

Pharmanutra, la crescita fa leva sull'innovazione

Nei piani un nuovo impianto e il rafforzamento della rete

“Vogliamo continuare a crescere nei prossimi anni. Entro la fine del 2018 porteremo a 200 unità la nostra rete di informatori scientifici commerciali e saremo in 38 Paesi. Dalla prossima primavera avvieremo la costruzione di un nuovo centro di ricerca e produzione con un investimento tra gli 8 e i 9 milioni di euro: un nuovo stabilimento di sintesi affiancato dal più grande centro europeo di ricerca di base su ferro e metalli”. **Andrea Lacorte**, presidente della società farmaceutica pisana **Pharmanutra**, ha già tracciato le linee guida del prossimo futuro, dopo la quotazione sull'AIM Italia dello scorso 18 luglio. Il gruppo ha chiuso il 2016 con un giro d'affari da 33 milioni di euro e nella prima metà del 2017 ha segnato ricavi da 18,4 milioni, in crescita del 14,4%, e un risultato netto da 2,91 milioni di euro in miglioramento del 44,3 per cento. Prima di recepire gli effetti patrimoniali (positivi) della quotazione, la posizione finanziaria netta era negativa per 1,29 milioni di euro a fronte di un patrimonio da 7,87 milioni.



Ma come è nata **Pharmanutra**?

“Più di venti anni fa ho lavorato come rappresentante nel settore della nutrizione, compiendo poi delle esperienze manageriali. Mio fratello Roberto aveva invece sviluppato delle competenze economiche con l'attività di commercialista. Scoprii una forte domanda di prodotti che non erano ancora presenti sul mercato. Cominciammo dunque a comprare dei principi attivi e a rivenderli, finché non ci accorgemmo che dovevamo produrre in proprio quello che vi serviva. Nacque così quella che oggi è **Pharmanutra**, che ha portato in pochi anni da 7 a 35 milioni di euro il giro d'affari con una crescita costante a doppia cifra”.

Di cosa vi occupate? Quali sono le vostre caratteristiche?

“Nei settori in cui operiamo, presidiamo tutta la catena di valore delle materie prime alimentari, farmaceutiche e degli integratori. Sviluppiamo, produciamo e distribuiamo tramite una rete di 150 informatori scientifici commerciali in esclusiva, che prepariamo approfonditamente. Il nostro prodotto di punta è il **Sideral**, che ha risolto storici problemi collegati alle difficoltà di assorbimento del ferro. Il ferro è fondamentale per l'organismo, troppo ci fa male e troppo poco è pericoloso. Il suo assorbimento ha però creato sempre delle criticità, poiché può danneggiare lo stomaco e l'intestino. Anche le iniezioni hanno mostrato un impatto pesante sui pazienti”.

E voi cosa avete fatto?

“Abbiamo creato un prodotto nuovo prendendo delle particelle di ferro dalla forma particolare che poi abbiamo rivestito con due strati capaci di garantire un'assimilazione non problematica. Il primo è uno strato di fosfolipide e il secondo è un cappottino di sucrestere. Questo “bigné di ferro” ha risolto molti problemi, così abbiamo ampliato il sistema ad altri minerali come il magnesio, lo zinco, il silenio... Nel settore del ferro orale siamo leader in Italia con circa il 50% di un mercato che vale adesso 93 milioni di euro e cresce di continuo. Abbiamo anche sviluppato il **Cetilar**, un antiinfiammatorio topico senza effetti collaterali che aggredisce un mercato più grande di quello del ferro orale di 5/7 volte”.



Come siete arrivati alla quotazione in Borsa?

“Già nel 2014 siamo entrati nel programma **ELITE** di Borsa Italiana, una sorta di palestra per la quotazione. In seguito abbiamo consolidato il nostro perimetro salendo al 100% di **Junia Pharma** (prodotti pediatrici) e di **Alesco** (la società che ha brevettato il sistema di microincapsulazione del ferro). La nostra quotazione è avvenuta con l’aiuto della pre-booking company **IPO Challenger 1**, che conoscevamo bene e che ha sottoscritto un 20% circa del nostro capitale prima della quotazione, sostenendoci e regalandoci stabilità nella fase di transizione. L’IPO è andata comunque benissimo e, dopo un ottimo debutto, i prezzi si sono stabilizzati sui 13 euro contro i 10 euro del prezzo di collocamento. Questo ci ha permesso di convertire già a fine settembre le **Price Adjustment Share** in due milioni di azioni ordinarie.

Adesso guardiamo alla crescita, al potenziamento della rete in Italia, al nuovo impianto e alle opportunità in mercati rilevanti come Stati Uniti, Francia, Germania e Inghilterra. Siamo cauti sul fronte delle acquisizioni, perché possono essere molto rischiose nel nostro settore: d’altronde finora sono state l’innovazione e la crescita organica le leve della nostra crescita”.

Focus Small Cap

Home page [I protagonisti](#) Strumenti Indici Notizie dalle agenzie

I PROTAGONISTI

PHARMANUTRA, LA CRESCITA FA LEVA SULL'INNOVAZIONE

31 Ott 2017 - 09:30

Nei piani un nuovo impianto e il rafforzamento della rete

"Vogliamo continuare a crescere nei prossimi anni. Entro la fine del 2018 porteremo a 200 unità la nostra rete di informatori scientifici commerciali e saremo in 38 Paesi. Dalla prossima primavera avvieremo la costruzione di un nuovo centro di ricerca e produzione con un investimento tra gli 8 e i 9 milioni di euro: un nuovo stabilimento di sintesi affiancato dal più grande centro europeo di ricerca di base su ferro e metalli".

Andrea Lacorte, presidente della società farmaceutica pisana **Pharmanutra**, ha già tracciato le linee guida del prossimo futuro, dopo la quotazione sull'AIM Italia dello scorso 18 luglio. Il gruppo ha chiuso il 2016 con un giro d'affari da 33 milioni di euro e nella prima metà del 2017 ha segnato ricavi da 18,4 milioni, in crescita del 14,4%, e un risultato netto da 2,91 milioni di euro in miglioramento del 44,3 per cento. Prima di recepire gli effetti patrimoniali (positivi) della quotazione, la posizione finanziaria netta era negativa per 1,29 milioni di euro a fronte di un patrimonio da 7,87 milioni.



Ma come è nata Pharmanutra?

"Più di venti anni fa ho lavorato come rappresentante nel settore della nutrizione, compiendo poi delle esperienze manageriali. Mio fratello Roberto aveva invece sviluppato delle competenze economiche con l'attività di commercialista. Scoprii una forte domanda di prodotti che non erano ancora presenti sul mercato. Cominciammo dunque a comprare dei principi attivi e a rivenderli, finché non ci accorgemmo che dovevamo produrre in proprio quello che vi serviva. Nacque così quella che oggi è Pharmanutra, che ha portato in pochi anni da 7 a 35 milioni di euro il giro d'affari con una crescita costante a doppia cifra".

Di cosa vi occupate? Quali sono le vostre caratteristiche?

"Nei settori in cui operiamo, presidiamo tutta la catena di valore delle materie prime alimentari, farmaceutiche e degli integratori. Sviluppiamo, produciamo e distribuiamo tramite una rete di 150 informatori scientifici commerciali in esclusiva, che prepariamo approfonditamente. Il nostro prodotto di punta è il **Sideral**, che ha risolto storici problemi collegati alle difficoltà di assorbimento del ferro. Il ferro è fondamentale per l'organismo, troppo ci fa male e troppo poco è pericoloso. Il suo assorbimento ha però creato sempre delle criticità, poiché può danneggiare lo stomaco e l'intestino. Anche le iniezioni hanno mostrato un impatto pesante sui pazienti".

E voi cosa avete fatto?