

# L'innovazione in anatomia patologica

**L** La ricerca sugli strumenti e i reagenti impiegati nei laboratori di anatomia patologica permette oggi di disporre di prodotti non nocivi e non tossici, che hanno consentito di ridurre l'esposizione degli operatori alle sostanze pericolose, come lo xilolo e la formalina. In questo modo, lo studio, il prelievo e l'analisi di liquidi e tessuti è un'attività sempre più sicura, anche grazie allo sviluppo di attrezzature sempre più avanzate. Un'azienda italiana specializzata nello sviluppo di queste tecnologie per il settore biomedicale, che si è affermata a livello internazionale è Diapath Spa che progetta, produce e distribuisce strumenti e reagenti impiegati nelle procedure di analisi dei laboratori di anatomia patologica. Ne parliamo con il presidente Vladimiro Bergamini. «Il nostro valore aggiunto è quello di fornire prodotti di altissima qualità applicando una politica di fornitura totale in cui la garanzia del risultato consiste nell'utilizzo di strumenti Diapath che guidano l'utilizzatore a seguire procedure certe e a utilizzare reagenti certificati con un'assistenza tecnico-applicativa dedicata. Diventa quindi fondamentale non commettere errori nella produzione o nella fase di ricerca e sviluppo in quanto i patologi, nostri clienti, in base ai risultati ottenuti devono formulare una diagnosi, che assieme al parere di oncologi e chirurghi, stabilirà il percorso terapeutico al quale dovrà sottoporsi il paziente».

**Quali caratteristiche ha il reparto di ricerca e sviluppo che state realizzando?**

«Grazie al 10% del fatturato annuo che investiamo nell'innovazione, alla costituzione di un reparto di ricerca e sviluppo strutturato, che unisce le competenze di ingegneri meccanici, elettronici e biologi, e al supporto del marketing che comprende e soddisfa i bisogni del paziente

La ricerca e lo sviluppo di strumenti e reagenti per i laboratori di anatomia patologica ha reso più sicuro il lavoro degli operatori e più affidabile il risultato per i pazienti. Ne parliamo con Vladimiro Bergamini

**Manlio Teodoro**



Al centro, Vladimiro Bergamini, presidente e CEO di Diapath Spa di Martinengo (BG), a sinistra Alberto Battistel, COO - Chief Operating Officer e Federica Bergamini, Marketing Manager; a destra Alessandra Bergamini - [www.diapath.com](http://www.diapath.com)

e dell'operatore sanitario, realizziamo prodotti avanzati per un laboratorio funzionale, sicuri per il tecnico di laboratorio, efficienti nell'analisi per il patologo ed affidabili nei risultati per il paziente».

**In che modo riuscite a captare le specifiche esigenze della clientela e come vi adoperate per realizzarne la soluzione ad hoc?**

«Collaboriamo a stretto contatto con i nostri clienti, alla ricerca di soluzioni per i loro bisogni. Crediamo che insieme possiamo creare più valore di quanto possiamo fare da soli, portando grandi idee sul mercato più rapidamente. Una delle nostre specializzazioni è quella di offrire soluzioni personalizzate in base alle singole esigenze di ogni laboratorio. La flessibilità, punto di forza di Diapath, non

13  
min

EURO

Fatturato 2011  
di Diapath Spa,  
10% reinvestito  
in R&D

220%

EXPORT

Incremento delle  
esportazioni 2011



“Offriamo soluzioni personalizzate in base alle singole esigenze di ogni laboratorio di anatomia patologica”

«è un atteggiamento ma un metodo di lavoro».

**La vostra azienda opera a livello internazionale. Quali strategie di marketing vi hanno portato all'estero e verso quali target vi rivolgete?**

«Le nostre strategie sono tendenzialmente campagne di prodotto mirate, supportate dalle nostre reti di vendita nazionali e internazionali unitamente a un supporto dei Product Specialist. Per espandere e consolidare il mercato fuori dai confini nazionali, partecipiamo alle più importanti fiere di settore, come Medica Trade Fair a Düsseldorf, Arab Health a Dubai, Fiera Zdravookhraneniye a Mosca e altre in Medio Oriente, Sud Est Asiatico e Sud America».

**Sulla linea della conquista di nuove quote di mercato all'estero, quali sono le vostre pros-**

**sime rotte verso l'internazionalizzazione?**

«Nei prossimi anni intendiamo consolidare il nostro marchio nel mercato cinese, russo e nel Sud Est asiatico, e avviare l'ingresso nei mercati del Nord America. Altri obiettivi sono il lancio di nuovi prodotti riguardanti la citologia e l'offerta di servizi di outsourcing».

**Quali sono i prodotti che vi hanno permesso di collocarvi fra le prime aziende per la fornitura ai laboratori di anatomia patologica?**

«Abbiamo creato una linea di processori automatici per tessuti, dotati di tuniche preimpiegate con lettura RFID, in grado di ridurre gli errori di impiego e di standardizzare la fase di processazione. Altra innovazione è il sistema di tracciabilità AP Itineris, che consente di monitorare il percorso di lavorazione del campione per garantire la sicurezza totale per il paziente. Il nostro intento è di garantire condizioni di sicurezza ottimali dell'ambiente di lavoro, riducendo l'esposizione dei lavoratori a sostanze pericolose. Pertanto abbiamo sviluppato prodotti esclusivi brevettati, quali il sistema di gestione e cambio filtri della nostra linea di cappe e armadi di aspirazione e reagenti non nocivi e non tossici, come GreenFix e Ottix».

