



GLI INTEGRATORI QUOTATI IN BORSA

Kolinpharma è l'industria nutraceutica che punta su ricerca e sviluppo, con uno sguardo oltreconfine. Nata nel 2013 come startup innovativa oggi è a Piazza Affari

di Attilia Burke

GIACE NEL LIMBO tra la nutraceutica e il pharma. Da legge, i suoi prodotti si classificano nella categoria degli integratori alimentari, ma utilizza strumenti tipici della produzione farmaceutica nelle sue prime fasi, e delle grandi multinazionali. Studi in vitro pre-immissione in commercio, e clinici e osservazionali nella fase post-marketing. Dando così vita a quelli che l'azienda ama definire "nutraceutici funzionali". È Kolinpharma l'italiana che mira a distinguersi nel suo mercato di riferimento. E non lo fa solo in termini di approccio allo sviluppo del prodotto. Ma è l'intero modello di business che la rende peculiare, a partire dalla sua quotazione in Borsa lo scorso anno. "Abbiamo voluto entrare nel mercato Aim contando solo sulle nostre forze, senza utilizzare i tipici meccanismi che la finanza offre, fondi, venture capital o altro",

spiega il presidente Rita Paola Petrelli. Competente e appassionata, Petrelli racconta a Fortune Italia strategie, obiettivi e l'evoluzione dell'azienda dalla sua fondazione ad oggi.

DA STARTUP A PMI INNOVATIVA

Nata nel 2013, ha immesso sul mercato il primo prodotto a ottobre del 2014, e a partire dal 2015 i bilanci dell'azienda evidenziano un raddoppio del fatturato anno su anno. "Da 1,2 mln, a 2,5 mln nel 2016, per passare a 4,2 mln nel 2017", racconta il presidente. A marzo del 2018 Kolinpharma si quota in Borsa: "tornassi indietro lo rifarei subito", commenta Petrelli. Non le danno torto i risultati del bilancio 2018: i ricavi delle vendite arrivano a 7,2 mln di euro, per una crescita complessiva, rispetto al 2017, del 76%, e un incremento del margine operativo lordo del 139%. I plus dell'andare sul mercato azionario non si leggono solo tra le righe del bilancio, "dal punto di vista della governance, introdurre amministratori indipendenti ci ha permesso di aprirci a nuovi confronti costruttivi. E ne ha guadagnato molto anche l'immagine della società agli occhi dei nostri clienti, dei fornitori, ma anche degli istituti bancari". Di recente la Spa ha anche dato l'approvazione del nuovo piano di stock option a favore dei dipendenti, "perché i risultati di un'azienda appartengono a tutti", sottolinea Petrelli. La crescita in termini di fatturato e di ebitda ha permesso a Kolinpharma di posizionarsi al 26° posto nella FT1000 2019 Europe's Fastest Growing Companies, la classifica del Financial Times delle mille società che sono cresciute di più in Europa nell'ultimo anno. E in Italia "siamo al terzo posto, unica azienda di nutraceutica con questi significativi margini di crescita", sottolinea Petrelli.

UNA SOLIDA STRATEGIA

La strategia di Kolinpharma fa perno proprio sulla solidità che l'azienda sta costruendo mattoncino dopo mattoncino: per ricerca e sviluppo, potenziamento di personale altamente specializzato, certificazioni (sia di azienda che di prodotto), e registrazione di marchi e brevetti, lo scorso anno la società ha investito, al netto delle spese afferenti il processo di quotazione, 1,26 mln di euro. "Abbiamo voluto registrare tutti i nostri brand e depositare i brevetti - spiega Petrelli - Abbiamo 6 prodotti a listino, e per ora l'approvazione in Italia e in Europa è arrivata per quattro di questi. In più, uno di questi quattro prodotti ha ottenuto il brevetto anche negli Stati Uniti.



RITA PAOLA PETRELLI

Presidente Kolinpharma

Dottore commercialista con oltre 20 anni di esperienza nell'ambito della consulenza aziendale, è fondatrice di Kolinpharma, l'azienda nutraceutica italiana che si è quotata in Borsa a marzo del 2018. Petrelli oggi guida la società in qualità di presidente.



"ABBIAMO INCREMENTATO LE NOSTRE COLLABORAZIONI CON LE MAGGIORI UNIVERSITÀ ITALIANE, CON I CENTRI DI RICERCA SPECIALIZZATI"

Stiamo lavorando anche su una ulteriore certificazione, la Iso 13485, per lo sviluppo di medical device in classe 2 perché non ci fermiamo solo al nutraceutico funzionale. Vogliamo offrire agli specialisti prodotti che siano quanto più vicini al prodotto farmaceutico". L'azienda ha conseguito anche diverse certificazioni per garantire che il prodotto sia fruibile dal più vasto bacino d'utenza possibile, incluse la lal e la kosher per le comunità ebraiche e musulmane, e la doping free per gli sportivi. Fondamentale "la scelta di campo sulle materie prime. Sono di elevatissima qualità, e tecnologicamente avanzate con un'elevata biodisponibilità. Tutti elementi che per noi differenziano nutraceutico funzionale da integratore alimentare", sottolinea. Inoltre "abbiamo incrementato le nostre collaborazioni con le maggiori università italiane, con i centri di ricerca specializzati", commenta Petrelli. L'attuale legislazione non prevede l'obbligo di eseguire studi sui nutraceutici, cosa che invece Kolinpharma fa per distinguersi. Allo stesso modo, la vendita dei prodotti potrebbe avvenire tramite agenti di vendita, ma in linea con la filosofia dell'azienda, ad assolvere questo compito sono 73 informatori medico scientifici laureati che si rivolgono a medici specialisti. I prodotti di Kolinpharma a listino si suddividono in due macroaree: ortopedia-fisiatria e ginecologia-urologia. Una scelta guidata dallo stesso mercato dei medici prescrittori: l'ortopedico e il ginecologo insieme arrivano a coprire il 42% del mercato, a cui si aggiunge un ulteriore 8% con gli urologi, dunque una fetta consistente.

UN MODELLO DA ESPORTARE

Per il futuro Kolinpharma punta sull'internazionalizzazione. Gli obiettivi industriali del piano 2019-2021 prevedono ricavi pari a 14-16 mln di euro, raddoppiando così la redditività rispetto al 2018, con un ebitda margin al 2021 nel range del 24-26%, in crescita rispetto al 20% circa registrato nel 2018. "Al momento siamo presenti solo sul mercato italiano, ma tra i nostri obiettivi c'è guardare oltre. E non solo al mercato europeo. Stiamo studiando il sistema regolatorio internazionale. Vorremmo replicare ed esportare il modello italiano Kolinpharma per essere presenti in altri Paesi in maniera seria etica e rigorosa", spiega Petrelli, precisando che "la crescita potrebbe avvenire anche per acquisizione di altre realtà. Non escludiamo nulla e ci guardiamo intorno", conclude. ■