

El.En: il modello Renaissance punta sulla cooperazione tra brand

Puntare su una cooperazione tra due brand del gruppo **El.En**, Deka e Quanta System, per migliorare la vita delle persone e sostenere il lavoro di medici, tecnici e professionisti. E' la sfida lanciata da Paolo Salvadeo, direttore generale del gruppo **El.En**, uno dei primi 8 gruppi al mondo nel settore dei laser e tra i primi 3 in quello dei laser a uso medicale, con il progetto Renaissance. Renaissance nasce infatti dalla cooperazione strategica di Deka M.E.L.A. e Quanta System, due eccellenze della tecnologia laser medicale italiana, che pur facendo parte dello stesso Gruppo **El.En** di Calenzano (Firenze) - quotato al segmento Star di Borsa Italiana (sezione Mid Cap) - agivano in precedenza praticamente come due concorrenti, contendendosi il mercato di riferimento. L' arrivo di Paolo Salvadeo alla direzione del gruppo fiorentino apre ad una nuova vision: "per vincere bisogna avere la missione che la cura della persona vale più di qualsiasi business." Il settore scelto è quello della dermatologia e della medicina estetica. "Renaissance è una missione -afferma Salvadeo - il bene e la cura della persona devono essere sempre al primo posto. Per questo, abbiamo deciso di plasmare e mettere in pratica un modello innovativo di business che partisse dalle esigenze dei professionisti della cura e dalle necessità dei loro pazienti. Da qui, l' idea di puntare su una cooperazione tra due brand Deka e Quanta System al fine di sfruttare la forza delle loro eccellenze per migliorare la vita delle persone e sostenere il difficile lavoro di medici, tecnici e professionisti. Che si parli di dermatologia, medicina estetica, dimagrimento, rassodamento corporeo, o cellulite, grazie a Renaissance oggi possiamo offrire il massimo della tecnologia laser presente a livello mondiale e portare avanti importanti progetti con la collaborazione di rilevanti centri di ricerca, ospedali, ed università a livello nazionale ed internazionale". Nel modello creato da **El.En**, che ha trovato la sua massima espressione nel mercato italiano, le singole realtà Deka M.E.L.A. e Quanta System continuano a mantenere la loro autonomia gestionale-organizzativa, strategica e di sviluppo, e conservano la loro identità di marchio nel rispetto della storia delle singole aziende. Renaissance è un soggetto terzo, una piattaforma tecnologica, commerciale, un marchio riconoscibile e riconosciuto che offre sostegno ai suoi partner con servizi post vendita ed è in grado di porsi e offrire un servizio di eccellenza a professionisti e pazienti. Un modello in grado di semplificare l' offerta in base alle esigenze di cura, perché in grado di offrire la tecnologia laser più appropriata in base alle necessità dermatologiche o di medicina estetica. In pochi anni, dal 2017 ad oggi, il fatturato prodotto dall'unione dei due brand ha generato un incremento esponenziale rispetto a quello del precedente sistema concorrentiale. Già al primo anno, ovvero nel 2017, il modello Renaissance ha fatto registrare



ilsole24ore.com (Sanita)

EL.EN.

un aumento di quasi il 60% rispetto all' anno precedente, attestandosi dagli 8,1 milioni del 2016 ai 13 milioni di euro. Nel 2018 Renaissance ha chiuso intorno ai 14 milioni di euro, e nel 2019 si è verificato un ulteriore incremento di fatturato, arrivando a circa 15 milioni di euro. © RIPRODUZIONE RISERVATA.