VareseNews

Il caso Artexe spa: “Aiutiamo la sanità a diventare buona”

Pubblicato: Mercoledì 11 Maggio 2016

Il caso di **Artexe spa** è il classico esempio di come un’associazione di categoria può diventare un acceleratore di sviluppo per le piccole imprese di un territorio. Cinque anni fa, nella sede degli industriali di Varese, veniva presentata alla stampa un’operazione di partecipazione di **Varese Investimenti**, holding costituita nel **2007** da **Univa (60%)** e **Intesa San Paolo (40%)**, per sostenere la crescita di questa piccola impresa innovativa nata a **Caronno Pertusella**, all’epoca ancora srl, e specializzata nel settore dell’accoglienza e gestione delle attese.

Leggi anche

- **Economia** – Code e attese diventano business su cui investire
- **Varese** – Basta code al Cup: in ospedale si paga con il totem

Il concetto espresso da **Ruggero Di Maulo**, fondatore e presidente della società, in quell’occasione fu chiarissimo: **è la tecnologia che deve piegarsi al cittadino e non viceversa.** L’idea di business di Artexe, cioè evitare le code e azzerare i tempi di attesa nei servizi della sanità e del pubblico in genere, era quindi destinata ad avere successo perché quando si parla di salute i tempi di attesa dei pazienti per ottenere le cure diventano il termometro della buona o cattiva sanità.

In questi cinque anni Artexe ha ricevuto diversi riconoscimenti, l’ultimo dei quali arriva

dall'**Osservatorio innovazione digitale in sanità** del **Politecnico di Milano** che ha premiato il laboratorio di analisi **Vàldes di Cagliari** per il progetto **Zerocoda** sviluppato in collaborazione con l'azienda di **Caronno Pertusella**. Grazie a un sistema gestito su piattaforma cloud si può prenotare gratuitamente tramite il sito istituzionale, scegliendo l'ora e data esatta in cui accedere alla struttura. Dallo stesso portale si può accedere a un elenco di circa 700 esami prenotabili e contestualmente pagabili (tramite carta di credito o Paypal) permettendo all'utente di presentarsi il giorno e l'ora stabilita direttamente al box prelievi. Si possono inoltre prenotare e pagare online anche un prelievo da effettuarsi a domicilio, azzerando così il tempo per raggiungere la struttura, i rischi ad esso connesso oltre a tutelare gli utenti con difficoltà motorie. Nei primi tre mesi del 2016 sono state effettuate con il nuovo sistema oltre 500 prenotazioni.

Il tempo necessario per servire i clienti che prenotano dal **web è di 10 minuti** ed è stato azzerato il tempo necessario all'accoglienza, con conseguente diminuzione dei pazienti in sala d'attesa. Questo fattore, unito all'ottimizzazione delle risorse e dei servizi agli sportelli, ha permesso di dimezzare i tempi di accettazione anche per i pazienti che accedono attraverso i canali tradizionali – per i quali si è passati da una media di 45 minuti a un tempo stimato di 20 minuti.

«**L'ingresso nel capitale di Varese Investimenti** – spiega Di Maulo – è stato determinante perché ci ha permesso di sviluppare il nostro business in modo coerente, ha consolidato la nostra immagine, soprattutto con le banche, aspetto fondamentale per chi lavora nell'ambito della sanità e con la pubblica amministrazione, spesso alle prese con il problema dei pagamenti e dello smobilizzo dei crediti. Avere nel cda una persona esperta ci ha aiutato molto nel metodo: si è obbligati a rendicontare meglio, tenere sotto controllo i numeri con regolarità, fare spesso il punto della situazione perché nel pubblico è difficile fare previsioni in quanto molte cose non dipendono da te ma da variabili esterne».

Un'operazione di **private equity** che dovrebbe terminare tra due anni lasciando una società in ottima salute. Artexe infatti ha fornito in questi anni più di **300 impianti che servono 15 milioni di cittadini italiani**, ha quasi raddoppiato il numero di dipendenti passati da **13 a 25**, così come è cresciuto il fatturato passato da **1milione e 650mila euro del 2012 a 2milioni e 500mila** euro del 2015, con un Ebitda (margine operativo lordo, *ndr*) che fa registrare un +67%. «In questi anni – conclude Di Maulo – abbiamo sostenuto la crescita con investimenti in ricerca sviluppo che nell'ultimo anno si attestano a quota 325mila euro, oltre il 12% del fatturato. Ora è venuto il momento di guardare ai mercati esteri».

Michele Mancino
michele.mancino@varesenews.it