

LABOMAR Il Fondo Italiano d'Investimento arriverà al 36% del capitale della società. Che quest'anno prevede un fatturato in aumento a doppia cifra

Obiettivo 15%

di Guido Lorenzon

Il 2013 si preannuncia l'anno dell'ingresso nell'età adulta di Labomar, azienda produttrice di integratori alimentari, di medical device e di cosmetici con sede a Istrana in provincia di Treviso. Avviata nel 1999 da Walter Bertin, farmacista di tradizione e attuale ceo, è oggi divisa in due aree produttive, in una terza area riservata allo stoccaggio e da pochi giorni in un quarto immobile dedicato in esclusiva a ricerca e sviluppo. La fame di spazi indica la crescita e la diversificazione. A giugno dello scorso anno, infatti, il trend di incremento complessivo è stato certificato dal Fondo Italiano di Investimento che ha compiuto l'ingresso nel capitale sociale. «Il disegno del quadro finale è già pronto», ha detto Bertin a *Milano Finanza*, «e tra qualche mese le quote societarie saranno suddivise in questo modo: 51% al sottoscritto, 36% al Fondo Italiano di Investimento e il 13% a Carmen Frare, operativa in azienda come direttore tecnico e già presente nella proprietà dal 2004». L'investimento del Fondo è previsto in circa 5 milioni di euro. La progressione dell'attività è confermata dall'andamento degli ultimi bilanci. Nel 2010

il fatturato è stato di 15,1 milioni di euro, poi di 16,5 e di 19,2 nel 2012. «Il budget per quest'anno è di 22 milioni, un più 15%», ha detto Bertin. L'incremento nei quattro anni ha superato il 45%.

La spinta interna alla crescita è stata molto forte se si considera che la quasi totalità del

fatturato viene realizzata nel mercato domestico, dove le previsioni di crescita attestano per quest'anno un brusco ridimensionamento a un +2%, contro un 9% dell'anno prima. «Solo una piccola parte del prodotto ha preso le vie dell'export diretto, un'altra piccola parte è stata venduta oltre frontiera da nostri clienti

italiani», ha detto Bertin, «perché vendere all'estero i nostri prodotti è complicato dall'esigenza di possedere per i singoli prodotti le rispettive autorizzazioni ministeriali dei Paesi di destinazione». L'azienda ha comunque le varie certificazioni ed ha superato l'ispezione condotta secondo il Code of Federal Regulation: è questo il lasciapassare per affrontare i mercati extra Ue, che Bertin adesso intende mettere a frutto.

La moltiplicazione degli spazi in uso all'attività, il disegno di consolidamento delle quote societarie e il budget di crescita costituiscono leve e condizioni di un progetto più ampio. Infatti, è già stato opzionato un immobile di 6 mila metri

quadrati, esistente in zona industriale di Istrana e sul quale sono in corso lavori di miglioramento, che sarà tra alcuni mesi la sede unificata di tutte le attività di Labomar e dei 110 dipendenti. Altri assi di sviluppo sono l'incremento dell'export e in Italia la distribuzione del prodotto attraverso nuove catene della gdo.

Gran parte delle referenze sviluppate si avvale di brevetti innovativi, ideati e testati dalla divisione di ricerca e sviluppo, composta da una dozzina di persone interne e da collaborazioni esterne, in particolare delle università di Ferrara (per il medical device) e di Padova (per il campo cosmetico): questa università tiene anche dei corsi all'interno dell'azienda. «La nostra forza sono stati i brevetti», ha detto Bertin, «conseguiti con il nostro impegno nel campo della ricerca e senza sostegni economici. La nostra specializzazione è la realizzazione di prodotti già sul mercato come principio attivo, ma arricchiti da nuove e specifiche capacità di rilascio».

C'è oggi grande attenzione da parte del mercato alle modalità del rilascio ed è in questa nicchia specifica che sta crescendo Labomar in posizione da leader. Un esempio è la nano emulsione della melatonina che consente un rilascio del principio attivo in tempi quattro volte più veloci, un altro l'applicazione di un brevetto a oli auto emulsionanti: Labomar porta a dissoluzione in acqua principi attivi generalmente insolubili.

L'azienda di Istrana si propone ai propri clienti non come terzista, ma partner nella ricerca e



Walter Bertin



produzione di nuove soluzioni. «Il mercato oggi cerca facilità d'assunzione ed elevata biodisponibilità dei principi attivi in formati molto concentrati. Mettendo a frutto i recenti investimenti in ricerca e sviluppo e il know how accumulato, forniamo soluzioni alternative rispetto ai concorrenti. E questa la principale spiegazione che ci diamo quando registriamo la dinamica del nostro tasso di crescita che ha costantemente battuto il mercato negli ultimi anni», ha concluso Bertin. (riproduzione riservata)