

# CNA

# SNO

CNA Benessere e Sanità  
Sindacato Nazionale Odontotecnici

Sede Nazionale - Via G.A. Guattani 13, 00161 Roma  
Tel. 06.441881 – Fax 06.44941595 - email [sno@cna.it](mailto:sno@cna.it) - [www.cna.it/sno](http://www.cna.it/sno)



Le news che CNA SNO diffonde hanno lo scopo di contribuire alla qualificazione e allo sviluppo delle imprese odontotecniche, promuovere e diffondere cultura professionale sindacale ed associativa

“ Prosegue il ciclo di esperienze dedicate alle reti di impresa per il settore odontotecnico. In questo numero pubblichiamo alcune lettere di colleghi che trattano il tema della crisi del settore e di come superarla. **Sostanzialmente i colleghi sottolineano, giustamente, che il nemico non è l'odontotecnico della porta accanto ma quello dall'altra parte del mondo, che lavora in modi non sempre qualificati e mette sul mercato globale dispositivi medici ad un prezzo 10 volte inferiori ai nostri.**

Se ci fossero ulteriori interventi sull'argomento, saremmo grati ai colleghi che faranno pervenire informazioni dettagliate in merito, consentendoci di darne il massimo risalto alla categoria, attraverso i nostri siti di comunicazione, nazionale, regionali e provinciali. Con l'occasione ricordiamo che CNA SNO in occasione del 56° Congresso Amici di Brugg che si terrà a Rimini il 23-24-25 maggio 2013, saremo presenti al Congresso trattando il tema “reti di impresa e nuova imprenditoria odontotecnica” il giorno 23 maggio prossimo. ”

Chi volesse, può inviare i propri scritti alla segreteria nazionale CNA SNO [sno@cna.it](mailto:sno@cna.it)

**Pino Ieluzzi**  
Vice Presidente Nazionale CNA SNO  
Responsabile Comunicazione



## LA PAROLA AI COLLEGHI



LABORATORIO ODONTOTECNICO  
MARCO GENOVESE

La crisi finanziaria in Italia e in Europa si fa sentire in tutti i campi: economico, politico e sociale.

I consumi privati si contraggono a 360 gradi e di conseguenza anche nel settore dentale la crisi si fa sentire in maniera importante. Basta pensare che dal 2006 al 2012 nella sola Città di Milano e provincia ben 697 risultano essere le attività odontotecniche cessate.

Parlando con i colleghi percepisco una sorta di rassegnazione ed una flebile speranza che le cose possano migliorare con il tempo, non si sa bene in quale modo... pensare positivo però è un nostro dovere e non è indispensabile essere un genio per comprendere che è vera follia aspettarsi che tutto possa cambiare in meglio impiegando sempre le stesse persone, con le stesse mansioni, le stesse tempistiche e per di più, con le medesime modalità operative.



Infatti, anche se è vero che cambiare comporta dei rischi e non porta automaticamente al miglioramento, è sicuramente dimostrato che per migliorare bisogna cambiare il proprio modo di pensare e il proprio modo di operare, ma per ottenere questo risultato è essenziale voler impegnarsi e saper apprendere senza pregiudizi.

Oggi ciò che spaventa noi odontotecnici è la velocità con la quale il cambiamento attraverso la tecnologia si manifesta, una velocità così elevata da accorciare il tempo stesso e da non darci l'opportunità di abituarci e

adattarci, spingendoci a rifiutare le trasformazioni, per paura, per conformismo e per inerzia, radicate in noi da 40 anni di lavoro sicuro praticamente per tutti .

Oggi che ci piaccia o no dobbiamo metterci in testa che le cose sono profondamente cambiate e che il mercato che fino agli anni 90 garantiva lavoro a pioggia, oggi è semplicemente saturo.

Personalmente ritengo che sia da qui che bisogna partire, cioè capire che il primo cambiamento radicale in noi sia quello di vedere il mondo intero come il proprio potenziale mercato.

Si ma come? Innanzitutto comprendendo che quelli che sono stati i punti di forza dell'artigiano del passato, e cioè individualismo, creatività, fantasia e conoscenza della propria materia confinale, non bastino più. Oggi chi vuol far sopravvivere la propria attività deve conoscere le regole del mercato per cercare di essere competitivo.

Mi permetto di fare queste considerazioni non per presunzione, ma perchè le ho vissute sulla mia pelle.

Sono titolare di un laboratorio individuale dal 1998, ho iniziato da solo ed attualmente ho 5 stupendi dipendenti e due liberi professionisti che vengono alternati 2 giorni alla settimana.

In questi anni ho vissuto momenti belli, ma anche momenti molto critici. In particolar modo nell'anno 2006 avevo in totale 2 dipendenti e prendevo tanto lavoro da uno studio dentistico che un bel giorno decise di chiudere quasi del tutto il "rubinetto" e mi mandò in crisi nera.

Ho tenuto duro per 3 mesi nei quali poco o nulla feci perchè paralizzato dalla paura di dover lasciare a casa il personale.

Poi una mattina osservando delle ceramiche che ritenevo belle e pronte per la consegna per lo studio dentistico, mi sono posto "la domanda": e se il problema non fosse solo la qualità dei denti che produco ma altro?



Lo stesso giorno per puro caso ricevetti una e-mail da parte del CNA che presentava un corso di marketing gratuito. Non avevo nessuna voglia di parteciparvi anche perchè lo ritenevo una cosa non adatta alla nostra professione, ma preso dalla disperazione di chi **"almeno ci deve provare"** ci andai.

Ricordo ancora bene il nome del relatore, dott. Bianchi; ecco, questo signore in 3 pomeriggi mi fece letteralmente cambiare la visione del lavoro mettendomi in mano strumenti che neanche sapevo di avere.



Da lì è iniziato, **attraverso il CNA ed Ecipa Lombardia**, tutto un percorso di miglioramento, che è passato attraverso altri corsi (gratuiti) tipo gestione aziendale, comunicazione per arrivare al progetto Benchart che metteva esperti aziendali al servizio della mia piccola attività (chi l'avrebbe mai detto).

Bene, durante questo percorso ho attinto entusiasmo, energia e consapevolezza dei miei mezzi; iniziai a fare indagini di mercato, e

finalmente pianificai un piano di "contatti" con potenziali clienti supportato da una strategia di Marketing che misi a punto durante una notte insonne.

Quello che posso dire è che, non solo col tempo riuscii anche con un po' di fortuna ad incrementare nuovo lavoro, ma soprattutto capii come muovermi con i clienti che già avevo, per fidelizzarli.

Il messaggio che mi sento di dare ai colleghi (ed io ero tra questi) è di **smettere di pensare che al centro dell'universo ci sia solo il dente che modelliamo al banco, o peggio continuare a pensare che il vero problema sia il listino. La vera questione è imparare a vendere il nostro dente, riuscire a promuovere noi stessi, pensare a come far sopravvivere nel tempo la nostra attività.**

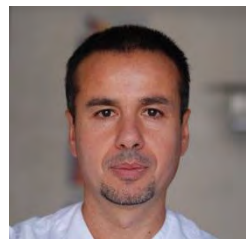
Quindi è giusto fare un'attenta analisi delle criticità, ma al tempo stesso bisogna anche saper valutare le opportunità che oggi il mercato ci offre per cercare di capire se è possibile costruire un progetto utile alla nostra impresa. Per esempio, sappiamo bene tutti che ad oggi i bandi e finanziamenti in genere sono purtroppo tutti o quasi rivolti alle reti d'impresa.

Ed in effetti è stato proprio questo uno dei temi affrontati con i colleghi dello SNO CNA milanese durante la presentazione del programma dei prossimi mesi. Credo che la direzione degli intenti dei presenti vada nella giusta direzione perché finalmente si è capito che per affrontare la crisi serve far comprendere agli odontotecnici che prima di essere artigiani sono imprenditori.

Si sta prendendo consapevolezza del fatto che le attività da sole difficilmente potranno andare lontano. Ed è per questo che ad oggi la rete d'impresa cattura la nostra attenzione, perché permette l'aggregazione di più imprese conservando la propria autonomia, l'indipendenza, ma al tempo stesso può migliorare attraverso un progetto comune, le capacità innovative, la competitività sul mercato, l'accesso ai finanziamenti da parte delle banche, magari potendo usufruire dei bandi della regione con parte del finanziamento a fondo perduto.

Ritengo che il CNA abbia raccolto la nuova sfida promuovendo iniziative volte a far conoscere le reti d'impresa o comunque percorsi formativi come ha fatto fino ad oggi.

Ora sta a noi imprenditori decidere se continuare a navigare a vista o virare dritto verso il futuro.



Marco Genovese



## UNO SGUARDO SUL MONDO

Le parole d'ordine per il futuro sono: **innovazione, tecnologia, sinergie.**

Il periodo che stiamo vivendo, oltre al fatto che circola poco denaro, sta facendo un danno molto grave, ci sta mettendo addosso la **paura del futuro.**

Fa abbassare le aspettative di benessere alla società intera.

Il pianeta si sta rassegnando a vivere ad un livello di qualità mediamente più bassa che in passato.

In questa situazione, frenano l'iniziativa privata, il coraggio, il talento e le intelligenze più evolute.

La logica del low cost sta invadendo il mondo intero, in tutti i campi della vita sociale, ma è anche una scappatoia essenziale per i consumatori con più difficoltà. Guai se non ci fossero prodotti low cost.

Il fatto che nei primi cinquecento redditi al mondo, da qualche anno, ci sia un gruppo di grosse catene industriali low cost (soprattutto alimentari) la dice lunga sulle prospettive del futuro.

Le potenze economiche emergenti come "Cina", "India" e dintorni, arrivate al benessere economico con 50 anni di ritardo rispetto al mondo industriale storico, per colmare il gap non badano alla qualità della vita dei loro concittadini, ma badano a consolidare il ruolo di super potenza economica.

A loro interessa viaggiare verso un sostanzioso +10% di produzione annua, non di inquinare il 10% in meno, che invece rimane la scommessa dei paesi che si sono industrializzati nel secolo passato dagli anni 50/60 in avanti.

Oggi, si abbassa la qualità della vita anche di quella parte del mondo che prima stava meglio, e non si punta al benessere della popolazione, e all'equilibrio di un ambiente sostenibile.

I giocattoli che arrivano sul nostro mercato dalla Cina sono belli e costano poco, ma spesso, sono fabbricati con sostanze pericolosamente tossiche.

I jeans della Wrangler e di una parte dei marchi nostrani più blasonati che vengono fatti in Bangladesh escono dalla fabbrica al costo di 1,5 \$, ma sono costruiti per il 75% da bambini al di sotto dei 10 anni con una paga di 3/4 dollari al mese per dodici ore di lavoro al giorno.

Purtroppo, per la tutela della salute in genere, si andrà di conseguenza: mancano risorse per la prevenzione e per certi medicinali, pazienza, faremo a meno della prevenzione e di certe cure. Quale sarà nel settore dentale la conseguenza?

Tradotto in odontoiatrichese: **“non pretendo di un circolare oro-ceramica su impianti, non me lo posso permettere. Ma almeno fatemi una protesi rimovibile con ganci che mi permetta di mangiare. Aspetterò tempi migliori per pretese più ambiziose”.**

Questa logica preoccupante risponde alla 1° regola di ogni mercato: domanda e offerta, senza pietà.

Se non ci fosse questa tendenza non ci sarebbero diverse centinaia di centri odontoiatrici low cost in Italia. Non perché non sappiano fare prestazioni e dispositivi più complessi, ma perché il loro “core business” è quello di rispondere a tutte le esigenze.

Scusate il preambolo catastrofico, ma mi sembra una fotografia realistica per consentire una nostra lettura delle problematiche da una prospettiva rivolta al futuro.

Complimenti ai colleghi di Identitaliagroup. Nel vostro racconto, tra una pera e l'altra, percepisco un po' di stanchezza e di delusione.

Voi contavate su un'adesione più convinta, un po' come se, i colleghi dovessero capire al volo e sposare il vostro progetto di rete senza indugi.

Voi avete dato vita ad un progetto lungimirante, ma per aderire ci voleva una mentalità non ancora maturata nel nostro settore.

Le **reti di imprese sono sicuramente una tra le migliori risposte alla crisi del settore.**

Sono anche, probabilmente, la migliore risposta alla crisi delle tasche di coloro che devono andare dal dentista.

Le reti di imprese sono la miglior risposta all'evoluzione del mondo globale e il modo migliore per fare piccola e micro impresa oggi.

Il mondo economico, le istituzioni e finanche gli istituti bancari guardano con simpatia la filosofia delle reti di imprese.

Tuttavia, nel settore dentale non è stata ancora superata la logica della “bottega” individuale; questo vale per dentisti e anche per gli odontotecnici.

Se pensiamo che gli odontotecnici hanno passato 40 anni a litigare con i dentisti per stabilire chi dovesse prendere le impronte ai pazienti, le cose sarebbero potute andare anche peggio.

Sempre negli stessi 40 anni, le associazioni di categoria hanno chiesto qualche centinaia di volte alle autorità competenti di legiferare un nuovo profilo professionale (con i distinguo delle diverse associazioni) che desse più spazio alla nostra figura nel rapporto con il paziente.

Per un profilo nuovo, cosa che i dentisti hanno osteggiato, si doveva inserire la nostra figura tra le professioni sanitarie togliendola da quelle ausiliarie.

Abbiamo sempre ricevuto risposte negative.

Nel 2002 è nato l'obbligo da parte delle figure inquadrato nella sanità, della formazione ECM.

Forse gli odontotecnici vi furono inseriti erroneamente, e questo avrebbe potuto aprire uno spiraglio anche per un probabile cambio di profilo in quanto “potenzialmente appartenenti alla categoria delle professioni sanitarie”.

Ebbene, noi siamo stati così poco furbi che abbiamo fatto (SNO CNA) carte false per non essere più vincolati alle ECM. E' stata la prima volta in cui le autorità hanno accolto una nostra richiesta.

Ci hanno escluso dalle ECM, ma automaticamente anche dalle professioni sanitarie, facendoci perdere un possibile nuovo status giuridico su cui inserire un nuovo profilo.

Nel frattempo, sempre negli stessi 40 anni, abbiamo pensato che il nostro laboratorio rispondesse al nome di “impresa produttiva” anche se ci stavamo dentro da soli.



Sulle mancanze delle Associazioni di categoria rispetto alle questioni delle imprese, sento responsabilità personali visto che negli anni 80/90 ero sulla palla anch'io.

Questi citati, sono solo alcuni esempi dell'acume sindacale dimostrato dalla nostra categoria nel passato. Avete ragione a dire che abbiamo vissuto con il mito del "piccolo è bello" d'altronde, con 1/2 clienti facevamo fatica a metter in piedi delle robuste imprese.

Non sono tante le professioni il cui flusso di lavoro dipende da un'altra figura professionale complementare ma con il ruolo primario e decisionale.

Io stesso, posso raccontarvi come ho avviato il mio primo rapporto di lavoro con un dentista.



Mia madre, 40 anni fa circa andando dal suo dentista gli disse: "sa dottore, mio figlio è un odontotecnico, per caso può interessarle la cosa"?

"Signora - fu la risposta - mi mandi suo figlio che facciamo due chiacchiere". Iniziò a lavorare.

Il mio è un esempio di come ci si muoveva in passato: nella solitudine e nella cecità più totale, sia per i dentisti che per gli odontotecnici. Almeno la maggioranza.

Era la casualità che governava i rapporti e non la programmazione e la lungimiranza.

Il passato è finito, il nostro atteggiamento deve essere rivolto al futuro facendo tesoro degli errori fatti.

**In futuro, ci sarà meno flessibilità per le imprese, gli errori gestionali potranno costare molto cari.**

Le aziende oggi, o funzionano o saltano.

Gli odontotecnici che hanno gestito la loro azienda in passato, dovranno cambiare molto o non riusciranno a gestire il futuro, anche se hanno aderito a forme di aggregazioni tra imprese. Figuriamoci per i "single"

Nuove regole, nuove condizioni per governare le imprese del futuro.

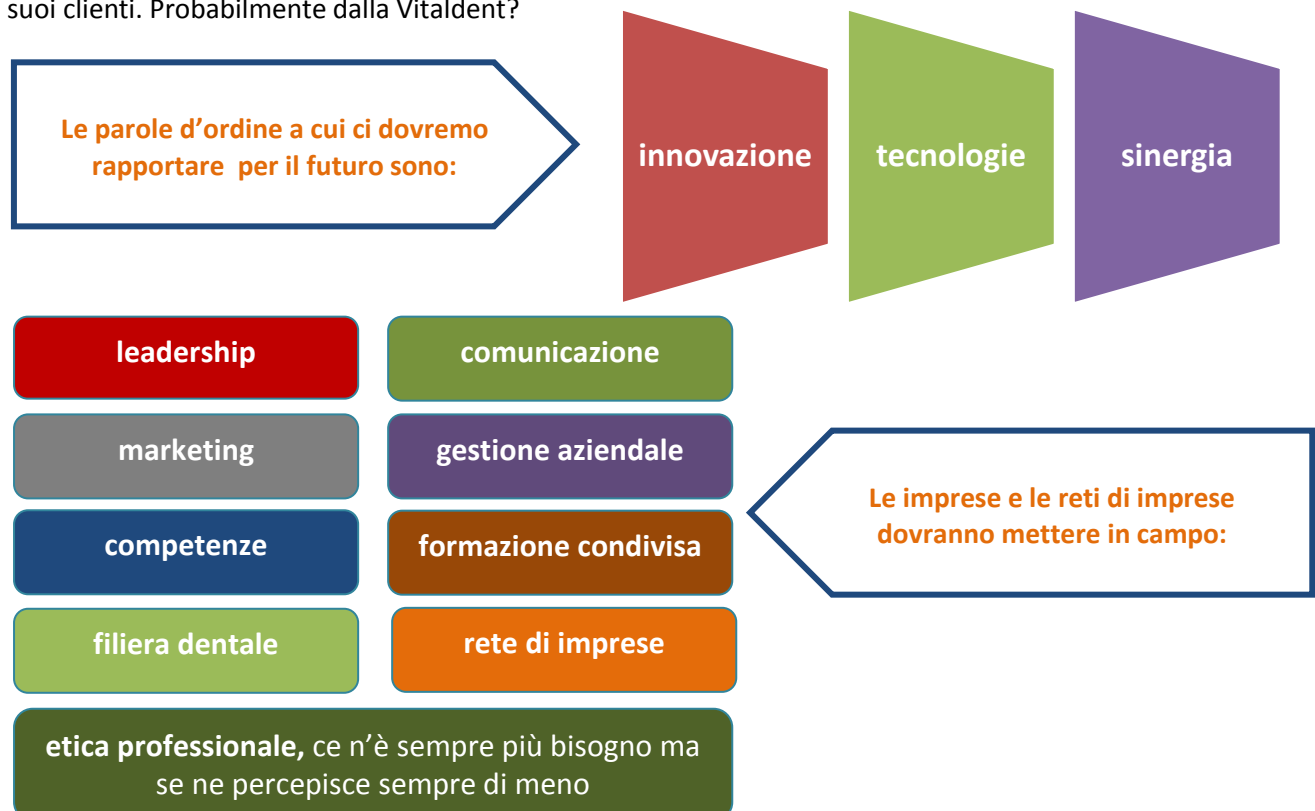
Lo stesso vale per i dentisti. Altrimenti salta il banco.

I dentisti, negli ultimi 10 anni sono cambiati moltissimo. E' cambiato molto anche il loro rapporto con i pazienti.

Non potranno più godere di una fiducia incondizionata.

In passato, gli andava bene un odontotecnico subalterno, a disposizione, non è più così.

Oggi preferiscono una figura di garanzia, autorevole e con una struttura alle spalle che protegga anche i suoi clienti. Probabilmente dalla Vitaldent?



Vorrei fare un commento su una vostra frase scritta in rosso che dice:

**“il contratto di rete permette l’aggregazione di più imprese conservando la specificità, l’indipendenza e l’autonomia di ognuna di esse”**



Siete sicuri che tali caratteristiche siano valori positivi per il futuro?

L’indipendenza e l’autonomia in una rete di impresa si può conservare solo se ci si assomiglia moltissimo.

Dentro una rete di impresa non bisogna puntare ad essere diversi e autonomi, bisogna puntare ad essere uguali negli atteggiamenti e nella pianificazione delle strategie pur con esperienze di provenienza diverse in modo da coprire le richieste più diverse.

**La forza del gruppo è un valore sempre e comunque.**

In passato, le strutture odontotecniche importanti, con una ben definita organizzazione imprenditoriale erano vissute dai clinici con un po’ di timore.

Oggi qualunque dentista, ritiene che avere una collaborazione con un laboratorio “forte” sia un punto di forza verso i propri clienti.

E Identitalia ha questi requisiti.

Un po’ di sano campanilismo mi fa pensare che se tutto l’universo odontotecnico, avesse ragionato come i colleghi dell’Emilia Romagna, forse avremmo meno rimpianti, almeno io.



*Lino Mezzetti*



## CONSIDERAZIONI ... LOW COST

Di questi tempi non si può fare a meno di notare che gli animi, in generale, non sono così allegri.... ci si trova di fronte a qualche cosa che non sappiamo bene nemmeno noi come gestire, o meglio come affrontare ....

Sento colleghi e medici lamentare un calo di lavoro considerevole .... per carattere non sono tipo da piangermi addosso anche se mi rendo conto che il calo di lavoro non dipende certo da me o dai miei colleghi ....

Un giorno parlando con un mio cliente, un medico, ci trovammo a ragionare sulle possibili soluzioni a quanto detto.... e lui, persona comunque di grande intelligenza (dote naturale ....) pensò di adottare una politica insolita per uno studio dentistico, specie per uno studio di un certo calibro come il suo.

La sua idea è stata, banalmente penso oggi .... quella di abbassare i prezzi.

Lo ha fatto e, molto concretamente, nessun giochetto sullo sconto finale eventuale, no..... listino rifatto di sana pianta, insomma è diventato senza averne la connotazione pubblicitaria, uno studio low cost.



Il tentativo è stato fatto, più che altro sperimentalmente, invece si è notato che con il passaparola, ha funzionato veramente ...

Con il passare del tempo sono apparsi, poi, centri medici con effettivamente l'accattivante insegna di **STUDIO DENTISTICO LOW COST** ....

Conosco in Brianza un proprietario di una simile struttura, i prezzi sono molto contenuti ed il loro guadagno è dovuto non al singolo paziente con preventivo alto, ma a molti pazienti con preventivi contenuti, direi che al giorno d'oggi sia una soluzione ottimale.

Le lavorazioni sono di buona qualità, non differenti da altre a volte molto più onerose. Parlandone con altri clienti (medici) ho riscontrato reazioni diverse, la maggior parte ha parlato di "costi enormi " che uno studio medico deve sostenere .... (diversi da costi di qualsiasi altro professionista ??? affitto , luce, gas , dipendenti ecc.....li pagano solo i dentisti???)

Mi hanno fatto notare che un commercialista non ha spese di laboratorio... si, vero ma non sono così alte rispetto al costo finale del trattamento odontoiatrico.



Una signora una volta chiedeva uno sconto al medico per un trattamento ortodontico di tipo mobile per il figlio o figlia, il preventivo era di 3.500,00 euro fino a fine tratta mobile. Il medico rispondeva in quell'occasione, molto contrito, che non poteva assolutamente scontare alcunchè per via delle alte spese di laboratorio....!!! ( 150,00 euro !!!).

Insomma cari colleghi e cari medici, cerchiamo di non piangerci addosso, facciamo del nostro lavoro qualche cosa che possa continuare nel tempo e non qualche cosa che si estinguerà per via degli alti costi ed anche all'ovvio proliferare di turismo odontoiatrico...!!

Non facciamoci prendere dal panico di "guadagnare di meno", così come stiamo facendo rischiamo di non guadagnare affatto....!!

*red chestnut*



### ERAVAMO QUATTRO AMICI ...

Siamo nati il 21 febbraio 2006, quando le uniche forme di associazionismo previste e consentite dallo Stato italiano erano SNC, ATI, SPA, SRL e Consorzi.

#### **Le uniche reti erano: o quelle da pesca o le reti televisive!**

Nel momento della redazione dell'atto costitutivo, tra le varie formule previste per i Consorzi, la nostra scelta è caduta sul Consorzio non avente fini di lucro; questo vuol dire che sono escluse distribuzioni di utili alle imprese consorziate e qualora vi fossero, appunto, eventuali utili, questi sarebbero destinati per gli scopi del consorzio.

Questa scelta non è casuale e non è stata fatta solo per motivi fiscali, ma si fonda su un'idea molto importante che è quella di impedire, nel proseguo degli anni della vita del consorzio, che uno dei suoi dirigenti o una qualsiasi ditta operino, in qualche modo, per un proprio tornaconto personale.

Il Consorzio ha per oggetto principale l'esecuzione di lavori protesici e la prestazione di servizi inerenti la nostra professione.

Ma nello stesso tempo, non volendo legarci le mani, visto che la legge ce ne dava la possibilità, nello statuto fondativo sono stati inseriti altri scopi.



Naturalmente, essendo il Consorzio ormai una forma giuridica esistente da tempo, è codificato dalla Legge attraverso determinate norme che ne regolamentano la vita sia lavorativa che giuridica.

Lo statuto è redatto dal notaio con indicazioni date dai futuri consorziati poi, l'atto costitutivo viene registrato in Camera di Commercio.

Il notaio controlla, corregge e eventualmente inserisce tutti quegli articoli di legge previsti per questo tipo di associazione.

***Direi, che lo statuto è diventato la nostra "costituzione".***

Ciò implica che, qualsiasi variazione dello statuto vada condivisa in modo quasi unanime da tutti i consorziati e sottoposta al notaio che, verificata la fattibilità della modifica (secondo legge), varia lo *statuto*. Inoltre possiamo approfondire alcuni aspetti dello statuto, ***creando un regolamento interno per migliorare lo sviluppo del Consorzio*** e il rapporto fra le ditte facenti parti, tutto questo nel rispetto dello statuto pena la sua invalidazione.

Nella costituzione di un Consorzio, come potete notare, ci sono molte cose da sapere e da valutare bene. Pertanto bisogna avvalersi di competenze specifiche.

Il nostro punto di riferimento è tuttora CNA Firenze che ci ha garantito non solo l'appoggio legale e formativo, ma anche l'uso del suo "brand", peraltro non ancora sfruttato in pieno.

Il Consorzio, essendo soggetto definito, ha la sua realtà fiscale e quindi necessita di tutti quegli adempimenti con cui abbiamo a che fare tutti i giorni nelle nostre piccole imprese, con l'aggravante di avere un consiglio direttivo, solitamente formato da un presidente e da due vicepresidenti, che sono responsabili di fronte alla legge di tutte le inadempienze sia oggettive che non.

Il nostro consorzio è nato per partecipare ad appalti pubblici, qualora i vari enti si fossero attenuti ad un listino e a un protocollo realizzato da noi SNO-CNA in collaborazione con le altre associazioni di categoria (Confartigianato - Antlo). Il listino e il protocollo attuativo, peraltro richiesto dalla Regione, si è ottenuto con una attenta *analisi dei costi* a garanzia delle imprese, ma soprattutto a garanzia del paziente. Il listino, che ad oggi dovrebbe già subire delle variazioni, è stato pubblicato sul (Burt) Bollettino Ufficiale della Regione Toscana, ma è stato ***strumentalizzato e assolutamente disatteso!***

Vista svanita (al momento) questa possibilità, ***abbiamo trasformato il nostro insieme d' imprese in gruppo d'acquisto, sia di tecnologia che di materiali, ecc. Attualmente abbiamo acquistato degli scanner (due tipologie), un fresatore e altra attrezzatura che sono a completa disposizione dei consorziati 24 ore su 24, per tutti giorni dell'anno.*** Questa attività si svolge in una sede, gestita da un'impresa del Consorzio.

L'impresa all'interno della *sede del Consorzio* ricopre alcuni compiti propedeutici al funzionamento della struttura, ma offre anche dei servizi agli altri laboratori. Ognuno di noi ha dei compiti specifici e assolutamente non remunerati, questo ci permette di ridurre i costi; qualora si riuscirà a entrare nel mercato questa gestione risulterebbe inadeguata e insufficiente. Nella Provincia di Firenze, per la peculiarità del mercato non esistono grandi imprese odontotecniche, ma i 400 laboratori del nostro territorio sono per lo più imprese mono operatore o piccole società senza dipendenti. In questo contesto così frammentato, il nostro Consorzio diventa appetibile per molti colleghi che non possono permettersi tecnologia avanzata.





La tecnologia cad-cam spesso è sottoutilizzata e invecchia alla medesima velocità in cui invecchia uno smartphone, come può stare al passo una piccola impresa?

Quali difficili sfide ci attendono? Da quando ho iniziato il mio iter professionale le imprese nel nostro paese si sono dimezzate, probabilmente da qui a dieci anni si dimezzeranno ulteriormente, come i margini di guadagno.



Io, adesso non sono qui ad indicare o a fare confronti se è meglio un Consorzio, una SPA, oppure la rete di Impresa, sono qui per raccontarvi la nostra esperienza che è fatta di errori, di correzioni e di tante cose positive spesso legate al rispetto dell'individualità di ogni singola impresa. Le imprese che fanno parte del nostro piccolo Consorzio, attualmente, si trovano ubicate in Firenze e nella sua provincia. Ogni impresa ha proprie caratteristiche imprenditoriali consolidate nel tempo e in un periodo così complesso nessuno ha intenzione di metterle in gioco su grandi progetti. **Però tutti abbiamo fatto una scommessa nel Consorzio che offre la possibilità di stare insieme crescendo professionalmente, tecnologicamente e che apre prospettive altrimenti precluse.**

**Alessandro Righini**

Prometeo laboratori odontotecnici in Firenze

**Durante il periodo della manifestazione  
"Amici di Brugg" – dal 23 al 25 maggio 2013 -  
CNA SNO E' PRESENTE  
CON UN PROPRIO STAND  
al padiglione C5 - zona istituzionale n. 6**



**I SUOI SOGNI,  
LA NOSTRA  
RESPONSABILITÀ**  
cna.it



**CNA E LE IMPRESE. L'ITALIA CHE SOSTIENE L'ITALIA.**

