

La struttura spa l'azienda di Cassano Magnago che sta guidando la rivoluzione digitale nell'odontoiatria

Pubblicato: Giovedì 7 Dicembre 2023



Per capire a fondo il significato di due espressioni che ricorrono costantemente nel dibattito sull'economia reale, ovvero **cambiamento** e **rivoluzione digitale**, una visita a **La struttura spa di Cassano Magnago**, azienda specializzata in prodotti odontoiatrici e odontotecnici, andrebbe fatta. L'occasione per visitarla è stata **"Fabbriche vetrina"** un'iniziativa voluta da **Confindustria Varese** per far conoscere alle imprese i percorsi virtuosi di **industria 4.0** nella nostra provincia.

Nata come primo centro in Italia di **fresaggio dentale**, grazie a un progetto pilota della multinazionale 3M, **La struttura spa** ha una storia lunga **vent'anni**, che possono sembrare pochi, se si guarda ad altri comparti storici di questo territorio, oppure tanti se si considerano invece i cambiamenti epocali vissuti dal settore. *(nella foto l'amministratore delegato Adriano Campana)*

ABBIAMO CAMBIATO LE REGOLE DEL MERCATO

«Noi abbiamo cambiato le regole del mercato – dice l'amministratore delegato **Adriano Campana** – La prima vera rivoluzione è stata la **zirconia**, un materiale che aveva lo stesso colore del dente e con caratteristiche di biocompatibilità straordinarie. Fino a quel momento la protesi in metallo costituiva **l'80 per cento dei nostri prodotti**. La zirconia è stato il punto di partenza per lo sviluppo di tutti i successivi materiali con il **flusso Cad/Cam**».

Nel giro di quattro anni, dal 2003 al 2007, il fatturato passa da **350 mila euro a 8 milioni di euro**. L'azienda di **Cassano Magnago** si impone sul mercato, tanto da essere considerata il braccio operativo di 3M. La crisi finanziaria dei **subprime** è dietro l'angolo, così come la nascita di **Facebook**, quanto

basta per convincere i vertici dell'azienda a fare un'ulteriore svolta. «In quel periodo – continua l'amministratore delegato – si decise che almeno il **30 per cento del fatturato annuo doveva essere costituito da nuovi prodotti**. Eravamo allineati al modello di business di 3M».

?

UN DIGITAL HUB PER L'ODONTOIATRIA

Campana dice che la sua vera attività è l'**ascolto**. Per un imprenditore, chiamato a individuare i bisogni inespressi dal mercato e le relative opportunità, è forse la qualità più importante, che, tra l'altro, non si compra. E così nel 2008, di ritorno da un viaggio negli Usa per ritirare il premio "**Gold customer**", Campana riunisce il suo team comunicando che è venuto il momento di cambiare tutto.

È il **digitale** ad aver acceso una lampadina nella sua testa, consapevole del fatto che la **tecnologia è un abilitatore straordinario** a condizione che si ragioni con discontinuità rispetto al passato.

Ciò che vuole realizzare è un **digital-hub integrato per il mercato odontoiatrico** che in Italia genera una spesa annua di **9 miliardi di euro** e i cui margini di crescita sono enormi, considerato che **solo il 40 per cento degli italiani** frequenta uno studio odontoiatrico.

Il cuore di questa azienda è dunque il **processo**: gli ordini viaggiano sul web, i dati vengono elaborati in tempo reale, «le protesi si assemblano come Lego» e grazie alla piattaforma "**Ciaodoc**" vengono sottoposti al cliente dei questionari di medicina predittiva sul rischio odontoiatrico. «A livello tecnologico abbiamo di tutto e anche di più perché siamo nati digitali – sottolinea l'imprenditore – Con l'arrivo di **industria 4.0** abbiamo potuto connettere macchine e disporre di dati migliorando il processo in ogni suo aspetto: aumentando la **qualità media dei prodotti**, **abbassando i costi e i tempi di consegna**. Con questi strumenti si può fare qualsiasi tipo di protesi. Per la più complessa noi impieghiamo al massimo cinque giorni lavorativi».

NON SOLO PREVENTIVI

Oggi la potenza di calcolo permette di fare operazioni impensabili solo fino a dieci anni fa. Ma le macchine sono "**stupidi superveloci**" e fanno bene il loro lavoro a condizione che siano ben programmate dall'uomo. Nel flusso Cad/Cam la corretta rilevazione digitale dei dati clinici del paziente è fondamentale per poi elaborare il modello virtuale e arrivare infine alla realizzazione della protesi. Ogni ordine genera dunque **un risultato unico e irripetibile**, ragione per cui **l'odontoiatra che si avvicina al digitale non può più accampare scuse**, nonostante sia ormai accertato che il **fattore critico di questo processo sia proprio la curva di apprendimento dei cosiddetti clinici**, i veri venditori dei prodotti realizzati dall'azienda di Cassano Magnago.

Campana chiude con una battuta che riassume molto bene il cambio di mentalità che il digitale sta introducendo nel settore odontoiatrico: «Se andate a fare una visita da un ortopedico, uscite con un referto e un piano di cura. Se andate da un dentista, uscite con un preventivo. E non passa ormai giorno senza che un nuovo cliente ci contatti per essere digitalizzato».

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it