

# ABIOTEN FORMATO EUROPA E STAGIONE DI SHOPPING

**P**rimo atto: 1997. Quando l'altro ramo della famiglia decide di vendere al colosso Usa Merck lo storico Istituto Gentili, creato lì a Pisa esattamente 80 anni addietro dal capostipite Alfredo Gentili, anche loro potrebbero incassare e assicurarsi una vita senza troppi pensieri. Massimo Di Martino, però, intanto non è il tipo. Poi, soprattutto: non credeva - nonostante Big Pharma - fosse davvero finito il tempo della farmaceutica italiana. Né - sempre nonostante Big Pharma - quello delle piccole aziende.

Perciò il suo ruolo è questo, nel passaggio di proprietà che vede gli eredi del fondatore uscire di fatto dalla scena dell'ex Istituto Galenico: si tiene una parte dell'attività avviata dal bisnonno e, insieme alla moglie Carlotta, a partire da quello scorporo costruisce Abiogen Pharma. Ci lavorano 242 per-

L'azienda della famiglia Di Martino, leader nella vitamina D, passa alla fase due di sviluppo. Ha appena rilevato la tedesca Altamedics, prima acquisizione, e vuole replicare in Francia e in Spagna. Il volto dell'internazionalizzazione? Prisca, figlia di Massimo

di **Raffaella Polato**

il lavoro fatto fin lì l'ha convinta che la prospettiva può essere «aprire tre filiali in Europa e quadruplicare il fatturato estero entro quattro anni». Bene. Pochi giorni fa, in tempo e in linea con un'accurata regia dei festeggiamenti per il venticinquesimo anniversario, da Pisa è arrivato l'annuncio della prima acquisizione in assoluto. Abiogen ha comprato la tedesca Altamedics e,



**Prisca Di Martino**  
Manager di Abiogen Pharma

**Massimo Di Martino**  
Presidente e ceo di Abiogen

L'investimento in Germania è una piattaforma per la presenza diretta nel Vecchio Continente

sone. Il primo esercizio completo, il 1998, si chiude con un fatturato di 34 milioni (in euro).

Secondo atto: 2022. A novembre l'azienda ha festeggiato i suoi primi 25 anni. Flash, per capire di cosa parliamo quando parliamo di crescita: i dipendenti sono diventati 438, il giro d'affari è a un soffio dai 200 milioni, la redditività industriale sta attorno al 40% e gli utili netti vanno regolarmente oltre il 25%. Sono performance da impresa Champion (e infatti Abiogen lo è, dalla prima edizione dell'analisi L'Economia-ItalyPost). Hanno un nome, su tutti: vitamina D. Intesa come farmaco che va prescritto da medici, non come integratore che si può comprare anche al super. Di Martino e il suo staff di ricercatori sono stati i primi al mondo a intuire quanto sarebbe diventata importante, per esempio nella prevenzione di alcune patologie ossee. Ci hanno investito. Nel 2006 hanno iniziato a produrla. Sono diventati leader globali. Lo sono tuttora.

Da questa posizione, e con i bilanci di cui sopra, esattamente come 25 anni

fa Massimo e Carlotta Di Martino avrebbero potuto scegliere di mettersi tranquilli a sedere e magari monetizzare gli utili. Hanno optato di nuovo per la strada opposta. Continueranno a reinvestire i profitti in azienda, come hanno sempre fatto, e questa volta la molla è anche un'altra. Prisca ed Edoardo erano bambini, quando i genitori presero dall'Istituto Gentili la costola su cui hanno costruito la «loro» storia di successo imprenditoriale. Non era scontato che entrassero in azienda ma — e qui a parlare, sorridendo, è Prisca — «da tipica società familiare abbiamo incominciato a viverla da piccoli: siamo abituati a fare consigli d'amministrazione anche al pranzo di Natale». Così. Oggi Edoardo, 29 anni, guida Gensan, l'attività negli integratori alimentari. Prisca, che di anni ne ha 31, è invece il volto della «fase due» dello sviluppo Abiogen. È lei la responsabile dell'estero. Ed è dall'estero, ora, che passano le strategie di crescita.

## Priorità obbligate

È una priorità in qualche modo obbligatoria. È vero, il gruppo ha una leadership mondiale (la vitamina D) e nel complesso vende i suoi prodotti in 40 Paesi. Lo fa però attraverso distributo-

ri, non ha presenze dirette. E l'export rappresenta ancora soltanto il 10% dei ricavi. Da un lato è comprensibile: fin qui l'obiettivo è stato consolidare la presenza in Italia. Allo stesso tempo, c'era un grande — benché forse inesperto — punto di domanda: e se i figli avessero poi voluto fare altro? Difatti, conferma Massimo, «è nel momento in cui anche loro hanno scelto l'azienda che proiettarsi ulteriormente sul futuro è diventato ovvio».

Altrettanto ovvio che, da lì in poi, il sinonimo di «futuro» fosse «estero». Era naturalmente ben chiaro, in famiglia, ciò che Prisca riassume così: per quanto ricchi siano i bilanci Abiogen, «dipendere da un unico prodotto, da un unico Paese e dunque da un unico ente regolatore del farmaco, cioè l'Aifa, è evidentemente rischioso». Quindi: meglio, e comunque senza dubbio più saggio, ridurre un po' i margini del resto elevatissimi in favore di una diversificazione della produzione e dei mercati.

La decisione viene presa nel novembre 2021. È Prisca, da responsabile della nuova International Business Unit, ad annunciare che «la priorità ora è la crescita all'estero» e a fissare al 30% dei ricavi la quota obiettivo. Sei mesi dopo, è ancora Prisca ad alzare l'asticella:

**E**



**ABIOTEN**

### ● Top Performer

Abiogen è dall'inizio tra le imprese Champions de L'Economia-ItalyPost. Le stime aziendali per il 2022 danno i ricavi a 193,8 milioni (sostanziale stabilità sul 2021, per l'effetto Covid, ma resta un ampio raddoppio sui dieci anni: 87,7 milioni il dato 2012). Elevatissimo il margine industriale: 148,8 milioni. Utili operativi a 72 milioni, profitti netti a 54

per quanto piccola (sette-otto milioni il valore del deal), l'ingresso dell'azienda di Colonia nel gruppo toscano non è un passo puramente simbolico. Ci sta che, quando ha firmato l'accordo, Prisca abbia provato «una forte emozione: per noi è la prima acquisizione ed è, insieme, una svolta, una piattaforma di lancio per la presenza diretta in Europa». Prossimi step a breve, probabilmente: «Continuiamo a fare valutazioni di possibili acquisizioni in Spagna, Francia, forse anche in un altro Paese europeo».

## Autofinanziamento

A questo punto segue, sempre, la precisazione della norma di famiglia. «Mai fare il passo più lungo della gamba», ripete Massimo. E fa un po' sorridere. La «gamba» di Abiogen vale oggi, al netto, 171 milioni di patrimonio, 116 di capitale investito, 55 di attivo finanziario (cash, per intenderci). Non serve altro, a spiegare perché i Di Martino non abbiano intenzione di aprire a soci esterni, magari uno dei tanti fondi che bussano regolarmente al loro indirizzo. È che la crescita, fin qui, sono in grado di autofinanziarla. E con margini decisamente ampi, anche.