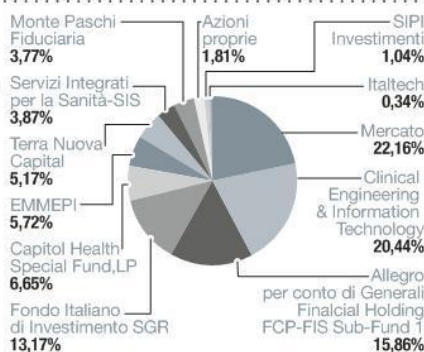




La composizione del capitale dell'azienda triestina

### TBS, TANTI BUONI SOCI



Tbs Group Anche il listino principale di Borsa nei target della società

## La nostra diagnosi? Svilupparci all'estero

**È** stata protagonista nel mercato del m&a in Italia e all'estero. Ma ora Tbs Group, la società triestina operativa nella gestione di apparecchiature biomedicali presieduta dal fondatore **Diego Bravar**, punta a sviluppare l'attività su base organica, a incrementare la quota di ricavi generati all'estero (passando dall'attuale 30% al 40%) e, nel medio periodo, a passare sul listino principale di Borsa Italiana. A rivelarlo al *Mondo* è **Paolo Salotto**, da dicembre amministratore delegato della società, una nomina contestuale al varo della nuova governance. Il fatturato di Tbs, una delle prime matricole dell'Aim (l'ingresso è datato 2009), è passato dai 41,8 milioni del 2002 ai 216,9 milioni del 2012. Tra i principali soci figurano Generali financial holding, Fondo italiano d'investimento, Clinical engineering & information technology e alcuni soci privati, mentre il flottante supera il 22% del capitale. Il piano strategico 2014-2016 varato da Tbs guarda da un lato all'ingresso in segmenti di mercato a più alto valore aggiunto, dall'altro alla focalizzazione delle attività nei Paesi ritenuti più promettenti.

«È più recente lo sbarco nella diagnostica per immagini», spiega Salotto. «Alla clientela proponiamo così un'offerta sempre più all'avanguardia. Inoltre, oggi siamo in grado di gestire l'intero ciclo di vita degli impianti, proponendo nuove formule come il leasing operativo o il pay-per-use, che permettono al cliente un'ottimizzazione delle spese». Ma non è tutto,

**Fresco di nomina**  
**Paolo Salotto,**  
da dicembre ad di Tbs



perché le competenze di Tbs abbracciano anche il mondo dell'informatica medica: ad Asl e ospedali, privati o pubblici, viene garantita una gamma di servizi sempre più completa. L'altra novità è che il gruppo ha deciso di ridimensionare la presenza in Germania e di focalizzarsi, in ambito europeo, soprattutto sul mercato britannico, consolidando le attività nel resto dei Paesi dove è presente con le filiali. A oggi il giro d'affari della società è raccolto per oltre il 70% in Italia e per il resto in Europa. Il fatturato generato nei mercati extraeuropei è ancora limitato (1%) ma la società ha già gettato le basi per una prima fase di espansione nei Paesi emergenti (in considerazione dell'incremento della spesa sanitaria attesa in queste aree). «In primis puntiamo sull'America Latina», prosegue Salotto. «Siamo già operativi in Perù e Cile e guardiamo con interesse al mercato colombiano. L'altro focus è l'India». Nel Medio Oriente c'è la branch di Dubai. Inoltre, si potrebbero

presto affiancare attività in Turchia, alla luce del programma di sviluppo del settore sanitario varato dal governo locale. Poi vengono la Cina, «dove è stata tenuta a battesimo la joint-venture con un'azienda farmaceutica statale», e l'Africa francofona. Sullo sfondo rimane sempre il piano di ingresso negli Stati Uniti, operazione caldeggiata da alcuni anni ma al momento rimandata. Sul fronte dei risultati, il 2013 è stato un anno in salita a causa delle difficoltà legate al contesto di mercato, delle operazioni straordinarie in Germania e degli investimenti nella diagnostica per immagini, ma già da quest'anno il management conta di ottenere, a fronte di un costante incremento dei ricavi, risultati migliori sul fronte della marginalità. Anche per poter fare un altro importante passo in avanti nell'ambito del proprio percorso di crescita, ovvero l'ingresso sul listino principale di Piazza Affari: l'operazione potrebbe avvenire già all'interno dell'arco temporale del piano 2014-2016.

*Andrea Salvadori*