

L'Istituto "Rizzoli Ortopedia" è un centro medico leader a livello internazionale

Mauro Mastropasqua: "Vogliamo che il progetto 'estero' diventi una realtà più radicata sia in Medio Oriente, dove già siamo partiti in maniera concreta, che sui mercati internazionali in generale".



Mauro Mastropasqua, Amministratore delegato Rizzoli Ortopedia

produttive sono state integrate con il supporto delle nuove tecnologie informatiche e di "Robot" che aumentano enormemente la precisione del presidio finito e abbreviano tempi e costi di produzione.

Ultimamente abbiamo ridato energia al nostro CIP (Centro Innovazione Prodotti) che, in collaborazione con strutture esterne, sta sviluppando progetti assolutamente innovativi che forniranno soluzioni avveniristiche a chi oggi si trova costretto ad affrontare problemi della disabilità.

Oggi Rizzoli Ortopedia S.p.A. offre il massimo nell'ambito delle Protesi e Ausili su Misura consentendo al Medico Ortopedico di ridare al paziente delle condizioni ottimizzate di integrazione nella vita sociale.

La Rizzoli Ortopedia può definirsi, nel suo settore, una vera e propria istituzione a livello internazionale. Quali sono stati i vostri criteri d'azione rispettati nel corso degli anni per arrivare all'attuale livello di solidità raggiunto?

In tutti i settori il consolidamento della propria immagine è legato alla capacità di essere credibili.

Rizzoli, grazie alle dedizioni dei suoi Ingegneri, Tecnici Ortopedici e Addetti di settore svolge una azione capillare di attenzione alle problematiche della "disabilità".

Il Paziente viene prima di ogni altra cosa: facendo questo si rinforza l'immagine "storica" di Azienda che "risolve" i problemi legati alle patologie ortopediche.

Il nostro migliore "Marketing" è la nostra capacità di fare.

Questo ha fatto di Rizzoli un modello da imitare per chiunque voglia operare nel settore in Italia e all'estero.

Oggi, oltre che ad esportare protesi e ausili per la disabilità, l'Azienda esporta, il concetto di "come fare al

Rizzoli sa come risolvere i problemi dei pazienti ortopedici, seguendo le indicazioni dei Medici Ortopedici e Fisiatri integrate dalle conoscenze e abilità dei nostri Tecnici Ortopedici.

Quindi, quando pensiamo all'estero, pensiamo a come "replicare" il nostro modo di operare in un altro paese.

Il primo punto da affrontare è formare il nostro personale che dovrà operare in "periferia" con le stesse modalità di attenzione e di precisione con Medici e Pazienti.

Il centro all'estero deve essere in condizioni di operare "autonomamente" per quanto riguarda la capacità sia di definizione della soluzione per il paziente che per la capacità produttiva.

Per le problematiche che dovessero essere più complesse, la trasmissione dati via rete alla Sede centrale, permette di affrontare in tempo reale qualsiasi situazione come se ci si trovasse a Budrio.

Se la "periferia" non è in condizioni di produrre il prodotto finito per un qualsiasi motivo, il presidio necessario viene prodotto in Sede e con la capacità logistica oggi a disposizione in 24 ore siamo ovunque.

La Giordania rappresenta la porta per i paesi mediorientali.

Formazione, Modo di Operare e Tecnologia sono le tre componenti chiave che ci permetteranno di essere presenti con successo ovunque decideremo di andare.

In cosa consiste il Progetto Partnership che portate avanti? Cosa "offrite" all'azienda che diventa vostra partner?

Rizzoli è l'unica struttura operante su tutto il territorio nazionale nel settore dell'Ortopedia Tecnica con il concetto "Andiamo dal Paziente" piuttosto che aspettare che sia il Paziente a venire da noi.

Per fare questo da sempre operiamo con delle strutture periferiche (le nostre Filiali) che abbiamo in giro un po' dappertutto in Italia.

La Filiale Rizzoli è un po' una "Rizzoli" in dimensioni ridotte presente in diverse regioni in Italia.



L'Istituto "Rizzoli Ortopedia"

in periferia che, una volta che ha dimostrato di avere tutti i requisiti per poter garantire gli standard qualitativi ai quali ci "obblighiamo", diventa in definitiva una sorta di "filiale" aggiunta.

Questo ci permette di rendere ancora più capillare la nostra copertura territoriale e di fornire soluzioni "Rizzoli" anche a chi è lontano dalla Sede centrale.

Che obiettivi avete per il futuro prossimo dell'Azienda? In che direzione ritenete possiate ancora "crescere"?

Il nostro è un mercato estremamente frammentato fatto anche di piccolissime realtà locali.

Pur essendo riconosciuti come Azienda Leader del settore, stimiamo la nostra quota di mercato fra il 3 e il 4%: quindi abbiamo enormi margini di crescita migliorando la nostra presenza sul territorio.

Oltre al già citato progetto di "Partnership" stiamo inserendo ovunque nuovi Capi Area e nuovi Tecnici Ortopedici con l'obiettivo di contattare in qualsiasi parte d'Italia Medici Ortopedici, Vascolari, Fisiatri e non ultimi Pazienti, implementando il processo di diffusione della nostra tecnologia e soluzioni innovative.

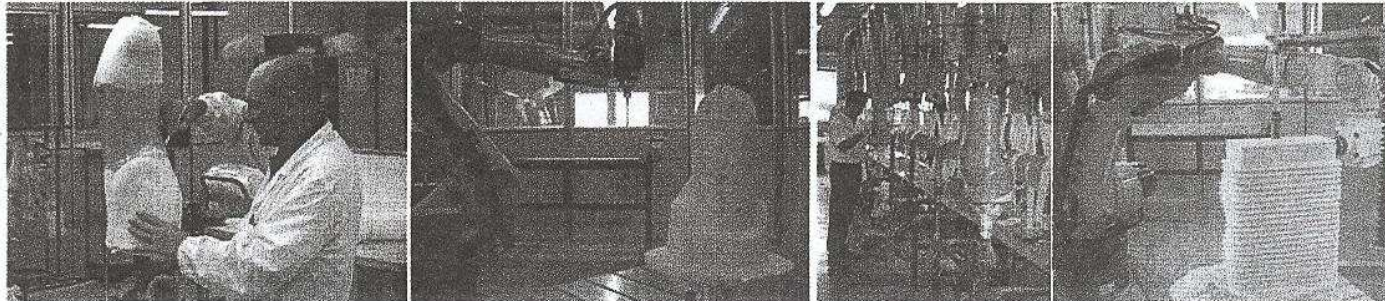
Altra area di crescita è rappresen-

Infine vogliamo che il progetto "estero" diventi una realtà più radicata sia in Medio Oriente, dove già siamo partiti in maniera concreta, che sui mercati internazionali in generale.

Per questo sicuramente i prodotti generati dall'accelerazione che abbiamo dato alla nostra Ricerca e Sviluppo permetteranno anche di esportare la tecnologia italiana nel resto del mondo.

I primi risultati di questo anno danno ragione: chiudiamo i primi quattro mesi di vendita del 2008 con una crescita del 7% circa verso lo scorso anno non male se pensiamo che tutto questo avviene con un 1° menclatore Tariffario ancora ferri al 1999 e che ancora l'effetto di nuova strategia più aggressiva di mercato deve dare i suoi frutti e che i primi prodotti provenienti dal CIP, erano disponibili solo a fine anno.

Verosimilmente appena avremo portato a regime i nuovi piani, riusciremo ad avere tassi di crescita "double digit" che tanto piacciono alle aziende multinazionali...ma lo siamo con Storia Cultura Tecnologia Abilità tutta italiana...e di questo andiamo orgogliosi.



pazienti. Quindi è stato uno sviluppo costante e oggi, da Azienda privata e indipendente, proseguiamo sulla strada tracciata sin dall'inizio, avendo nella nostra missione la soluzione delle problematiche legate all'ortopedia e il servizio per i nostri medici e pazienti.

Ancora oggi tanti dei nostri presidi vengono realizzati con l'intervento diretto di mani preziose (letteralmente sono "fatti a mano") ma le attività

meglio" il prodotto in funzione delle singole esigenze del paziente.

I nostri pazienti sono tutti diversi e conseguentemente in maniera diversa devono essere trattati.

Il nostro essere Rizzoli è molto focalizzato sul servizio e soluzioni individuali per i nostri pazienti.

Come vi relazionale al mercato medico internazionale? Abbiamo visto che avete aperto una filiale in Giordania: che servizi offrite e quale il vostro valore aggiunto?

Abbiamo i nostri Tecnici Ortopedici che con dedizione affrontano sul posto le problematiche dei Pazienti e ne risolvono i problemi in quasi "tempo reale" (in una settimana si è in condizioni di consegnare una protesi temporanea o un tutore).

Dove non siamo ancora presenti con le nostre Filiali, nell'ottica di portare Rizzoli il più vicino possibile al Paziente, abbiamo avviato un progetto di "Affiliazione".

L'affiliato è in pratica un Partner

tata dai nuovi prodotti e dal trattamento di nuove aree terapeutiche che stanno arrivando dal nostro centro di Ricerca e Sviluppo.

Siamo l'unica Azienda del settore che ha un Centro di Ricerca e Sviluppo strutturato.

Oggi abbiamo tre Ingegneri interni che lavorano a tempo pieno sul futuro delle problematiche legate alla disabilità nonché partnership con strutture esterne che sviluppano progetti per conto nostro.