

ESAOTE

**INTERVISTA AL PRESIDENTE PROF. CARLO CASTELLANO E
AL D.G. AREA R&S E MARKETING STRATEGICO PROF. LUIGI SATRAGNO**

Ci può parlare dei mercati di riferimento della ESAOTE e del posizionamento rispetto ai suoi competitor?

Esaote è il primo produttore europeo e il quinto produttore mondiale di ecografi ad uso diagnostico; Leader mondiale nella tomografia a risonanza magnetica dedicata; protagonista nell'IT in sanità.

Ha registrato 310 mln. € fatturato nel 2008 ed oltre il 70% di export, dà lavoro a 1350 dipendenti diretti e 500 indiretti, di cui il 20% impegnati in attività di Ricerca e Sviluppo. Ha 5 centri R&S di cui uno a Napoli oltre che a Firenze e Genova in Italia e 2 a Maastricht, Olanda, 5 stabilimenti produttivi (Firenze e Genova in Italia, Maastricht in Olanda, Plaisir in Francia e Shenzhen nella Repubblica Popolare Cinese). È presente direttamente in Italia, Francia, Germania, Benelux, Spagna, Russia, USA, Argentina, Brasile, India, Cina (PRC) e Hong Kong.

Copre un mercato di Oltre 8000 ecografi installati nel 2008 (> 80% all'estero) corrispondenti al 9% della produzione mondiale.

Nell'imaging diagnostico concorriamo con dei colossi del calibro di General Electric, Siemens, Toshiba, Hitachi, Philips che sono i primi cinque, poi ci sono due società americane, due giapponesi e noi. I primi 5 rappresentano una certa scala dimensionale, ma la nostra leadership può essere un punto di riferimento per comprendere quanto abbiamo fatto e stiamo facendo per Napoli.

Ci può parlare della scelta strategica di ESAOTE di investire in Campania (motivazioni, vantaggi e svantaggi)?

Nel 2003 abbiamo aperto un centro di ricerche a Napoli dove siamo presenti da 7 anni con un centro per le tecnologie innovative nella diagnostica medica avanzata dove lavorano 10-12 ricercatori e devo dire che siamo rimasti soddisfatti di questa scelta. Ovviamente tale scelta è stata anche condizionata dai fondi messi a disposizione dall'UE per le aree obiettivo 1 oltre che dalle competenze presenti sul territorio. Prima di posizionarci al Sud, non disponendo di una fotografia adeguata sulla ricerca biomedica nell'area Mezzogiorno, avevamo vagliato varie ipotesi di stanziamento (Bari, Lecce, Palermo e Catania) poi abbiamo optato per Napoli, in primo luogo, per i rapporti pregressi con l' università napoletana Federico II che rappresenta un importante punto di riferimento per noi. Con la Federico II le ricerche sono orientate a definire dei nuovi protocolli di utilizzo in risonanza magnetica nella reumatologia mentre con il policlinico (che fa parte sempre della Federico II) la collaborazione è mirata allo studio del pavimento pelvico in naturale posizione fisiologica. In entrambi i casi si tratta di competenze molto specifiche.

In secondo luogo, a Napoli si sta aggregando anche un importante distretto dei materiali polimerici, compositi e struttura che è molto importante per noi perché è in filiera con la nostra attività.

Il terzo aspetto che abbiamo tenuto in considerazione come investitori oltre alla ricerca è stato il supporto finanziario dato dalla regione alla ricerca industriale. Questo supporto e la vicinanza della regione Campania sono stati fortemente sentiti soprattutto nella fase iniziale del nostro insediamento, poi, via via c'è stata un po' una rarefazione di interessi.

Cosa si è sviluppato in Campania grazie all'insediamento di ESAOTE? Ci può definire, a grandi linee, eventuali progetti collaborativi futuri con Università e/o Centri di ricerca?

L'aspetto che vorrei sottolineare è che con Napoli abbiamo avviato progetti di ricerca che hanno generato dei prodotti innovativi leader a livello mondiale e abbiamo generato una rete di collaborazioni. Difatti abbiamo posto in essere studi e ricerche con applicazioni tecnologiche di diagnostica avanzata per risonanza magnetica dedicata. Il risultato di queste azioni è stato anche l'attrazione di nuove realtà industriali di grande livello a Napoli. Nella città abbiamo portato altre imprese tecnologiche: la Software Softeco spa - che sta lavorando al nostro fianco a Napoli con dei ricercatori Softeco- e la IALT, una joint venture sviluppata a Firenze tra la EL.EN, il principale produttore laser medicale mondiale, e ESAOTE.

I risultati concreti e tangibili che abbiamo gemmato a Napoli sono nei tre progetti che abbiamo realizzato :

Abbiamo avviato un primo lavoro nel 2004 che è finito nel 2007 su strumenti di diagnostica avanzata È stato un progetto cofinanziato MIUR-PAR e il titolo iniziale era "Strumenti avanzati di diagnostica per emerse dedicate". Quindi la ricerca fatta a Napoli – anche con l'ICAR-CNR e l'area informatica dell'Università di Napoli – ha dato vita ad un vero e proprio progetto industriale sulla base delle ricerche fatte a Napoli. È importante precisare che le ricerche che sono state fatte a Napoli si sono avvalse della collaborazione a rete anche con l'università di Palermo – dipartimento delle biotecnologie mediche di medicina legale per le ricerche radiologiche. In questo senso abbiamo utilizzato Napoli come base di riferimento per una serie di iniziative che hanno riguardato anche altre realtà.

Un secondo progetto si è avuto con l'IMAST – distretto tecnologico sull'ingegneria dei materiali polimerici e compositi e strutture – dal titolo “Il posizionamento dei pazienti all'interno dei sistemi di diagnostica e risonanza magnetica” tale progetto iniziato nel 2006 si è concluso da pochi mesi. Il prodotto che ne è derivato è: un prodotto innovativo, sia tecnologica che clinica di livello mondiale. Da Napoli abbiamo dunque sviluppato un'apparecchiatura unica al mondo che permette di sviluppare la colonna vertebrale sotto carico. sviluppo di know-how condiviso con Napoli dove c'erano competenze di origine clinica e informatica che sono servite a creare la macchina. Abbiamo dunque contribuito in termini di accrescimento di know-how a creare delle competenze uniche al mondo in un'area tecnologica dominata da paesi di origine anglosassone e giapponese. È in corso poi un terzo progetto MIUR che riguarda la costituzione di un laboratorio pubblico-privato per lo sviluppo di tecnologia innovativa nella diagnostica medica avanzata.

Vi sono anche casi di spin-off universitari che collaborano con Voi?

No.

Ad un leader mondiale nella ricerca chiediamo come si fa ricerca oggi? Quali sono i meccanismi di ricerca presenti nelle piccole e grandi imprese?

Si tratta di una risposta molto articolata, perché, per l'ideazione possono bastare laboratori di 12/15 persone che sviluppano progetti sia nell'hardware elettronico che nel software, ma poi, c'è il problema di trasferibilità di ricerca al mercato: Nella trasferibilità al mercato rientra, in primo luogo, l'ottimizzazione della produzione in base alle tecnologie che si utilizzano. Nel nostro ramo di attività è necessario avere alle spalle una copertura economica perché c'è un problema di “massa critica” da sostenere per affrontare l'innovazione nella tecnologia avanzata. Per massa critica intendo: messa a punto delle macchine, *testing*, elaborazione di prototipi, ecc. Questa massa critica in risonanza magnetica è elevata.

Esaote quando si è messa in questo settore ha fatto delle scelte; ha sviluppato la tecnologia in risonanza magnetica e la ha applicata ad un mercato specifico i sistemi dedicati. Cosa vuol dire? Vuol dire che abbiamo disegnato delle apparecchiature innovative per design, tecnologie, applicazioni e costo (costiamo 1/5 dei ns. competitor) da utilizzare nello studio delle articolazioni. La risonanza magnetica applicata Total Body ha alti costi e lunghe liste di attesa, con i sistemi dedicati si abbattano i costi e si riduce l'attesa rendendo i costi di una risonanza pari quasi ai costi di una radiografia. Questo vuol dire coniugare innovazione – che può anche essere svolta in gruppi ristretti – con una realtà che è tale da sostenere quello sforzo.

Noi investiamo il 10% del fatturato in R&S quindi quasi 30 milioni di euro e non è una cosa da poco, il 20% del nostro personale opera nella R&S quindi si tratta di oltre 250 persone. L'attività di ricerca e sviluppo è fondamentale perché, come abbiamo detto all'inizio, Esaote si misura con i colossi del settore.

L'altro aspetto fondamentale è la distribuzione. La grande industria serve per affrontare gli aspetti distributivi perché avere un network internazionale è necessario per garantire una diffusa presenza distributiva nel mondo. L'attività commerciale è l'aspetto che rappresenta la massa critica pesante e, allora, lì c'è un gap importante. Siamo *leader* mondiali in due settori della tecnologia diagnostica: ultrasuoni e risonanza magnetica e in una serie di tecnologie informatiche che sono i Path e i RIS. I nostri competitori invece, non sono specializzati come noi, producono tutte le macchine di diagnostica (TAC, risonanza magnetica a campo intero, PET, radiologia digitale, mammografia).

I prodotti Esaote sono coperti da brevetto?

Sì abbiamo tanti brevetti. In risonanza abbiamo sviluppato ben 70 brevetti e altrettanto negli ultrasuoni.

Intendete continuare ad investire a Napoli?

Decisamente sì, consideriamo strategica la nostra posizione a Napoli e intendiamo continuare a partecipare ai bandi per le tecnologie biomediche. Secondo noi gli interventi finora portati avanti dalla regione Campania devono proseguire perché si sta avviando un processo di fertilizzazione del territorio nel biomedicale e nell'IT che sono i settori in cui il nostro Paese deve investire. Perché, in una divisione internazionale del lavoro occorre aumentare il valore aggiunto. Quindi la risposta di Esaote è siamo soddisfatti, vogliamo investire a Napoli, vogliamo partecipare ai progetti di ricerca coinvolgendo, nella misura più ampia possibile, le strutture di ricerca del Sud (Napoli ma anche Lecce dove già abbiamo dei contatti). Napoli per noi è difatti anche un baricentro dell'area Sud.