

LA RISCOSSA PARTE DALLE RETI

Così titolava la prima pagina dell'inserto Emilia Romagna del Sole 24 ore del 29 giugno 2010.

A distanza di tre anni è possibile sostenere che quel titolo è stato di buon auspicio. La nostra Regione infatti è tra le più attive nell'aver stipulato contratti di rete tra imprese nei settori più disparati. La conferma di ciò è avvenuta anche dal nostro comparto, quello dentale, dove solo pochissimo tempo fa era assai improbabile pensare che la competitività fosse un fattore che univa risorse per fare passi più importanti.

E' bene ricordare che lo strumento della rete d'impresе assume una veste giuridica con l'art. 42 della legge 122/2010 e nasce per dare un'organizzazione alle aziende che hanno un obiettivo condiviso attraverso un programma comune. Non solo, la rete deve risultare un contenitore idoneo per la crescita e lo sviluppo di quell'idee e competenze che normalmente si generano all'interno delle piccole imprese Italiane riconosciute in tutto il mondo come vere e proprie eccellenze.

Uno scopo non scritto, ma facilmente leggibile tra le righe, è anche quello di avvicinare la qualità intellettuale dei piccoli imprenditori e portarli ad una soglia d'integrazione che possa concludersi anche con vere e proprie fusioni aziendali, per rendere le imprese Italiane più strutturate e patrimonializzate.

Parlerò infatti di due esperienze di rete che hanno sviluppato progetti differenti e che nella propria evoluzione hanno intrapreso strade assai diverse, ma entrambi molto interessanti.

Una ha sviluppato un progetto di integrazione aziendale finalizzato all'uso condiviso della tecnologia 3D a 360° e dei materiali innovativi in campo dentale; l'altra ha studiato e sviluppato un prodotto identificato maggiormente in un sistema che permette di mantenere una personalizzazione del nostro lavoro ed un feedback capillare con il cliente su tutto il territorio Nazionale.

Prima però di entrare nel merito delle dinamiche di crescita delle due reti, è d'obbligo un riconoscimento al Q.E.T..

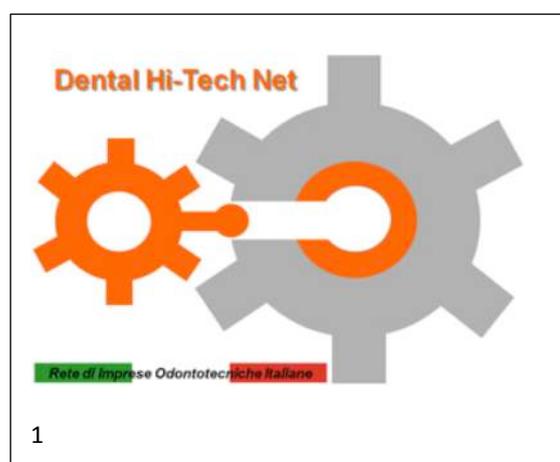
Consorzio di imprese odontotecniche raccolto nell'acronimo Qualità Etica e Tecnologia , che ha creato oramai già da un decennio una vera e propria "scuola" di progetti e idee imprenditoriali.

Il Q.E.T. per noi ha colmato una grande lacuna che nell'impresa odontotecnica è fortemente presente, ovvero la gestione e organizzazione aziendale.

Ha iniettato stimoli e competenze nuove per livellare quella qualità espressa sulla costruzione dei dispositivi dentali, e spesso carente invece a tutto ciò che ad essi ruotava attorno.

Il Q.E.T. è stato ed è tutt'ora per noi quel riferimento dal quale attingere e dove spesso originano poi gli sviluppi a latere come appunto le reti.

DENTAL HI TECH NET è la prima rete che nasce e registra il contratto nell'aprile 2011 tra le aziende:
Arcidiacono srl Bologna-Microdent srl Bologna
Bonfiglioli/CCD srl Bologna- Evolab srl Rimini
Lorilabors srl Modena e Kronos snc Sulmona(Aq).



La rete partecipa anche al bando 2010 della regione Regione Emilia Romagna - Misura 2.1 Azione B "Progetti per reti di imprese" , presentando un progetto che viene approvato e che sarà completato entro il 30 ottobre 2013.

Il progetto principale è quello di mettere in rete le competenze delle sei aziende e condividere maggiormente l'uso della tecnologia 3D in nostro possesso, dare un ordine più aziendale a determinate acquisizioni tecnologiche e studiare in modo più organizzato l'uso e lo sviluppo sul mercato dei nuovi materiali, superando le logiche del passato.

A ciò si aggiunge poi, in seguito all'accordo con una grande azienda del settore, la possibilità di andare sul mercato come rete e proporci come l'elemento di riferimento per un progetto orientato a determinati prodotti nell'area delle strutture metalliche e implantari.

Durante questo percorso aziende della rete sono coinvolte anche in un ulteriore progetto presentato anzitempo (anno 2008) e approvato dalla regione Emilia Romagna nel 2009, all'interno del programma Regionale per la ricerca Industriale, l'innovazione e il trasferimento tecnologico.

Il progetto è orientato allo sviluppo della produzione in campo dentale mediante la tecnologia CAD CAM. Viene realizzato in collaborazione con l'Università di Modena e

Reggio Emilia , Facolta di Ingegneria Meccanica e Medicina e Chirurgia – Sez. di Odontoiatria, l'Università di Bologna Dipartimento di Odontostomatologia ed il Laboratorio della Rete Regionale Alta Tecnologia Centro Ceramico di Bologna e completato IL 31.12.2011.

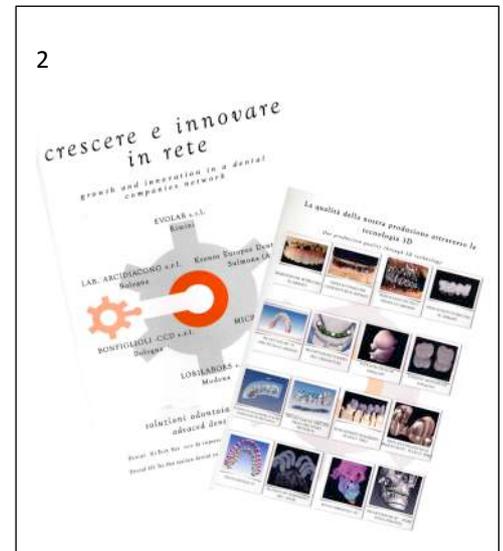
Il compimento del progetto, assunto con investimenti di diverse centinaia di migliaia di euro, porta l'acquisizione di capacità intellettuali da parte di tutte le aziende coinvolte, ed i primi importanti risultati in termini di know how e di prodotto, fanno sì che il progetto di Rete vada oltre.

Infatti DENTAL HI TECH NET diventa una delle prime espressioni di ristrutturazione aziendale vera nel dare una maggiore robustezza alla fragilità del laboratorio odontotecnico.

Cinque delle sei aziende partecipanti si fondono in due realtà e nasce D-ENTITY srl dall'unione di Lorilabors srl Modena e Evolab srl Rimini e C-ORALIA srl dall'unione di Bonfiglioli/CCD srl Bologna, Microdent srl Bologna, Arcidiacono srl Bologna.

Queste due “nuove” aziende continuano il loro percorso collaborativo e scambiano valori, competenze e qualità organizzativa per essere sempre più performanti e pronte per ulteriori sviluppi insieme.

Prima di questo epilogo finale, la Rete DHTN ha anche sostenuto e finanziato una borsa di studio per le migliori studentesse laureate della facoltà d'Ingegneria Meccanica dell'Università di Bologna, ha partecipato ad iniziative congressuali in ambito del 3D in chirurgia ortognatica e maxillo facciale e integrato uno studio, in collaborazione con l'Università di Bologna Dipartimento di



Odontostomatologia e Lab. Rete Alta Tecnologia Centro Ceramico di Bologna, sulla comparazione di diverse tipologia di zirconia, suo uso e lavorabilità.

La rete DHTN, lancia un preciso messaggio:

aggregarsi è prima di tutto un processo culturale, unirsi in un contesto più strutturato e meglio organizzato è una forte leva per le capacità di stare sul mercato del futuro.

Il tempo, come si dice, è galantuomo, e solo lui ci dirà se quanto pensiamo si addice alla realtà che in futuro speriamo di potere verificare insieme a chi ci legge.

La seconda esperienza di RETE che a mio avviso merita di essere portata a conoscenza è ARC ANGEL

Questa realtà possiede particolarità e caratteristiche quasi uniche.

ARC ANGEL nasce da un progetto studiato a tavolino anche nei dettagli, da un gruppo di 9 (nove) aziende ortodontiche di diverse dimensioni ed aree del territorio Nazionale.

Una delle particolarità dell'idea di Rete ARC ANGEL è quella che il tutto si sviluppa attorno ad un prodotto, l'ALLINEATORE DENTALE TRASPARENTE.



Questo tipo di dispositivo, prodotto da altri competitor è già sul mercato da alcuni anni e la sua forte evoluzione è sviluppata in gran parte da un rapporto che il clinico ha instaurato con strutture industriali o commerciali che non hanno la veste del fabbricante inteso il Laboratorio Odontotecnico.

In taluni casi addirittura si rasentava anche il fatto che tale dispositivo potesse diventare quasi uno standard acquisibile tra i banchi delle farmacie.

Questi aspetti e l'ampio mercato che gli allineatori hanno conquistato (estetica e bellezza del proprio



sorriso possiedono ancora un forte appeal per il paziente), hanno stimolato, nelle nove aziende coinvolte in ARC ANGEL, la costruzione di un progetto imprenditoriale basato sulle capacità di dare un'anima tutta Italiana al prodotto e di offrire al professionista quel supporto di competenze e capillarità di servizio utili a ottenere risultati ottimali anche ad un costo competitivo. Considerando tuttavia che la realizzazione di tutto ciò fosse ad appannaggio del "vero" fabbricante di dispositivi medici su misura, l'odontotecnico.

Le nove aziende vanno oltre perché il progetto prevede un'estensione su tutto il territorio Nazionale che lo abbiamo voluto definire vicino al concetto di albergo o museo diffuso.

La capacità di essere presenti su tutto il territorio Italiano e in grado di rispondere parlando la stessa lingua a tutte le esigenze cliniche presenti, è stato

da subito l'elemento che ha messo il soggetto ARC ANGEL



davanti al nome di tutte le aziende che lo sostengono.

In primo luogo è stata creato un pool di Clinici che hanno testimoniato con casistiche importanti la qualità e la competitività del nostro sistema. E' stato sviluppato un brand che identificasse il sistema ed il prodotto e lo lanciasse sul mercato in maniera ineccepibile.

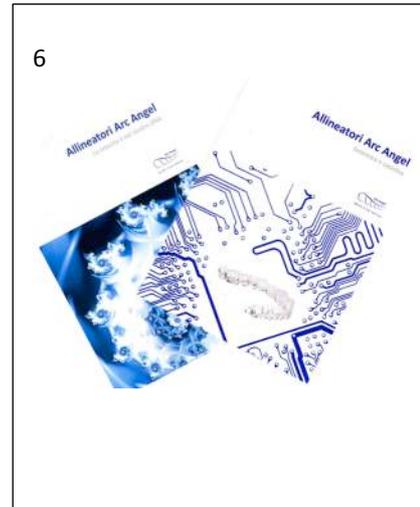
Con una specifica pianificazione abbiamo presentato al mercato tutta la forza della rete, pubblicando su riviste specializzate il prodotto , organizzando diversi on line meeting in 16 città Italiane per la divulgazione a clinici e presentandolo al mondo degli specialisti in ortognatodonzia al Congresso Internazionale S.I.D.O. (Società Italiana Di Ortodonzia) a Firenze nell'ottobre 2012. In quell'occasione ARC ANGEL ha allestito uno stand nel quale sono stati realizzati

diversi workshop tenuti da clinici utilizzatori del sistema ed il flusso di ortodontisti è stato di diverse centinaia dimostrando forte interesse a questa novità.

Nel proseguo del marketing e comunicazione, è stata realizzata tutta la documentazione comunicativa del sistema per il clinico e per il paziente.

Si, per il paziente!

La rete ARC ANGEL parla, attraverso il proprio prodotto, al paziente affinché aumenti le sue motivazioni e si rivolga al clinico consapevole delle peculiarità dell'allineatore tutto Italiano e tecnicamente realizzato con tecnologia 3D e materiali certificati. Questo aspetto sta molto a cuore al progetto ARC ANGEL perché è un



modo per enfatizzare la qualità della filiera dentale che nell'approccio al paziente/cliente, il quale rimane sempre di "proprietà" del clinico, deve identificarsi come un forte valore aggiunto a suo favore.

Per ampliare il bagaglio comunicativo è stato allestito un sito web molto dinamico dentro al quale anche il paziente può navigare e trovare la possibilità di scegliere il clinico più vicino in grado di soddisfare le proprie esigenze.

ARC ANGEL, ha creato un protocollo operativo in uso

e dotazione a tutte le aziende coinvolte, lavora con

tecnologia 3D e software adeguati, ha certificato

i propri fornitori sia di materiali che di supporti

per la produzione (modelli stereolitografati), ed

a conclusione di tutto ciò, ha iniziato ad allargare la

rete.

Ha effettuato alcune presentazioni invitando oltre 100

laboratori prevalentemente ortodontici e l'obiettivo

di ampliamento è iniziato coinvolgendo, dal gennaio 2012 ad oggi altre 7 aziende coprendo così al momento 9 regioni in Italia.

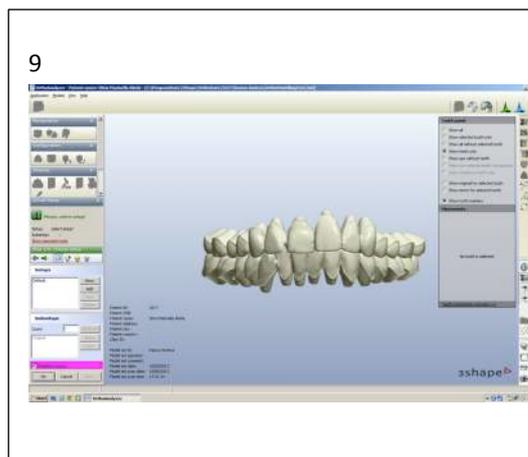
L'obiettivo minimo è quello di coprire almeno tutte le regioni del nostro territorio ed aumentare poi quelle più popolate, per questo, proprio ora stiamo investendo in una campagna di sensibilizzazione verso quei colleghi sia tecnici ortodontisti che protesisti che possono mostrare interesse ad entrare nella nostra rete. A questo aggiungiamo già diversi contatti in essere che a breve vedranno ARC ANGEL inserita anche oltre i confini Nazionali.

La forte crescita di Arc Angel e lo sviluppo ulteriore del progetto base, ci ha portato anche ad attivare una collaborazione con l'Università e proprio in questo momento verrà attivato un protocollo indirizzato ad alcuni studi e sperimentazioni con una sede Universitaria qualificata che annovera anche al suo interno la scuola di specializzazione di ortodonzia.

Insomma, ARC ANGEL è una rete che davvero ha fatto il salto di qualità, sia sul piano imprenditoriale, che su quello organizzativo – gestionale.

Ovvio che lo strumento di rete, che non ha comunque violato l'autonomia delle aziende coinvolte, presenta, in una evoluzione di questo spessore anche alcune carenze.

Una su tutte la gestione dell'aspetto economico finanziario che non può essere gestito nei suoi flussi su 16 aziende. Infatti su questo versante le aziende socie fondatrici della rete



hanno creato la Arc Angel srl , la quale tramite l'assunzione di una coordinatrice, gestisce tutta l'operatività della rete, ivi compresi gli adempimenti tipici di un'azienda.

Mi piace concludere presentando alcuni numeri nell'auspicio siano giudicati con la giusta e opportuna considerazione da parte degli osservatori interessati, colleghi in primis.

Sottolineo ciò perché la crescita intellettuale e professionale per costruire mentalità imprenditoriali idonee ad affrontare il futuro, passano anche attraverso la capacità di intendere e interpretare le idee degli altri, sapere analizzare il mercato, cercare di viverci all'interno ed essere pronti a giocare le proprie carte.

Per troppo tempo il comparto odontotecnico ha rincorso fenomeni inutili, inavvicinabili e obiettivi quasi irraggiungibili, dimenticando che al fianco di una capacità professionale (che è stata certamente ben acquisita ed elevata), ci doveva stare lo stesso livello di competenza aziendale.

Purtroppo oggi si pagano serie conseguenze di tutto ciò, sia nel rapporto con il cliente, sia nelle capacità strutturali delle aziende e del loro fare impresa.

Non tutto è perso a condizione che davvero ci sia lungimiranza nel vedere le cose, freschezza e agilità mentale nel superare gli schemi del passato.

La rete ARC ANGEL dalla sua nascita (siglato il contratto di rete nel settembre 2011) ad oggi ha realizzato oltre 40.000 allineatori, trattando circa 4.000 casi con oltre 500 clinici. Ha realizzato un fatturato di laboratorio di oltre 1.500.000 € , è posizionato su 16 sedi in Italia e conta oltre 160 addetti.

Questa è ARC ANGEL !

Concludo esprimendo lo spirito con cui la rete si sta diffondendo perchè bene si identifica nelle parole di un grande imprenditore quale Bill Gates;

“ogni giorno ci chiediamo:

come possiamo rendere felice questo cliente? Come possiamo farlo proseguendo lungo la strada dell'innovazione? Ce lo domandiamo perché altrimenti lo farà qualcun altro”.

Daniele Benatti

D-entity srl Modena- Rimini

Soci della Rete Dental Hi Tech Net e Arc Angel