

**BIOTECH** Bonomi, vicepresidente Assolombarda Monza e Brianza, con la sua società fornisce strumenti e materiali di consumo speciali ai big pharma. All'estero l'80% dei ricavi. Un consiglio alle pmi? Innovate di più

# Synopo a tutto export

di Manuel Follis

Sarà che Carlo Bonomi ha iniziato come manager e non come imprenditore, ma a sentirlo parlare la mente smette in fretta di pensare al mercato biomedicale in cui opera la sua azienda per spostarsi a quell'Italian dream che è tra i concetti che gli stanno più a cuore. «Avevo questo tarlo, dal 2008 era partita una forte corrente di pensiero secondo la quale non si poteva più produrre in Italia e il settore era in declino», spiega Bonomi a *MF-Milano Finanza*. «Io invece ero convinto che in Italia ci fossero e ci siano ancora eccellenze di livello mondiale e che tali aziende dovessero semplicemente reinterpretarsi in chiave moderna». Ed è così che nel 2013, partendo da zero, il manager milanese è tornato a fare l'imprenditore fondando Synopo, holding attiva nel settore degli strumenti e dei materiali di consumo per la neurologia, che con il supporto di Berrier Capital nel 2015 ha acquisito Sidam e l'anno dopo Btc Medical Europe arrivando in poco tempo a un fatturato di 15 milioni, di cui l'80% all'estero, con un margine lordo del 20%. «L'inizio, quando presentavamo il nostro progetto agli investitori, è stato il momento più difficile. Ci siamo accorti che in alcuni casi questi ultimi non coglievano il nostro potenziale. Poi finalmente abbiamo individuato il soggetto giusto con cui affrontare la crescita e da lì in poi tutto è andato meglio». Bonomi si riferisce a Berrier Capital, gestore che ha sposato la logica e la visione industriale di lungo-medio periodo di Bonomi e che per questo ha investito tramite il fondo Caravaggio Tre, proprio per evitare l'obbligo di way-out entro 5 anni. Oggi Caravaggio Tre ha il 50% di Synopo e il piano condiviso è crescere velocemente in qualità e quantità. «Molte piccole-medie imprese soffrono di quella che chiamo sindrome del 51%, e cioè la paura o quantomeno la resistenza a scendere sotto la soglia di controllo», spiega Bonomi. «Noi però eravamo coscienti del fatto che se vuoi far crescere un'azienda spesso è necessario dotarsi di supporto finanziario, il che non è per forza sinonimo di banca, visto che esistono molti strumenti, come appunto i fondi, che possono essere partner per lo sviluppo». Certo, bisogna trovare il giusto compagno di viaggio, «ma la nostra sfida è stata e continua

a essere questa. Vogliamo dimostrare a Berrier che è più redditizio essere nostri azionisti che uscire dalla società vendendo la partecipazione». Per il momento la sfida è stata vinta, visto che Synopo ha già raggiunto e superato i target fissati e non ha alcuna intenzione di rallentare la crescita. «Il nostro piano industriale prevede per il 2017 un anno di assestamento, poi due ulteriori acquisizioni, una in Italia nel 2018 e una all'estero nel 2019, per portare il fatturato complessivo a 50 milioni entro la fine del periodo», spiega Bonomi. Tutto



Carlo Bonomi

questo a fronte di una posizione finanziaria netta positiva, grazie a un business che garantisce ottimi margini e quindi genera cassa e che ha consentito al gruppo anche di non fare troppo ricorso ai prestiti bancari («Magari ricorreremo agli istituti quando faremo le prossime acquisizioni, per sfruttare i tassi molto bassi, ma solo allora»). Oggi l'azienda ha tre anime diverse all'interno del mondo della manifattura biomedica. La holding che sta a capo della catena di controllo, Synopo, si occupa come detto di strumentazione e materiali di consumo per la neurologia, Sidam produce consumabili nella diagnostica per liquidi di contrasto e Btc Medical Europe realizza materiali di consumo per l'oncologia e l'emorecupero post-operatorio. «Sono mercati di nicchia», specifica Bonomi, «ma nei quali siamo leader e che hanno come caratteristica quella di premiare la tecnologia e l'innovazione». Insomma, arrivato a 50 anni Bonomi ha definito la strategia:

sfruttare la conoscenza specifica sviluppata negli anni, e metterla a disposizione di chi non ha competenze per arrivare a un prodotto raffinato e che sarebbe troppo costoso sviluppare in proprio. In cambio i committenti, ovvero le grandi multinazionali attive su scala mondiale, garantiscono alla società milanese la capacità di veicolare i propri prodotti, con una capacità capillare di penetrazione nel mercato, e costi che altrimenti sarebbero insostenibili.

Al suo ruolo di imprenditore ha affiancato quello di figura istituzionale. Bonomi infatti è vicepresidente di Assolombarda Confindustria Monza e Brianza con delega al Credito e Finanza, Fisco, Organizzazione e Sviluppo e presidente del Gruppo Tecnico per il Fisco di Confindustria. Per Assolombarda è stato anche consigliere incaricato per Ricerca, Innovazione e Agenda Digitale di cui si è occupato da tempi non sospetti quando il digitale ancora non era una priorità per nessuno. E ora si candida alla presidenza. Bonomi è anche membro del gruppo di lavoro costituito su iniziativa di Maurizio Bernardo, Presidente della commissione Finanze della Camera dei deputati, per rilanciare la candidatura di Milano a capitale europea della Finanza del dopo Brexit. In generale, è quasi automatico trattare in qualche modo i concetti legati alla cosiddetta Industria 4.0 nel corso di una conversazione con Bonomi visto che Synopo non sfrutta ricerca e innovazione solo per migliorare se stessa ma fa di ricerca e innovazione un'area di business. Non a caso parlare di futuro con il manager-imprenditore implica entrare nel merito di nuovi materiali, fibre ottiche, e tutte le altre innovazioni della tecnologia applicabili alla sanità. «Alla fine ho un sogno», ammette Bonomi, «la creazione di un polo biomedicale riconosciuto in tutto il mondo. Che possa anche essere da esempio per tutti quegli imprenditori che vogliono crescere ma sono alla ricerca di nuovi modelli». Alla faccia, verrebbe da dire. Ma in effetti pochi nel 2013 avrebbero immaginato che Synopo sarebbe arrivata dove è ora. E che senso avrebbe poi un Italian dream se non fosse ambizioso? (riproduzione riservata)