

# Tbs, i "meccanici" d'oro della sanità entrano nei mercati arabo e cinese

ERA UNA START UP NEL 1998 QUANDO BRAVAR INTUÌ GLI ENORMI SPAZI NELLA MANUTENZIONE DEI PIÙ SOFISTICATI E COSTOSI MACCHINARI DI DIAGNOSTICA. ORA FATTURA OLTRE 200 MILIONI E HA VINTO DA POCO TRE GARE IN CINA DOVE IL SETTORE VALE OGGI 14,3 MILIARDI DI DOLLARI E SI AVVIA A RADDOPPIARE PER IL 2018

**Roberta Paolini**

*Vicenza*

Tbs Group è la dimostrazione che anche in Italia si possono creare aziende tecnologiche partendo dal nulla. Ed è la prova che un'area come il Nordest italiano è ancora un territorio che sa esprimere una imprenditorialità nuova, con il coraggio di battere strade inedite. Non si tratta di iperboli. Tbs è un'azienda giovane ed innovativa, nata dal nulla e praticamente senza capitali iniziali, che oggi fattura poco più di 200 milioni, con 2.300 collaboratori. La sua sede è Area Science Park di Trieste, vale a dire uno dei parchi scientifici più estesi d'Europa. E Tbs ha come amministratore delegato e presidente uno scienziato. Diego Bravar, nativo di Pola, ha all'attivo decine di pubblicazioni e partecipa come speaker a simposi nazionali e internazionali sul tema dell'ingegneria clinica. Bravar si laurea in ingegneria elettronica ed è per alcuni anni professore a contratto all'Ateneo triestino. Poi comincia dal Cern uno studio per capire se esistono spazi di mercato nell'assistenza sui macchinari clinici e trova un "oceano blu". Uno spazio immenso di possibilità di sviluppo, per un business che nel nostro paese non esisteva.

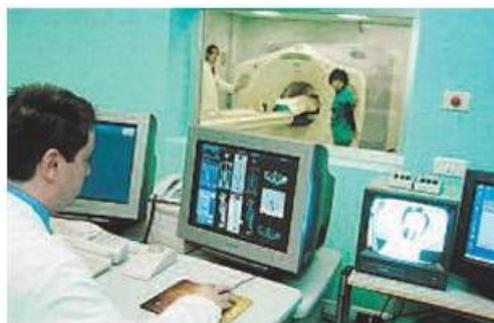
Bravar aveva scoperto che nel mercato italiano c'era letteralmente un buco competitivo. Un enorme voragine che interessava i servizi accessori di uno dei più pesanti settori di spesa ed investimento pubblico e privato: i macchinari per le

diagnosi cliniche e per la cura. Non esisteva una rete di tecnici per la manutenzione di un parco macchine immenso, circa 1 milione di apparecchiature mediche del valore complessivo di 10 miliardi di euro. Bravar ha dunque iniziato a sviluppare questo progetto e da spin off Tbs è diventata in un ventennio la prima multinazionale dedicata al settore.

Tbs arriva in Borsa, all'Aim Italia nel 2010, con un business difficile da spiegare anche agli investitori. Ma ha dalla sua parte i tassi incredibili di crescita. Il gruppo che lavora nella gestione in outsourcing di soluzioni di ingegneria clinica e Ict per l'uso di macchinari biomedici ed informatici viene fondata a fine anni Novanta, nel 1998. Il primo anno fiscale chiude a circa 7 milioni di euro di fattura-

to. Nel 2012 i milioni di ricavi superano quota 200. Nel suo capitale figurano come soci Generali, che attraverso il veicolo Allegro ha il 15,86%, il Fondo Italiano d'Investimento, con il 13% circa. Altri nomi della finanza italiana e nordestina sono con piccole quote nel gruppo, tra questi Mps e Sipi (Finanziaria Internazionale).

Gli ingegneri di Tbs, volendo semplificare al massimo, fanno i meccanici. Meccanici un po' particolari, di macchine molto sofisticate. Come per esempio quelle per effettuare endoscopie. Ogni anno più di 700 ospedali pubblici e privati usano i laboratori di Tbs per gestire le loro 13.500 apparecchiature dedicate all'endoscopia. Oppure i macchinari della diagnostica per immagini, che hanno bisogno di supporti tecnici e tecnologici, sia



lato software che macchina.

Lo sviluppo internazionale è cifra distintiva del gruppo sin dai suoi esordi. Una campagna acquisti all'estero consente al gruppo di espandersi in Europa, poi in Arabia, America Latina e in India.

La crescita in Cina, l'innovazione come cifra autentica dello sviluppo, la capacità di aumentare i volumi, quintuplicati negli ultimi dieci anni, sono gli elementi distintivi della sua storia più recente.

«La strategia - spiega Bravar - è ora quella di crescere in mercati ad alto potenziale, come la Cina ma anche l'Arabia Saudita». Il Gruppo si è appena aggiudicato tre gare sul mercato cinese - per un

totale di 11,1 milioni di euro. La modalità di ingresso è stata differente dal solito, perché Tbs ha creato una Ati (asso-

ciazione temporanea di impresa) per la fornitura delle apparecchiature biomediche e

coordinamento degli altri fornitori. «E' un primo passo importante - dice Bravar - anche in considerazione del fatto, che qui c'è un mercato enorme ed in parte inesplorato».

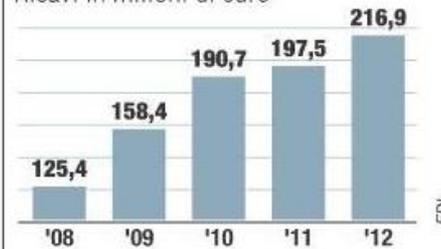
Bravar è poi andato a cercarsi un altro oceano blu. Secondo una recente ricerca di Global Business Intelligence, infatti, il mercato cinese dei medical device nel 2011 era pari a 14,3 miliardi di dollari e raggiungerà i 30,4 miliardi nel 2018 con una crescita media dell'11%. In Italia invece il mercato va indietro: il mercato dei dispositivi medici, che era pari a 6,4 miliardi di euro nel 2008 e che cresceva del 1%, per gli effetti della manovra sanitaria 2012-2014 scenderà a 5,1 miliardi nel 2013 e 4,7 miliardi nel 2014.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## TBS GROUP

Ricavi in milioni di euro



Nel disegno, **Diego Bravar** fondatore e ad di Tbs Group