PAESE :Italia
PAGINE :17
SUPERFICIE :72 %
AUTORE :N.D.
Sabato Sera
► 17 marzo 2022

Una tecnologia avanzata per le macchine made in Imola

Con i raggi di NewTom la Cefla fa esami al top

Una delle quattro aree di business di Cefla, cooperativa imolese che proprio quest'anno compie 90 anni, è quella dedicata alle attrezzature per il settore odontoiatrico e medicale che negli ultimi anni ha acquisito importanti quote di mercato.
Cefla è il primo produttore europeo di riuniti dentali, ma tra i prodotti di punta ci sono anche innovativi macchinari per la radiologia, identificati dal marchio NewTom. A Emanuele Giannetti, Imaging product line manager della business unit Medical equipment di Cefla, abbiamo chiesto di presentarci le caratteristiche e le novità del brand.

NewTom è precursore della tecnologia Cbct. Che cosa significa?

«La tecnologia Cbct è un acronimo che sta per "tomografia computerizzata a fascio conico". Di fatto, il risultato finale è un set di immagini tomografiche assiali, che costituiscono il volume del paziente irraggiato. Questo è esattamente assimilabile a quello che ne deriva da una indagine Tac (tomografia computerizzata multi fetta)».

Che differenza c'è tra l'una e l'altra?

«La differenza sta nel metodo di scansione e acquisizione, che nel primo caso avviene con irraggiamento di un fascio conico con un rilevatore rettangolare, mentre nel secondo avviene con irraggiamento di un fascio a ventaglio su un rilevatore lineare mentre il lettino si muove. Questo comporta delle differenze nel risultato finale, che in generale portano una Cbct ad avere una risoluzione spaziale ad altro contrasto superiore. Questa tecnologia è utile per l'analisi delle microstrutture dure, come le ossa e i denti. Viceversa non è adatta per lo studio degli organi interni, che invece necessitano di una risoluzione a basso contrasto. La nostra Cbct agisce con dosi di irraggiamento estremamente contenute ed è possibile peraltro collimare il fascio raggi nella sola regione di interesse. Tutto questo fa della Cbct una tecnologia ideale per l'analisi radiografica 3D locale ad alta risoluzione al servizio dello specialista, con attenzione particolare verso il benessere del paziente».

Quali sono i prodotti più recenti che avete sviluppato?

«Ultimo nato in casa Cefla è il NewTom 7G, Multi-body-scanner. Si tratta del primo Cbct che consente l'analisi di tutte le parti del corpo, a differenza dei dispositivi attualmente in commercio che consentono l'analisi delle sole estremità. Caratterizzato da un'ampia apertura che consente l'accesso e il posizionamento di pazienti di ogni taglia in varie posizioni, è stato sviluppato sulla base dell'esperienza maturata per superare i limiti delle attuali Cbct altresì per l'analisi dell'intera colonna vertebrale, delle spalle e delle anche bilaterali. È dotato inoltre di funzioni ausiliari che consentono, ad esempio, di studiare in 2D le strutture in movimento o verificare il corretto posizionamento di sistemi di infusione per artroscopia. Questo dispositivo sta trovando spazio anche nel mercato veterinario dove stiamo riscontrando nuove opportunità di utilizzo, ad esempio nello studio del torace e dell'addome, visto che il paziente/animale è sedato e intubato può essere indotta

Tutti i diritti riservati

l'apnea necessaria ad evitare movimenti dovuti alla respirazione».

In quali Paesi vengono più venduti i vostri macchinari e quali sono i macchinari più richiesti?
«Cefla è una azienda cooperativa che opera in tutto il mondo: i mercati principali sono quelli domestici a partire dall'Italia, dove abbiamo quote di mercato di maggioranza, fino all'Europa, dove stiamo acquisendo sempre maggiori spazi grazie all'ottimo rapporto qualità prezzo dei nostri prodotti e servizi. Inoltre abbiamo una grande storicità anche nel medioriente, inclusa Africa, Cina e Russia. Ci stiamo espandendo sempre più anche nel sud-est asiatico e Sudamerica. Recentemente si sono aperti nuovi mercati come nord America e Giappone, nei quali fino ad ora non eravamo riusciti a emergere. Questo è avvenuto proprio grazie alla gamma di dispositivi di radiologia sia per uso medicale che veterinario».

Tra i vostri clienti avete anche strutture del circondario imolese?
«Sì certo ci sono numerosi dentisti, centri di radiologia, ospedali e cliniche universitarie che hanno scelto di equipaggiarsi con i nostri dispositivi. Alcuni di questi sono ad esempio il centro odontoiatrico Zea, il poliambulatorio privato Valsalva, la Clinica odontoiatrica dell'Università di Bologna. Essi come altri riconoscono il valore non solo dei prodotti, ma anche del personale di servizio addetto, che contribuisce a dare sempre un ottimo livello consulenza e formazione per l'utilizzo ottimale in ambiti che sono nuovi anche per il personale medico e paramedico».

È possibile avere qualche dato sul fatturato 2021 e il trend relativo a questa linea di prodotti?
«Il fatturato della linea di prodotti d'imaging, fra cui spicca la radiologia, è cresciuto rapidamente e l'aspettativa è che continui a crescere per i prossimi anni ancora in doppia cifra. Al momento il principale business resta quello dei riuniti odontoiatrici (sui quali per altro sono integrabili dispositivi di radiologia), che oggi stanno godendo di una nuova espansione. Questo ampliamento di mercato dei riuniti è legato in parte all'apertura di nuovi canali distributivi della linea Imaging in nuovi Paesi prima non presidiati. Tutto fa pensare che in un prossimo futuro la linea Imaging possa diventare davvero la fonte di fatturato maggiore per la business unit Medical equiment».

Grazie a quali prestazioni riuscite a competere in un mercato che vede la presenza di colossi del calibro di Siemens e Canon?
«I colossi del settore medicale che producono Tac, contrariamente al pensiero comune, non sono i nostri principali concorrenti. Di fatto nessuno di loro ha ancora in gamma una Cbct. Il loro core-business è la diagnostica avanzata "full body" per tutte le applicazioni cliniche e stanno sviluppando sistemi sempre più evoluti, innovativi e costosi da proporre agli ospedali».

Quindi qual è il mercato per questi prodotti?
«I nostri prodotti si posizionano in un mercato di nicchia per scopi diagnostici limitati e specifici, laddove c'è comunque una grande richiesta di esami. Una macchina come la nostra più piccola ed economica, facilmente installabile si potrebbe affiancare alla diagnostica convenzionale per effettuare esami dedicati con prestazioni migliori e dosi limitate. Esami che se eseguiti con i sistemi di diagnostica convenzionale, sarebbero "uno spreco" in denaro per le strutture sanitarie, che farebbero bene a riservare tali apparecchiature ai pazienti per le diagnostiche più complesse e total-body per le quali sono state sviluppate. I radiologi e gli specialisti in ambito di diagnostica dentale e dell'intero distretto maxillofacciale, inclusi gli studi dell'orecchio interno e delle vie aeree superiori necessari all'otorinolaringoiatra, hanno scelto proprio per questo motivo di adottare questa tecnologia ed è quello che ci si aspetta possa accadere anche per gli studi relativi al sistema muscolo scheletrico, utili agli ortopedici».

Visto queste premesse avete scelto una strategia commerciale particolare?
«La nostra politica distribu-

Tutti i diritti riservati

PAESE :Italia
PAGINE :17
SUPERFICIE :72 %
AUTORE :N.D.

Sabato Sera

► 17 marzo 2022

tiva nasce e si adatta alla rete dei concessionari dentali e distributori locali che sono i nostri primi clienti. Essi contribuiscono a generare valore verso l'utente finale che si affida all'esperienza e competenza di quest'ultimo, per scegliere il prodotto migliore. Quindi oltre alla qualità e alle prestazioni dei nostri prodotti, la strategia Cefla è quella di garantire al cliente finale il migliore servizio, formando e supportando il personale della rete distributiva selezionata per esprimere al massimo il potenziale di ciascuno dei nostri brand nel rispettivo Paese».

Lorena Mirandola

Dall'alto, il nuovo showroom Cefla dedicato alla business unit Medical equipment; produzione di riuniti in via Bicocca

«In futuro la linea Imaging può trainare il fatturato per business unit Medical equiment»

«Le big Siemens e Canon lavorano sul full body. La nostra macchina è economica e funzionale»

«Leader a Imola e in Italia, cresciamo in Europa, nord America e Giappone. Apprezzati anche i servizi»

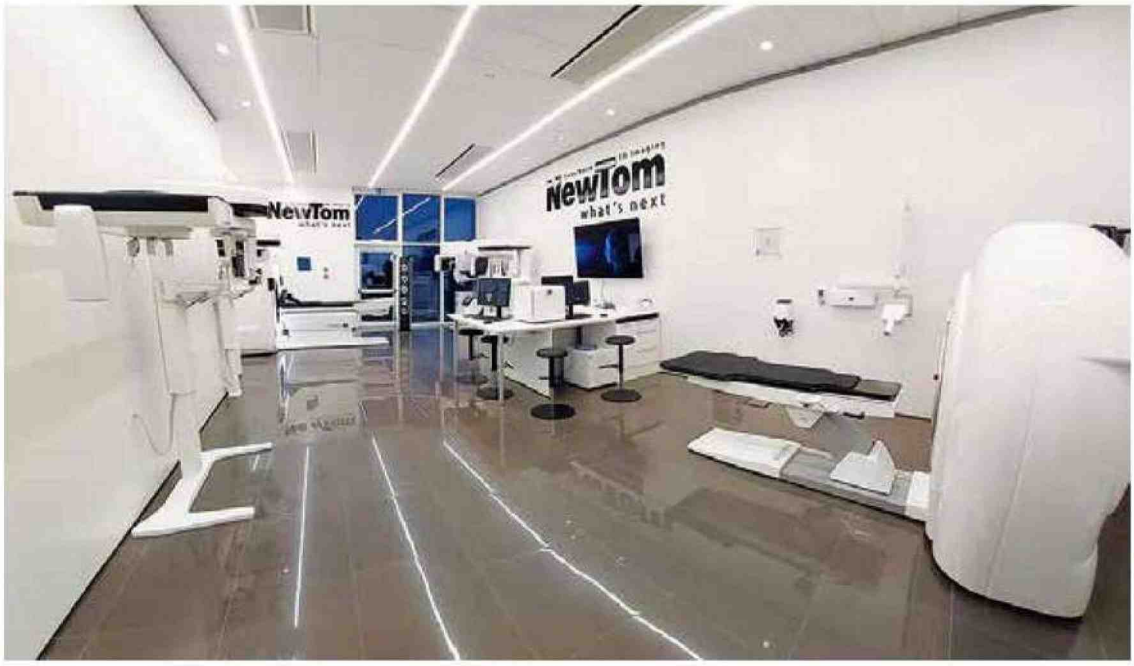
La tecnologia Cbct: «Ottima per analizzare le microstrutture dure con meno irraggiamento»

Tutti i diritti riservati

PAESE :Italia
PAGINE :17
SUPERFICIE :72 %
AUTORE :N.D.

Sabato Sera

► 17 marzo 2022



Tutti i diritti riservati