

**BREVETTI SARATOGA**

# Educazione dentale di design

Con il simulatore virtuale Smily si valuta in tempo reale il grado di bravura

Si chiama Smily ed è il primo simulatore odontoiatrico pensato per rendere più efficace la formazione di dentisti e tecnici. Smily è realizzato da Saratoga, società con sede a Pordenone che da sempre si occupa di strumenti e arredamenti per gli studi odontoiatrici: «Abbiamo iniziato a lavorare a Smily nel 2005 partendo con una commissione di studio composta da alcuni professori del Collegio italiano dei docenti di odontoiatria e presieduta dal professor Guido Goracci dell'Università La Sapienza di Roma, per definire i requisiti tecnici e funzionali del progetto - spiega Patrizio Bortolus, azionista di maggioranza e direttore commerciale della società -. Smily è una rivoluzione per il mondo

dell'educazione dentale. Destinato alle facoltà universitarie e ai centri di formazione, associa l'innovazione e l'ergonomia del design. Finanziaria un altissimo contenuto tecnologico: si tratta infatti di un sistema di simulazione virtuale che grazie alla presenza di una specifica scheda hardware che mette in rete gli studenti con il docente consente a quest'ultimo di valutare in tempo reale l'efficacia dell'insegnamento, il grado di bravura e maturazione della manualità e della professionalità dello studente».

Saratoga è partecipata da Friulia, la finanziaria regionale del Friuli Venezia Giulia, e per il progetto Smily ha potuto contare anche su un contributo a fondo perduto della Regione. Il management sta lavorando per registrare due brevetti a tutela di tecnologie alla base di Smily che sarà presentato ufficialmente domani alla Dental school di Torino dove sono state installate 21 unità del simulatore. Saratoga vende i suoi prodotti in 40 Paesi del mondo e in alcune aree, come Russia e Paesi arabi, è tra i principali fornitori di arredi tecnici

per studi odontoiatrici e laboratori odontotecnici, ha quindi già esperienza commerciale, capacità di internazionalizzazione, conoscenza dei mercati. Ciononostante Bortolus, che è anche presidente dello spin-off SediciDodici che nel 2005 si è classificata al terzo posto al Premio nazionale innovazione con il progetto



**Temo-ergonomia.** Patrizio Bortolus, direttore commerciale Saratoga, a sinistra di Smily, e Bruno Bortolus, amministratore unico della società.

denominato Smart dot dell'Università di Udine, resta convinto che fare innovazione in Italia è ancora impresa non facile: «Il problema maggiore è legato alla difficoltà di reperire e potersi permettere risorse ad alta specializzazione che possano completare e aiutare l'imprenditore nelle sue scelte. Le piccole imprese faticano a fare innovazione, e talvolta desistono, anche perché spesso non possono accedere a professionisti di livello, non possono permettersi consulenti esterni o investimenti onerosi, con ritorni a lungo termine. Mancano spesso, poi, le competenze di marketing e commerciali per saper vendere l'innovazione. Tra le circostanze positive va indicato il sistema delle microimprese che può sostenere, con tempi brevissimi e un'altissima specializzazione, la richiesta di campioni e prototipi. Una caratteristica culturale che ha messo radici soprattutto nel Nord-Est diventando la base della formula imprenditoriale di successo del Triveneto».

**EMIL ABIRASCID**  
emil@abirascid.com