



ASA 2018: crescita esponenziale del fatturato dal 2016

28/02/2019

Ricavi da vendite e prestazioni in aumento significativo rispetto agli ultimi due anni (+ 14,6% dal 2017 e + 30% rispetto al 2016) per l'azienda che ha fatto della laserterapia in ambito Umano e Veterinario il proprio focus. A segnare l'anno conclusosi anche il raggiungimento di traguardi significativi – 10 anni della rivista scientifica di ASAcampus "Energy For Health" – e il lancio del nuovo dispositivo MiS-MLS® High Peak Pulse. Obiettivo previsionale per il 2019: ulteriore incremento dei ricavi delle vendite a budget del 5,5% rispetto al consuntivo 2018.

Il 2018 targato ASA si chiude nel segno della crescita in termini di budget ma anche di assunzione di nuove figure professionali, di numero di ore dedicate alla formazione e di studi scientifici e clinici svolti a corollario delle proprie terapie. A confermarlo sono i dati che registrano un incremento del 14,6% rispetto all'anno precedente e del 30% rispetto al 2016 dei ricavi da vendite e prestazioni. Un risultato di valore frutto di una attenta strategia centrata sul consolidamento dei mercati già esistenti, su una politica commerciale accorta dei propri dispositivi per Hilterapia®, Laserterapia MLS® e Magnetoterapia Qs oltre che dello sviluppo di nuove soluzioni terapeutiche altamente performanti.

Se il 2017 è stato segnato infatti dal lancio di "TT", il 2018 ha portato la firma di MiS-MLS® High Peak Pulse, perfetta sintesi dell'esperienza della Laserterapia MLS® e di Hilterapia® che, nel nuovo dispositivo, arriva ad esprimere potenze di picco dell'ordine del kW.

"Il risultato del 2018 – spiega Roberto Marchesini CEO di ASAlaser – è anche l'esito di scelte di investimento capaci di calibrare ricerca e sviluppo con la valutazione di nuovi mercati in aggiunta a quelli in cui siamo già presenti da tempo e che continuiamo a fidelizzare con iniziative di carattere in primis formativo. Forti dei riscontri ottenuti proseguiamo su questo tracciato, lavorando per ottenere un'ulteriore crescita del fatturato nel corso del 2019 che, previsionale, ipotizziamo del 5,5%".

Per il 2019 gli obiettivi sono chiari: consolidamento dei mercati ad oggi praticati (l'azienda è presente in oltre 80 Paesi nel mondo suddivisi nei 5 continenti, ndr), commercializzazione del nuovo dispositivo MiS, esecuzione di ulteriori studi scientifici e clinici a supporto delle proprie terapie e di soluzioni terapeutiche innovative e, non ultimo, trasferimento in un nuovo sito produttivo con spazi più strutturati sulle base delle rinnovate esigenze dell'azienda in termini di produzione e di incremento del personale dipendente.

Risorse umane: nuove assunzioni e ulteriori inserimenti per il 2019
52 dipendenti con un'età media di 44 anni: questo l'identikit-tipo delle risorse umane ASAlaser al 2018 che ha visto un ulteriore aumento delle figure professionali a libro paga cui se ne affiancheranno altre nel corso di quest'anno. "Le persone sono il primo patrimonio dell'azienda, i testimonial della nostra filosofia e l'espressione della nostra pianificazione di crescita. In questa prospettiva investiamo in formazione interna continua, consapevoli che i loro progressi in ambito professionale vanno infatti di pari passo con quelli dell'azienda". 1123 sono state le ore erogate lo scorso anno articolate in corsi di gruppo e one to one su tematiche come project management, leadership, approfondimenti di carattere regolatorio, tecnico ed amministrativo.

Ricerca: 11% del fatturato per nuovi studi e progetti

La Ricerca rappresenta per ASAlaser un impegno costante e un progetto concreto funzionale a comprovare il valore delle proprie terapie.

"Quest'anno abbiamo destinato alla Ricerca l'11% del fatturato. Una percentuale che rappresenta un continuum rispetto alle stagioni precedenti – spiega Lucio Zaghetto Scientific & Educational Director – durante le quali hanno preso il via una serie di programmi di ricerca di base e clinica portati avanti direttamente dallo staff di ASAcampus (divisione scientifica di ASAlaser, ndr) o sponsorizzati dall'azienda".

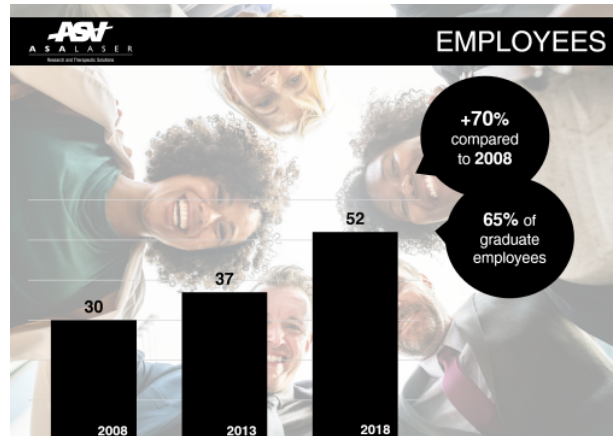
Per il 2018, nello specifico, l'azienda ha supportato varie ricerche cliniche internazionali tese ad approfondire il contributo positivo della Laserterapia MLS® nel trattamento del dolore al ginocchio, al polso e alla caviglia e nelle problematiche temporo-mandibolari.

L'anno ha inoltre visto l'apertura a cura di ASAcampus di 2 progetti attualmente in progress e la conclusione di 3 studi – uno svoltosi integralmente nel 2018 – strettamente mirati sugli effetti di laser e magnetoterapia. A questi se ne sono aggiunti di aggiuntivi in collaborazione con altri partner (uno terminato nel 2018 ed uno apertosi proprio lo scorso anno e attualmente in divenire) in alcuni dei quali sono stati previsti studi con il laser.

2018: tempo di traguardi

La scorsa stagione ha inoltre collimato con due anniversari significativi voce della continuità che l'azienda dà a progetti e collaborazioni d'eccellenza: si sono festeggiati infatti i primi 10 anni di partnership con la Federazione Italiana Scherma, cui ASA ha messo a disposizione le proprie soluzioni terapeutiche Hilterapia® e Laserterapia MLS®, e il decennale di "Energy For Health". La rivista realizzata da ASAcampus, spedita in oltre 60 paesi nel mondo con una tiratura di 7000 copie, distribuita gratuitamente durante corsi di formazione e convegni e veicolata a quanti ne facciano richiesta on line sul sito www.asalaser.com, si propone di favorire la diffusione del sapere e la promozione della conoscenze nei campi della laserterapia e della magnetoterapia.

"Sin dai nostri esordi – spiega Lucio Zaghetto – la Ricerca è stata la nostra guida e il nostro faro. Dal 1983 teniamo fede a questo principio ed il traguardo raggiunto con Energy for Health ne è una prova tangibile".



INGRANDISCI

INGRANDISCI