



# IL FONDO REALE ENTRA DAL MEDICO

La famiglia regnante del Liechtenstein rileva il centro

**Santagostino**. E rilancia con nuove sedi, servizi innovativi come quelli per il disagio mentale. «Puntiamo sulle app e il digitale»

di **Fabio Sottocornola**

**P**rotagonisti del servizio sanitario sono, anzitutto, lo Stato con prestazioni in prevalenza gratuite ma che spesso si rivela inefficiente, poi i privati ma non per tutti i portafogli. Una terza via è l'impresa sociale che punta a fare business con tariffe accessibili e attenzione ai bisogni delle persone. Lo spazio di crescita esiste, come dimostra **Santagostino**, il centro medico con una rete di oltre 30 poliambulatori e, quanto al fatturato, una salita costante fino ai 49,2 milioni di euro registrati lo scorso anno. «L'obiettivo è un'ulteriore espansione di presenze in nuove sedi e città, più servizi offerti e un uso innovativo del digitale, dalle app all'intelligenza artificiale», spiega a *L'Economia* il ceo **Luca Foresti**, anticipando i piani di sviluppo.

## Il passaggio di mano

Nato a Milano nel 2009 dall'intuito di Luciano Balbo, pioniere del venture capital sociale e già attivo in progetti di housing accessibile, **Santagostino** ha avuto come azionista di maggioranza alcuni fondi di Oltre Venture che avevano tagli diversi (rispettivamente di 8, 40 e 100 milioni di euro) che ne hanno accompagnato la crescita. Fino a pochi mesi fa quando è avvenuto un cambio di assetto azionario e il passaggio di mano verso L-Gam, un private equity di 780 milioni di valore complessivo (era stato coinvestitore di Clessidra) che raccoglie i capitali della famiglia regnante del Liechtenstein più altre facoltose dinastie di mezzo mondo. A livello di governance, prima dell'estate è avvenuto il passaggio del testimone nel ruolo di presidente da Balbo a Felipe Merry Del Val, un ex senior partner

di Bain Capital. «Faremo un pezzo di strada insieme — spiega Foresti — e se cresciamo come vogliamo arriveremo a una dimensione maggiore, quindi ci sarà di nuovo accesso al mercato dei capitali. Lo vedremo a suo tempo». In una prospettiva di circa sei anni il manager non nasconde obiettivi ambiziosi, senza però guardare al mercato internazionale. «Nella sanità ogni Paese ha regole d'ingresso diverse — dice —. Noi dobbiamo, anzitutto, avere ben salde le radici in Italia e aiutare il nostro sistema sanitario a fare meglio: questo ci aiuterà a sviluppare una crescita importante».

Tradotta in numeri: 600 centri di servizi attivi, qualche decina di milioni di clienti, un giro d'affari di un miliardo di euro. Ironizza ma non troppo: «In fondo, si tratta della venticinquesima parte dei soldi che ogni anno vengono spesi in Italia per i servizi sanitari nel privato. Dobbiamo far lavorare bene i nostri medici e presentarci in tutte le regioni con un brand forte e riconosciuto».

I motori sono accesi, la direzione è Roma dove apriranno tre centri polispecialistici, poi una casa della salute e Monza e ancora a Milano con altre radiologie: la città sarà coperta nei quattro punti cardinali. Racconta Foresti: «Qui facciamo gli investimenti maggiori perché i macchinari costano milioni ma le persone si muovono per fare una risonanza magnetica o una Tac dove ci sono i mezzi. Un altro punto di forza sono i prezzi: la rivista *Altroconsumo* ha certificato che i nostri 65 euro per una visita specialistica e 95 euro per una risonanza sono al livello più basso dell'intero panorama del privato italiano. Abbiamo trovato un punto di equilibrio tra la remunerazione ai medici, il ritorno per noi e l'accessibilità a tutti».

Altro obiettivo è ampliare l'offerta clinica: partiti nel 2009 con pochi servizi, nel 2011 hanno inserito i prelievi, nel 2017 la radiologia, le endoscopie. «Vogliamo arrivare a un supermercato della salute che offra tutto».

## Le prenotazioni via app

Ma la dimensione più peculiare è la tecnologia: il gruppo sta costruendo una piattaforma di presa in carico del paziente. A partire dalle prenotazioni con la app o il customer care. A settembre prenderà il via un servizio di chat su WhatsApp (con Genesys e Bizmatica) per informazioni, spostamenti, cancellazioni. «In un futuro non lontano

questo sarà anche uno dei modi in cui si svolge il rapporto medico-paziente».

Anche se sono garantite la sicurezza dei dati e la privacy, rimane alta la diffidenza dei cittadini, ancora maggiore è la ritrosia dei medici nell'uso del digitale: praticamente niente di tutto questo è insegnato e studiato nelle università. L'unico ambito in cui è partita la telemedicina riguarda la psicoterapia erogata in streaming, esplo-

sato dopo la pandemia.

Sono apparsi molti attori e il giro d'affari stimato un miliardo potrebbe aumentare del 50%. Anche **Santagostino** si muove: c'è una collaborazione con la startup Convforth che sviluppa bot per dialogare con i pazienti in un primo contatto su problemi di depressione o dipendenze.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Data: 29.08.2022 Pag.: 20  
Size: 353 cm2 AVE: € 39889.00  
Tiratura:  
Diffusione:  
Lettori:



**Top manager**  
[Luca Foresti](#), dal 2010  
ceo di [Santagostino](#).  
È stato consulente  
e creatore di startup