



Pisa

Abiogen compra un'azienda in Germania prima filiale estera per internazionalizzare

di Maurizio Bologni

È la tedesca Altamedics GmbH di Colonia, che diventerà la prima filiale del gruppo all'estero, la preda che segna il debutto dell'internazionalizzazione per linee esterne di Abiogen Pharma, l'industria farmaceutica di Pisa della famiglia Di Martino prossima ai 200 milioni di fatturato e specializzata in ricerca, produzione e commercializzazione, propria e per conto terzi, soprattutto di soluzioni nelle aree terapeutiche della "Primary Care" e delle malattie rare (in particolare nell'area del metabolismo osseo), affiancate dai medicinali per il dolore per malattie respiratorie, dermatologia e altre. La società acquisita, nata nel 2009, opera in qualità di distributore farmaceutico su diversi mercati internazionali, appoggiandosi a siti di produzione conto terzi e al suo magazzino di stoccaggio e centro logistico di Neunkirchen. Altamedics GmbH cura in particolare la distribuzione di prodotti ospedalieri e prodotti selezionati di nicchia. «Il deal - spiega Mario Colombaro, direttore finanza e controllo di Abiogen - ha un valore di 7-8 milioni, l'azienda tedesca oggi esprime 3 milioni di fatturato con 6 dipendenti».

Il progetto di Abiogen è quello di fare della società tedesca una piattaforma del gruppo verso il mercato europeo. «Le nostre direttive strategiche - aggiunge Colombo - prevedono di creare una rete di informatori e di lanciare e distribuire prodotti a

brand Abiogen, prima fra tutti la Vitamina D, così come continuare a sostenere nel mercato tedesco i prodotti di Altamedics GmbH, che a quel punto diventeranno un asset anche per Abiogen sia in Italia sia nella possibile estensione degli accordi di distribuzione in altri paesi. Abiogen non aveva mai fatto acquisizioni fino ad oggi, e quindi questo è davvero un passo significativo per noi oltre che una prima palestra in vista della futura espansione in altri paesi».

Da sette anni Abiogen ha cominciato a guardare al mercato estero ma ora punta al salto di qualità sotto le guida da parte di Prisca Di Martino della business unit creata ad hoc e recentemente potenziata da due a sei le persone che la seguono. La nuova divisione internazionale punta nei prossimi quattro anni a quadruplicare il fatturato, nel 2021 fermo a 24 milioni, ovvero poco più del 10% del totale. E prevede di passare dai contratti di licensing out all'apertura di filiali Abiogen Pharma, oltre che in Germania come appena successo, anche in Spagna e Francia entro la fine del 2024. In programma l'allargamento del por-



▲ Prisca Di Martino
A lei Abiogen ha affidato l'internazionalizzazione del gruppo a controllo familiare

tafoglio prodotti, la valutazione dell'acquisizione di altre aziende o rami di aziende e lo sbarco in nuovi mercati, come Brasile e Argentina.

«Finora - spiega Prisca Di Martino - l'internazionalizzazione di Abiogen si era limitata a contratti di licensing out, cioè accordi per la distribuzione dei prodotti tramite partner locali. Ma tra il 2015 e il 2020, con un solo prodotto siamo passati da 0 a 20 milioni di fatturato all'estero e ci siamo resi conto che il potenziale di crescita era molto grande. Così abbiamo scelto di cambiare approccio e creare una divisione internazionale. Le prime filiali - continua Di Martino - saranno in Europa perché ci aspettiamo di trovare uno scenario non troppo lontano da quello italiano, ma guardiamo anche ad altri continenti. Oggi siamo presenti in una quarantina di mercati e l'espansione internazionale non serve solo ad aumentare le entrate, ma è necessaria anche per ridurre i rischi legati alla dipendenza da un solo paese. Il nostro obiettivo è quello di rendere Abiogen un'azienda internazionale, senza perdere di vista il nostro carattere di impresa italiana e familiare».

L'invenzione

Un raggio Uvc sanifica l'e-biglietteria

In era Covid arriva una novità che consente la sanificazione automatica degli schermi usati per fare i biglietti di bus e metro. L'idea è della pmi fiorentina Aep Ticketing solutions che l'ha brevettata ed è pronta a metterla in funzione con le aziende del trasporto pubblico locale. Il sistema si chiama "Glasster" e funziona tramite irradiazione ultravioletta. L'irraggiamento Uvc (radiazione ultravioletta a onda corta) avviene all'interno del vetro antisfondamento posto sopra il touch screen del dispositivo con cui è a contatto il pubblico. «Quando l'utente utilizza lo schermo spostandosi tra le varie icone di selezione, il sistema auto igienizzante interviene sulle zone cliccate in modo selettivo e rapido. In pochi secondi si ha la superficie sanificata per l'utente successivo», spiega Michele Collu del reparto Soluzioni Innovative di Aep ticketing solutions».

L'impresa ha allestito un'area della sua sede principale, a Signa (Fi), dedicata alla presentazione alla sua clientela dei progetti innovativi sviluppati o ancora in fase di lavorazione. L'azienda è specializzata nella realizzazione di sistemi di bigliettazione elettronica in Italia e all'estero, in particolar modo in Francia. È un'impresa pioniera nella realizzazione di sistemi "cashless" (carte e biglietti, biglietti con QR code, biglietti dematerializzati su smartphone, sistemi "Card centric" e "Account based"). Tra i clienti Atm Milano, Tper Bologna e Gtt Torino.

L'olio

Sbalzi climatici Salov investe nello stoccaggio

Da Intesa Sanpaolo 5 milioni di euro, assistiti dalla garanzia green di Sace, per finanziare l'efficientamento dei processi industriali di Salov, gruppo industriale del settore oleario con sede a Lucca. L'operazione, spiega una nota, rientra nel piano più ampio di Intesa Sanpaolo di supporto agli investimenti delle aziende nella transizione ambientale e negli obiettivi legati al Pnrr. L'investimento prevede infatti obiettivi di miglioramento Esg (Environmental, social, governance) attraverso un intervento che permetterà all'azienda di realizzare un impianto di nuova generazione per lo stoccaggio dei prodotti, in grado di mitigare i possibili effetti nocivi degli sbalzi di temperatura stagionali che impattano sulla qualità dell'olio. «Questa importante operazione è in linea con la filosofia che da sempre muove Salov, ovvero innovare prestando attenzione alla sostenibilità in tutte le sue declinazioni - sottolinea Fabio Maccari, ad di Salov - Il contributo, volto a sostenere l'efficientamento dell'impianto di stoccaggio, ci permetterà di aumentare ulteriormente l'attenzione alla qualità del nostro olio e di limitare il ricorso agli stoccaggi esterni con conseguente riduzione di trasporti e di emissioni inquinanti, seguendo gli obiettivi di miglioramento Esg». Per Tito Nocentini, direttore regionale Toscana e Umbria del gruppo bancario, «l'operazione rientra nell'impegno di Intesa Sanpaolo verso interventi di innovazione e sostenibilità».

I numeri Obiettivo estero

193 mln

I ricavi

Con i quali Abiogen chiude l'esercizio 2022, stabili sul 2021 ma in netto aumento sui precedenti esercizi

24 mln

Il fatturato estero

Rispetto a questo valore 2021, Abiogen punta a quadruplicare i ricavi esteri in quattro anni

CON BEYFIN CARD
GESTIRE IL RIFORNIMENTO
E LA FATTURAZIONE È DAVVERO
SEMPLICE!



BEYFIN
beyfin.it

Con Beyfin Card potrai tenere sotto controllo le tue spese, accedere all'area riservata del sito Beyfin e tracciare lo stato dei pagamenti e dei rifornimenti.