I-TECH
MEDICAL DIVISION

IL GAZZETTINO

Un'azienda veneziana, la I - Tech Medical Division, ha avuto l'intuito di investire in tempi di Covid, facendosi conoscere donando 5000 dispositivi per misurare l'ossigeno nel sangue la scorsa primavera. Ora è pronta al grande salto nella diagnostica a domicilio

«Così potremo curare a casa con il cellulare»

L'INTERVISTA

Un anno fa quasi nessuno in Italia sapeva cosa fosse un "pulsiossimetro". Poi è diventato un po' più confidenziale come "saturimetro". Adesso è un oggetto quasi comune nelle case; serve a misurare l'ossigenazione del sangue: basta infilare la punta del dito in un apparecchietto a molla che istantaneamente comunica il risultato. È una specie di primo esame, il livello dell'ossigeno è soprattutto un segnale d'allarme per il Covid 19.

Quando, in pieno primo lockdown, si è capita la loro utilità c'è stata una richiesta improvvisa di saturimetri. Con un problema enorme: nessuna azienda europea li produceva più da tempo. Bisognava rivolgersi alla Cina e occorreva giocare sul tempo e rischiare nell'investimento. È stato così che la "I-Tech Medical Division" di Martellago ha giocato d'anticipo e ha vinto: in un anno questa azienda che fabbrica dispositivi medici ha raddoppiato il fatturato, da 6 milioni e mezzo di euro a 13 milioni. Una trentina di dipendenti, dieci assunzioni negli ultimi tempi e altre in programma ora che sta nascendo il nuovo stabilimento a Scorzè. Tremila punti vendita, una rete di agenti e informatori medici. Un terzo del fatturato all'estero, specie in America Latina, India, Turchia.

Due soci alla guida: Massimo Marcon, 54 anni di Conegliano, tre figli, presidente del consiglio d'amministrazione; Matteo Zennaro, 46 anni, di Mestre, una figlia, ingegnere e amministratore delegato.

«Solo il dieci per cento delle famiglie italiane ha il saturimetro in casa, in un anno in Italia sono stati venduti due milioni di apparecchi su 17 milioni di famiglie, il mercato comprende anche le strutture ospedaliere, la Protezione civile e le case di riposo. Ogni posto letto in ospedale dovrebbe averne uno e anche ogni casa». Loro ne hanno acquistato e venduto quasi 300 mila: «Lavoriamo con la Cina da 15 anni, avevamo fornitori che ci davano garanzie. Ne abbiamo presi 300 mila e anche 100 mila termometri, li abbiamo venduti praticamente tutti. Abbiamo partecipato a una gara regionale e ce la siamo aggiudicata grazie a un buon prezzo, ma forti anche del fatto che in questo modo il nostro marchio sarebbe stato conosciuto da tutti i medici di famiglia del Veneto».

I -TECH MEDICAL DIVISION Matteo Zennaro e Massimo Marcon. La fornitura di saturimetri sul bancone della spedizione. Il nuovo stabilimento in costruzione a Scorzè nel Veneziano. I due soci con tutto il personale

Servono idee e coraggio per uscire da questa crisi

Come avete affrontato il Covid?

«Si può dire che noi abbiamo raddoppiato il fatturato grazie al Covid, anzi: a causa del Covid. In questa situazione drammatica di totale disorientamento, anche da parte di molte aziende, c'era e c'è bisogno di strumenti di diagnostica e di altri apparecchi. Molti concorrenti hanno tirato i remi in barca spaventati. Noi abbiamo subito pensato che questa crisi non era solo disastro, ma si poteva uscire più maturi: con le idee, il coraggio e una buona gestione, anche con la fortuna che aiuta sempre. Abbiamo fatto anche le mascherine, tra chirurgiche e Fp2 dieci milioni i pezzi. Sembrano tanti, ma in questo restiamo tra i piccolissimi operatori; chi fa davvero mascherine in cifre grosse parla di centinaia di milioni di pezzi. Per avere un'idea precisa: una mascherina chirurgica, a seconda della qualità, per noi vale dai 5 agli 8 centesimi; un anno fa si compravano a 3 centesimi di dollaro e non avevano mercato, poi a metà aprile sono salite anche di venti volte!».

Quando è scattata la reazione?

«Quando siamo andati a casa per la quarantena eravamo come uccelli in gabbia, l'idea di fermare l'azienda era impensabile. Cosa facciamo? C'era qualcosa che ci suonava in testa, si capivo che quella crisi poteva offrire anche un'opportunità. Avevamo una piccola scorta di saturimetri in magazzino e in quei giorni si è cominciato a svegliare quel mercato particolare. Forse era il segnale, si è messa in moto la macchina, abbiamo osato investendo immediatamente. C'è stato, poi, un fatto che ci ha dato la spinta decisiva: ad aprile abbiamo deciso di donare 5000 dispositivi alla Regione, alla Protezione civile e alle associazioni di volontariato. Ne hanno parlato giornali e tv, abbiamo avuto una visibilità insperata, enorme».

Massimo Marcon, come è nata la vostra azienda?

«Si chiamava Iacer (Impianti aria condizionata riscaldamento), era nata nel 1963 a Mestre, fondata da Mario Caprara che lavorava nel settore fino a quando, negli anni '80, non ha cambiato per occuparsi di telefonia mobile. Io ero un piccolo imprenditore nel campo della produzione dei dispositivi medici, nel 1995 ci siano fusi diventando nel campo della distribuzione di apparecchiature elettromedicali la prima azienda del settore. Caprara aveva figli troppo giovani per succedergli nel lavoro, la telefonia era ormai un settore abusato, siamo ripartiti con nuove ambizioni e un nuovo nome: I-Tech Medical Division. Nel 2004 la trasformazione aziendale si è completata ed è partita la terza fase, abbiamo iniziato la fabbricazione di attrezzature elettrostimolatori e magnetoterapia».

Un'esperienza lavorativa interamente in questo campo?

«No, sono cresciuto a Conegliano e ho studiato a Oderzo al Collegio Brandolini dai preti, dove è nato il mio spirito ribelle: per don Mario le mie erano braccia buone per l'agricoltura, me lo disse quando seppe che mi iscrivevo in Economia a Ca' Foscari. Era la mia strada. Poi ho fatto il militare nel gruppo sportivo Alpini, ho disputato i campionati sciistici delle truppe alpine del 1994, mi sono spaccato una mandibola giocando a calcio. Ho incominciato lavorando nelle assicurazioni, a 29 anni mi sono messo in proprio fino a quando sono entrato in società con Caprara».

E Zennaro quando è entrato in fabbrica?

«Sono nato e cresciuto a Mestre, tra il quartiere della Bissuola e il centro città dove abitavamo miei nonni e ho fatto le scuole. Papà è morto di malattia che avevo 8 anni. Ho giocato molto a basket, è il mio sport preferito, ma era anche quello preferito da papà. Gli anni più divertenti sono stati quelli del liceo, sono rimasti molti amici che frequento regolarmente. L'università a Padova, poi ho fatto l'obiettore di coscienza alla Croce Verde di Mestre. Ho iniziato a lavorare subito nel settore a Mogliano Veneto, allora si trovava presto un posto. Sono arrivato in azienda nel 2008 e, contemporaneamente all'uscita di Caprara per motivi di salute, sono entrato in società: volevamo conquistare il mercato italiano attraverso la vendita in istituti e grazie a una rete di agenti e informatori medici. Identifichiamo le esigenze del paziente e lo curiamo a domicilio, lavorando direttamente con gli specialisti. Entriamo nel sistema sanitario e lavoriamo in stretto contatto con medici, fisioterapisti, operatori sanitari. Questo ha portato risultati importanti: siamo diventati il primo operatore mondiale di magnetoterapia, il primo attore italiano nella terapia fisica strumentale a domicilio».

Come si prospetta il futuro dell'assistenza medica dopo il Covid?

«Il futuro per tutti è potenziare la parte terapeutica e diagnostica. È prevedibile una partecipazione sempre maggiore dei privati nella Sanità, comunque la prospettiva è la terapia domestica, la diagnostica a domicilio, la telemedicina. Non solo per l'età media della popolazione, ma per l'organizzazione intera della sanità. In una sanità diffusa la diagnostica è importante; ma il monitoraggio dei parametri normali si fa a domicilio. La tecnologia consente oggi di collegare il paziente con l'ospedale anche attraverso un normale telefono. Noi puntiamo a mettere in comunicazione sempre più pazienti con medici e ospedali attraverso le tecnologie».

Edoardo Pittalis

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MASSIMO MARCON E MATTEO ZENNARO: «IN QUARANTENA CI SENTIVAMO IN GABBIA E ABBIAMO DECISO DI PUNTARE SUL FUTURO»

«NOI VOGLIAMO METTERE IN COMUNICAZIONE COSTANTE PAZIENTI, MEDICI E OSPEDALI CON LE TECNOLOGIE»