

Tbs cambia guida operativa Salotto a fianco di Bravar

Il nuovo ad: «Vogliamo consolidare una crescita che finora è stata turbinosa. Puntiamo su Gran Bretagna, India e America Latina. Germania deludente»

di Massimo Greco

► TRIESTE

Parola d'ordine: consolidare quella che finora è stata una crescita «turbinosa». E così Tbs Group, l'azienda triestina specializzata in ingegneria clinica e quotata dal 2009 sul segmento Aim, amplia la plancia di comando: Diego Bravar, «storico» leader del gruppo, mantiene la presidenza e viene affiancato da un nuovo amministratore delegato, il commercialista triestino Paolo Salotto. «Abbiamo avuto un 2013 difficile - osserva la neo-guida operativa di Tbs, iniziando il colloquio nel quartier generale dell'Area di ricerca - nel quale si sono intrecciati operazioni straordinarie, investimenti, riassetto del vertice. Prevediamo invece un 2014 migliore, nei ricavi come nei margini. Credo sia interessante notare come a inizio 2014 il titolo si sia apprezzato di oltre il 20%». L'annata appena conclusa si chiuderà invece in perdita, come già rilevato dalla semestrale approvata in agosto: il cda esaminerà i dati il 27 marzo.

Perché l'assunzione di questo compito operativo in Tbs?

La ritengo l'evoluzione di un rapporto quasi ventennale con il fondatore e con gli azionisti. Già nel luglio 2013 ebbi l'incarico di direttore generale, da dicembre sono arrivate le deleghe. Questa la mia missione: passare dalla crescita turbinosa degli anni scorsi, all'insegna delle molte acquisizioni, al consolidamento della strada percorsa in oltre vent'anni di cammino. Nel mio caso, inoltre,

penso si tratti di un'evoluzione generazionale, che ha visto

un'unanime condivisione da parte degli azionisti e che implica una suddivisione di compiti, coadiuvata da una "prima linea" manageriale completamente confermata.

Come vi dividerete le attività con Bravar?

Bravar terrà i rapporti con investitori, azionisti e interlocuto-

ri istituzionali. Il suo sarà un ruolo di garanzia.

Cosa intende per consolidamento delle attività?

Intendo innanzitutto un consolidamento di carattere gestionale. Al momento otteniamo il 70% dei ricavi in Italia, ma intendiamo incrementare la quota prodotta all'estero. Questo

processo passa attraverso un grande lavoro di riorganizzazione delle aree di business e da una più accurata selezione dei Paesi dove investire.

Quali Paesi ritenete più promettenti? E quali, invece, quelli da cui mollare gli ormeggi?

In primo luogo riteniamo interessanti la Gran Bretagna,

l'India, l'America centro-meridionale - soprattutto Perù, Cile, Colombia. Seguiamo con attenzione Cina, Medio Oriente, l'Africa francofona e australe. Ridurremo invece drasticamente la nostra presenza in Germania, mercato dove Tbs ha molto sofferto.

Come procederà nella rior-

ganizzazione dei vari business?

Mi piace usare il termine "industrializzazione": standard operativi, razionalizzazione degli acquisti e dei processi. Non dobbiamo dimenticare il contesto nel quale Tbs lavora: è ben vero che la sanità è ancora a livello mondiale un settore in crescita, è altrettanto vero che, soprattutto in Europa, conviviamo con politiche pubbliche di "spending review" che costringono anche le imprese private a una energica vigilanza sui costi.

Tbs è un'azienda di servizio, che fattura oltre 200 milioni di euro: in quali ambiti ritiene di sviluppare l'attività?

Innovazione tecnologica, gestione dell'intero ciclo di vita dell'apparecchiatura, diagnostica per immagini - per esempio Tac e risonanza magnetica - sono le branche dove concentreremo il lavoro.

A proposito di "spending review", come paga la pubblica amministrazione italiana?

Molto lentamente, in media 7-8 mesi di ritardo rispetto ai 60 giorni indicati dalla Direttiva Ue. Debbo però dire che le recenti disposizioni governative hanno cominciato a sortire ef-



fetti positivi.

Tbs si configura come una "public company" dall'azionariato molto articolato. Sarà anche la strada del futuro?

Sì, assolutamente. Al punto che ritengo opportuno un soddisfacente ricambio per chi finora ci ha accompagnato e non escludo un passo avanti rispetto all'attuale quotazione Aim. Destinazione: il mercato borsistico principale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un laboratorio di Tbs Group



Paolo Salotto

**PASSO AVANTI
IN BORSA**
Rispetto
all'attuale quotazione
sul segmento Aim