

Il caso/2. Le mille strade dell'internazionalizzazione della monzese Rottapharmbiotech

Così Rovati ha finanziato la ricerca

LOMBARDIA



— Come si finanzia l'internazionalizzazione del made in Italy, da sempre a corto di capitali e con le banche a farla da padroni?

Una "ricetta per tutte le stagioni", purtroppo, non c'è. La famiglia monzese Rovati ha però sperimentato, in epoche diverse, vari sistemi che si sono rivelati finora tutti appropriati.

Il fondatore della Rottapharm di Monza è Luigi Rovati (per tutti il "professore"). Appena dopo la laurea con 110 e lode di un giovane, e promettente, assistente universitario andò a fare le sue prime ricerche all'estero con il futuro premio Nobel della medicina, Corneille Heymas: come dire che già allora i migliori "cervelli" andavano a farsi le ossa all'estero (e poi Rovati è tornato).

I primi lustri dell'azienda-laboratorio fondata a Monza nel 1961 appunto sull'onda della ri-

cerca farmaceutica (ad esempio il Dona, un farmaco attivo sulle cartilagini delle articolazioni, poi copiato da molti una volta scaduto il brevetto), furono impiegati nella crescita e nell'espansione a livello europeo.

Come? Con un business model quasi ante litteram che, oggi, si direbbe biotech.

Nel senso che Rovati "inventava" i farmaci e poi li dava da produrre in licenza ad altri gruppi. In tal modo, allora le royalty si aggiravano sul 20%, l'azienda monzese ha finanziato la sua internazionalizzazione.

La seconda fase è stata quella di emettere un corporate bond in euro sui mercati internazionali, apprezzato dagli investitori. Una tappa che ha permesso alla società, nel frattempo diventata Rottapharm-Madaus in seguito a varie acquisizioni (di cui una molto significativa, in Germania), di farsi conoscere meglio nel mondo della finanza internazionale. L'ultima fase è stata quella di tentare lo sbarco in Borsa: però, dato il periodo

poco felice, il mercato non valorizzava abbastanza gli asset della società. Ma a casa Rovati è squillato il telefono. La chiamata arrivava dalla Scandinavia.

In tempi record è stato trovato un accordo con un altro family business, la svedese Meda, per una partnership che vede oggi la famiglia Rovati come secondo azionista del gruppo quotato alla Borsa di Stoccolma: «Noi però - conclude Lucio Rovati - continuiamo a fare gli imprenditori farmaceutici. Come azionisti nel Cda di Meda e come "ricercatori-scientiati" siamo invece impegnati a sviluppare la Rottapharmbiotech, sempre a Monza». Gli anglosassoni le chiamano "root".

F.V.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AZIENDA-LABORATORIO

Nella fase iniziale la società si è sviluppata grazie alle royalty cedendo i brevetti a colossi stranieri

