

# INDUSTRIA ITALIANA

ANALISI E NEWS SU ECONOMIA REALE, AUTOMAZIONE, INNOVAZIONI, TECH

DIRETTORE FILIPPO ASTONE



**#ABBFormulaE**

Let's write the future  
of mobility

**ABB**



---

## Healthcare: dopo Malta, Gpi fa rotta su Israele e la Cina

18 aprile 2019

---

**di Laura Magna ♦ L'azienda trentina – 204 milioni di fatturato – punta su mercati sempre più distanti, in un settore critico come quello della salute, ampliando l'offerta tecnologica nel campo dell'informatica e dei servizi hi-tech per il settore socio-sanitario**

Ha un obiettivo ambizioso Gpi – quello di conquistare i sistemi della salute pubblica di tutto il mondo – innescato dal passaggio, avvenuto a fine 2018, sul listino principale di Borsa italiana, Mta, dopo due anni di quotazione su Aim. Dalla sua ha un'offerta tecnologica senza uguali nel campo dell'informatica e dei servizi hi-tech per il settore socio-sanitario

### Sanità robotica da Oriente a Occidente

«L'ospedale di Gerusalemme Shaare Zedek ha scelto il nostro robot wireless Buster Pick per la gestione della propria farmacia interna. Si tratta della seconda gara che vinciamo in Israele, dunque non è solo fortuna», dice a *Industria Italiana* Fausto Manzana, ad e presidente della società: «Il robot è un oggetto tangibile per cui l'Italia è considerata un'eccellenza nel mondo e ci fornisce una via di ingresso: l'obiettivo è poi espandere l'offerta a tutta la nostra gamma. A valle di esso puntiamo a fornire strumenti per la gestione della prescrizione e somministrazione. Anche in Cina abbiamo fatto un contratto sulla robotica e stiamo guardando ad Australia, Sudafrica, Colombia, Messico e Russia con il medesimo obiettivo». D'altronde, anche se l'estero vale l'8,5% del giro di affari attuale, «ha segnato una crescita del 30% anno su anno e solo per linee interne, senza acquisizioni. Contro il +12% segnato dall'Italia. Il che vuol dire che la nostra proposizione commerciale all'estero si fa strada», spiega Manzana.



GPI POINT

### **Gpi, tre anime e più di 30 società integrate**

Fondata nel 1988 da Manzana, Gpi ha compiuto negli ultimi tre anni una profonda metamorfosi. Si è quotata su Aim nel 2016 per poi essere, a fine 2018, una delle prime a passare al listino principale, Mta. Ma soprattutto ha ampliato la sua offerta dai soli software per la sanità a tutto ciò che, in termini di servizi e prodotti, può portare alla realizzazione della sanità 4.0: e-health, e-welfare, well-being. Negli ultimi anni il gruppo è cresciuto attraverso acquisizioni di società con business contigui o complementari e lo sviluppo del business in Italia e all'estero e oggi combina competenze specialistiche in ambito IT e capacità di consulenza e progettazione che consentono di operare in differenti aree di business: Software, Care, Automation, ICT, Pay.

### **Utile record nel 2018**

I ricavi nel 2018 sono ammontati a **203,7 milioni**, in crescita del **13%** rispetto a **179,9 milioni** nel 2017, con un impulso significativo fornito dalle recenti acquisizioni. Il Cagr del triennio 2016-2018 esprime una crescita del **+32%**. L'**88%** delle vendite tuttavia dipende dalle due divisioni principali, software e care, ma si fanno strada i nuovi business (in particolare la monetica, di cui diremo più avanti). Vale la pena sottolineare che il gruppo ha segnato un mol adjusted, calcolato sterilizzando costi straordinari e non ricorrenti per **1,9 milioni** sostenuti per la quotazione sul mercato Mta, pari a **28,6 milioni**, in crescita del **+10%**. L'Ebitda margin adjusted a fine 2018 è invece del **14,8%** (**15,3%** nel 2017) e l'utile operativo netto (Ebit) di **13,2 milioni** (in calo a seguito di maggiori ammortamenti), ma il risultato netto è pari a **9,5 milioni**, in crescita del **21%** rispetto a **7,9 milioni** del 2017. Risultati importanti soprattutto considerando che avvengono in un anno di consolidamento di precedenti operazioni straordinarie e di un passaggio da un listino minore a uno decisamente più impegnativo.

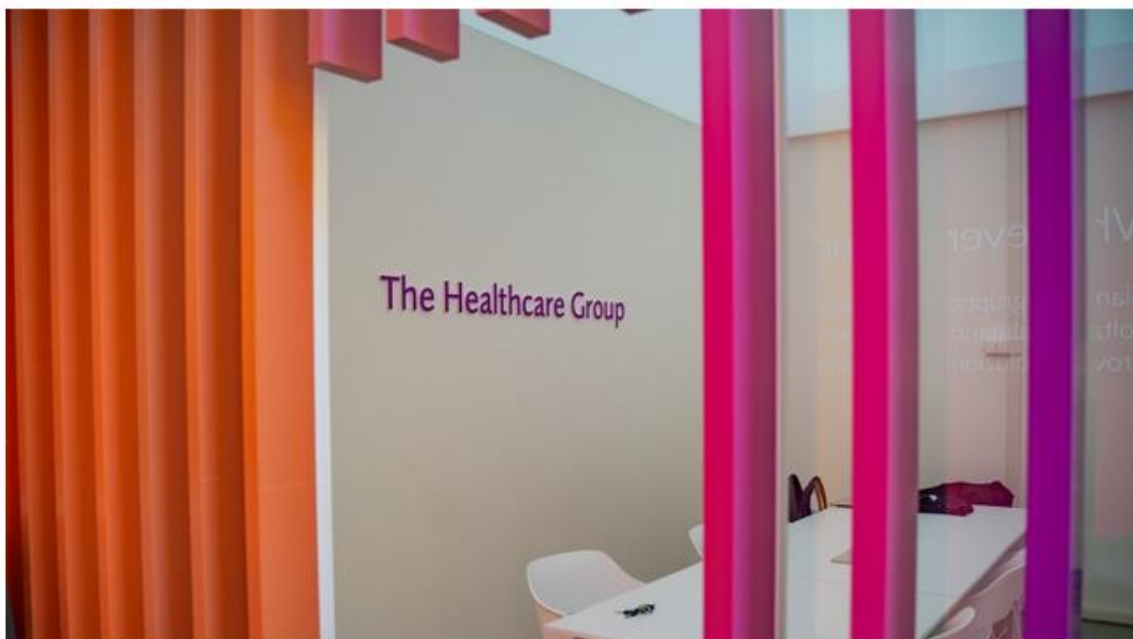
### **I trend della spesa sanitaria e l'importanza della tecnologia**

Numeri che discendono direttamente dalla natura del business e dalle caratteristiche del contesto in cui opera Gpi, che è quello dell'It nell'healthcare, caratterizzato da un costante trend di crescita. Secondo le stime dell'ultimo Osservatorio Netics di NetConsulting Cube, in Italia la spesa in sanità digitale aumenterà nel 2019 del **2,8%** (dopo aver segnato un CAGR medio del **4%** nel periodo 2014-2018, raggiungendo quota **1,7 miliardi** di euro).

Non solo in Italia, ma a livello globale, i sistemi sanitari dovranno affrontare in maniera sistematica le sfide derivanti dall'invecchiamento della popolazione, che conta una quota sempre più importante di persone sopra i 65 anni: sono il **22,3%** della popolazione (con gli over 90 arrivati all'**1,2%** del totale) secondo i calcoli di NetConsulting Cube su **Global Health Care Outlook 2018**, Deloitte e ISTAT 2017. Dieci anni fa erano rispettivamente il **20%** e lo **0,8%**. L'Eurostat stima che in Ue l'aspettativa di vita continuerà ad aumentare nei prossimi decenni, raggiungendo circa **85** anni per gli uomini e **89** per le donne entro il 2060. Per far fronte a questo scenario, una percentuale sempre più grande del PIL nazionale dovrà essere destinata alla spesa sanitaria. Deloitte stima l'aumento di questa spesa per l'Europa al **4%** annuo tra il 2015 e il 2020 con percentuali dello stesso ordine di grandezza per il Nord America e per il mondo.

## Le aree di business: il software

Uno scenario sostenibile? Sì, se si abbraccia la tecnologia. Ed è proprio questa la risposta di Gpi. Che, vediamo in dettaglio, opera in due aree principali a cui si è aggiunta una terza più di recente. La prima è, come già accennato, quella della creazione di software. «Nell'ambito della sanità offriamo tutte le soluzioni software legate a contabilità, magazzini, inventario, controllo di gestione dei flussi sia dentro che fuori dall'ospedale. In particolare, fuori dall'ospedale, parliamo di vaccinazioni, psichiatria, consultori familiari; si tratta di una parte importante della spesa sanitaria di cui circa il 50% è sul territorio. Ma non ci limitiamo alla parte di amministrazione, ci occupiamo anche di produzione, dalla cartella clinica alla gestione della terapia, con prodotti che offrono supporto al medico di pronto soccorso e in corsia o in fase di assistenza domiciliare. Il nostro fattore distintivo è l'incontro tra tecnologie e servizi, che è molto labour intensive. Non è però un costo fisso, perché al termine di questi grandi contratti le clausole di salvaguardia portano il personale al vincitore della nuova gara».



## Il care e la robotica

Il business di Gpi ha iniziato a cambiare, almeno nelle intenzioni, quando, per la prima volta circa 15 anni fa «sono state bandite gare pubbliche per i cosiddetti CUP, i centri unici di prenotazione per l'accesso alle prestazioni in cui si mescolavano le tecnologie con il servizio. Non subito, ma abbiamo realizzato che per restare in gioco bisognava essere problem solver. Oggi integriamo il servizio con la tecnologia, facendone la nostra chiave di successo. Dei nostri 4300 dipendenti, 3mila si occupano di cost saving in outsourcing, CUP, segreteria di reparto e 1300 che si occupano di software. Con 91 milioni di fatturato prodotto dai software e 88 dai servizi. Il resto, circa 25 milioni, lo traiamo da robotica e monetica». Ma se il software è ancora il comparto con il mol maggiore (24,7% contro il 4,7% del care e il 10,5% del resto) sono le altre attività, ovvero robotica e monetica, a rappresentare quelle a maggior crescita (+24% anno su anno contro il 6% del care e il 18% del software). L'area del care rappresenta tuttavia l'area strategica nella quale il gruppo è leader su base nazionale: quasi il 50% della popolazione italiana si rivolge a strutture Gpi per le proprie esigenze di prenotazione e contatto con le strutture sanitarie.



### **Con le acquisizioni e la finanza più che raddoppiato il fatturato in quattro anni**

In cinque anni il fatturato di GPI è praticamente triplicato (ammontava a 74 milioni nel 2014). Grazie a due linee di azione. La prima è una serrata politica di M&A. L'ultima operazione è quella che ha consentito alla trentina di consolidare il proprio posizionamento sul chronic care, con il perfezionamento, a febbraio, dell'acquisizione dell'80% di Accura, società lombarda specializzata nella gestione e presa in carico delle cronicità nel settore sanitario. Nello stesso mese Gpi ha concluso l'acquisto di quote di minoranza nelle società **Wezen Technologies**, **Open Process** e **Business Process Engineering**, quest'ultima poi acquisita in maggioranza nel marzo 2019.

Il secondo pilastro della strategia di crescita riguarda la finanza. Un percorso iniziato nel dicembre 2013, con l'ingresso nel capitale del **Fondo Orizzonte SGR** e l'avvio della internazionalizzazione nel triennio successivo, culminata nella quotazione su Aim a dicembre 2016, attraverso la business combination con la SPAC Capital For Progress 1. In mezzo una serie di minibond per raccogliere risorse dedicate alla crescita.

«È stato necessario compiere un salto culturale: nel 2012 Gpi era una società a socio e amministratore unico che si trovava ad affrontare il “rischio Paese”. La crisi finanziaria globale aveva cambiato il sistema e nonostante i nostri clienti restavano fedeli, per garantirci il futuro e l'esistenza abbiamo ritenuto necessario guardarci intorno e aprirci in maniera strutturata al mondo della finanza. Così nel 2013 abbiamo chiuso l'ingresso del Fondo orizzonte e abbiamo emesso quelli che erano tra i primi minibond quotati. Il passo successivo è stato più semplice: o fermavamo il nostro percorso a metà strada, a fine 2015, o proseguivamo. E il percorso ci portava naturalmente alla Borsa». E il percorso non è certo finito, come dimostra il 2018 e tutto quello che prevede il piano di crescita per il prossimo triennio.

## La robotica

Intanto tra le altre attività, corollarie al core business, spicca senza dubbio la robotica di cui dicevamo all'inizio. «L'area di business include per il mercato pubblico e privato le seguenti componenti il sistema *Buster*, ovvero una infrastruttura hardware e software per la gestione ospedaliera della supply chain del farmaco e Riedl Phasys, un magazzino automatico per la logistica ospedaliera, le farmacie territoriali, la distribuzione farmaci e l'industry. Riedl era una startup tedesca che abbiamo acquisito nel 2014. Riteniamo di avere una tecnologia tra le più performanti al mondo e di essere tra i pochi in grado di offrire soluzioni end to end dal letto del paziente per tutta la catena del valore fino alla farmacia, in maniera automatizzata», dice Manzana. Che precisa di essere in grado di occuparsi della gestione della logistica del farmaco dal carrello all'armadio. «Produciamo noi il robot, grazie al brevetto acquisito con Riedl. Il robot viene realizzato nello stabilimento tedesco e finalizzato a Trento. Produciamo anche gli altri strumenti interamente a Trento, per esempio l'armadio e i carrelli di reparto».





## La monetica

Come si è detto l'evoluzione più recente ha infine portato Gpi nel campo della monetica, per un controllo della filiera veramente completo fino all'ultimo passaggio, quello relativo ai pagamenti. «L'area strategica include le tecnologie innovative e i servizi della controllata **Argentea** per la gestione dei pagamenti elettronici a favore di istituti bancari, grande distribuzione organizzata, retail market, pubblica amministrazione. **A\_Money** è la suite completa dei moduli **A\_MoneyVAS**, **A\_MoneyWeb**, **A\_MoneySmart**: gran parte degli operatori della monetica sono legati al mondo bancario, la nostra è una scelta controcorrente e deriva dalla convinzione che ci siano piccole nicchie dove possiamo fare meglio dei grandi operatori. Con il nostro Pos abbiamo fatto un accordo per poter transare con il bitcoin».

## Un unicum per servire un mercato sempre più complesso e anziano

Perché questa gestione integrata e onnicomprensiva è così importante in un settore come la sanità? «È molto semplice: una stampante da 200 euro che non funziona in un PS crea danni infinitamente superiori al suo valore. Per cui è cruciale avere tempi di risposta e reazioni che garantiscano tempi di intervento al Ps o in un reparto critico, fin dalla fase di accettazione. Noi abbiamo sviluppato al nostro interno una divisione dedicata e specializzata in grado di fornire questa specificità nella convinzione che l'ambulatorio non sia un ufficio come un altro».

Con questa struttura complessa e variegata ma razionale per servire un settore critico e in cui gli sprechi sono la costante, Gpi rappresenta un unicum. Gli altri operatori sono di nicchia e si occupano al massimo di una delle aree in cui lavora il gruppo trentino: «Siamo volti alla soluzione dei problemi: ci definiamo problem solver più che software house. E questa è la chiave del nostro successo: che si tratti di organizzare un sistema di gestione del farmaco, fornire un pc o un cavo di rete, o di organizzare bene i turni del personale in ospedale, noi abbiamo un'unica organizzazione in grado di dare una risposta efficace».

Eppure, conclude Manzana, «è difficile innovare nel Ssn. Eppure quello che offriamo è un possibile risparmio del 10%, ovvero di un miliardo all'anno, sul farmaco, il secondo fattore di produzione dopo il personale nelle strutture sanitarie. Ci sono project financing dove noi potremmo essere remunerati con parte di questo saving, ma c'è poco coraggio nell'aprirsi all'innovazione. Perché a volte questa innovazione traccia e fa emergere malversazioni, cioè tutto quello che si vuole resti opaco».

CONDIVIDI QUESTO ARTICOLO SUI SOCIAL NETWORK

