

# MalpensaNews

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

Michele Mancino · Thursday, December 7th, 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 conoscerla è stata "**Fabbriche vetrina**" un'iniziativa di **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.

### 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».

This entry was posted on Thursday, December 7th, 2023 at 6:47 am and is filed under [Economia](#), [Salute](#), [Scienza e Tecnologia](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.