REPORT QMI + QLI

MILANO MEDICA S.R.L.

Analisi finanziaria 2023–2024 | Valutazione prospettica 2025

Parametro	Valore
Codice fiscale	10277160965
Settore	Altri studi medici specialistici e poliambulatori
ATECO	862209
Sede	Milano
Framework	QMI Global Intelligence

QMI SCORE FINALE

82,4 / 100

Classe QMI: Azienda Robusta

1. Quadro finanziario completo

Tutti i valori finanziari sono riportati nelle celle delle tabelle. Le descrizioni interpretative seguono i dati.

Indicatore	2023	2024	Variazione
Ricavi	€ 871.800	€ 1.241.753	+42,4%
EBITDA	€ 224.109	€ 66.546	-70,3%
EBITDA Margin	25,71%	5,36%	-20,35 p.p.
Utile netto	€ 165.965	€ 20.656	-87,6%
Patrimonio netto	€ 172.362	€ 193.017	+12,0%
Liquidità	€ 308.970	€ 179.512	-41,9%
Debiti totali	€ 413.652	€ 238.679	-42,3%

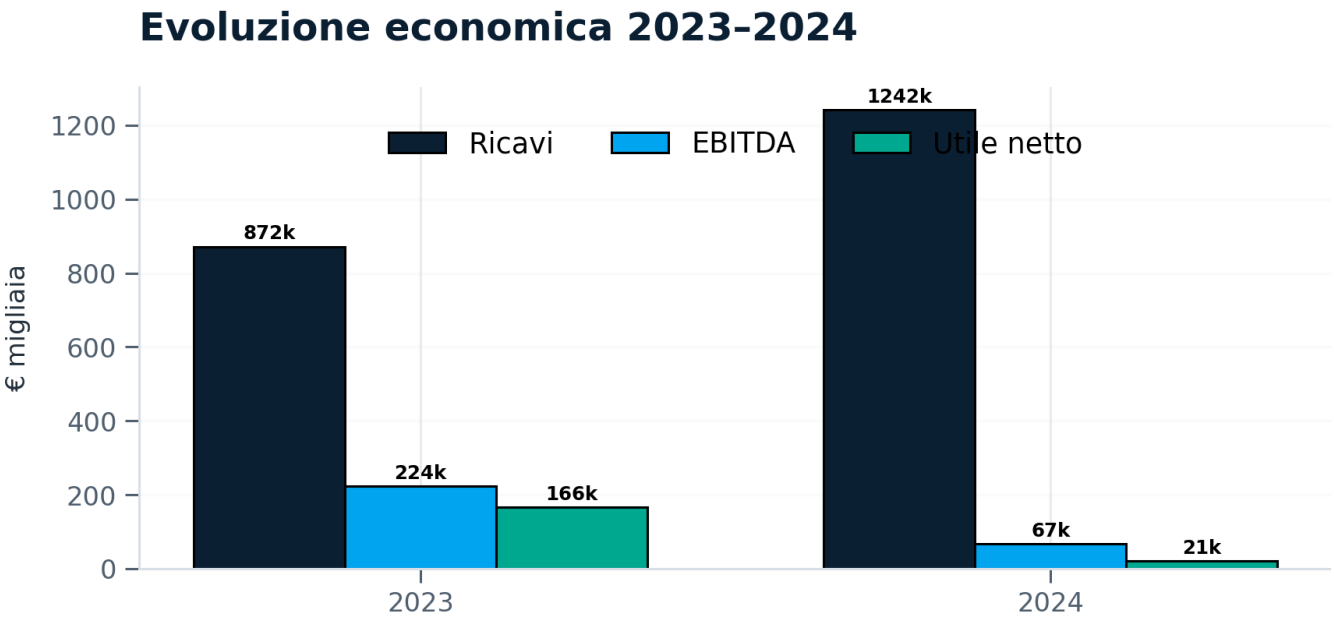


Figura 1. Evoluzione di ricavi, EBITDA e utile netto.

Descrizione finanziaria

I ricavi aumentano in modo significativo, mentre EBITDA e utile netto diminuiscono. La crescita commerciale non si traduce quindi, nel 2024, in una crescita proporzionale della redditività.

La struttura patrimoniale migliora e l'indebitamento complessivo si riduce. La liquidità cala, ma la posizione finanziaria viene descritta come positiva nel perimetro analizzato.

2. Struttura dei costi e marginalità

Voce	2023	2024	Variazione
Costi per servizi	€ 476.170	€ 917.912	+€ 441.742 | +92,8%
Godimento beni di terzi	€ 83.018	€ 133.436	+€ 50.418 | +60,7%
Servizi + beni di terzi	n.d.	€ 1.051.348	84,7% dei ricavi
EBITDA Margin	25,71%	5,36%	-20,35 p.p.

Descrizione operativa

La principale criticità è l'aumento dei costi per servizi, quasi raddoppiati nel periodo. Nel 2024, servizi e godimento beni di terzi assorbono l'84,7% del fatturato. Il report indica un obiettivo graduale del 70–75% entro 24 mesi.

3. Valutazione QMI

Figura 3. Confronto degli score QMI sui cinque assi.

QMI SCORE FINALE

82,4 / 100

Rischio finanziario basso | Rischio operativo medio

Descrizione QMI

Il profilo migliore è quello finanziario. L'asse operativo presenta invece lo score più basso e concentra la parte più rilevante del potenziale di miglioramento.

4. Prospettiva 2025 e obiettivi economici

Indicatore prospettico	Valore / intervallo	Orizzonte
Ricavi attesi	€ 1.250.000 – € 1.450.000	2025
Recupero EBITDA	4–10 punti percentuali	Con standardizzazione processi
EBITDA target	12%–15%	24 mesi
EBITDA potenziale su ricavi attuali	€ 149.000 – € 186.000	A ricavi invariati
EBITDA attuale	€ 66.546	2024
Saturazione agenda target	>85%	Obiettivo operativo
No-show target	<5%	KPI settimanale

Descrizione prospettica

La leva principale non è l'espansione commerciale, ma il recupero di margine attraverso standardizzazione, saturazione delle agende e controllo dei costi per servizi.

5. QLI – Quantificazione della perdita latente

Scenario QLI	Valore stimato	Orizzonte
Conservativo	€ 110.000	36 mesi
Centrale	€ 245.000	36 mesi
Espansivo	€ 420.000	36 mesi
Intervallo realistico indicato	€ 180.000 – € 280.000	36 mesi

Figura 4. Scenari QLI di valore potenzialmente recuperabile.

QLI UFFICIALE AGI FINANCE LAB

€ 245.000

Orizzonte: 36 mesi

Descrizione QLI

Le fonti di perdita latente sono ricondotte soprattutto al coordinamento dei professionisti, alla gestione delle agende, ai processi amministrativi, alla dipendenza da attività non standardizzate e alla crescita dei costi per servizi.

6. Valore economico dell'analisi

Pacchetto	Prezzo
Standard	€ 390
Enterprise	€ 990
Premium	€ 2.900
Authority	€ 4.900

Indicatore	Valore
Pacchetto consigliato	QMI Scan Enterprise
Costo report	€ 990
QLI ufficiale	€ 245.000
Rapporto teorico di leva	circa 247:1

Descrizione commerciale

Il pacchetto Enterprise comprende analisi QMI, valutazione QLI, benchmarking, report esecutivo, priorità di intervento e stima del valore recuperabile.

7. Piano d'azione prioritario

Fase	Periodo	Azioni principali	KPI economici collegati
Priorità 1	0–90 giorni	Analisi costi servizi; KPI per prestazione e professionista; saturazione agenda	Costi servizi €917.912; saturazione >85%
Priorità 2	90–180 giorni	Standardizzazione processi; automazione amministrativa; revisione contratti	Servizi + beni terzi 84,7% dei ricavi
Priorità 3	180–365 giorni	Ottimizzazione mix; marginalità per branca; dashboard QMI	EBITDA target 12%–15%

Descrizione delle priorità

- Mappare i costi per servizi e identificare le voci che generano la maggior parte dell'aumento.
- Misurare ricavi, costi diretti e margine per specializzazione e per collaboratore.
- Ridurre slot vuoti, cancellazioni e no-show attraverso un controllo sistematico delle agende.
- Documentare prenotazione, accettazione, refertazione, fatturazione, follow-up e gestione reclami.
- Introdurre un cruscotto settimanale unico, evitando la frammentazione informativa.

8. Cruscotto KPI

KPI	Valore attuale	Target / stato
Ricavo per medico	Da misurare	Monitoraggio mensile
Ricavo per sala	Da misurare	Monitoraggio mensile
Margine per prestazione	Da misurare	Monitoraggio mensile
Costo acquisizione paziente	Da misurare	Monitoraggio mensile
No-show	Da misurare	<5%
Saturazione agenda	Da misurare	>85%
Tempo medio di incasso	Da misurare	Monitorato
Margine per specialità	Da misurare	Monitorato
Nuovi pazienti	Da misurare	Monitorato

Descrizione del cruscotto

Il cruscotto deve rendere visibili capacità produttiva, saturazione, marginalità e qualità dei processi amministrativi. I valori non disponibili nel bilancio sono indicati come da misurare, senza introdurre stime non documentate.

9. Standardizzazione dei processi

Fase	Output atteso
1. Mappa dei processi	Flussi commerciali, clinici, amministrativi e professionisti
2. SOP	Procedure operative standard, massimo una pagina per attività
3. Riduzione dipendenza personale	Trasferimento del know-how in processi documentati
4. KPI per processo	Tempi, conversioni, errori, occupazione e ricavo per ora
5. Cruscotto settimanale	Una dashboard unica
6. Catalogo prestazioni	Ricavo, costi diretti e margine per prestazione
7. Automazione segreteria	Conferme, promemoria, documenti, privacy e fatturazione
8. Standard professionisti	Accettazione, referto, follow-up e raccolta dati uniformi

Esempio SOP-01 – Prenotazione visita

Campo	Contenuto
Input	Richiesta paziente
Operatore	Segreteria
Attività	Verifica disponibilità; proposta slot; registrazione anagrafica; invio conferma
Output	Appuntamento confermato
Tempo massimo	4 minuti

10. Conclusione executive

Milano Medica presenta una struttura finanziaria robusta e un'espansione commerciale rilevante. La priorità del prossimo ciclo operativo è trasformare la crescita dei ricavi in redditività sostenibile, riducendo l'assorbimento dei costi esterni e rendendo misurabili i processi.

Le quattro leve principali sono controllo dei costi per servizi, saturazione delle agende, standardizzazione amministrativa e misurazione della marginalità per specialità.

VALORE POTENZIALMENTE RECUPERABILE

€ 245.000

Scenario centrale QLI | 36 mesi