

L'ultima missione di **Bios Line** "Conquistare le farmacie italiane"

L'AZIENDA, NATA A PADOVA NEL 1986, HA CONQUISTATO NEGLI ANNI SEMPRE PIÙ SPAZIO NELLE ERBORISTERIE E OGGI CRESCE A RITMO COSTANTE: "ALLARGARE IL PERIMETRO DI VENDITA CI ASSICURA UN FUTURO CON MARGINI DI SVILUPPO, NON SOLO NEL NOSTRO PAESE"

Enrico Maria Albamonte

Milano

Oggi prendersi cura di sé con prodotti naturali è un'esigenza molto diffusa. E per **Bios Line**, azienda padovana di prodotti a base fitoterapica, "La natura che funziona" più che un semplice mantra, è una missione.

Paolo Tramonti, amministratore unico della società che dal 1986 sviluppa, produce e commercializza integratori alimentari e prodotti cosmetici basati su estratti naturali, crede molto in formule vegetali, ma anche efficaci, per aiutare la gente a prendersi cura del proprio benessere con soluzioni ottimali. In Italia è sta-

to un pioniere nel costruire un'impresa di prodotti fitoterapici dopo aver scoperto la loro diffusione in Inghilterra e Stati Uniti, paesi in cui la tendenza al benessere naturale era già molto radicata negli anni Ottanta.

«Prima le erboristerie in Italia erano poche, oggi con i nostri prodotti serviamo con una buona capillarità sul territorio, ben 3.000 erboristerie in tutto il paese, e intendiamo espanderci sempre di più in futuro nelle farmacie, canale in cui siamo entrati già da alcuni anni e dove annoveriamo 2.000 clienti su un totale di 18.000 farmacie esistenti in Italia», spiega Tramonti.

E aggiunge: «Nelle farmacie, dove il nostro fatturato aumenta a un ritmo del 50% annuo, ci sono per noi maggiori margini di crescita sia in termini di vendite che di visibilità e reperibilità dei nostri prodotti». L'obiettivo dell'azienda è totalizzare circa 4.000 farmacie clienti per diventare sempre più solida e competitiva. L'ampliamento della presenza nelle farmacie sarà uno dei fattori trainanti della crescita futura.

Per l'azienda, che finora nel proprio percorso non ha mai registrato cali del giro d'affari, archiviando il 2016 in crescita del 14% rispetto all'anno precedente con un fatturato di circa 28 milioni di euro e un ebitda del 20%, Tramonti stima una crescita del 10% annuo nei prossimi 5 anni. Per strutturarsi al meglio **Bios Line** ha aderito al programma Elite di Borsa Italiana che guida le aziende nel loro processo di evoluzione e miglioramento per raggiungere traguardi come la quotazione, anche se, come tiene a sottolineare l'imprenditore, quest'ultima per ora non rientra fra le priorità dell'azienda.

Bios Line, che per la produzione si avvale di aziende selezionate rigorosamente made in Italy e investe congrue risorse ogni anno in ricerca e sviluppo nel suo reparto interno alla sede di Padova per realizzare prodotti sempre più innovativi in collaborazione con istituti universitari, agli integratori affianca tre linee di cosmesi a base naturale: Cell-Plus contro la

cellulite, BioKap per la cura dei capelli e Nature's per la bellezza del viso e del corpo.

«In Italia i trattamenti BioKap hanno registrato ottime performance nel 2016 e in generale nel mercato nazionale vendiamo maggiormente nelle erboristerie i nostri cosmetici apprezzati anche all'estero». La forza di **Bios Line**, oltre agli elevati standard qualitativi degli integratori alimentari di punta come quelli della linea Principium ad alta concentrazione di principi attivi naturali e facilmente assimilabili dall'organismo, è anche nella sua vocazione internazionale: «Siamo presenti con circa 10.000 punti vendita e con distributori esclusivi in 35 paesi del mondo, soprattutto in Europa: i nostri primi mercati esteri sono Francia, Polonia e Russia, e contiamo un export del 12% sul fatturato totale che in futuro vorremmo far crescere almeno al 50%».

Negli orizzonti espansionistici di **Bios Line** spiccano in Europa paesi come la Germania e l'Inghilterra e al di fuori dell'eurozona negli Emirati Arabi, in Australia e Stati Uniti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui a destra **Paolo Tramonti**, amministratore unico dell'azienda padovana **Bios Line**

