



# La nuvola del lavoro

di Corriere - @Corriereit

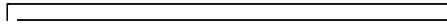
## Se i ricercatori italiani fanno gola al Giappone

20 MAGGIO 2015 | di La Redazione

SIENA

(+7)

Il tempo stimato per la lettura di questo post è di 5 minuti.



di Nicola Di Turi

Costi competitivi e ricerca di qualità. I colossi farmaceutici del Giappone scelgono l'Italia. E tra i protagonisti, spicca anche un'azienda di Siena. **VisMederi, startup incubata da Toscana Life Sciences, svolge analisi sui vaccini anti-influenzali.**

La società senese svolge lo studio d'efficacia da portare avanti sul siero dei volontari sottoposti al test. Fondata nel 2009, però, dall'anno scorso VisMederi ha cominciato a lavorare anche con realtà come Takeda, Sanofi-Aventis, Daiichi Sankyo e Kaketsuken. E **nel giro di un anno, più della metà del fatturato ha cominciato a dipendere dalle attività giapponesi.**

*«Se abbiamo trovato nel Giappone la nostra America? Di certo oggi il 60% del fatturato di VisMederi proviene da quelle attività. Abbiamo cominciato con Daiichi Sankyo, ma in Giappone le aziende si parlano molto e forti della collaborazione con loro, abbiamo ricevuto richieste da altri colossi del big pharma. Il resto l'hanno fatto le certificazioni che ha ottenuto la società, un buon compromesso tra costi e qualità, oltre alla nostra buona reputazione fin dai tempi dell'università», spiega al Corriere della Sera Emanuele Montomoli, direttore scientifico di VisMederi e docente di Medicina Preventiva all'Università di Siena. L'azienda derivata dalla precedente attività di vaccinazione dei vaccini all'interno dell'ateneo senese.*

COSA DICE IL PAESE

47% si sente



derivata dalla precedente attività di vaccinazione dei vaccini all'interno dell'ateneo senese.

Dal Giappone arrivano i sieri dei volontari, ed entro 21 o 42 giorni VisMederi li sottopone ai test di efficacia, rilasciando un parere sulla risposta immunitaria dei vaccini sperimentati. Tra i soci figurano anche Chiara Gentile e Simona Piccirella, mentre **dopo cinque anni di attività la società ha registrato un fatturato di 1,6 milioni di euro**, derivato in parte anche da un'altro servizio che ha cominciato a offrire per differenziare i committenti e non dipendere più esclusivamente da commesse importanti, ma singole.

*«Siamo sempre stati coscienti del fatto che la nostra attività è ad alto rischio di impresa, con frequenti picchi di fatturato e anni di magra, legati a contratti onerosi firmati con pochi committenti. Perciò abbiamo deciso di lanciare anche una linea di autocontrollo degli alimenti, rivolta a caseifici, mense universitarie, e grosse catene della distribuzione alimentare. L'unico problema è che resta difficile competere con i grandi laboratori, anche per l'assenza di un canale politico per noi», ragiona il professor Montomoli.*

**Oggi in VisMederi lavorano 27 persone tra personale, dottorandi e stagisti.** La società, invece, continua a rientrare tra le aziende ricollegabili a Toscana Life Sciences, l'incubatore di Fondazione TLS che concentra tutte le attività sulle scienze della vita.

Ad oggi sotto il cappello di TLS ci sono 30 imprese e organizzazioni affiliate tra gruppi di ricerca, istituzioni di supporto alle attività di ricerca e società di formazione professionale. **Nel complesso le aziende contano 170 lavoratori, il fatturato aggregato generato nel 2014 è stato pari a 3,7 milioni di euro**, mentre dal 2007 le imprese e le organizzazioni affiliate all'incubatore sono riuscite ad attrarre 53 milioni di finanziamenti.

Numeri che comprendono anche il fatturato di **VisMederi, lo spin-off universitario di Siena che sembra aver trovato l'America in Giappone.**

*[Twitter @nicoladituri](#)*

### **Related Posts:**

- [Siena Biotech, l'occupazione dei ricercatori contro i...](#)
- [Impresa familiare cerca manager](#)
- [Tre neolaureate e la \(loro\) impresa "artistica"](#)
- [La startup per sviluppatori di giochi online](#)
- [Farmaceutica, gli americani di Aptuit licenziano 65...](#)

Tag: biotecnologie, Giappone, investitori, lavoro, ricercatori, Siena, Vis Mederi