

PHARMANUTRA

IL PIENO DI COMPLEMENTI NUTRIZIONALI

I fratelli Lacorte e il successo di Pharmanutra che ora ambisce a passare dall'AIM allo Star

DI ALBERTO BATTAGLIA

La storia di Pharmanutra rivela sin dai primi anni l'ambizione di diventare grandi, in un settore fitto di competitor dalla reputazione consolidata e difficile da sfidare. Oggi, la società pisana guidata dai fratelli Roberto e Andrea Lacorte è un'eccellenza italiana del settore farmaceutico, attiva in 49 Paesi e nota soprattutto per la tecnologia sucrosomiale, un processo esclusivo che rende altamente assimilabili i suoi complementi nutrizionali. Dal 2005, Pharmanutra, a cinque anni dalla fondazione dell'antesignana Alesco, non si limita più a fare ricerca e a vendere i principi attivi, ma si occupa direttamente di tutta la filiera, dalla materia prima al prodotto. "Di fronte ai risultati, estremamente positivi per quanto riguardava la sublicenza ad aziende terze, dissi a mio fratello: per fare un salto nel valore dobbiamo essere noi ad avere il



192

LA CAPITALIZZAZIONE
IN MILIONI DI EURO DI
PHARMANUTRA [DATI
AL 14/10/2019]

prodotto finale", racconta il vicepresidente di Pharmanutra, Roberto Lacorte, "significava dotarsi di una rete di vendita, di un brand, della distribuzione". Una sfida che ha potuto contare sulla forza dell'attività di ricerca, che si è tradotta in 10 brevetti e 13 materie prime proprietarie. Lacorte non nasconde il fatto che per una realtà emergente, benché i prodotti siano supportati da studi clinici solidi, non è facile imporsi. Ciononostante, il SiderAL è ormai il prodotto leader fra gli integratori di ferro per via orale e anche il Cetilar, l'altro nome di punta di Pharmanutra, sta guadagnando crescenti quote di mercato fra le creme per il trattamento dei dolori articolari e muscolo-scheletrici. Nel 2017 l'azienda affronta il delicato passaggio dell'Ipo. "Non è stata una scelta dettata da esigenze di cassa", precisa il vicepresidente, "volevamo dotarci dell'organizzazione necessaria per crescere". L'operazione, guidata dalla Spac evoluta Ipo Challenger 1, ha alle spalle Electa Ventures di Simone Strocchi e Ipo Club, fondo chiuso di Azimut promosso dalla stessa Electa, in qualità di cornerstone investor (al momento della quotazione deteneva il 5,5% del capitale, oggi ridotto al 3,3%). In due anni il valore del titolo raddoppia. "L'operazione è riuscita proprio perché l'Ipo è stata concentrata sul primo gruppo di investitori che hanno creduto nell'azienda. Mi piace ricordarla più come un progresso sul piano industriale che finanziario". I prossimi obiettivi di Pharmanutra sono il proseguimento dell'internazionalizzazione, avvalendosi di ulteriori accordi di distribuzione all'estero e l'approdo al segmento Star "per dare più efficacia alla nostra presenza in Borsa".

