



I laboratori Abiogen di analisi sterile e (a destra) una linea di produzione.



IMPRESE CHE SCOMMETTONO | LABIOGEN, ATTIVA NEI FARMACI CONTRO L'OSTEOPOROSI E NEGLI ANTITUMORALI

IL PISANO CHE PENDE PER LA RICERCA

Otto anni fa Massimo Di Martino, erede di una famiglia di industriali che aveva venduto alla Merck, ha fondato un'azienda che investe quasi il 10% del fatturato in R&S. Ora, con 365 dipendenti, punta tutto su 20 brevetti.

di GIANLUCA FERRARIS

Un brevetto importante già ceduto negli Stati Uniti e altri 20 farmaci allo studio, di cui nove già entrati nella prima fase clinica (quella di sperimentazione sui volontari); un centro ricerche all'avanguardia in Italia e un fatturato in costante crescita. Sono i numeri di Abiogen, giovane azienda pisana che in soli otto anni è già riuscita a ritagliarsi un ruolo di primo piano all'interno del comparto farmaceutico italiano: un comparto dove la Toscana può già vantare un colosso del calibro di Menarini. «Un modello da seguire per noi, come le molte altre piccole e medie imprese italiane che fanno salti mortali per imporsi in questo settore» spiega a *Economy* Massimo Di Martino, 42 anni, presidente e amministratore delegato del gruppo Abiogen, controllato al 100% attraverso la holding di famiglia Mdm.

Oggi Abiogen, oltre al tradizionale *core business* dei medicinali per l'osteoporosi, che riguardano oltre la metà dei test in corso, punta sui settori della farmacologia dai margini di crescita più elevati: tumori, malattie del sistema nervoso, malattie degenerative e vaccini.

Nonostante che l'azienda sia nata nel 1998, le radici del suo business risalgono

all'inizio del secolo. Di Martino è il pronipote di Alfredo Gentili, l'industriale che nel 1917 fondò a Pisa l'omonimo laboratorio farmaceutico al quale si devono, tra l'altro, numerosi brevetti contro l'osteoporosi, brevetti ceduti nel 1983 alla multinazionale Merck.

LA CESSIONE AGLI AMERICANI. Ed è proprio a questa licenza e (in parte) ai soldi del gruppo americano che si deve la nascita di Abiogen. Nel 1997, infatti, il gruppo Merck propose agli eredi del fondatore di rilevare l'Istituto Gentili: l'importo della transazione non è stato mai confermato ufficialmente, ma all'epoca si parlò di una cifra compresa tra i 650 e i 700 miliardi di lire.

In famiglia erano tutti d'accordo a vendere, vecchie e nuove generazioni. Tutti, meno Massimo Di Martino che, entrato in azienda nel 1990, preferì accordarsi con gli americani di Merck nel 1997 per mantenere una parte delle attività e investire in esse la sua

quota di ricavi. «Oltre allo stabilimento, al centro ricerche e alle altre proprietà immobiliari» ricorda Di Martino «ottenemmo un accordo quinquennale di fornitura e di licenza per conto di Merck. Tutto il resto abbiamo dovuto costruirlo da soli».

Otto anni dopo, Di Martino può dire di avere vinto la scommessa. Abiogen ha chiuso il 2004 con un fatturato di 69,4 milioni di euro contro i 66,5 dell'esercizio precedente (+4,4%) e con 365 dipendenti (erano 330 un anno fa): due traguardi che non sarebbero stati neppure ipotizzabili, naturalmente, se Abiogen non avesse fatto ricorso sin dalla sua nascita a una massiccia attività di sperimentazione e di sviluppo.

In questa direzione gli investimenti dell'azienda sono sempre stati cospicui, permettendo la nascita di un moderno centro ricerche da 27 mila metri quadrati alla periferia di Pisa: nel 2002 sono stati impiegati 3,5

Massimo Di Martino, 42 anni, a capo di Abiogen.

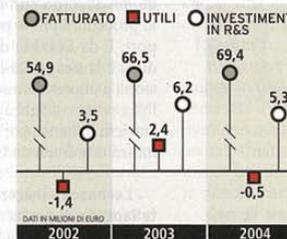
milioni, nel 2003 6,2, lo scorso anno 5,3. «Nel 2005 il nostro sforzo è stato ancora superiore, ed è arrivato a 7,5 milioni» aggiunge Di Martino. «Il nostro obiettivo, naturalmente, è quello di far lievitare sempre di più la quota di risorse da destinare alla ricerca».

Il grande centro di ricerche Abiogen alle porte di Pisa.

ASSISTENZA AI CLIENTI. Perché l'orizzonte produttivo si sta ampliando: «Gua-

diamo con attenzione anche alle nuove frontiere del biotech», puntualizza Di Martino. «Inoltre, cerchiamo di mantenere un approccio globale ai problemi, offrendo ai nostri clienti assistenza, servizio di *licensing* e mettendo a loro disposizione la nostra rete di informatori commerciali».

Anche perché solo in questo modo è possibile reggere la concorrenza dei grandi *player* di settore, giganti da centinaia di milioni di ricavi. «Fortunatamente, per noi l'apertura di linee di credito non è mai stata un problema» conclude l'amministratore delegato. «In caso contrario, sarebbe stato arduo resistere all'assalto di statunitensi e israeliani, che dalla loro parte, oltre alle dimensioni, hanno regole chiare e un sistema-Paese più votato all'innovazione».



IL PESO DEI LABORATORI

Dal 2002 i ricavi di Abiogen sono saliti progressivamente, mentre i profitti scontano i forti investimenti in ricerca.