

Creatori di Capital

Investendo continuamente (e consistentemente) per **finanziare l'innovazione**, la toscana **Deka** è riuscita a ritagliarsi una posizione di preminenza nel mercato dei **laser medicali**. E oggi genera un volume d'affari di circa **25 milioni** di euro | **Vincenzo Petraglia**

Un business ad ampio raggio

INATALI RISALGONO AL 1991 e sono prestigiosi: spin-off del colosso italiano dell'high-tech **El.En.**, quotato al segmento Star di Borsa italiana, che da più di 30 anni sviluppa sorgenti e sistemi laser all'avanguardia (con applicazioni che vanno dalla medicina all'industria, al restauro dei beni culturali). Figlia di quest'esperienza, **Deka** è cresciuta fino a diventare un'azienda leader nella progettazione, produzione e commercializzazione di laser e sistemi di luce, specializzata nel settore medicale. Le sue apparecchiature vengono vendute in più di 80 paesi con filiali dirette in Francia, Germania, Giappone e Usa. Pioniera nello sviluppo di innovativi (specie nel campo della chirurgia mininvasiva, della dermatologia e della medicina estetica), la società di Cadenzano (Firenze) ha posto sempre alla base del suo business una grande attenzione alla ricerca scientifica e all'innovazione tecnologica.

«La nostra mission», spiega **Lapo Cirri**, direttore commerciale, socio fondatore e membro del cda dell'azienda, «è trasformare ogni scoperta scientifica in un beneficio reale per l'uomo, traducendo l'innovazione tecnologica


LAPÒ CIRRI, 50 ANNI, è socio fondatore e direttore commerciale di Deka. L'azienda è nata nel 1991 come spin-off di El.En. ed è specializzata nello sviluppo di sistemi laser medicali. Ha chiuso il 2012 con un fatturato di 25 milioni di euro, circa un sesto dei ricavi di gruppo.

temente con prestigiosi centri di ricerca e ospedali».

Il risultato è una lunga serie di prodotti che, nel settore, hanno rappresentato una rottura reale e positiva rispetto ai competitor. Per esempio, best seller come **SmartXide Dot** per la Dot therapy (ringiovanimento del viso), **Excilite** con MEL@308nm per la fototerapia selettiva, o come i sistemi per il trattamento di patologie in campo oncologico, ma anche i dispositivi introdotti più di recente, e altamente innovativi. Come il sistema laser ad alessandrite più potente al mondo per applicazioni di epilazione, un nuovo sistema laser a coloranti (DYE) per il trattamento delle lesioni vascolari. E ancora il nuovo **QSwitched** per la rimozione dei tatuaggi e delle lesioni pigmentate, che verrà presentato entro la fine del 2013.

«In un momento particolare come quello che l'Italia sta attraversando», sottolinea Cirri, «il nostro motto è "Non restare fermi a guardare" perché chi adesso, con saggezza e ocularità, ha il coraggio di osare, trarrà quei vantaggi che, quando arriveranno tempi migliori, i competitor faticheranno a colmare». I numeri già oggi danno ragione a questa filosofia, visto

che il costante investimento per alimentare l'innovazione (circa il 10% dei ricavi, rivolto principalmente a ricerca, formazione e servizio post-vendita dedicato ai clienti) si traduce in un fatturato che per Deka si aggira

intorno ai 25 milioni di euro. Percentuale importante di quello globale del gruppo El.En., che, con i suoi 150 milioni di euro, ha fatto registrare un incremento del 10% rispetto al turnover dell'anno precedente. 

COME
INTRAPRENDERE
E BATTERE
LA CRISI



in un continuo miglioramento dei prodotti e dei servizi offerti. Lo facciamo attraverso il lavoro di un'équipe di oltre 150 persone altamente specializzate che collaborano e si confrontano costan-