

Al servizio dell'implantologia

Dal 1977, Dental Tech rappresenta innovazione, qualità e soluzioni per ogni esigenza clinica. Oggi progetta, produce e commercializza sistemi implantari, sia in Italia che all'estero. Il punto di Gabriele Cavallet

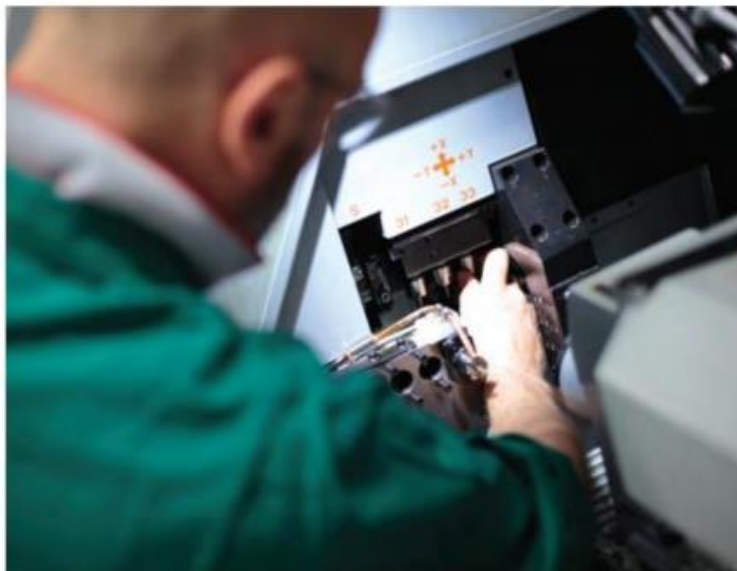
In più di 40 anni di esperienza nel settore biomedicale e dell'implantologia dentale, ha sviluppato un grande patrimonio di competenze, garanzia di affidabilità e sicurezza per i propri clienti. Dental Tech è oggi una realtà affermata e in costante crescita, in Italia e all'estero. Nel 1992, ha deciso di concentrare le sue forze esclusivamente sul settore dentale, con particolare attenzione all'implantologia, come racconta il direttore commerciale Gabriele Cavallet: «Abbiamo lanciato sul mercato il nostro primo sistema implantare ImpLogic®, uno dei primi impianti conici sul mercato italiano, e da lì non ci siamo più fermati. Oggi ci dedichiamo alla progettazione, produzione e commercializzazione dei nostri sistemi implantari e alla produzione in private label, sia in Italia che all'estero».

Cosa significa ricerca per Dental Tech?

«Ricerca per noi è sinonimo di crescita. Vogliamo essere un partner a 360 gradi per i nostri clienti e creare maggiori opportunità in modo da proporci come una risorsa in grado non solo di soddisfare, ma spesso anticipare le esigenze che provengono dalla realtà clinica. Il nostro staff tecnico è costantemente impegnato nella ricerca, nello sviluppo e nella realizzazione di nuovi prodotti, utilizzando materiali innovativi e certificati, abbinati a macchinari di ultima generazione».

Quali sono le novità commerciali di Dental Tech?

«In questi ultimi anni abbiamo appor-



ADATTAMENTO E PRONTEZZA

Se si vuole operare in un settore ormai così ricco di competitor bisogna sapersi adattare al cambiamento ed essere rapidi nel farlo

tato un restyling ad alcuni impianti della nostra gamma - dall'impianto cilindrico sommerso a connessione interna a quello a connessione esterna, passando anche dalla nostra linea implantare transmucosa. Infine, abbiamo introdotto l'impianto a connessione conometrica ImpLassic Ftp per rendere ancora più completa la nostra linea implantare. Per quanto concerne la gamma protesica, abbiamo introdotto il nuovo pilastro transmucoso che semplifica la procedura protesica a vantaggio del tessuto perimplantare, spostando la piattaforma d'ingaggio degli impianti da connessione interna ad esterna. Per tutte le informazioni tecniche è possibile consultare il nostro sito www.dentaltechitalia.com. Il progetto per i prossimi anni è quello di dare continuità a questi nuovi prodotti, raccogliendo importanti feedback da parte dei nostri utenti. Il tutto, ovviamente, mantenendo un occhio vigile sulle nuove esigenze del mercato».

Anche nel settore dentale, la nuova frontiera sembra essere quella del digitale. Come vi siete mossi a riguardo?

«Adattamento e prontezza. Se si vuole

operare in un settore ormai così ricco di competitor bisogna sapersi adattare al cambiamento ed essere rapidi nel farlo. Attraverso collaborazioni strette con alcuni partner del settore, mettiamo a disposizione di medici ed odontotecnici che lavorano con sistematiche implantari Dental Tech, gli strumenti necessari per eseguire un percorso interamente digitale: dall'analisi del paziente alla progettazione ed esecuzione della chirurgia implantare, dalla realizzazione della protesi provvisoria fino all'esecuzione del manufatto protesico definitivo».

Che valore assume per Dental Tech l'attività di formazione?

«Oltre a una formazione costante del personale interno e della rete vendita, da più di 40 anni, Dental Tech si impegna a soddisfare al meglio ogni esigenza dei propri clienti, affiancandoli in ogni sfaccettatura del proprio lavoro e una di queste è sicuramente la loro formazione professionale. La formazione è fondamentale per essere sempre pronti ad affrontare le sfide del futuro, conservando tutta l'esperienza del passato: per questo puntare su se stessi, è il miglior investimento. In questo 2020 siamo

stati limitati dalla situazione del Covid-19 ben nota a tutti, ma ci siamo comunque adattati proponendo webinar formativi ai nostri clienti, grazie alla collaborazione di professionisti del settore. Siamo soliti proporre corsi ed eventi che abbracciano più tematiche in modo da poter accontentare tutte le categorie di professionisti: dalla chirurgia digitale alla Live Surgery su paziente, passando per corsi di anatomia e dissezione e serate culturali multi disciplinari».

Che importanza date al made in Italy e al suo ruolo in campo internazionale?

«Il made in Italy ha un grande appeal in campo internazionale, soprattutto per la qualità riconosciuta in campo manifatturiero. Obiettivo dell'azienda è quello di esportare il proprio know how al di fuori dei confini nazionali, apprendere nuove informazioni del settore dentale e confrontarsi con nuove realtà. Ogni anno partecipiamo attivamente a fiere di settore sia in Italia, come l'Expodental Meeting di Rimini, sia in campo internazionale. Tra le fiere più note siamo stati a Ids di Colonia, Aeedc di Dubai, Cadex ad Almaty, Cede a Poznan e quest'anno avremmo dovuto partecipare all'Eao di Berlino, trasformato poi in Eao Digital Days. Come avvenuto in 43 anni di storia, questo nostro progetto di espansione, non inciderà sul nostro punto fermo per eccellenza: la qualità dei nostri prodotti».

■ **Lucrezia Gennari**



Dental Tech ha sede a Misinto (MB)
info@dental-tech.it - www.dentaltechitalia.com
www.facebook.com/DentalTechSrl/