

## Renaissance. Così il laser crea occupazione

*Fatturato a 13 milioni di euro, conquista del mercato italiano della dermatologia, della medicina estetica e del restauro. Una decina di nuove assunzioni. L'efficacia dell'alternanza scuola-lavoro*

Un balzo in avanti di circa 60 punti percentuali e la conquista del mercato italiano della medicina estetica e della dermatologia. È il record ottenuto in un solo anno da Renaissance, colosso italiano del laser nato dall'unione commerciale di Deka (circa 30 dipendenti) e Quanta System (150 dipendenti), eccellenze del Gruppo fiorentino **El.En.** Una realtà che nel 2017 ha fatto registrare un aumento di quasi il 60% del fatturato, rispetto al 2016, attestandosi a circa 13 milioni di euro, contro gli 8,1 dell'anno precedente. Una crescita frutto di scelte aziendali ben precise e pianificate, come quella di riunire le forze sotto la direzione di un unico marchio commerciale, creando un portafoglio molto diversificato di prodotti, soluzioni ed eccellenze tecnologiche. «Renaissance - spiega il direttore generale di **El.En.** Spa, Paolo Salvadeo - attraverso una rete molto capillare di agenzie, che coprono tutte le regioni italiane, porta sul mercato i migliori prodotti di Deka, attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di laser per applicazioni dermatologiche, di medicina estetica e chirurgiche, anche in campo oncologico, e quelli di Quanta System, specializzata nella produzione di laser per i settori della medicina

estetica, della chirurgia e dell'arte. Un trait d'union nato al fine di ottenere un unico soggetto in grado di garantire un'offerta completa di sistemi, principalmente laser, ed attestarsi come punto di riferimento per il mercato interno. Renaissance gode di 36 brevetti di prodotto ed applicazione, validi sia per il mercato nazionale, che per quello internazionale. Completa il portafoglio degli asset una vastissima gamma di marchi registrati». La sinergia che si è creata tra le due aziende Deka e Quanta System, sull'Italia, ha un ulteriore valore aggiunto, che è dato dall'offerta di servizi e attività di supporto a favore del cliente, per aiutare i professionisti del settore con formazione continua e assistenza post-vendita. Nei primi mesi del 2018 Renaissance ha inoltre lanciato nuove piattaforme laser e a microonde. «Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti dal progetto Renaissance in così poco tempo - commenta Salvadeo -. Siamo orgogliosi di mettere a disposizione del professionista soluzioni sempre attente al miglioramento della qualità della vita delle persone. Che si parli di dermatologia, chirurgia, dimagrimento, rassodamento corporeo, o cellulite. Non ci poniamo limiti, spinti dal desiderio e dalla passione per tutto ciò che è, o può divenire, nuovo. Mi riferisco naturalmente alle varie attività portate



The image shows a screenshot of the Avvenire website. At the top, there is a navigation bar with the Avvenire logo and various menu items like 'SEZIONI', 'RUBRICHE', 'CEI', 'PAPA', 'OPINIONI', and 'SINODO GIOVANI'. Below the navigation bar, the article title 'Renaissance. Così il laser crea occupazione' is prominently displayed. Underneath the title, it says 'Redazione Romana venerdì 1 giugno 2018'. A short summary of the article is provided: 'Fatturato a 13 milioni di euro, conquista del mercato italiano della dermatologia, della medicina estetica e del restauro. Una decina di nuove assunzioni. L'efficacia dell'alternanza scuola-lavoro'. Below the text, there are social media sharing icons for Facebook, Twitter, Google+, and Email. At the bottom of the screenshot, a photograph shows a person's hands using a laser device on a piece of art, with a caption that reads: 'Un balzo in avanti di circa 60 punti percentuali e la conquista del mercato italiano della'.

avanti con la collaborazione di importanti centri di ricerca, ospedali, e università a livello nazionale ed internazionale. I recenti risultati di esercizio testimoniano ampiamente che la strada intrapresa è quella giusta. Prevediamo una decina di nuove assunzioni, in particolare nell' area commerciale. Gli interessati possono mandare il cv al sito. Al di là del titolo di studio, intendiamo assumere persone di buona volontà, che abbiano curiosità ed entusiasmo. Sono previsti corsi di formazione. Grande successo stiamo avendo con i progetti di alternanza scuola-lavoro. In particolare con gli istituti tecnici e professionali di Toscana e Lombardia. In passato sono stati anche individuati dei giovani talentuosi che abbiamo inserito in azienda». © Riproduzione riservata.