



I PROTAGONISTI DELLA SALUTE

LA SANITÀ TERRITORIALE? CI PENSIAMO NOI PRIVATI

PureLabs ha fra i soci fondi e nomi blasonati: da Marco Drago al principe Vitaliano Borromeo, da RedFish ai Sella. Nata tre anni fa, ha 30 ambulatori in Italia e ha già chiuso 12 acquisizioni. Ora il secondo finanziamento di 12 milioni da Bpm e shopping a Roma. «Occupiamo lo spazio lasciato libero dal servizio pubblico». È anche un buon affare

di ALESSANDRA PUATO

Viste le liste d'attesa infinite agli ospedali pubblici e un servizio sanitario nazionale che zoppica, si intuiva che quello degli ambulatori diagnostici territoriali fosse diventato un business. Cresce nel settore, per esempio, la Bracco con il Centro diagnostico italiano; annuncia investimenti la Sapio dell'ossigeno. Lo conferma ora il balzo sulla scena di PureLabs, società fondata da Nino Lo Iacono, ingegnere robotico, ex Fiat, con Giancarlo Zanoli, ex manager Humanitas, entrambi ceo. Nata poco più di tre anni fa, si sta espandendo con un parterre di azionisti di rilievo.

Presieduta da Ernesto Paolillo, ex direttore generale della Popolare di Milano e dell'Inter, la società conta già 30 centri in sei regioni d'Italia e dichiara oltre 500 mila pazienti serviti. Ha concluso 12 acquisizioni dal gennaio 2023 e, per farne altre, ha appena ottenuto un nuovo finanziamento di 12 milioni da Bpm. Con ricavi aggregati sui 50 milioni, PureLabs investe là dove si possono coniugare profitto e consolidamento della sanità territoriale. Vanta fra gli azionisti grandi industriali italiani, fondi quotati e famiglie blasonate.

Il parterre

Fra i soci ci sono infatti Marco Drago, presidente emerito del gruppo De Agostini, attraverso la holding Blu Acquario Prima; la RedFish Longterm Capital, holding di partecipazioni industriali che investe in piccole e medie imprese, fondata da Paolo Pescetto e quotata in Piazza Affari (ha la maggio-

ranza relativa ed esprime il presidente Paolillo); il principe Vitaliano Borromeo Arese, proprietario dell'Isola Bella sul Lago Maggiore e presidente di Kaleon, quotata a Milano e Parigi, che investe nel patrimonio artistico-culturale. Ci sono Tiziano Gottardo, proprietario della catena Tigotà, e Mesel Holding, partecipata da Banca Patrimoni della famiglia Sella. Più professionisti del private equity come Eugenio Morpurgo (Fineurop Soditic) e Antonio Tazartes, fondatore di Investitori Associati.

«I centri ambulatoriali sono un presidio strategico per i pazienti e il privato svolge una funzione sempre più cruciale, alla luce delle lunghe liste d'attesa del pubblico — dice Lo Iacono —. Secondo l'Annuario statistico nazionale del ministero della Sanità, il giro d'affari in Italia è intorno ai 20 miliardi, tra visite specialistiche, analisi di laboratorio, diagnostica per immagini, chirurgia ambulatoriale e riabilitazione. Il mercato cresce organicamente del 3-4% l'anno. Il margine operativo lordo per la gran parte degli operatori privati può attestarsi fino al 20%, come nel nostro caso. Ma è un tessuto ancora estremamente frammentato».

Traduzione: c'è spazio per il consolidamento, che in aggiunta agli accordi con le assicurazioni e con le aziende

sul welfare può garantire dimensioni e fatturato.

L'ultima acquisizione di PureLabs dovrebbe essere annunciata oggi: Sunmed Group, una struttura sanitaria nel quartiere Turrino di Roma. Offre diagnostica per immagini, visite specialistiche e chirurgia ambulatoriale. «Con quest'opera-

zione ci rafforziamo nel Lazio, dove siamo già presenti con il centro Sa.Na. di Aprilia — dice Lo Iacono —. È un passo importante dopo l'ingresso nel mercato milanese con l'acquisizione, nel novembre scorso, di Ricerca Diagnostica; e in Toscana dove abbiamo rileva-

to il Centro medico Ponticello, a Massa».

Il finanziamento da 12 milioni di PureLabs da parte di Bpm, che verrà annunciato oggi, «è destinato a sostenere linee di crescita esterne», dice Lo Iacono. Segue una linea precedente di finanza per acquisizioni da 12,4 milioni, sempre concessa da Bpm, e un aumento di capitale da 25 milioni di euro, «chiuso in over subscription» (cioè con domanda superiore all'offerta), che ha portato a 50 milioni l'equity della società. «Abbiamo un piano di acquisizioni per portare da 50 a 70 milioni i ricavi con altre quattro o cinque operazioni entro il 2027 — dice l'amministratore delegato —. Contiamo di superare quest'anno i 60 milioni di giro d'affari con il 20% di margine operativo lordo. L'obiettivo è entrare nella top five dei centri ambulatoriali privati in Italia, con presenza nazionale».

Fra protagonisti del mercato ci sono già gruppi come Synlab, Cerba, Biana-lisi (e il Centro diagnostico italiano, sul territorio lombardo).

Polizze e welfare

I ricavi di PureLabs, dichiara Lo Iacono, oggi vengono per il 70% direttamente dai privati cittadini (che possono poi, eventualmente, chiedere il rimborso alle assicurazioni), per il 15% dalle assicurazioni e per il 15% dal ser-



vizio sanitario nazionale.

«Il modello PureLabs è consolidare il rapporto fiduciario dei pazienti con le strutture che acquisiamo — dice lo Iacono —. Vogliamo poi incrementare la qualità dei servizi erogati attraverso nuovi investimenti, economie di scala ed efficientamenti operativi».

Che il settore sia appetibile, lo dimostra anche il recente ingresso di operatori assicurativi come Reale Group. È la società che controlla Reale Mutua: ha annunciato lo scorso febbraio un accordo vincolante per l'acquisto, tramite la holding Reale services, dell'80% di Lifenet Healthcare, rilevando quote da Exor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lo Iacono: «Il mercato vale 20 miliardi, cresce del 3-4% all'anno con margini che possono toccare il 20%. Vogliamo chiudere altri 4-5 deal per il 2027»



Ingegnere Nino Lo Iacono, cofondatore e ceo di PureLabs

Gli azionisti



Il fondo

Paolo Pescetto, fondatore di RedFish Linterm Capital



La famiglia

Marco Drago, presidente emerito del gruppo De Agostini



L'aristocratico

Vitaliano Borromeo, Arese presidente di Kaleon

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



112296-ITONJ7