

BCC E MINIBOND
Convegno: «Anche le Pmi
affrontano il mercato»

Anche le Pmi devono aprirsi al mercato. È il segnale che vuole lanciare la Federazione veneta delle Bcc («la stretta dipendenza dal canale bancario è un limite», dice il presidente Ilario Novella) con l'Università di Padova e la società Quanta Finanza nell'incontro informativo sui minibond che si terrà lunedì dalle 15 nell'aula magna del Polo A. Vallisneri in viale G. Colombo a



Padova (accesso pedonale lungo Piovego). Interventi di Antonio Viotto (Università Ca' Foscari), Leonardo Frigiolini (Frigiolini&Partners Merchant), Andrea Veller (Bcc venete), Bruno Giacomello (Università di Verona), Marco Cavasin (Veneto Sviluppo). A portare la propria esperienza concreta il Ceo e il Cfo della Zamperla spa, con il prof. Martino Grasselli (Università Padova).

TECNOLOGIE MEDICALI. Ha fatto la scelta di entrare come "specialista del dolore" nel gruppo El.En

Asalaser pronta a portare la laser-puntura ai cinesi

È un'azienda piccola ma indicata ai vertici provinciali per redditività. Lavora con l'estero all'85%: un terzo del fatturato attuale è con gli Usa

Cinzia Zuccon

Una piccola azienda, ma con una crescita a doppia cifra e un margine operativo lordo che la colloca tra le trenta imprese vicentine a più alta redditività.

Ricerca, internazionalizzazione, sinergie: sono questi gli elementi che hanno permesso il miglioramento continuo di Asalaser. L'azienda di Arcugnano, attiva da 30 anni nella produzione di dispositivi medicali, ha chiuso il 2016 con un incremento del 17% del fatturato sul 2015 e un Mol previsionale del 22%.

L'impresa investe in ricerca il 13% del suo fatturato e grazie ai risultati ottenuti è riuscita a triplicarlo

IN 80 PAESI DI 5 CONTINENTI.

Fondata nel 1983, Asalaser è oggi un punto di riferimento internazionale per la produzione e distribuzione di apparecchiature per laserterapia e magnetoterapia utilizzate in fisioterapia, riabilitazione, e nella gestione del dolore muscolare e articolare. In particolare, Hilterapia - la terapia laser che lavora più in profondità - è cresciuta del 43% rispetto al 2015, grazie soprattutto alle vendite in Europa, Italia compresa, Corea e Iran. La terapia Mls, anch'essa coperta da brevetto depositato negli Usa e utilizzata non solo in ambito umano ma anche veterinario, ha invece registrato un risultato positivo del 15% con un crescente interesse mostrato in Emirati Arabi e da alcuni Paesi del Sudamerica. Asalaser colloca l'85% dei propri prodotti all'estero in 80 Paesi, in particolare negli Usa, Europa e Far East. «Con il 30% della quota di esportazione - spiega l'ammi-

nistratore delegato Roberto Marchesini - gli Usa sono il nostro primo mercato. E non ci preoccupa la politica protezionista annunciata da Trump, con la possibile elevazione dei dazi, dal momento che gli americani sono interessati ai nostri prodotti di fascia più alta. Del resto, barriere esistono in tutto il mondo. Ne è un esempio il Brasile, dove i dazi nel medicale arrivano all'80%».

ACCORDO CON I CINESI.

Nel processo di internazionalizzazione Asalaser ha riservato particolare attenzione anche alla Cina, siglando a novembre due importanti accordi con il Beijing Ted healthcare technology ltd ed il Beijing Hospital of traditional chinese medicine per lo sviluppo di protocolli mirati all'utilizzo della Laserterapia Mls nel settore della laserpuntura (alternativa alla tradizionale agopuntura). «Per poter svolgere questa ricerca - spiega ancora Marchesini - è neces-

sario che i nostri dispositivi siano sottoposti a validazione secondo i rigidi standard stabiliti dal Paese. Quelli tecnici sono già stati tutti superati e entro il 2017 dovrebbe essere completata la validazione clinica da eseguirsi in Cina con il conseguente via libera all'esportazione. Prossimamente la Cina potrebbe rappresentare una significativa quota del nostro export, subito dopo il mercato americano».

RICERCA E SINERGIE DI GRUPPO.

La crescita di Asalaser non sarebbe stata però possibile senza adeguati investimenti in ricerca, area dove impiega il 13% del proprio fatturato. «Nel 2009 - sottolinea Marchesini - abbiamo sottoscritto un accordo con il dipartimento di Scienze biomediche sperimentali e cliniche dell'università di Firenze dando vita al laboratorio congiunto Asacampus che ha prodotto 120 pubblicazioni tra ricerche, studi scientifici

Servono ingegneri

Con un fatturato di 8,9 milioni nel 2016 e un Mol previsionale del 22%, Asalaser si conferma tra le aziende a maggiore redditività della provincia, dato già emerso nel Report del Giornale di Vicenza sulle mille aziende leader del vicentino che nel 2015 collocava l'impresa di Arcugnano all'896° posto per fatturato, ma ben al 27° posto per redditività. «Nei prossimi 5 anni - sottolinea l'ad Roberto Marchesini - prevediamo un fatturato di 14 milioni, e di dare lavoro a 60 dipendenti». Tra gli obiettivi di medio periodo il raddoppio dello stabilimento nella zona di S. Agostino e già nel corso del 2017 prevede di passare dai 42 occupati attuali a 47. Sono soprattutto ingegneri in biotecnologie ed elettronici ed esperti di hardware e software competenti in particolare nell'area elettromedicale: «Sono figure particolarmente difficili da reperire, così come quella del Regulatory affair operator, necessario per supportare l'esportazione e le richieste di test sui nostri apparecchi sulla base dei differenti parametri richiesti dai diversi Paesi di destinazione». cz



L'applicazione della Hilterapia curata dalla Asalaser di Arcugnano



L'ad Roberto Marchesini

e report clinici sui nostri apparecchi generando un enorme vantaggio competitivo». Asalaser, che conta 42 dipendenti e un fatturato che sfiora i 9 milioni, resta però un'azienda di dimensioni contenute; proprio per questo ha scelto nel 2003 di entrare in un'orbita più grande. Oggi è una delle 30 aziende di El.En, gruppo quotato alla Borsa di Milano e tra le più importanti realtà nel mondo del laser per applicazioni industriali e medicali. «Siamo gli unici del gruppo specializzati nelle patologie del dolore - spiega Marchesini -. Forti delle nostre competenze, non abbiamo avuto dubbi a farne parte. Una scelta valida che, ad oggi, ci ha permesso di triplicare il nostro fatturato».