

LEADERS E IMPRESE ECCELLENTI

Anna Bonaugurio Giovanni Ilario Crivellaro Gianfranco Imbeni Adolfo Lugli



Edin
Editrice



LORILABORS s.r.l.

*... la soddisfazione seguita dall'emozione,
il piacere abbinato al valore,
la qualità integrata nella consapevolezza di avere
sviluppato un'idea ed un progetto che ha
gratificato tutti noi, è ciò che abbiamo provato
leggendo la nostra storia.
Il frutto di questo risultato trova diverse anime
pulsanti e tra esse ci preme evidenziare*

I NOSTRI COLLABORATORI

I NOSTRI CLIENTI

I NOSTRI FORNITORI

*E tutti coloro, AMICI e CONOSCENTI che hanno
vigilato i passi del nostro cammino.
Soprattutto a loro dedichiamo questa opera
come segno di sincera gratitudine, certi che ben
riconosceranno la posizione del proprio ruolo,
in tutto il percorso della lettura,
che gli auguriamo sia di "gustosa" soddisfazione.*

I SOCI LORILABORS S.R.L. MODENA

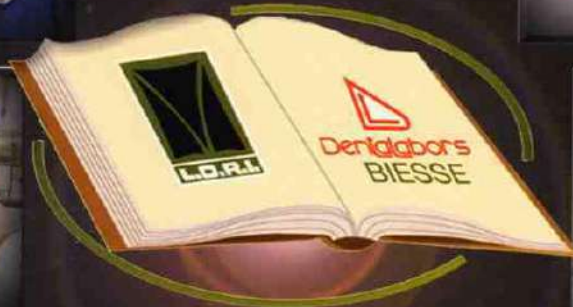
SAPERE

Quando conosci davvero tu non sei più lo stesso di quando la conoscenza era assente in te.

La conoscenza cambia e ti cambia.

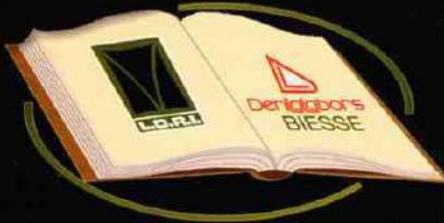
Puoi avere delle notizie su qualcosa o saper ripetere a memoria delle formule, ma il sapere è un'altra cosa. Quando tu sai, tu hai. Quando conosci, possiedi. Il sapere è in te e permea ogni tuo comportamento in quel campo. Quando possiamo dire di conoscere qualcosa? Quando siamo in grado di usarla. Si possono trasmettere informazioni e procedure, ma non il sapere. L'amore, la saggezza e il sapere non si possono insegnare. Si possono trasmettere delle sotto abilità ma non l'insieme. Il sapere è un processo interno che passa attraverso te, non ti può arrivare dall'esterno. Accettare quello che dicono altri o credere in qualcosa non è sapere. Quando credi non sai, accetti una verità possibile che ti viene trasmessa. Totalmente diverso è quando arrivi a conoscere attraverso un processo personale, interno. Questo passaggio non può essere libresco perché il sapere non si può passare. Puoi arrivare ad esso solo per esperienza diretta. Uno dei problemi del passaggio generazionale nelle aziende è la trasmissione delle varie competenze. La conoscenza, come insieme di nozioni codificate la puoi trasmettere, mentre il sapere no, è radicalmente diverso. Nella competenza c'è conoscenza e sapere. Se dici di conoscere senza aver mai sperimentato, cosa sai? Niente, possiedi della conoscenza inutile.

Per poter sapere però devi prima imparare a conoscere, cioè imparare come imparare, così come per vedere devi imparare prima a osservare. L'essenza della vita è sapere, le storie raccontate sulla vita sono semplice conoscenza. L'una si basa sui fatti, l'altra sull'interpretazione dei fatti; l'una è reale, l'altra apparente. La prima ti spinge all'azione mentre la seconda ti blocca. E' la differenza che passa tra raccogliere dati e informazioni per un'escursione in montagna e metterti gli scarponi e iniziare a salire. Nessuno studio per quanto utile e interessante sostituirà mai l'azione, cioè mettersi in cammino verso la meta. Quando sai, agisci. Tu vieni (e verrai) valutato per quello che fai (o che hai fatto) e non per quello che dici (o che hai detto).

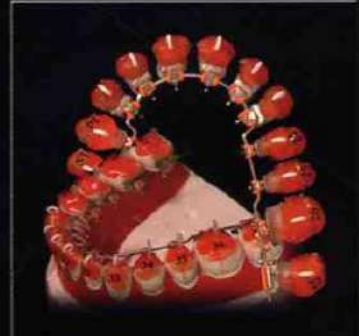
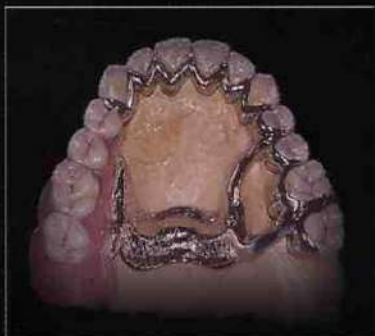


LORILABORS S.p.A.





LORILABORS s.r.l.





LORILABORS

DANIELE BENATTI

“Il dente made in Italy”

“Dimmi come mastichi e ti dirò chi sei”

La bocca e i denti sono la porta d'ingresso del cibo e quindi della vita. Mangiare, come respirare, è funzione vitale. Presso i popoli primitivi una dentatura sana è simbolo di alimentazione equilibrata ma anche di aggressività non repressa e di capacità di confronto con le sfide della vita. I guerrieri fieri e impetiti non sono mai rappresentati sdentati. Difatti nell'interpretazione dei sogni, la caduta dei denti significa perdita di energia.

Denti e gengive, binomio inscindibile. Come dire che alla base dell'autostima ci sta la fiducia in se stessi. Come ci fa sentire la libertà di ridere a “sessantaquattro denti?” In realtà cosa mostriamo in una simile risata, se non la vitalità riacquistata, almeno esteriormente?

Se niente avviene a caso e tutto ha una connessione, allora ci si potrebbe sbizzarrire sull'interpretazione dell'affermazione di Daniele Benatti, amministratore Lorilabors, “Vogliamo mettere i denti a tutti coloro che ne hanno bisogno”.

Questa bandiera, che è quasi uno slogan sessantottino, ben rappresenta la mission dell'azienda.

Lorilabors: un'azienda nata Grande

Le storie delle aziende sono sempre storie di uomini.

Siamo negli anni 60' e Remo Palmieri, Franco Zigarini e Giovanni Balugani si conoscono ai convegni. Allora il panorama era ristretto, gli operatori pochi e il clima informale. Si faceva presto a fare amicizia e a progettare collaborazioni.

I tre danno vita alla Lori, acronimo di Laboratori Odontotecnici Riuniti Italiani, una realtà che raggruppava oltre a quella Modenese, altre tre strutture in Italia, Genova Padova e Torino; metà azienda e metà coordinamento, che nasce già con un organico di 25 persone circa.

Dei 3 soci Palmieri era quello che aveva la vision che anticipava il futuro. Qual'era l'intuizione, ancor oggi valida? Realizzare un modo diverso di fare Odontotecnica. Decisamente controcorrente per quei tempi, sostiene l'emancipazione degli odontotecnici da ciò che chiamava “schiavitù culturale”. Lo scopo era uscire da una mentalità di sudditanza verso il medico ed organizzarsi per assurgere ad azienda con piena dignità. Un'idea d'avanguardia allora, in anticipo sui tempi.

Il primo passo è mettersi insieme per risparmiare sull'acquisto di materiali, creare sinergia sulla ricerca di tecnologie da utilizzare e sviluppare le nuove. Non a caso molte soluzioni tecniche d'avanguardia in questo campo, sono state ideate proprio dagli odontotecnici.

Daniele Benatti



da sx: Salvatore Serino,
Alessandro Palazzi

Da quel momento in poi è tutto un intrecciarsi di storie personali, un fare e disfare alleanze, un entrare e uscire da società e ad ogni ritorno si porta dentro ciò che si è sperimentato e maturato fuori. L'uscita dall'azienda stimola una maturazione sia professionale che umana.

Questo è stato in sintesi il processo di arricchimento, la trasformazione del vile metallo in oro, direbbero gli Alchemici. Come si vede è (quasi) sempre un processo di affinamento di consapevolezza.

Ma chi restava nella "casa" come la prendeva?

Domanda interessante. In effetti una condizione che ha permesso questo processo è stata l'accettazione da parte di chi rimaneva, del fatto che le persone facessero le loro esperienze senza colpevolizzarle. Difatti ancora oggi sono in buoni rapporti con tutti, o quasi, i "fuoriusciti". L'avventura iniziata negli anni 60 va avanti e l'azienda, nonostante tutti gli incidenti di percorso cresce costantemente. Il gruppo intanto, non solo è una scuola di formazione per tecnici ma anche, come abbiamo visto, una fucina che libera le energie imprenditoriali di molti. Bandieri, dipendente Lori dal 66 al 75, esce, insieme a Tassi, altro dipendente Lori di quegli anni e crea insieme ad altri soci la Denta Labor. Siamo nel 1975 e dovremo aspettare l'81 per rivederlo di nuovo in Lori, ma questa volta come titolare.

"Perché avere due piccoli laboratori? Creiamone uno grosso, ci siamo detti".

Qual era la differenza tra Denta Labor e Lori?

Il progetto: ovvero la testa pensante che stava dietro. Erano anni di vacche grasse e non mancava il lavoro. La differenza la faceva l'intuizione sulle prospettive future e quindi la ricaduta sulle scelte operative dell'oggi.

Insomma l'essere fino in fondo dentro, ma nello stesso tempo fuori quel tanto che bastava per intuirne le anticipazioni future.

Il vecchio Palmieri fa scuola. Gli altri due soci comprendono appieno la bontà del progetto e con fiducia lo assecurano. Qui troviamo le basi del successo futuro: intuito, flessibilità e fiducia in se stessi e nel gioco che si sta costruendo.

Oggi Lorilabors è la riunificazione di due branche nate da uno stesso filone, poi separate e sviluppatesi autonomamente su percorsi indipendenti e infine ricongiunte su un nuovo e più ampio disegno d'impresa.



da sx: Claudio Bandieri,
Alfredo Salvi



da sx:
Giancarlo Manfredini,
Roberto Accorsi

Dietro ad un grande dentista c'è sempre un grande tecnico

In questo c'è tutta la filosofia dell'azienda ancora oggi a fondamento dell'agire: essere forti sul mercato per consegnare un prodotto finale di qualità più elevata del singolo odontotecnico e fornire ai medici un servizio completo su tutta la gamma delle possibilità.

Dagli anni sessanta molti passi sono stati fatti. L'avvento nell'ottanta del corso di laurea in odontoiatria ha portato a una specializzazione della figura medica e la relazione con l'altra figura professionale, l'odontotecnico, si è elevata di qualità. Se è vero che il dentista sta in cima alla filiera e ha il rapporto esclusivo con il cliente, non può averlo contemporaneamente anche con il manufatto.

Il salto culturale per i dentisti fu capire che affidarsi alle capacità del tecnico e rapportarsi a lui in modo corretto li faceva diventare grandi. Per gli odontotecnici significò sganciarsi dalla trappola della sudditanza e, in alcuni casi, da una visione competitiva e ambigua, per fare assieme il passo verso un rapporto di "sana" collaborazione.



da sx: Giorgio Tassi,
William Rebecchi



Parafrasando un detto popolare, ci scusino le femministe, "dietro a un grande uomo c'è sempre una grande donna", potremmo dire che dietro a un grande dentista c'è sempre un grande tecnico.

Oggi i medici hanno la possibilità di avvalersi di un'azienda come la nostra in cui possono toccare con mano tutte le possibilità offerte dalla tecnologia rispetto al rapporto esclusivo, ma limitante col 'mio' odontotecnico.

E ancora Benatti sottolinea:

Siamo odontotecnici di tutti e nessuno. La nostra motivazione è produrre ciò che il medico vuole realizzare. Siamo attrezzati per farlo sia a livello di produzione che in termini economici.

Può spiegarci meglio?

Non ci sono problematiche dentarie che non possiamo risolvere all'interno dei diversi livelli di investimento. Per usare una metafora possiamo spostarci con un Panda o una Ferrari, con la prima arriveremo dopo e senza troppe comodità ma arriveremo. Ecco, nei nostri laboratori possiamo soddisfare una gamma di problematiche su fasce diverse di costi.

In prima o seconda classe... facciamo viaggiare tutti

Apri le eccellenze Lorilabors, la flessibilità di fronte alle richieste del mercato, ovvero la possibilità di diversificare l'offerta calibrandosi sulle disponibilità finanziarie del cliente. Questo significa da una parte utilizzare materiali diversi e dall'altra usare livelli di manodopera differente per risolvere un problema.

Si agisce su due variabili: i materiali e la retribuzione del tecnico che deve realizzare il manufatto, cioè il suo livello di specializzazione. In altre parole più soldi metti sul tavolo, più ti puoi permettere il meglio che c'è sul mercato. Ma, se anche viaggi in seconda classe, arrivi lo stesso comodamente a destinazione, magari senza tutti i confort della prima, ma ci arrivi. Il messaggio è chiaro, ci sono diversi modi di soddisfare estetica e funzione dei denti. Tutto dipende dalle disponibilità. E' scandaloso? Direi di no, è un approccio molto pragmatico che non costringe il cliente in un tunnel obbligato, ma gli offre differenti vie d'uscita. In altre parole tutti mangiamo e abbiamo bisogno dei denti quindi...

*da sx: I soci
G. Tassi, S. Serino,
A. Palazzi, D. Benatti,
C. Bandieri, R. Accorsi,
A. Salvi, W. Rebecchi e
G. Manfredini*



"Per abbattere i costi realizziamo i lavori con un basso valore aggiunto con i tecnici che costano meno, mentre un prodotto di fascia alta (protesi o altro), avrà a disposizione tecnici super specializzati in grado di soddisfarlo.

Mettere i denti a tutti coloro che ne hanno bisogno è un progetto ambizioso

La chiave è avere soluzioni diverse allo stesso problema. Oggi ci sono le condizioni per poter lavorare con un rapporto qualità/prezzo diversificato. Possibile che il lavoratore che guadagna 1.200 euro al mese non abbia alternative alla riabilitazione da 10.000 euro. Si può sorridere e masticare senza svenarsi o rinunciare sconsolati.

L'ampia gamma di possibilità di lavorazioni con tutti i materiali tecnologicamente più avanzati è la seconda eccellenza.

Il medico che entra in Lorilabors è servito in tutte le possibilità terapeutiche e riabilitative dell'odontoiatria e tutto viene realizzato all'interno; niente viene fatto fare conto terzi.

Tutta la produzione la svolgiamo in azienda, dalla protesi fissa a quella mobile, dalla scheletrica alla combinata, all'ortodonzia".

Ci tiene a specificare Benatti. Questa è la terza delle eccellenze, mentre la quarta è l'addestramento.

Formare, formare, non smettere mai di formare e di formarsi

Un punto di forza di cui vanno particolarmente fieri è la formazione del personale qualificato. Questa, vero e proprio muro portante della struttura Lorilabors, viene svolta tutta all'interno. La continua evoluzione dello sviluppo tecnico scientifico del settore odontoiatrico non permette disattenzioni sul piano formativo di tutto il personale.

"Non solo investiamo per noi ma anche per i nostri clienti cercando di utilizzare tutti gli strumenti più idonei e moderni affinché il "nuovo" sia conosciuto e praticato quasi in tempo reale".

Qual'è il periodo di tempo che ritenete necessario per formare un buon tecnico?

Un diplomato odontotecnico quando bussa alla nostra porta, dopo essere stato selezionato viene assunto come apprendista e questa fase dura all'incirca 4/5 anni. La formazione avviene quotidianamente per tutto questo tempo.

E' impegnativo!

Se vuoi uscire dalla mediocrità devi lavorare duro! Il passaggio iniziale più delicato per i giovani è capire la filosofia aziendale e autoverificare quanto sono disposti a investire su se stessi per entrare nel sistema azienda.

L'intervista si sta protraendo ben oltre l'orario di lavoro e notiamo una decina di giovani intenti nelle loro mansioni. E' la filosofia del fifty-fifty. Tu metti il tuo tempo, oltre le otto ore naturalmente, la passione e l'interesse il resto lo mettiamo noi, vale a dire struttura, materiali, esperienza e ovviamente disponibilità. L'idea è di metter loro a disposizione una palestra dove allenarsi.

Possono anche diventare soci se lo desiderano veramente e dimostrano di avere i numeri.

In altre parole scopo e intenzione. Poi la legge darwiniana della selezione fa il resto.

Il mercato cambia, cambia anche tu!

Negli anni 80/90 il mercato era caratterizzato da una pleora di laboratori. Ancora

oggi 54.000 dentisti hanno a disposizione 13.000 laboratori, cioè il 90% dei laboratori viaggia con un rapporto di 1,5 clienti. C'è ancora una miriade di laboratori che non ha la forza e il coraggio di unirsi. Ciò che ha fatto la differenza per Lorilabors è stato proprio la mentalità imprenditoriale, ovvero fare di un'attività artigiana un'impresa. Questo innanzi tutto è un passaggio mentale, non da poco.

Quanti clienti avete?

Nell'anno appena concluso abbiamo servito 550 clienti.

Per la legge di Pareto in cui l'80% del fatturato lo fa il 20% della clientela...

In effetti con pochi clienti realizziamo l'80% del nostro fatturato.

C'è una grande frammentazione

Sì, gli altri 450 ci richiedono quello che il loro odontotecnico non realizza, oppure si servono da noi per una novità che abbiamo e altri no.

Come vi presentate sul mercato?

Abbiamo 4 venditori formati internamente, sia da un punto di vista tecnico che delle relazioni umane.

Qual è il vostro raggio d'azione?

Prevalentemente in Emilia Romagna, Veneto e Lombardia

I vostri referenti?

Per il 70% medici dentisti, il restante 30 % odontotecnici.

Quale l'incidenza sul fatturato?

L'80% del nostro fatturato lo realizziamo con i medici, il 17% con gli odontotecnici e il restante 3% con le due strutture pubbliche.

Il vostro organico?

In laboratorio abbiamo 42 persone che producono di cui 9 sono impiegate. Poi ci sono i 9 soci e i 4 venditori. Totale 55 persone.

Un organico di tutto rispetto. Nella realtà Emiliano Romagnola, Lorilabors è sicuramente un'azienda che può parlare a voce alta. Laboratori superiori alle 20 unità in Italia sono circa una ventina e quelli che superano le 50 sono solo due, uno a Milano e l'altro a Roma.

Collaborazione e dialogo con tutti

Di fronte alla stragrande maggioranza degli odontotecnici che lavora per uno o due dentisti solamente, con tutti i limiti che questo comporta sia in termini di sviluppo che di esperienze, come si pone Lorilabors?

Con la miriade di piccoli laboratori cerchiamo la collaborazione più che lo scontro, fino al punto di aver creato un'area dedicata a soddisfare questa tipologia di rapporto.

Una politica lungimirante per occupare uno spazio di mercato

Il ragionamento è semplice: caro odontotecnico, spingi il tuo medico verso le novità e le soluzioni d'avanguardia. Tu soddisfi il tuo cliente e noi soddisfiamo te.

Al momento attuale quanti sono gli odontotecnici vostri clienti?

Il 30 % dell'ammontare complessivo.

Nei confronti dell'Europa come vi posizionate?

Per ciò che riguarda le dimensioni, se prendiamo la Germania che è un po' il termine di paragone in Europa, i laboratori sono mediamente più grandi e lo stesso iter formativo del personale è più lungo e severo. Come qualità possiamo tranquillamente affermare che non abbiamo niente da invidiare a nessuno, Stati Uniti compresi. Per



Sistema CAD CAM per la lavorazione ossido di zirconio



Fresatura per protesi su impianti

quel che riguarda l'export, il discorso è più delicato come si può immaginare, ma abbiamo già alcune esperienze significative e ci stiamo muovendo a tutto tondo.

Come è cambiato il mercato in questi ultimi anni?

Basti un dato, dal '99 in poi si stima che tutto il settore abbia perso dal 35 al 40 %

La sindrome della poltrona vuota... quali le cause?

Da una parte l'igiene dentaria è migliorata e dall'altra la gente ha meno spazio economico per curarsi i denti.

Rispetto a mio padre, io che ho iniziato da giovane ad andare dal dentista, mi sembra di avere speso una fortuna...

La cura dei denti non è uno spot, è qualcosa che va continuato e mantenuto. Fino agli anni 50/60 la cultura dell'igiene dentale e della riabilitazione protesica era modesta e riservata a un ceto sociale medio alto. Da un certo punto in poi è diventata di massa e quasi tutta privata, questa è la nostra tradizione. Oggi solo il 5 % della domanda è soddisfatta dal Servizio Sanitario Nazionale.

Il settore pubblico è vostro cliente?

Lavoriamo per due sole ASL, Modena e Reggio Emilia, per scelta, perché non vogliamo sbilanciarci troppo nella tipologia della clientela.

Come vi trovate?

Le realizzazioni per le ASL sono di uno standard elevato esattamente come per gli studi privati, con l'unica differenza che sono calibrate per quella fascia economica. Ci tengo a sottolineare che il livello qualitativo delle nostre realizzazioni non cambia. D'altro canto il professionista privato che presta la sua opera anche nel settore pubblico, travasa in questo la sua esperienza e non è disposto a realizzare lavori scadenti di serie C. Quindi tutto sommato le ASL, almeno nella nostra regione consegnano un eccellente servizio.

A differenza dei paesi nordici, da noi quando devi andare da un dentista non pensi mai al servizio pubblico. Eppure, per fare un esempio, l'ASL di Modena e provincia con ben 30 medici professionisti (che naturalmente hanno anche un loro studio privato) fornisce un servizio di prim'ordine. Assistiamo a questo doppio fenomeno: da una parte la qualità del servizio ASL si è elevata e dall'altra la richiesta privata è diminuita.

Recentemente il Sole 24 Ore parlava di una perdita secca di circa 250 pazienti di media a dentista. Se a questo aggiungiamo che il 40% della popolazione italiana non si serve del servizio dentale abbiamo il quadro reale della situazione.

Questo 40% della popolazione è il nostro mercato del futuro.

In che modo intendete affrontarlo? Con quale strategia?

Qui ci viene in soccorso l'ingegneria informatica. Intendiamo sfruttarla appieno per togliere i troppi freni a mano tirati che ancora esistono nel settore. Nel futuro, che è già iniziato, i denti si faranno al computer.

I tempi tecnici e la mentalità sono maturi per questo salto di qualità e il gruppo Lorilabors non si fa cogliere impreparato. Questo è un servizio che solo un'azienda di queste dimensioni può dare, vuoi per gli investimenti, la preparazione tecnica del personale e il giro di clienti che serve.



Ceramizzazione su metallo (estetica)

Etica e deontologia professionale

Un discorso delicato è quello relativo ai costi e pagamenti. Qui entriamo in un campo minato che travalica il rapporto dentista/odontotecnico per tentare di coniugare

il servizio al cliente con l'etica amministrativa.

Il rapporto del dentista con l'utente è un rapporto fiduciario qualche volta non esente da equivoci. Basterebbe che nei preventivi le voci fossero specificate, come diversificare il costo del manufatto dalla professionalità del medico, separando, per esempio il costo delle impronte, dalle cure e dalla garanzia.

Gli equivoci del settore risentono da una parte delle dimensioni individuali dei laboratori, poi della scarsa presenza del settore pubblico (bisogna essere davvero poveri per usufruirne) e infine della poca chiarezza dei preventivi che l'utente si trova tra le mani. Una migliore trasparenza, potrebbe essere sinonimo di maggiore attenzione e fiducia del paziente. La strada può essere: separare i costi del prodotto dalla prestazione.

Università ricerca e divulgazione

Pensare in grande! Questa sembra essere la visione del mondo Lorilabors e lo si vede anche dall'interazione con il mondo accademico.

Collaboriamo con la Facoltà di Odontoiatria dell'Università di Modena e Reggio Emilia e con la Clinica Odontoiatrica dello stesso ateneo, sia per la ricerca di nuovi materiali che per le tecniche di produzione. Abbiamo anche vissuto alcune esperienze con l'Università di Bologna e siamo stati relatori in diverse Università in Italia e all'estero.

Ma l'attività culturale non si ferma al mondo accademico. Per quattro anni l'efficiente sala convegni dell'azienda, attrezzata con alcuni simulatori (manichini) è stata il luogo dove si svolgevano le esercitazioni pratiche del Corso di Laurea. Inoltre oggi ci siamo attrezzati, grazie ad un accordo con GDS Communication, specialista in tecniche e tecnologie comunicative, per potere svolgere la formazione a distanza (FAD) via satellite. Lo scopo è creare sistema con l'Università e i centri di cultura, promuovendo assieme iniziative, ricerche, dimostrazioni e convegni, sette solo nell'anno passato.

Abbiamo realizzato congiuntamente delle pubblicazioni e all'interno del corso di Laurea abbiamo tenuto comunicazioni ed esercitazioni sui prodotti e sui modi di lavorare.

Un esempio di collaborazione avanzata tra una struttura formativa e di ricerca come l'Università e il mondo professionale calato nel mercato.

Divulghiamo ricerca e cresciamo insieme con l'Università e i suoi ricercatori; questo anche grazie alla lungimiranza di un elevato livello della direzione e di tutto il corpo docente dell'Ateneo Modenese.

Un'altra attività degna di nota, sono le conferenze/presentazioni delle ultime novità sia nel campo dei materiali che dei processi. Non passa mese che Lorilabors non realizzi iniziative culturali, formative e di divulgazione. "Questo, il piccolo laboratorio difficilmente riesce a farlo" ci tiene a sottolineare con orgoglio il signor Benatti.

Solo per citare l'ultima al momento in cui scriviamo (ma nel frattempo chissà quante altre se ne saranno aggiunte), è stato invitato il professor Vallania, già docente dell'Università di Bologna con altri 8 medici sul tema della Digitalizzazione dell'Impronta. Operazione particolarmente importante e che fa già parte dei progetti futuri Lorilabors. Si tratta di eliminare il porta impronta e la pasta in bocca con il fastidio che comporta, realizzando l'impronta attraverso uno scanner digitale e, una volta



Modellazione in cera di elementi dentari



Modellazione protesi su impianti dentari



*Protesi combinate con
elementi in ossido di
Zirconio*



*Apparecchiatura
ortodontica funzionale*

scaricato il file nel computer, lavorarci sopra.

Un processo completamente computerizzato che dà l'idea dell'evoluzione del settore.

La struttura

L'originalità Lorilabors si riflette anche nell'organizzazione aziendale, simile a un raggruppamento di piccoli laboratori contenuti in uno più grande. Ogni reparto strategico è diretto da un socio, e in alcuni ce ne sono anche due. In questo modo si ha il diretto controllo della produzione con un alto standard di responsabilità.

I reparti: Ceramica e resine composite, Protesi fissa, Protesi mobile, Protesi scheletrate, Ortodonzia.

"I nostri collaboratori si sentono protagonisti in prima persona, nessuno qui si sente un numero. Li coinvolgiamo direttamente nella vita dell'azienda e li teniamo costantemente informati delle scelte, i progetti e le strategie. Al Forum annuale, dove facciamo un bilancio di tutta l'attività svolta, ci parliamo "fuori dai denti" guardandoci negli occhi. Quest'anno i relatori dei vari settori sono stati loro".

Il clima sembra ottimale. Non temete che una volta formati i tecnici possano andarsene e farvi concorrenza?

Mantenerli all'interno dell'azienda dopo averli formati è una sfida. Noi non abbiamo mai puntato solo sull'aspetto economico. Un esempio per tutti: nel 1996 a Rimini abbiamo fondato TEOR srl, azienda che si occupa di Tecnologia ortodontica assieme a un eccellente tecnico che lavorava da noi ma con spiccate caratteristiche imprenditoriali. Ebbene in questa azienda, seppur parte del gruppo Lorilabors, siamo soci di minoranza.

Un esempio di lungimiranza e flessibilità. Nell'odontotecnica, una realtà sostanzialmente artigiana, creare sinergie, collaborazioni e alleanze con una mentalità imprenditoriale è il grande salto. Per farlo è necessario abbandonare gelosie e andare oltre le visioni limitate, avere il coraggio di allargare gli orizzonti. Per il management Lorilabors la chiave è delegare responsabilità e permettere ai migliori di crescere, mettendoli nella condizione di esercitarla a pieno titolo, senza paura.

Se temi di perdere qualcuno lo perderai, se pratici il coraggio e ti apri al nuovo ti seguiranno.



Il laboratorio

Il Cda è formato dai soci: Daniele Benatti presidente, Giancarlo Manfredini vice presidente, Alessandro Palazzi, Giorgio Tassi.

Gli altri soci: Roberto Accorsi, Claudio Bandieri, William Rebecchi, Alfredo Salvi, Salvatore Serino.

Q.E.T. Qualità Etica Tecnologia

L'ultima creazione in ordine di tempo, ottobre 2005, è una società consortile, ancora in fase di costruzione e sviluppo. L'idea del Consorzio nasce dalla globalizzazione dei mercati che ha toccato anche un ambito come questo. Se americani e cinesi hanno laboratori da 500 persone, allora invece di arrenderci e farci "mettere i denti" da loro scendiamo nell'arena e vogliamo metterci in grado di esportare un prodotto tecnologicamente avanzato. Questa è la sfida da cogliere.

Perché Consorzio?

Consorzio è un luogo dove ciascuno è indipendente e padrone a casa sua, ma dove l'unione fa la forza. Lo scopo è l'internazionalizzazione della filiera produttiva, un progetto finanziato dalla Regione Emilia Romagna per poter agganciare i mercati esteri.

Da dove pensate di iniziare?

Come primo passo il Consorzio mira ai paesi dell'area del Golfo e questo per due motivi: innanzi tutto la necessità di elevare il livello di qualità della loro salute, anche orale. E poi, dato non proprio secondario, l'economia favorevole.

Insomma volete esportare il dente "Made in Italy".

Il problema, visto che non abbiamo niente da invidiare agli USA, anzi spesso è il contrario, è l'abbattimento dei costi mantenendo alta la qualità. Per questo vogliamo fare Sistema, come più volte ci ricorda il Presidente di Confindustria Luca Cordero di Montezemolo.

Bisogna alzare lo sguardo dal cortile di casa e allargare gli orizzonti.

Certificazione

E' in quest'ottica di largo respiro che la Certificazione ISO 9000 acquista tutto il suo valore. Questo processo coinvolge 8 aziende Emiliano Romagnole, la più piccola con 10 dipendenti e la più grossa è Lorilabors. Come si vede, tutte aziende di un certo spessore sia qualitativo che quantitativo.

Il futuro è anche nella Certificazione. Già oggi molte ASL richiedono aziende certificate o in via di certificazione.

Anche in questo Lorilabors è avanti. Quando la Certificazione è vissuta consapevolmente e non come un obbligo, ecco che diventa uno stimolo per formare un habitat mentale e indirizzare una prassi operativa centrata sul Cliente.

Il Gruppo

Oltre a LORILABORS (nove soci a quote paritarie), TEOR srl di Rimini dove Lorilabors ha una quota di minoranza, DUEBIZETA (sei soci), società immobiliare proprietaria dell'immobile dove ha sede l'azienda ma che sviluppa interventi anche in altre realtà, e infine il CONSORZIO QET.

... E pensare che tutto è nato in bocca...



Costruzione dell'ortodonzia linguale

Giovanni Ilario Crivellaro