
PlantaDoce.

ADN

Juan Olave (Vivanta): “No vamos a entrar en la guerra de precios”

Juan Olave, consejero delegado de Vivanta, cree que hay que competir “en calidad” más que en precios, añadiendo valor en la asistencia médica del paciente que acude a una clínica dental y estética.

A. Escobar
26 feb 2018 - 04:55

Juan Olave (Vivanta): “No vamos a entrar en la guerra de precios”

Juan Olave es el consejero delegado de grupo Vivanta, red de clínicas dentales y estéticas que nace en España tras la unión de Unidental, Láser 2000, Doctor Senís, Plénido, Avantdent y Clínicas Anaga Dental. Olave trabajó anteriormente como director general para Burguer King en España, y opina que el sector médico puede incorporar prácticas de ámbitos como la restauración como la estandarización de protocolos.

Pregunta.: Varios grupos de inversión están apostando por el negocio dental. ¿Por qué?
Respuesta.: Es un sector tremendamente atomizado y poco profesionalizado. Al igual que ocurre en otros mercados, como el retail, la restauración o la moda, esta industria es atractiva para el *private equity*. El sector está poco profesionalizado porque existen empresas que han tenido un fundador y cuando crecen es el momento de llevarlas a otra dimensión. Muchos gestores dan un paso al lado o atrás y dejan que gente con mayor experiencia en la gestión de grandes compañías puedan llevarlas a la siguiente fase.

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/juan-olave-vivanta-no-vamos-a-entrar-en-la-guerra-de-precios>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

“Nuestro objetivo es competir con la clínica de primera planta para dar calidad al paciente”

P.: ¿Existe una gran competencia en el sector? ¿Qué puede representar?

R.: Competencia en cuanto a número de clínicas sí que existe, pero justamente Vivanta tiene que competir por la calidad. Pensamos que hay un nicho de mercado donde podemos aportar al negocio y a nuestros clientes.

P.: ¿La posición asentada de Vitaldent y Dentix es una amenaza para el proyecto Vivanta?

R.: No lo es porque no vamos a entrar en la guerra de precios. Nuestro objetivo es competir con la clínica de primera planta para dar calidad al paciente, una atención próxima y añadir valor en la asistencia al usuario.

P.: ¿Los precios van a ser un caballo de batalla en los próximos años en esta industria?

R.: A un paciente no le importa pagar más si el servicio que recibe es de la calidad que el paciente merece.

P.: ¿Hay hueco para distintos operadores?

R.: Sí. Además, no todos tenemos el mismo objetivo de pacientes. El mercado es lo suficientemente grande como para que quepamos todos en él.

“Cualquier crisis que afecte al sector dental produce una sacudida en toda la industria”

P.: ¿La crisis de Vitaldent ha afectado al resto de actores en el ámbito de la salud dental?

R.: Cualquier crisis que afecte al sector dental produce una sacudida en toda la industria que afecta a todos los jugadores del tablero, independientemente de quienes sean. A todos nos interesa la estabilidad.

P.: ¿En qué se parece el negocio de la salud dental y estética con el de la restauración? ¿Y qué puede aprender de él?

R.: Al final se trata de un taburete con tres patas, con la parte médica, la del retail y la de franquicias. El sector dental tiene que incorporar del sector de la restauración la estandarización de protocolos, sin dejar nada al azar.

P.: Más allá de la integración de servicios, ¿en qué tiene que avanzar el sector de la atención médica?

R.: En tecnología. El sector dental y de la medicina estética ya utilizan a día de hoy mucha tecnología y queremos estar a la vanguardia, pero sin olvidar la mano amiga

PlantaDoce.

| del profesional que indica el tipo de tratamiento que debe realizar el paciente.