

# LA FRESATURA NEL MODERNO STUDIO ODONTOIATRICO



Dr.ssa Valeria Centorame\*

\*Global Digital Marketing Manager & Head of DGSHAPE EMEA Marketing



Sig. Luigi Fanin\*

\*Responsabile dello Sviluppo Commerciale in Italia e all'estero di CIMSISTEM

In questo numero di DentalTech ospitiamo un'intervista doppia: abbiamo il piacere di poter intervistare insieme la Dr.ssa Valeria Centorame, *Global Digital Marketing Manager & Head of DGSHAPE EMEA Marketing*, ed il Sig. Luigi Fanin, *Responsabile dello Sviluppo Commerciale in Italia e all'estero di CIMSISTEM*.

Si tratta di due aziende leader nello sviluppo rispettivamente di soluzioni hardware e software per il **#milling**. Tali aziende collaborano attivamente per semplificare i processi produttivi, garantendo standard di qualità elevatissima, sia nel laboratorio odontotecnico che nello studio dentistico.

## **Dott.ssa Centorame, perché così tanti laboratori odontotecnici italiani hanno deciso di puntare sulle fresatrici DGSHAPE?**

Dalla fondazione della nostra azienda, oltre trenta anni fa, siamo stati pionieri di nuovi processi di fabbricazione basati su tecnologie digitali uniche che controllano gli assi XYZ o il movimento laterale, longitudinale e verticale. Mi piace raccontare la storia <https://www.dgshape.com/it/about-us/> che magari in molti non conoscono, e di cui sono molto orgogliosa. Siamo nati dalla musica: il nostro fondatore Ikutaro Kakehashi è stato l'inventore del sistema "MiDI" il primo maker della storia se vogliamo. Il sistema aperto ha consentito lo sviluppo ed ha

sdoganato la musica per tutti. Con l'intento di "leggere" la musica mentre veniva suonata, ha fatto sviluppare il primo plotter a pennino. Da lì la nascita di Roland DG (digital) che è stata negli anni una bella e lunga storia ricca di successi grazie a macchine desktop, ha consentito e consente a tanti artigiani nei settori più svariati di crescere nelle loro attività grazie all'uso del digitale, fino alla nascita del settore dentale che adoro: DGSHAPE. I nostri gioielli tecnologici, sviluppati in Giappone presso la nostra casa madre, sono progettati e assemblati nelle nostre Factory, con il sistema proprietario ed innovativo "D-Shop": un singolo operatore, guidato da un computer, assembla ogni fresatrice dall'inizio alla fine, questo aumenta al massimo la precisione, l'affidabilità ed il dettaglio tecnologico di ogni singola macchina. Utilizziamo per scelta "sistemi aperti" e questo consente ai nostri acquirenti di non dover essere legati a noiose fee e di poter usare qualsiasi CAD in circolazione o in loro possesso. Abbiamo fatto della "Easy to use" experience il nostro mantra, questo perché la tecnologia non deve essere una barriera, piuttosto un supporto di crescita, il no-

stro logo "mano/mouse" rappresenta bene il concetto. Competenze analogiche e digitali sono complementari, il CAD/CAM non spazzerà mai via le competenze analogiche, ma le supporterà ottimizzando al meglio i propri saperi e riducendo al massimo errori e costi di non replicabilità. E l'uomo ed il suo sapere sono sempre al centro. Sistemi Aperti, Affidabilità, Precisione, Innovazione continua, questi sono tanti dei motivi per i quali i nostri clienti in tutto il mondo ci scelgono. Ma alla fine direi che i nostri VALORI di vicinanza al mercato nei quali mi ritrovo pienamente, o come a me piace dire "la multinazionale dal volto umano" siano uno dei fattori determinanti del grande successo mondiale del Brand. A noi piace prendere il cliente per mano ed accompagnarlo in un viaggio meraviglioso attraverso il digitale, prima con la giusta consulenza in base alle proprie necessità, e dopo con un supporto e formazione continua. Il post-vendita, la formazione e l'assistenza che assolutamente non deleghiamo a società terze, ma gestiamo direttamente con la nostra rete di Partner certificati, sono al centro dei nostri pensieri: [DGS SHAPE Care](#).

Perché si cresce se si cresce tutti insieme. Come recita la nostra community [DGS SHAPE Crew: Together is Better!](#) Vale per le persone, vale nei rapporti di lavoro, vale per i settori, così come vale per la collaborazione studio/laboratorio, collaborazione nella quale ci poniamo al centro come ponte di unione attraverso il digitale ed un flusso che non spazzi via lavoro e saperi, ma che piuttosto li esalti e li semplifichi a beneficio del paziente finale in poltrona, che in poco tempo può "tornare a sorridere". È esaltante e motivante per me pensare, che grazie al lavoro di tutti noi, sempre più persone possano tornare a sorridere in maniera serena, senza paura di mostrare la propria dentatura, e che magari la prima persona che incontro al mattino, che mi dona un sorriso scintillante, sia stata l'anello finale che ha ricevuto parte del nostro meraviglioso lavoro.

Che dire? Donare sorrisi al mondo è una bella Missione, come diceva Ghandi **"Prendi un sorriso, regalalo a chinon l'ha mai avuto."**

**Stessa domanda per lei Sig. Fanin: perché un numero sempre maggiore di laboratori odontotecnici oggi opta per il software MillBox®?**

Le nostre soluzioni permettono ai laboratori di crearsi la propria configurazione in maniera semplice ed efficace, garantendo al laboratorio di essere "sempre pronto" alle necessità che il mercato chiede.

**Sig. Fanin, se potesse sintetizzare in tre parole i principali vantaggi nell'impiego del software MillBox®, rispetto ad altri prodotti presenti nel mercato, a cosa penserebbe?**

Semplice, intuitivo e completo.

**Stessa domanda per lei Dr.ssa Centorame: ci descriva**

**in tre parole, i principali vantaggi nell'impiego di una fresatrice DGS SHAPE, rispetto alla concorrenza.**

Sistemi aperti, affidabilità, supporto.

**Dr.ssa Centorame, che ne pensa della diffusione delle fresatrici all'interno degli studi odontoiatrici?**

Come detto prima, ci poniamo al centro dei due mondi. **Non credo che gli studi possano soppiantare l'importante lavoro degli odontotecnici, semmai collaborare sempre meglio e più velocemente grazie al flusso digitale** con il fine di offrire soluzioni performanti e veloci ai pazienti finali. Magari in futuro con business model differenti. Oggi con l'uso del web, inoltrare un'impronta digitale presa con uno scanner intraorale è velocissimo, così come veloce è inoltrare un file \*.stl con la lavorazione finale da mandare in macchina. Al centro però c'è sempre il sapere. Come detto sopra, le persone fanno la differenza.

**E lei Sig. Fanin, crede che una soluzione come MillBox® possa trovare diffusione, in futuro, anche negli studi odontoiatrici?**

Sicuramente. Abbiamo già una versione chiamata Clinic pronta per questo mercato. Semplicità sarà la parola chiave.

**Sig. Fanin, come vede il futuro del settore dentale in Italia? E che ruolo potrà recitare un prodotto come Mill-Box® in Italia e nel mondo?**

Io penso che saranno i materiali a definire gli sviluppi futuri di questo mercato. Sia che si tratti di fresatura o di stampa (oppure la combinazione delle 2 tecnologie) CIMsystem è pronta. Millbox® è già riconosciuto come leader di mercato. Sta a noi farlo crescere seguendo le richieste che arrivano dai clienti, sia laboratori, sia dentisti.

**Stessa domanda per lei, Dr.ssa Centorame. Quali novità alle porte? Quale lo sviluppo del settore dentale in Italia ed il ruolo di DGS SHAPE in Italia e nel mondo?**

Come Brand abbiamo moltissime novità, sia in termini di nuovi prodotti, che di servizi che infine in termini di co-creation. In Expodental oltre la nostra gamma di [DWX](#), si potranno ammirare le due nuove [Metal Milling](#) di cui siamo distributori in esclusiva su tutta EMEA, il nostro sistema gratuito [DGS SHAPE CLOUD](#) dotato anche di app web-based che aiuta tutti i nostri clienti a monitorare il loro daily job e molto altro. La DGS SHAPE Crew vi aspetta nel nostro Stand Expodental Rimini.

Ringraziamo Valeria Centorame e Luigi Fanin per il tempo dedicatoci, con l'augurio di poter ripetere questo interessante confronto nel prossimo futuro.