

Tra farmaceutica e hi-tech

Ragione sociale	Città	Fatturato 2017*	Fatturato 2011*	Cagr 2011-2017	Ebitda 2017	Ebitda medio sui 3 anni	Risultato esercizio 2017*	Roe 2017	Indebitamento 2017	Rating 2017	Addetti 2017	Attività
Abiogen Pharma	Pisa	168,4	77,8	13,7%	80,0	46,4%	52,6	48,1%	34,9%	AAA	369	Produzione farmaci nell'area osteoarticolare
Pharma Quality Europe	Reggello	28,4	6,1	29,2%	4,5	16,5%	3,0	45,0%	53,4%	AA	242	Servizi di informatica per il settore medicale e farmaceutico
Quid Informatica	Firenze	22,9	8,6	17,8%	6,2	23,1%	4,3	49,8%	48,9%	AA	115	Gruppo Qbs. Produzione software
Conti Valerio	Sesto Fiorentino	20,8	4,1	31,1%	6,3	26,6%	4,3	45,3%	36,8%	AAA	25	Produzione di macinacaffè per espresso a marchio Eureka

*dati in migliaia di euro

I principali dati dei Champions toscani raccontati in queste pagine. Tutti sono presenti nelle classifiche che L'Economia del Corriere della Sera ha presentato venerdì 15 marzo in Piazza Affari: la Top 500, con le migliori imprese della fascia 20-120 milioni di fatturato, e la Top 100, con le migliori nella fascia 120-500 milioni. L'Economia e ItalyPost incontreranno una decina di Champions della Toscana venerdì prossimo, 17 maggio, a Prato. I precedenti «Meet the Champions» si sono svolti a Torino, Padova, Parma, Brescia e Conegliano

51

CAMPIONI NASCOSTI

QUID INFORMATICA/FIRENZE

Crescere all'estero con nuovi capitali, la ricetta per il futuro



Software

Stefano Bertoli, amministratore delegato e fondatore di Quid Informatica: nel capitale dell'azienda è entrato il fondo Equinox

34

Milioni di euro il fatturato 2018 di Quid Informatica, con un ebitda di circa 9 milioni

17,8%

Il tasso di crescita composto annuo (Cagr) dal 2011 al 2017 dell'azienda fiorentina

Lo sviluppo non sarà solo organico, guardiamo alla Borsa

Un piano di crescita anche attraverso nuove acquisizioni, l'avvio del processo di internazionalizzazione e, sullo sfondo, la quotazione in Borsa. Sono i progetti messi in agenda da Quid Informatica insieme ad Equinox, il fondo entrato di recente nel capitale dell'azienda con una quota del 55% (e «galeotti» sono stati proprio i Meet the Champions: i vertici delle due società si sono incontrati per la prima volta l'anno scorso, nella tappa di Prato del viaggio organizzato da L'Economia e ItalyPost nei territori dei «campioni»).

«Un'operazione importante non solo dal punto di vista finanziario — spiega Stefano Bertoli, amministratore delegato, tra i fondatori di Quid Informatica, operativa nello sviluppo di piattaforme digitali per la gestione dei processi di vendita delle società finanziarie al mercato consumer —. Ci permetterà di accelerare l'ingresso di ulteriori competenze tecniche e manageriali fondamentali per incrementare lo sviluppo avviato negli ultimi anni». Nel gruppo è entrato, come presidente, Elio Catania il quale, oltre a essere alla guida di Confindustria Digitale, ha un passato ai vertici di IBM. «La cultura manageriale è l'arma in più che consentirà a Quid Informatica di diventare un'azienda sempre più competitiva, potendo contare in futuro anche su nuove leve finanziarie», riflette il manager.

I clienti di Quid Informatica spaziano dalle grandi banche alle società di credito al consumo, al momento in Italia ma presto anche all'estero. Nel giro di un paio di anni, la società dovrebbe essere pronta per avviare l'internazionalizzazione ed entrare in un Paese europeo, la Germania probabilmente, «il mercato che conosciamo meglio», attraverso un'acquisizione. «La nostra crescita avverrà soprattutto a livello organico ma anche mediante operazioni di mercato in Italia e all'estero».

Nel 2010 Quid Informatica fatturava circa 7,5 milioni di euro, «lo scorso anno il giro d'affari consolidato ha toccato i 34 milioni di euro con un ebitda di circa 9 milioni, mentre per la fine del 2019 prevediamo di raggiungere i 36/37 milioni di euro e un ebitda vicino ai 10 milioni». Guardando più in là, «il nostro piano di sviluppo ha preventivato, entro il 2022, un giro d'affari di 54/55 milioni di euro», spiega il ceo. Fondata nel 1987, Quid Informatica ha oggi circa 330 fra dipendenti e collaboratori sparsi tra le sedi di Firenze, Milano e tra i poli operativi di Padova, Brescia, Udine e Manerbio, ai quali potrebbero presto aggiungersi nuovi uffici genovesi.

Andrea Salvadori

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PHARMA QUALITY EUROPE/REGGELLO (FI)

Dati e processi: la filiera della qualità fa lievitare i bilanci



Certificazioni

Claudio Puglisi, direttore operativo e vicepresidente dell'azienda fondata nel 1998 che oggi ha 19 sedi nel mondo

38

Milioni di euro il fatturato 2018 dell'azienda di consulenza per il farmaceutico

29,2%

Il tasso di crescita composto annuo (Cagr) dal 2011 al 2017 dell'azienda

L'elemento umano è al centro della strategia: siamo tutti esperti

L'ultima arrivata in ordine di tempo è la sede di Hyderabad, in India, aperta il mese scorso. Siamo a quota 19 per Pharma Quality Europe, multinazionale tassabile con sede centrale in Valdarno e filiali in tutto il mondo, dal Giappone al Messico, dal Brasile alla Cina, passando per Israele e la Svizzera. Fondata nel 1998 da Gilda D'Incerti, Pqe è diventata nell'ultimo decennio un'eccellenza italiana che continua a crescere nella consulenza per il settore farmaceutico, concentrandosi sulla certificazione degli standard di qualità di farmaci e dispositivi medici. «Abbiamo decuplicato il fatturato in meno di un decennio, dai 4 milioni del 2010 ai 38 milioni dell'anno scorso, e abbiamo l'ambizione di decuplicare ancora nei prossimi cinque anni, sia il fatturato che i dipendenti», spiega Claudio Puglisi, direttore operativo e vicepresidente dell'azienda, che oggi impiega 600 persone.

Il segreto della crescita tumultuosa, secondo Puglisi, è l'estrema specializzazione dei dipendenti di Pqe, che svolgono il ruolo delicatissimo di supervisionare tutti i processi produttivi, la trasmissione dei dati, le condizioni delle infrastrutture, la qualità delle materie prime e la correttezza dei sistemi di distribuzione delle aziende farmaceutiche, per certificarne l'adeguatezza e individuare eventuali falle nell'integrità dei dati. «Se siamo riusciti a raggiungere questi risultati è perché abbiamo scelto d'investire nei nostri dipendenti, facendoli diventare una garanzia di professionalità per i nostri clienti, per rispondere con serietà e competenza ai loro bisogni», commenta Puglisi, che cita come punti di forza dell'azienda l'attenta scelta dei collaboratori e il forte impegno per attrarre i migliori talenti, un'impresa sempre più difficile in quest'epoca di grande crescita del settore farmaceutico. «L'elemento umano è al centro del nostro sviluppo: siamo tutti grandi esperti del settore, con lauree e dottorati in prestigiose università, esperienza e preparazione da vendere», precisa Puglisi.

L'azienda tiene molto alla diversity interna e può vantare ben 43 nazionalità fra i suoi dipendenti, che parlano 25 lingue e sono al 40% donne. L'impegno nel sociale è un altro elemento distintivo dell'impresa toscana, che incoraggia i dipendenti a fare volontariato in giro per il mondo: proprio in questi giorni 6 collaboratori di Pqe sono in Nepal a lavorare nell'unica scuola del Paese che accetta anche bambine.

Elena Comelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Test di sintonia per manager e imprenditori

di Massimo Quizièlvù*

Imprenditori e manager, una storia infinita di innamoramenti e sgarbi che si ripete immutabile nel tempo. Tutti gli imprenditori di successo che ho incontrato hanno in comune una caratteristica distintiva: sono assolutamente determinati a imporre la propria visione e hanno la certezza assoluta che realizzeranno il loro «sogno imprenditoriale». Nella loro determinazione non conoscono ostacoli, e quello che razionalmente rappresenta un problema viene visto solo come un fastidioso ostacolo frapposto da chi non comprende «il verbo». Allo stesso modo, anche tutti i grandi manager che ho conosciuto hanno in comune una caratteristica distintiva: sono straordinariamente capaci di analizzare i loro ambiti di azione (mercati, processi, strumenti), e grazie a un superiore mix di strumenti professionali, capacità di analisi e velocità di pensiero sono in grado di elaborare strategie vincenti. La dicotomia delle rispettive caratteristiche spiega come sia difficile la convivenza tra le due figure: i manager mettono «naturalmente» in discussione le certezze degli imprenditori, che a loro volta faticano a ricondurre nel loro sogno imprenditoriale le analisi e le letture dei primi. L'accettazione prima, e l'integrazione poi, di figure manageriali apicali ha per queste ragioni un elevato rischio di fallimento. Ma i casi di successo sono numerosi, se c'è una convergenza di valori che consente di realizzare un contesto di questo tipo: l'imprenditore è capace di mantenere la stessa determinazione e passione accettando come arricchenti le chiavi di lettura diverse, e i manager sono disponibili, talvolta, a sacrificare le certezze maturate per farsi guidare in mari a loro sconosciuti.

*Managing Partner

Glasford International Italy

© RIPRODUZIONE RISERVATA