

L'INDUSTRIA
DEI PICCOLI

DIATECH



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Medicina su misura La cura è più efficace

Lo studio del Dna per testare l'effetto del farmaco sul paziente
Il metodo di Jesi oggi viene applicato in un centinaio di centri

Si parte da un nome, Kary Mullis. E dall'invenzione dello scienziato americano di riprodurre il Dna in maniera esponenziale. Qui scatta l'idea di Fabio Biondi di fondare Diatech. «Come tutte le innovazioni destinate a cambiare il mondo, ad essa si sono agganciati anche business "negativi": non solo quello della salute, ma anche in agricoltura e nel mondo animale, ma io sono un amante della scienza e non potevo che vederne soprattutto gli aspetti positivi: senza mai dimenticare i principi etici e morali. Grazie allo sviluppo della scienza, soprattutto in campo medico, oggi siamo in grado di dare speranze ai

disabili, di diagnosticare in anticipo difetti sul feto, curare malattie prima inguaribili», inizia il suo racconto l'imprenditore di Jesi. Concretamente, oggi l'azienda opera nella medicina personalizzata: studia i geni che ci portiamo dalla nascita e i geni all'interno del Dna delle cellule tumorali per decidere la terapia più efficace, con meno effetti indesiderati e avversi per la persona in cura. Questo vale per tutti i farmaci, ma Diatech si concentra su quelli del cancro «perché sono quelli che malgrado la grande innovazione hanno ancora la finestra di efficacia più stretta, nonostante si siano fatti passi da gigante,

tanto che in molti casi la percentuale di guarigione arriva al 70 per cento. Un mercato è fortemente strategico perché oggi i farmaci più importanti che si usano in oncologia sono di natura biologica, e poiché i costi delle terapie sono altissimi,



vengono somministrati solo a chi si è sottoposto al test che ne certifica l'efficacia». Negli anni Diatech registra alcuni passaggi intermedi. L'azienda nasce cercando di sviluppare prodotti nella diagnostica delle malattie infettive causate da batteri o da virus come l'Hiv, il papilloma virus, l'epatite C. La legge prevedeva test basati sull'analisi degli anticorpi mentre i test di Diatech erano basati sull'analisi del genoma del virus rilevandone direttamente il Dna: si capisce la ricerca di cellule tumorali solo guardando nel Dna. Test all'epoca consigliati ma non obbligatori. Nel 2006 Diatech vende l'asset a una multinazionale tedesca e si cimenta proprio nella medicina personalizzata, che allora stava nascendo. «È la forma più evoluta per gestire il paziente: Barak Obama l'ha definita medicina di precisione e l'ha inserita tra le grandi direttrici di crescita del Paese», sottolinea l'imprenditore. Nel 2010 l'azienda si "appropria" del termine farmacogenetica e crea lo spin off Diatech Pharmacogenetics, che oggi con una quota di mercato in Italia del 70% è leader assoluta nel settore della farmacogenetica e della personalizzazione delle cure. Nel mentre, la legge cambia, rendendo obbligatorio il tipo di

Lo stimolo di una spin off dalle università per creare lavoro e l'idea di unire le facoltà di Biologia

test su cui lavora la società. «Oggi il nostro metodo per valutare l'efficacia viene applicato da circa un centinaio di centri, ma la medicina personalizzata dovrà evolvere ancora per coinvolgere e analizzare più geni possibili fino a creare un modello virtuale di tumore su cui provare attraverso dei calcoli probabilistici l'efficacia di tutti i farmaci», aggiunge Biondi, ricordando che comunque la diagnosi precoce rimane



Fabio Biondi, ideatore e titolare di Diatech a Jesi impresa di farmacogenetica e farmacogenomica

sempre l'arma vincente. Ancora un passaggio intermedio: nel 2012 nasce Diatech Labline, una sister company che acquista materiale rivendendolo anche a Diatech. Scattano i contatti con il mercato mondiale. Già nel 2006 l'avvio del processo di internazionalizzazione che porta Diatech a servire

Germania, Sud America e Turchia. Ora l'apertura a Brasile, Messico, Scandinavia, India. E le Marche? «Una professionalità delle maestranze unica e una straordinaria potenzialità turistica. Ma dobbiamo avere il coraggio di uscire dal nostro orticello e di integrare le risorse. La nostra è una disciplina nuovissima con pochi player e ci sarebbe spazio per tante nuove aziende». Diatech usa Dna sintetici per produrre agenti comprandoli da aziende sparse nel mondo. Lo spunto allora è di una spin off dalle università. «Ci sono tre facoltà di biologia? Facciamone una. Creiamo quattro fondazioni che salvaguardino la memoria storica degli Atenei e concentriamo il sapere in un'unica struttura».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dal 1996 l'intuizione diventata primato

L'inizio

L'azienda nasce nel 1996 a Jesi. Nel 2010 crea lo spin off Diatech Pharmacogenetics. Nel 2012 nasce anche Diatech Labline.

L'attività

È un gruppo leader in Italia nel settore della farmacogenetica e farmacogenomica, due discipline grazie alle quali è in atto nel mondo un'importante rivoluzione nella lotta contro il cancro. Con una quota di mercato pari al 70%, Diatech è leader in Italia nel campo della farmacogenomica e tra i primi in Europa.

Inumeri

Il 2015 ha chiuso con un fatturato consolidato di circa 12 milioni di euro, in crescita del 30% rispetto all'anno precedente. L'azienda impiega oltre 30 persone, di cui un terzo sull'attività di ricerca e sviluppo, voce sulla quale reinveste ogni anno il 10% del fatturato. Il 66% dei dipendenti è donna; l'età media è di 30-35 anni.

«E' un po' come lavorare sulla macchina del tempo»

L'INTERVISTA

ALESSANDRA CAMILLETTI

Ancona

Appena qualche giorno fa Fabio Biondi era a Roma, agli Stati generali della Ricerca sanitaria, presenti tre ministri - Beatrice Lorenzin, Stefania Giannini e Maurizio Martina - e il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio Claudio De Vincenti.

❖ Come nasce la sua passione per la scienza?

❖ Ho una laurea scientifica conseguita a Camerino, ma non ero studente brillantissimo, anzi. Ho intrapreso un lavoro tecnico-commerciale e piano piano le nuove scoperte sul Dna mi hanno affascinato e fatto comprendere che insieme all'informatica e all'elettronica ci potesse essere una strada di grande sviluppo.

❖ Cosa l'affascina di più nel lavoro che fa, in termini di potenzialità reali?

❖ Il percorso è interessantissimo, la posta in gioco elevata. Nella nostra attività ci sono contenuti mercantili sicuramente, ma ci sono contenuti morali ed etici di grande stimolo. L'obiettivo importante, di dare un piccolo contributo per il miglioramento della salute, è appagante per sua natura.

❖ L'azienda è attiva dal '96 e ha già una leadership italiana. Come ci siete arrivati?

❖ È la nostra storia. Abbiamo sempre lavorato sul Dna, siamo usciti nell'infettivologia, abbiamo venduto due volte asset che hanno dato un grosso contributo al finanziamento e allo sviluppo, quando ci siamo buttati in farmacogenetica, disciplina caratteristica della buona gestione del paziente. Prima era materia solo raccomandata e quando è diventata obbligatoria noi ci siamo trovati in una posizione di vantaggio competitivo. La competizione è molto forte, gli altri sono colossi e multinazionali agguerrite, ma noi da buoni marchigiani ci battiamo.

❖ Se dovesse spiegare cosa fa Diatech in parole semplici?

❖ Facciamo kit diagnostici. Scatole con reagenti che vengono

utilizzate per analizzare sia il sangue che la biopsia di un tumore, per decidere se utilizzare o meno certi tipi di farmaci. Un processo in alcuni casi diventato obbligatorio. Ci sono farmaci che costano 40 mila-50 mila euro l'anno e non ci sarebbero per tutti. È necessario allora capire prima se quel farmaco sull'organismo funziona.

❖ Com'è lavorare con il Dna?

❖ Misterioso e affascinante. Sono catene di quattro molecole diverse che a seconda di come si legano tra loro rappresentano il ponte tra la chimica e la vita. È come lavorare su una macchina del tempo, perché è come far crescere una parte della vita.

❖ Dalla provincia al mercato estero, come ci si arriva?

❖ Ci si arriverebbe molto meglio se ci fosse un aeroporto più efficace. Un volo quotidiano con Bruxelles ci darebbe una chance incredibile. Aiuterebbe molto il volo per Linate. Dobbiamo arrivare a Bologna e a Milano e partire di lì per andare all'estero. Il calcolo di quante ore/uomo si perdono per questo discorso, è drammatico: è come avere due risorse umane in meno l'anno. Il calcolo di quanto costa una mancanza di comunicazione "Marche versus mondo esterno" è drammatico. La nostra disciplina è nuova, dove si colloca si colloca: a Milano non avremmo più chance tecnologiche, ma da Milano posso andare a New York e stare a casa dopo due giorni o andare e tornare da Londra in un giorno. È inspiegabile, perché gli aeroporti se ci sono e sono ben gestiti, lavorano.

❖ E il futuro, cosa pensa porterà?

❖ Per noi che lavoriamo nell'hi-tech è sempre bello, ma preoccupante allo stesso tempo. In passato non credo che gli imprenditori avessero l'ossessione di cosa fare di lì a tre o cinque anni. Nel nostro settore eventuali scoperte non cavalcate nella misura e nel tempo giusto, buttano fuori mercato. Si investe molto e si spera che basti quello che si investe.