

Nata da un dentista amante del commercio l'Ids, impresa leader della distribuzione dentale



Le origini della Ids di Savona, azienda distributrice (e produttrice) del dentale, conducono ad Atene, in Grecia, dove dagli anni '30 operava Ottaviano Picarelli, dentista di origini italiane con spiccata vocazione commerciale oltretutto medica. Dopo la guerra (1949) decide di far ritorno in Italia, dove raggiunge i fratelli Saverio, dentista in Geno-

va e Luigi, titolare di un deposito dentale a Roma. Stabilitosi a Genova avvia così un'attività di importazione e distribuzione di prodotti odontoiatrici dagli USA. L'attività intrapresa dal dottor Picarelli ha successo: non solo perché da medico il dialogo con gli altri medici dentisti, divenuti suoi clienti, risulta notevolmente facilitato (parlano in effetti la stessa lingua), ma anche perché diffonde prodotti ottimi di un'azienda americana (la Lee

Smith) allora all'avanguardia (come gli Usa del resto) nell'innovazione odontoiatrica, soprattutto nel campo delle porcellane, degli alginati, delle resine e dei cementi.

L'azienda avvia in contemporanea anche un'attività produttiva con la fabbricazione di riuniti, poltrone da dentista allora così simili a quelle dei barbieri e denti artificiali in resina. Ma è difficile percorrere il doppio binario commercial/produttivo a fronte di una produzione specialistica che si fa sempre più forte e agguerrita. Le due attività "piccolo industriali" con il tempo verranno abbandonate:

la prima (fabbricazione riuniti) a fine anni '60, l'altra (produzione di denti) al termine degli anni '70, per meglio concentrarsi sull'attività commerciale. Nel frattempo (1959) il resto della famiglia, rimasta ad Atene, si è ricongiunto al capofamiglia in Italia ed è quasi naturale che Ottaviano proponga al figlio Augusto (notare i nomi di battesimo!) l'alternativa che si era posto lui stesso dieci anni prima: fare il dentista, cosa indubbiamente gratificante, soprattutto per il rapporto medico paziente ma certamente faticosa, specie con i trapani di allora ancora a pedale, oppure entrare nel commercio del dentale che può dare soddisfazioni più immediate e tangibili, soprattutto se si ha alle spalle un'attività già avviata e la rappresentanza di una azienda come la Lee Smith, che sforna ottimi prodotti. Il giovane Augusto, che allora ha 20 anni e parla un italiano stentato, essendo di madrelingua greca, non ha dubbi, ama il commercio e con le sorelle decide di continuare le attività del padre.

Entra in azienda e con quale risultato lo si può constatare oggi, mezzo secolo dopo, essendo divenuto presidente e Ceo dell'Ids, divenuta oggi un'azienda leader nella distribuzione. E come a suo tempo aveva fatto con lui il padre Ottaviano, anch'egli favorisce negli anni l'entrata in azienda dei tre figli: di Andrea, attuale responsabile marketing e sviluppo della Ids, di Ottaviano, Ceo e responsabile acquisti e di Alessandro, Ceo e responsabile finanza e qualità, rafforzando quindi l'immagine d'impresa a carattere familiare che aveva contraddistinto la Ids fin dalla nascita e malgrado lo sviluppo subito dall'azienda nei suoi 60 anni di vita.

Perché oggi l'Ids con oltre 400 prodotti a catalogo, 13 dipendenti e una forza vendita di 20 agenti monomandatari, sparsi in tutto il territorio, costituisce in effetti una realtà affermata nella distribuzione del dentale. La denominazione di International Dental Supply risale agli anni '70, ma nel 1981 quella che fino ad allora è stata poco più che un'azienda artigianale (a Genova aveva solo tre dipendenti) è costretta a traslocare ad Albisola (SV), ingrandendosi sia in superficie aziendale, sia in nuove energie (entrano in azienda la moglie e i tre figli di Augusto)

mentre la clientela, in parallelo alla forza vendita, cresce, si acquisiscono nuovi prodotti e perfino il logo dell'azienda viene cambiato.

Quella di Albisola, tuttavia, non è che un passaggio della futura crescita della Ids, che culminerà nel 2004 con il successivo trasferimento nella sede attuale di Savona (ben più in grado di far fronte alle nuove esigenze), un trasferimento che s'identifica anche in un'altra occasione di svolta nella strategia aziendale: si decide infatti di puntare anche sui prodotti a marchio proprio, per un'ulteriore affermazione dell'immagine Ids. Se nella produzione l'eccellenza è data dalla qualità della fabbricazione, garantita da partner produttivi selezionati, nell'attività commerciale, anima principale della Ids, è data anche dalla distribuzione di prodotti affermati, che riflettono il loro intrinseco prestigio sull'azienda che li diffonde: è il caso dell'Amuchina di cui l'Ids diviene distributore in esclusiva e della WaterPik, la ben nota doccia orale. La "penetrabilità", altra caratteristica commerciale, all'azienda di Savona è data dallo spessore di una forza vendita sempre in contatto diretto con i suoi primi interlocutori, i professionisti. "Nella nostra ottica - dicono i Picarelli - c'è la vicinanza alla classe odontoiatrica, la nostra attitudine all'ascolto ai loro bisogni ed esigenze. Noi vendiamo attraverso i grossisti che offrono un servizio capillare, ma malgrado quest'intermediazione, noi alla nostra clientela siamo sempre vicini". E non sembra azzardato dire che il successo che stanno avendo il BlancOne, l'Oralsan, l'Opticore, lo Sporigerm, prodotti di punta Ids è dovuto, (ci mancherebbe) alle loro intrinseche qualità, ma anche e certamente agli incontri ravvicinati, "aggressivi" (in senso buono) dell'azienda con la "classe odontoiatrica" che dimostra di tenere in gran conto.

"La formula vincente sta nel contatto con l'utente finale - sentenziano i fratelli - perchè è lui che ci aiuta, ci stimola all'innovazione, ci apre allo sviluppo".

Sabato 17 Dicembre 2011, MILANO

CORSO MONOTEMATICO PRATICO DI APPROFONDIMENTO

FILLER E RIVITALIZZANTI

dott. Alessio Redaelli, dott. Ezio Costa

Aggiornamenti pratici sull'utilizzo di filler e rivitalizzanti in Medicina Estetica e Odontoiatria, per avere un'idea semplice e indipendente dell'evoluzione del settore negli ultimi 2 anni.

Il corso si rivolge a tutti i medici ed odontoiatri che vogliono avere un aggiornamento completo sulle tecniche classiche di utilizzo di filler e rivitalizzanti in Medicina Estetica e Odontoiatria, compreso l'uso di cannule smusse, microsiringhe, nuovi materiali e molto altro. Gli aspetti pratici di ogni indicazione terapeutica verranno ampiamente descritti e discussi con l'ausilio di immagini e video didattici proiettati in aula.

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- 9.00 Registrazione
- 9.30 Ripasso dell'anatomia del volto
11.00 Studio del paziente con ultimi aggiornamenti estetici dei docenti
Nuovi materiali: ultimi acidi ialuronici, agarosio, rivitalizzanti e ristrutturanti, aghi e cannule, microsiringhe
- 11.00 PAUSA CAFFÈ
11.15
- Aspetti di tecnica pratica con video illustrativi
- 11.15 Studio delle modelle con proiezione su
11.45 grande schermo e discussione delle indicazioni poi presentate con i filmati pratici
- 13.00 PAUSA PRANZO
14.30
- 14.30 Video pratici di tutte le tecniche
17.30
- 17.30 Valutazione finale dei test ECM

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

COMPRENDE: KIT CONGRESSUALE, COFFEE BREAK, PRANZO A BUFFET

200,00 Euro con ECM

IVA INCLUSA RISERVATO AI PRIMI 70 ISCRITTI CORSO IN FASE DI ACCREDITAMENTO

170,00 Euro senza ECM

IVA INCLUSA COSTO PER ACCOMPAGNATORE NON MEDICO: 120,00 EURO (IVA INCL.)

SEDE DEL CORSO:

Novotel Milano Linate
Via Mecenate, 121
20138 - Milano

Per iscrizioni e info: cell. 346 12 94 010
www.medicalaesthetic.it

