

Diatech, studio dei geni per il farmaco su misura

► Il fondatore Fabio Biondi: applicate le innovazioni al campo della salute ► «Vorrei vedere nascere tante aziende simili per condividere servizi tecnologici»



Nata nel 1996 grazie all'intuito di Fabio Biondi, il gruppo Diatech ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato di circa 12 milioni.

Nel 2010 l'azienda e ha creato lo spin off Diatech Pharmacogenetics, oggi leader assoluta nel settore farmacogenetica.

La Diatech è presente nei mercati di Germania, Sud America, Turchia. Si sta aprendo a Brasile, Messico, Scandinavi e India.

Fabio Biondi
è il fondatore e anima della Diatech

Lavorare ai confini della conoscenza, sviluppando farmaci che si adattano perfettamente al profilo genetico di ogni singolo paziente. Succede a Jesi alla Diatech, azienda nata nel 1996 ed oggi gruppo leader in Italia nel settore della farmacogenetica e farmacogenomica, discipline al centro della lotta contro il cancro. Fondatore e anima dell'impresa Fabio Biondi.

Biondi, com'è nata l'idea di Diatech?

«Grazie all'invenzione rivoluzionaria dello scienziato americano, Kary Mullis, la quale consentiva di riprodurre il Dna in maniera

esponenziale. Le potenzialità di quest'invenzione sono state aganciate a molti business "negativi": in agricoltura e nel mondo animale, per esempio, per la creazione di prodotti transgenici o abusi nelle fecondazioni artificiali. Ma io, amante della scienza, non potevo che vederne gli aspetti positivi, applicando quest'innovazione al campo medico e a quello della salute, senza mai dimenticare i principi etici e morali. Potendo contare sullo sviluppo continuo della scienza, oggi siamo in grado di dare speranze ai disabili, di diagnosticare in anticipo difetti sul feto, curare malattie prima inguaribili».

Cosa fa in concreto Diatech?

«Studiamo i geni che ogni persona porta con sé dalla nascita e i geni che troviamo all'interno del Dna delle cellule tumorali per de-



cidere la terapia più efficace, con meno effetti indesiderati e avversi per la persona che abbiamo in cura. Questo vale per tutti i farmaci, ma noi ci siamo concentrati su quelli per curare il cancro perché sono quelli che malgrado la grande innovazione hanno ancora la finestra di efficacia più stretta, nonostante si siano fatti passi da gigante. Oggi la percentuale di guarigione arriva al 70%».

Una scommessa in un mondo completamente nuovo

«Sì, al quale siamo arrivati gradualmente. Siamo nati, infatti, cercando di sviluppare prodotti nella diagnostica delle malattie infettive causate da batteri o da virus quali ad esempio l'Hiv, il papilloma virus, l'epatite C. Ci siamo buttati in un mercato in cui le più grosse difficoltà erano da un lato l'eccessiva innovazione e dall'altro una legislazione legata ancora a vecchi schemi. Mi spiego meglio: la legge prevedeva test basati sull'analisi degli anticorpi mentre i nostri test erano basati sull'analisi del genoma del virus rilevandone direttamente il Dna. I nostri test dunque, non erano ancora riconosciuti, erano consigliati ma non obbligatori e i nostri prodotti erano troppo avanzati e non avevano dunque un grosso mercato».

Eppure poi siete riusciti a conquistare il mercato italiano, diventandone leader indiscussi.

«Abbiamo proseguito con tenacia per una decina d'anni e nel 2006 abbiamo venduto l'asset a una multinazionale tedesca che era interessata al mercato creato. Dovendo decidere come continuare, ci siamo gettati in una disciplina che stava nascendo: la medicina personalizzata. La forma più evoluta per gestire il paziente. Così nel 2010 ci siamo appropriati del termine farmacogenetica e abbiamo creato lo spin off Diatech Pharmacogenetics, oggi leader assoluta nel settore della farmacogenetica e della personalizzazione delle cure, conquistando il 70% del mercato italiano. Nel 2012 poi nasce anche Diatech Labline, una sister company che commercia acquistando materiale e rivendendolo anche a Diatech, e questo ci mette in contatto con i player mondiali».

Quant'è importante essere presente all'estero?

«Direi che è un obbligo: abbiamo iniziato il processo di internazionalizzazione già nel 2006 quando abbiamo intrapreso la strada di accordi e joint venture con società estere, ma è il mercato che per noi deve essere globale. Abbiamo realizzato una linea di prodotti

appositamente per l'estero, dove c'è non solo una cultura diversa, ma anche macchinari e piattaforme diverse da quelle italiane».

In quali mercati siete presenti?

«Serviamo la Germania, Sud America, Turchia, stiamo aprendo a Brasile, Messico, Scandinavia, India. Partecipiamo alle più importanti fiere di settore, tra cui Medica a Dusseldorf a novembre, dove è difficilissimo riuscire ad entrare. Ma estero per noi significa anche accedere ai finanziamenti europei. Uno dei fattori determinanti della nostra crescita è stato proprio l'aver sfruttato le opportunità che provengono dalla Comunità europea che hanno due enormi vantaggi. Il primo è che i finanziamenti arrivano in tempi brevissimi. Il secondo è entrare in contatto con realtà di altre nazioni».

Visione globale, ma restando ben radicati nel territorio marchigiano, perché?

«Le Marche sono stupende ed esprimono in ogni settore grandissimi talenti. C'è una professionalità delle maestranze unica. Ma dobbiamo avere il coraggio di uscire dal nostro orticello e di integrare le nostre risorse. Noi abbiamo aperto un fronte importante sul territorio, la nostra è una disciplina nuovissima con pochi player e ci sarebbe spazio per tante nuove aziende. Perché non fare una spin off dalle università? Avremmo dei materiali migliori a minor costo. Il mio sogno sarebbe che nascessero tante aziende simili in Vallesina con cui condividere servizi tecnologici, perfezionare e migliorare i processi industriali. Abbiamo delle università ottime sul territorio, ma anche in questo campo non collaboriamo abbastanza. Ci sono 3 facoltà di Biologia, lancio una provocazione: concentriamo il sapere in un'unica struttura. Tutto il territorio e soprattutto la capacità innovativa ne beneficerebbero».

Agnese Carnevali

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**«NEL 2010 CI SIAMO
APPROPRIATI
DEL TERMINE
FARMACOGENETICA
E CREATO
UNO SPIN OFF»**

**«UN FATTORE
DETERMINANTE
PER LA CRESCITA
È L' AVER SFRUTTATO
LE OPPORTUNITÀ
DEI FONDI EUROPEI»**

**ATTIVA DA DIECI ANNI**

La Diatech è nata nel 1996 grazie all'intuito di Biondi

L'impresa**Un dipendente su tre si occupa di ricerca**

Nata nel 1996 grazie all'intuito di Fabio Biondi, il gruppo Diatech ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato di circa 12 milioni, in crescita del 30% rispetto all'anno precedente. Sono 30 le persone che lavorano nell'azienda, con un'età media di 30-35 anni. Un terzo dei dipendenti si occupa dell'attività di ricerca e sviluppo, voce sulla quale Diatech reinveste ogni anno il 10% del fatturato. Il 66% dei dipendenti è costituito da donne. Con una quota di mercato pari al 70%, il gruppo è leader in Italia nel campo della farmacogenomica, in particolare applicata alla cura dei tumori, e tra i primi in Europa. Mentalità aperta al mondo e

massimo rispetto dei canoni della qualità intrinseca al prodotto, lavorando in ambito della salute umana, stabilita dal marchio Ce Ivd, miglioramento continuo sono gli aspetti fondamentali della filosofia del lavoro in Diatech. Prossimo obiettivo: «Essere pionieri nel far crescere qualsiasi forma di studio nel Dna nelle sue varie declinazioni: ematologia, cellule staminali, piante, miglioramento della gestione dell'inquinamento - le parole di Biondi -. Abbiamo tantissimi progetti e idee in cantiere già oggi tra cui il progetto Onco sapient, volto a creare un modello matematico per gestire le quattro fasi della patologia: prevenzione, diagnosi, terapie e prognosi».