonomia e a proprio rischio professionale
- Contratti con clausole di manleva a tutela della società
- Polizza RC della società per gestione del centro
- Richiesta prova assicurazione RC professionale ai medici utenti

5 Analisi di Mercato

5.1 Target di Clientela

5.1.1 Medici Specialisti

Cardiologi, dermatologi, ginecologi, oculisti, ortopedici, endocrinologi impiegati presso ospedali pubblici/cliniche che desiderano arrotondare con visite private, oppure specialisti giovani neo-abilitati.

5.1.2 Professionisti Sanitari Non Medici

Psicologi, psicoterapeuti, fisioterapisti, osteopati, nutrizionisti, logopedisti, podologi, ostetriche, tecnici sanitari che lavorano come freelance.

5.1.3 Neolaureati e Professionisti Emergenti

Giovani medici in attesa di entrare nel SSN, neospecialisti, specializzandi degli ultimi anni che iniziano attività privata ma non hanno capitale né base di pazienti consolidata.

5.2 Trend di Settore

Il coworking sanitario è un fenomeno emergente in rapida crescita. Esempi di successo:

- **Spatium:** 7 sedi in 12 mesi, 40 studi, 400.000 € ricavi, EBITDA positivo, riempimento 65%
- **BULB:** Crescita 328% nel 2024, 1.600 professionisti attivi, 47.000 prenotazioni
- **TheMedSpace:** Coworking sanitario a Palermo

5.3 Analisi Domanda Locale (Milano)

- Lombardia: oltre 25.000 medici specialisti iscritti agli ordini
- Milano: migliaia di specialisti, molti giovani o strutturati negli ospedali
- Costo medio affitto studio 20-30 mq: 800-1500 €/mese in zone semi-centrali
- Domanda potenziale stimata: 500-1000 utilizzatori interessati

6 Analisi della Concorrenza

Concorrente	Offerta	Punti di forza	Differenziazione
Spatium	Studi medici chiavi in mano, prenotabili principalmente a giornata/abbonamento	Brand presente, sedi multiple, qualità top	Noi più flessibili su tempi brevi (ore), focus medici ospedalieri, noleggio device
TheMedSpace	Coworking medico a Palermo, scala locale	Idea analoga, monopolio locale	Localizzazione diversa, nostro vantaggio tecnologico
BULB (Recovery)	Spazi wellness per professionisti sanitari non medici, integrati in hub fitness	Modello collaudato, community wellness	Contesto più medicale vs fitness-oriented
Poliambulatori privati	Studio + supporto in cambio di revenue share o affitto fisso	Accesso pazienti centro, servizi inclusi	Self-service, costi variabili, maggiore autonomia
Affitti informali	Stanze di colleghi a ore	A volte economici	Affidabilità, qualità, facilità prenotazione online

7 Strategia Operativa

7.1 Gestione Accessi e Sicurezza

- Sistema smart lock collegato alla piattaforma software
- Codici QR/PIN univoci per intervallo prenotato
- Accesso 5 min prima – 10 min dopo l'orario prenotato
- Log di entrata/uscita per sicurezza
- Videosorveglianza aree comuni
- Supporto remoto 24/7 per emergenze
- Chiavi fisiche di backup per emergenze

7.2 Prenotazioni e Ottimizzazione Spazi

- Prenotazioni H24 fino a 3-6 mesi di anticipo
- Politica cancellazione: gratuita fino a 24h prima, penale 50% entro 24h, 100% no-show
- Incentivi last-minute booking per slot vuoti
- Monitoraggio occupazione per ottimizzazioni
- Intervallo 15 min tra prenotazioni per pulizia

7.3 Sanificazione e Ricambio

- Pulizia giornaliera con igienizzazione superfici
- Sanificazione approfondita a intervalli
- Materiale consumo standard fornito
- Procedura segnalazione problemi via app
- Pulizie programmate in orari minor affluenza

8 Piano Economico-Finanziario

8.1 Investimenti Iniziali (CapEx)

Voce	Importo (€)
Ristrutturazione e allestimento locali	80.000
Arredi e dotazioni di base	30.000
Sistemi smart e IT hardware	15.000
Sviluppo piattaforma software	50.000
Apparecchiature elettromedicali	45.000
Capitale circolante e riserva	20.000

Voce	Importo (€)
TOTALE CapEx	240.000

8.2 Costi Operativi Annuali (OpEx)

Voce	Importo (€/anno)
Affitto locali	30.000
Utenze e servizi	10.000
Pulizie e sanificazione	14.400
Manutenzione e assicurazioni	8.000
Personale e consulenze	50.000
Marketing	10.000
Canoni/licenze software	5.000
Altri costi amministrativi	5.000
TOTALE OpEx	132.400

8.3 Proiezioni Ricavi

Capacità massima: $6 \text{ studi} \times 15 \text{ ore} \times 6 \text{ giorni} = 540 \text{ ore/settimana} = 25.920 \text{ ore/anno}$

Scenario	Occupazione	Ore Vendute	Ricavi (€)
Conservativo (Anno 1)	20%	5.184	103.680
Medio (Anno 2)	35%	9.072	181.440
Aggressivo (Anno 3)	50%	12.960	259.200

*Prezzo medio: 20 €/ora + 10% ricavi da noleggio attrezzature

8.4 Proiezioni a 3 Anni

Anno	1	2	3
Ricavi	110.000	185.000	260.000
Costi Operativi	130.000	135.000	150.000
EBITDA	-20.000	50.000	110.000
Utile Netto	-30.000	20.000	70.000

Break-even: Occupazione 30-35% (ricavi 125.000 €/anno)

9 Fonti di Finanziamento

9.1 Finanziamenti Pubblici Agevolati

- **Invitalia Smart&Start Italia:** Finanziamento 100-1500k €, tasso zero per Nord, possibili contributi fondo perduto per Sud
- **Smart Money:** Contributo fondo perduto fino 30k € + co-investimento con privati
- **Bandi Regionali Lombardia:** Contributi per nuove imprese, innovazione digitale

- **Credito d'imposta R&S:** 10% spese ricerca e sviluppo software
- **Fondo Garanzia PMI:** Garanzia 80-90% su prestiti bancari
- **Nuova Sabatini:** Contributo su interessi leasing beni strumentali

9.2 Investitori Privati (Equity)

- **Business Angels:** Target 50-100k €, benefici detrazione fiscale 30-50%
- **Equity Crowdfunding:** Piattaforme come Mamacrowd, target 200-300k €
- **Venture Capital:** Per round successivi di espansione
- **Partner industriali:** Fornitori elettromedicali, comodato attrezzature

9.3 Strategia Finanziamento Ottimale

- 100k € da Smart&Start (mutuo 0%)
- 50k € contributi fondo perduto (Smart Money + bandi regionali)
- 100k € equity (business angel + crowdfunding)
- **Totale: 250k €**

10 Rischi e Mitigazioni

10.1 Rischi Normativi & Legali

- **Rischio:** Inquadramento errato come ambulatorio medico
- **Mitigazione:** Oggetto sociale chiaro, confronto preventivo con ATS, locali a standard sanitari

10.2 Rischi Operativi

- **Rischio:** Malfunzionamento tecnologico (smart lock, piattaforma)
- **Mitigazione:** Piano B manuale, backup, assistenza h24, fornitori affidabili

10.3 Rischi di Mercato

- **Rischio:** Domanda inferiore alle aspettative
- **Mitigazione:** Campagna educativa, promozioni, pivot su altri segmenti se necessario

10.4 Rischi Finanziari

- **Rischio:** Sottocapitalizzazione
- **Mitigazione:** Buffer finanziario, riduzione spese non essenziali, piano B bootstrapping

11 Conclusioni e Scalabilità

11.1 Conclusioni Chiave

- **Product-Market Fit:** Validato da esempi simili (Spatium, BULB)
- **Modello Scalabile:** Replicabile con sinergie tecnologiche e di brand
- **Potenziale Franchising:** Espansione nazionale con partner locali

11.2 Exit Strategy

Potenziali acquirenti strategici:

- **DocPlanner/MioDottore:** Integrazione servizi prenotazione-erogazione
- **Gruppi sanitari privati:** San Donato, Humanitas, Synlab
- **Coworking operators:** Regus, WeWork per diversificazione
- **Fornitori tecnologia sanitaria:** Philips, GE per canale diretto

11.3 Timeline di Lancio

- **Q4 2025:** Costituzione SRL, startup innovativa, ricerca fondi
- **Q1 2026:** Contratto affitto, lavori ristrutturazione, sviluppo software
- **Q2 2026:** Installazione sistemi, acquisizione arredi, beta test
- **Estate 2026:** Apertura beta con gruppo ristretto professionisti
- **Settembre 2026:** Launch ufficiale, evento inaugurale
- **2027:** Break-even, pianificazione seconda sede

11.4 Vision a Lungo Termine

Dopo la validazione del concept a Milano, il modello è replicabile in altre città con caratteristiche simili. La crescita potrà avvenire tramite aperture dirette o franchising: l'obiettivo a 5 anni è costituire una rete di coworking sanitari interconnessi, con un forte brand nazionale.

Come exit strategy, il brand e la piattaforma proprietaria potranno risultare appetibili per grandi player del settore health-tech o gruppi della sanità privata, interessati a integrare un network di spazi flessibili nei propri servizi.