

FRANCO FONTANA L'ad della società degli apparecchi per la diagnostica: «Risponderemo anche a Europa e Usa»

«Esaote, produzione ecografi +70-80% Stiamo correndo per sostenere l'Italia»

L'INTERVISTA

Gilda Ferrari / GENOVA

Prima è andata in soccorso della Cina, Paese con il quale ha un legame forte, visto che l'azionariato è composto da una cordata di sei gruppi cinesi industriali (Wandong, Yuwell, Kangda) e finanziari (Yunfeng, Shanghai Ftz, Tianyi). Ora si è messa al servizio dell'Italia, Paese in cui opera da quando è stata fondata da Carlo Castellano, ma già si prepara ad affrontare eventuali nuove richieste che arriveranno dagli Stati Uniti o dall'Europa, mercati in cui è presente da tempo.

Esaote - società genovese attiva nella produzione di apparecchiature per la diagnostica **medicale**, 1.100 dipendenti nel mondo di cui 670 in Italia - è tra le aziende autorizzate proseguire l'attività e lo sta facendo a pieno ritmo. «La nostra gamma di tecnologie mantiene una produzione allineata alle oscillazioni di mercato per assicurare continuità di fornitura e produzione in sicurezza - spiega l'ad Franco Fontana -. L'intera organizzazione, pur lavorando in buona parte da remoto, si coordina nel conti-

nuo adeguamento alle norme del governo e alle esigenze del sistema sanitario».

In quali condizioni lavorate?

«Complesse, abbiamo messo in campo un grande sforzo riorganizzativo. Gli uffici di Genova **Erzelli** e Firenze, che impiegano oltre 300 persone, sono in smartworking al 97 per cento. Nello stabilimento di Muledo la produzione da lunedì è stata divisa in due, su due piani diversi, per rispettare le distanze senza dover ridurre i turni. Un sistema che logisticamente a Firenze non è stato possibile realizzare: lì abbiamo organizzato i turni».

Qual è la difficoltà maggiore, il balzo della domanda?

«Il continuo sforzo di adeguamento alle esigenze di mercato. Produciamo dispositivi per la diagnostica, risonanze magnetiche ed **ecografi**. In questa fase il sistema sanitario nazionale ha bisogno di **ecografi** portatili per le terapie intensive. Non abbiamo smesso di produrre risonanze, ma abbiamo ricalibrato i flussi e le priorità. Cerchiamo inoltre di sfruttare la nostra esperienza nella cooperazione italo-cinese, di svolgere un ruolo ponte, oltre che recuperare strumentazioni e dispositivi, laddove è



Franco Fontana, amministratore delegato di Esaote

possibile».

I soci cinesi vi hanno fornito le mascherine per i dipendenti. Apparecchiature per gli ospedali?

«Insieme a uno dei nostri azionisti - Yuwell - stiamo cercando di supportare l'Italia nella distribuzione di ventilatori polmonari per le terapie subintensive. Lavoriamo con partner la cui produzione è completa di tutte le certificazioni. La prossima settimana

arriveranno i primi duecento ventilatori destinati al sistema sanitario italiano».

In questa fase anche il prodotto Esaote è richiesto dal sistema sanitario?

«Siamo direttamente coinvolti sulla terapia intensiva con gli **ecografi** portatili, indispensabili per seguire il paziente durante il decorso, perché arrivano direttamente al letto. Noi produciamo un'ampia gamma di **ecogra-**

fi, con diversi livelli di sofisticazione, in questa fase siamo concentrati sulle piattaforme portatili».

Quanto è aumentata la produzione?

«La produzione degli **ecografi** portatili è aumentata di circa il 70-80%, ma più in generale abbiamo fatto un grande sforzo distributivo per ridirigere sull'Italia ciò che era destinato ad altri Paesi ma non aveva necessità di consegna urgente».

Da quanto tempo è in corso questa riorganizzazione distributiva?

«Un mese. Prima avevamo supportato la Cina e stiamo già riscontrando le stesse necessità negli altri Paesi europei e negli Stati Uniti, a causa della pandemia globale».

State rivedendo i piani di produzione?

«Non smettiamo di produrre risonanze magnetiche, ma in questo momento stiamo dando priorità alle urgenti del sistema sanitario nazionale». **Nel 2018 Esaote ha avuto ricavi per 217 milioni, in calo rispetto agli anni precedenti. Il 2019?**

«Chiuderemo il bilancio a fine aprile, i numeri sono in crescita. Abbiamo soddisfazioni in Europa ma soprattutto negli Usa, che è un mercato molto sfidante». —

IL SECOLO XIX

Date 25-03-2020
 Page 14
 Sheet 1

FRANCO FONTANA The CEO of the diagnostics equipment company: "We'll answer the call of Europe and the USA too."

“Esaote is increasing production of ultrasound machines by 70-80%. We're working as hard as possible to support Italy.”

INTERVIEW BY Gilda Ferrari / GENOVA

First, Esaote came to the aid of China, a country with which the company has strong connections, given that their shares are owned by a group of six Chinese industrial (Wandong, Yuwell, Kangda) and financial companies (Yunfeng, Shanghai Ftz, Tianyi). Now, Esaote are responding to the call of Italy, where they have been operating since they were founded by Carlo Castellano, while also preparing to handle increased demand from the United States and elsewhere in Europe - both markets in which the company has been operating for some time.

Based in Genoa, Esaote produces medical diagnostics equipment and has 1,100 employees across the world, 670 of which are based in Italy. They are one of the companies authorised by the government to continue operating - and they are doing so at full speed. "Production of our range of technology is able to adapt to market fluctuations to ensure continuity of supply and safety during the production process," explains CEO Franco Fontana. "Though many of our staff are working remotely, the entire organisation is coordinating to adjust to the government measures and the needs of the health service."

What kind of conditions are you working in?

"It's complicated. We've had to go to great lengths to reorganise everything. Our Genova Erzelli and Florence offices employ over 300 people, 97% of which are now working remotely. As of Monday, our Multedo facility has been split in two over two floors, so that we can ensure social distancing without having to cut shifts. Due to logistical factors, we weren't able to adopt a similar approach in Florence, so we had to rejig the shifts there."

What's been the hardest thing to deal with? The spike in demand?

"It's been a constant effort for us to adapt to market demand. We produce diagnostics equipment, MRI scanners and ultrasound machines. Right now, the Italian health service requires portable ultrasound machines for use in intensive care. We've not stopped producing MRI scanners, but we've adjusted our workflow and priorities. We're also trying to draw on our experience of working with China in order to act as a kind of bridge between the two countries, as well as bringing back tools and equipment where this is possible."

Your Chinese partners have provided masks for employees. What about equipment for hospitals?

"We're working with one of our shareholders, Yuwell, to support Italy by delivering lung ventilators for use in subintensive care. We're working with partners whose production operations are fully certified. The first 200 ventilators for the Italian health service will arrive next week."

Are Esaote's own products in demand from the health service during this period?

"We're directly involved in the intensive care effort through our portable ultrasound machines, which play a vital role in monitoring a patient's progress because they can be brought to each bed. We produce a wide range of ultrasound machines of varying levels of sophistication, and right now we're focusing on the portable versions."

How much has production increased?

"The production of portable ultrasound scanners has increased by 70-80%, but in more general terms we've made huge efforts in distribution to redirect non-urgent products destined for other countries to Italy."

How long has that process being going on for?

"A month. Initially we supported China and now we're seeing the same kind of needs in other European countries and the United States as a result of the global pandemic."

Are you reassessing your production plans?

"We're still producing MRI scanners, but we're currently giving priority to the urgent needs of the Italian national health service."

Esaote recorded revenue of €217 million in 2018, which was lower than in previous years. What can we expect for 2019?

"The financial year ends in April, but our numbers are showing growth. We're doing well in Europe and particularly in the USA, which is a very challenging market."



Franco Fontana, Chief Executive Officer of Esaote