

La formazione 4.0

Il settore odontoiatrico sta affrontando da diversi anni un cambiamento quasi radicale che richiede investimenti tecnologici e formazione professionale mirata. L'esperienza di Daniele Benatti

Il modello odontoiatrico che ha sostenuto per diversi decenni l'elevata qualità delle prestazioni cliniche erogate al paziente trova oggi diverse variabili che è necessario cogliere per supportare un'area di intervento più ampia e dare risposte a un mercato che si è modificato nell'offerta. «D-entity» spiega Daniele Benatti è un'impresa che opera da oltre cinquanta anni nel settore odontoiatrico come fabbricante di dispositivi medici odontoiatrici su misura. In particolare vengono prodotte tutte le tipologie di protesi dentarie, implantari, estetiche e apparecchiature ortodontiche».

Cosa caratterizza la vostra mission?

«La nostra mission aziendale si è sempre concentrata su tre valori, ritenuti indispensabili per garantire la migliore espressione possibile della qualità di prodotto e servizio: il capitale umano, l'attenzione al cliente e gli investimenti in innovazione tecnologica».

A chi è rivolta la vostra attività?

«Il nostro cliente di riferimento è il medico dentista. Lavoriamo per essere il partner per tutte le tipologie di studio medico professionale, struttura clinica organizzata e odontoiatria pubblica quindi in ambito universitario e ospedaliero-Ausl».

Cosa fa D-entity per essere al passo



con i cambiamenti del settore?

«Per rispondere alle più svariate esigenze del cliente-medico che riceve nuove domande da parte del paziente, occorre modificare la struttura portante dell'azienda, sia sul piano operativo che strategico e renderla versatile su tutto il territorio mantenendo quella capillarità di servizio che può essere garantita da un sistema di rete integrata, supportata da una produzione molto più orientata al digitale».

Quali azioni avete intrapreso nello specifico?

«Siamo tra le poche aziende del settore certificate in Iso 9001-2015 anche per i dispositivi medici Iso 13485:2016. Inoltre abbiamo in programma già nell'anno in corso di portare a termine un progetto condiviso di fusione per incorporazione con un'altra azienda di eguale dimensione, C-oralia srl con sede a Bologna per ampliare la gamma degli investimenti sul 4.0 del digitale e cercheremo di espandere la rete di acquisizioni in alcune aree strategiche del Paese già individuate».

Ci può dare qualche dato quantita-

L'INNOVAZIONE

Utilizzare il plasma con la sua portata di fibrina e piastrine rappresenta una moderna terapia rigenerativa e mini invasiva

tivo del valore del vostro lavoro?

«Abbiamo oltre 400 clienti con un fatturato di oltre 3,6 milioni di euro nel 2018 che si è consolidato nel 2019. L'obiettivo aziendale per il prossimo biennio, anche in seguito al progetto di espansione è di andare oltre i raddoppio del fatturato fatturato attraverso acquisizioni e ampliamento della nuova clientela».

Quanto è importante la formazione professionale nel settore?

«Abbiamo sviluppato e partecipato ad almeno tre tipologie di rete d'impresa e siamo stati tra i primi in Emilia Romagna

ad attivare un contratto di rete per progetti e forniture specifiche. Se però da un lato il mercato ci sembra maturo per cogliere questo tipo di proposta, manca dall'altro lato un livello formativo adeguato a fornire la manodopera necessaria per questo sviluppo. Mancano gli stimoli per i giovani, per questo D-entity è da anni tra i soci fondatori di Its Maker a Modena, Bologna e Reggio Emilia con diversi corsi biennali post diploma riconosciuti dal Ministero della Pubblica Istruzione. L'obiettivo è riuscire con questa proposta formativa e dei servizi ed accedere a risorse umane di cui riteniamo di avere necessità. «Insieme per un nuovo modello d'impresa del settore odontoiatrico».

Di che tipo di strumenti tecnologici si parla?

«Ci siamo dotati di strumenti tecnologici avanzati come lo scanner intraorale per la rilevazione dell'impronta ottica per metterli a disposizione del cliente che vuole intraprendere la strada del digitale. L'ottimizzazione del processo e di conseguenza del dispositivo odontoiatrico, infatti, avviene solo se il flusso di lavoro relativo a una procedura medica percorre l'iter corretto che inizia nella rilevazione dell'impronta del paziente. Il know how clinico è un segmento, a differenza di quello che è ancora lento e bisognoso di tempo, si muove molli nell'adozione di strumenti che danno al superamento di un modello analogico con il quale la medicina dentale è maggiormente abituata».

Che idee ci sono per il futuro del contesto attuale?

«C'è un grande bisogno di sostenere un forte cambiamento settoriale e culturale. La nostra idea di azienda odontoiatrica del futuro è orientata a supportare questo avanzamento con un vero modello imprenditoriale che ci distingue. Allo stesso tempo, possiamo avere un effettivo confronto solo con poche realtà produttive e questo non ci aiuta particolarmente, ma la nostra tenacia e la consapevolezza che siamo sulla strada giusta ci stimola ogni giorno di più». ■ **Patrizia Riso**

D-entity si trova a Modena - www.d-entity.com

I numeri del settore

In Italia sono censiti oltre 60.000 medici dentisti operanti in circa 32.000 studi odontoiatrici. Il Pil del settore è di poco superiore ai 10 miliardi di euro dei quali il 70-72 per cento deriva dalle prestazioni odontoiatriche, il 18-20 per cento circa dalla produzione, distribuzione commercializzazione di materiali e tecnologie e il restante 10 per cento circa dalla fabbricazione dei dispositivi medici odontoiatrici. I laboratori odontotecnici sono circa 9.000 (erano poco più di 11.000 nel 2017) e hanno una media di 1,7 addetti ad azienda. L'85 per cento del fatturato del Pil clinico viene svolto da studi odontoiatrici mono professionali o società tra professionisti, il 7-8 per cento da strutture o gruppi organizzati (fenomeno questo nato circa 8-10 anni fa e ora in forte ascesa) e la restante parte 5-7 per cento viene erogata dal servizio pubblico presente non in tutte le regioni del Paese. Durante la crisi 2008-2014, si sono persi circa 6 milioni di pazienti con punte negative del 60 per cento (dati Istat).

