



ValueBioTech anatomia di un successo

*Intervista ad Antonello Forgione,
Amministratore Unico ValueBioTech*

MILANO (Minimal Invasive Light Automatic Natural Orifice) Robot™ è un robot chirurgico che consente ai medici di operare i pazienti senza lasciare cicatrici. A creare il robot è stata la start-up ValueBioTech, che nel 2016 aveva vinto il Premio Leonardo «Premio speciale start-up» consegnato dal Presidente della Repubblica Sergio Mattarella e che nel 2017 si è aggiudicata il Bocconi Start-Up Award. Due dei fondatori, Antonello Forgione e Avi Aliman, si sono conosciuti nel 2010 frequentando il Global Executive MBA (GEMBA) della SDA Bocconi. Due profili molto diversi: il primo medico di chirurgia generale e oncologica mininvasiva; il secondo imprenditore «seriale» con imprese avviate e poi vendute in Russia. All'epoca, Avi Aliman era in un momen-

to di transizione dalla Russia all'Italia, alla ricerca di un'idea imprenditoriale e di persone stimolanti e di grande potenzialità. Antonello Forgione, per parte sua, sapeva di poter migliorare radicalmente la chirurgia senza cicatrici, grazie a un'intuizione maturata attraverso tante esperienze in sala operatoria e contatti con i pazienti operati. Insomma, uno aveva in tasca il what, l'altro l'how. È bastato poco ai due colleghi di Master, oggi soci, per capire che l'innovazione che Forgione voleva realizzare nel settore della robotica chirurgica aveva un notevole potenziale, sia a livello di prodotto sia a livello di processo. A raccontarci la storia di questa collaborazione di successo è proprio Antonello Forgione.

Partiamo dalle origini. Come è nata l'idea di poter creare un robot chirurgico che consentisse ai medici di operare senza lasciare cicatrici?

L'intuizione relativamente al MILANO Robot™ è arrivata nel 2007, quando, dopo diversi anni trascorsi a sperimentare in laboratorio le tecniche di chirurgia senza cicatrici attraverso gli orifizi naturali, iniziai a eseguire queste procedure sui miei primi pazienti. All'epoca, a livello mondiale, erano stati eseguiti non più di uno o due interventi in tutto il mondo. Mi resi subito conto che il limite maggiore della tecnica chirurgica senza cicatrici era rappresentato dalla tecnologia che noi chirurghi avevamo a disposizione. Utilizzavamo strumenti

disegnati e realizzati per eseguire altre procedure... era come provare a tagliare una fiorentina con le bacchette del sushi! È in quel momento che mi venne in mente come avrebbe dovuto essere lo strumento ideale per eseguire quel tipo di chirurgia. Mi sono messo quindi all'opera per cercare di realizzarlo, convinto che la chirurgia senza cicatrici potesse offrire grandi vantaggi sia ai pazienti sia al sistema sanitario. MILANO Robot™ è stato certamente frutto di un'intuizione, accompagnata da lavoro, caparbia e fortuna.

Oggi nel mondo chirurgico si registra una tendenza crescente verso la riduzione al minimo sia in termini di numero sia in termini di dimensione delle incisioni cutanee necessarie per intervenire sui pazienti, grazie a tecniche quali la chirurgia laparoscopica a porta singola (SPLS) e la chirurgia endoscopica

transluminale a orifizio naturale (NOTES), che pure incontrano ancora significativi limiti tecnologici. Come si colloca MILANO Robot™ in questo contesto?

to ancora solo a livello prototipale, esclusivamente in funzione della chirurgia senza cicatrici e senza cercare di adeguare la tecnologia esistente a questa nuova tecnica. Inoltre, è stato

anche concepito e realizzato per essere portatile, compatto e compatibile con le sale operatorie di tutti gli ospedali, a costi accessibili.

Oggi il progetto MILANO Robot™ si sta quindi concretizzando.

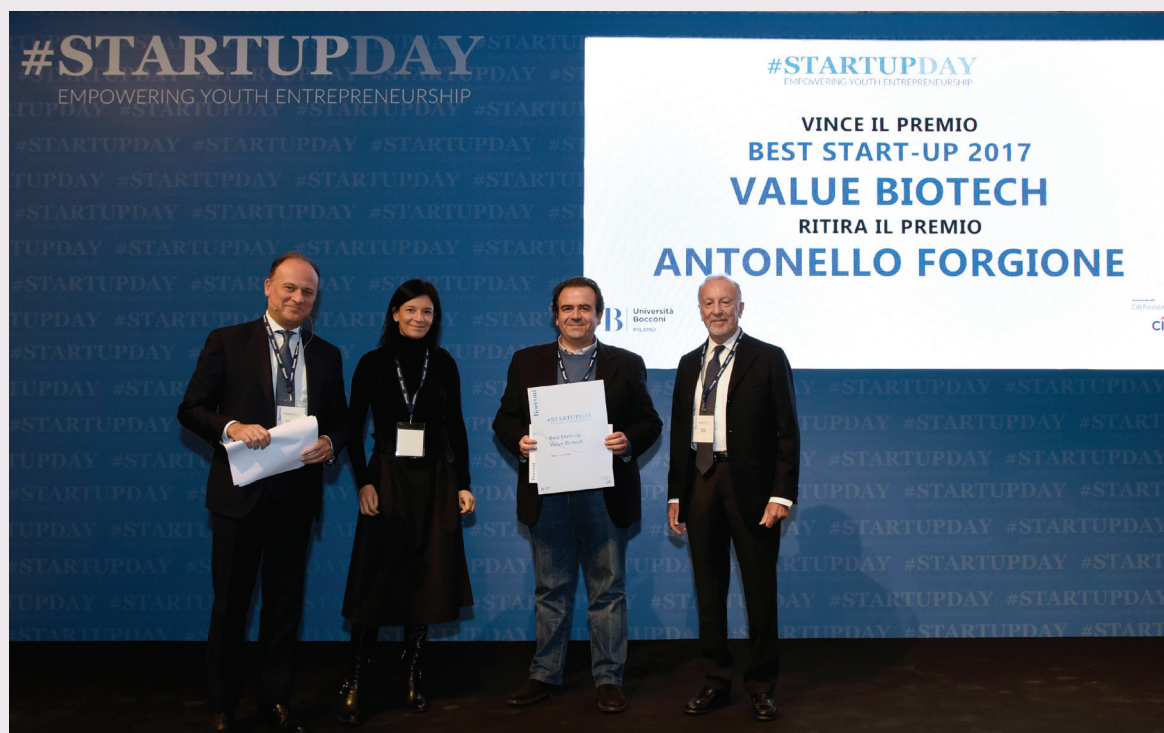
Come si è passati dall'intuizione originaria alla sua effettiva realizzazione, da una prospettiva imprenditoriale?

L'esperienza mi ha insegnato che l'idea affascina in un primo momento, la visione delle prime realizzazioni concrete serve a convincere che un'idea sia realizzabile, ma quello che consente di attrarre persone e soprattutto investimenti è dimostrare determinazione e lavoro duro per risolvere i tanti problemi che ogni giorno ci sono nel con-

Imprenditorialità Business plan Start-up Day Start-up Certificazione Internazionalizzazione MILANO Robot™ Formazione Chirurgia ValueBioTech Sistemi robotici

Prima di tutto, i sistemi robotici attuali non sono disegnati per la chirurgia SPLS e NOTES. Questi stessi sistemi robotici sono inoltre ingombranti e molto costosi: 2,5 milioni di euro per robot, accompagnati a un costo aggiuntivo per ogni intervento eseguito, il che rende queste tecnologie difficilmente accessibili per la maggior parte degli ospedali e dei chirurghi e, quindi, anche dei pazienti. Il MILANO Robot™ è stato disegnato e realizzato, seppur al momen-

Antonello Forgione ritira il Bocconi Award «Best Start-up 2017». Da sinistra, Stefano Caselli (Prorettore agli Affari Internazionali), Silvia Boschetti (Citi), Bruno Pavesi (Consigliere Delegato Università Bocconi)





Antonello Forgione riceve dal Presidente della Repubblica il Premio Leonardo «Premio speciale start-up»

durre un progetto di ricerca e sviluppo complesso e ambizioso. Affascinare con un'idea è bello, ma le persone vogliono toccare con mano sia capacità realizzativa che spirito concreto. Creare un team valido, coeso e teso all'obiettivo è una sfida nella sfida: ho imparato tanto dal punto di vista umano in questa esperienza e credo davvero che questa esperienza umana sia uno dei «capitali» più importanti che mi resterà per sempre.

In che modo l'esperienza di un programma di formazione MBA per executive ha influito sulla Sua successiva avventura imprenditoriale?

Oltre ai contatti e alle relazioni, il GEMBA mi ha fornito buona parte degli insegnamenti teorico-pratici che sono stati fondamentali per elaborare tutti i contenuti relativi al business model, che spesso le start-up che nascono intorno a una tecnologia non sono in grado di sviluppare in modo solido. Grazie agli insegnamenti del GEMBA, abbiamo potuto elaborare un business plan convincente, un business model di livello professionale, un piano di marketing con tempi e modi realistici e credibili.

Internazionali si nasce... o si diventa?

Per molte imprese italiane quella dell'internazionalizzazione è una sfida che si presenta a un certo punto del proprio percorso di crescita. Nel caso di ValueBioTech, invece, si può dire che il carattere internazionale è in un certo senso «congenito»?

Simulazione di impiego del MILANO Robot™



ValueBioTech è stata internazionale sin dalla sua nascita. Il mio primo socio è stato un ingegnere americano di Boston che vive in Svizzera. È stato il primo ingegnere che è riuscito nella realizzazione meccanica della mia idea. A seguire ho incontrato il mio socio Avi Aliman, proprio in SDA durante il GEMBA: un israeliano che ha vissuto in America e poi in Russia. Avi ha portato nel progetto quella vena imprenditoriale e di business che il team dell'epoca, formato da medici e ingegneri, possedeva solo in parte.

Infine si sono aggiunti un altro ingegnere, questa volta italiano, specializzato in mecatronica, e una fondazione privata che ci ha finanziato la prima fase di progetto. Credo che tutto questo sia frutto del fatto che da anni io lavoro in un contesto internazionale e che all'estero è molto più semplice trovare propensione al rischio e spirito imprenditoriale. Con la nuova fase di progetto, oltre ad avere ricevuto finanziamenti da imprenditori cinesi e giapponesi, abbiamo effettivamente esportato il nostro progetto in Israele, rendendo *de facto* la nostra azienda una piccola multinazionale.

L'apertura internazionale ha quindi facilitato il processo di start-up per la Vostra azienda? In che modo?

L'internazionalità ci ha aiutato fortemente a trovare i finanziamenti necessari al progetto, che in Italia purtroppo ci sono mancati. Su con-

siglio di Avi abbiamo applicato per un bando dello Stato di Israele. Israele in sei mesi ha deciso di investire nel nostro progetto, mettendo subito a disposizione un finanziamento di € 1,1 milioni. Nello stesso arco di tempo dall'Italia abbiamo ricevuto la notizia che erano terminati i fon-

di che erano stati stanziati per supportare le start-up con il programma *Smart&Start*. Un nostro contatto giapponese, da sempre interessato al nostro progetto, ma mai sino a quel momento convinto a investire, si è deciso quando è stato informato del finanziamento dello Stato israel-

Start-Up Day 2017

Marketplace

Per il terzo anno consecutivo, Bocconi Start-Up Day ha aperto le porte al mondo dell'imprenditoria e al mondo dei capitali. Il 21 novembre scorso, 35 start-up e più di 40 investitori hanno, infatti, partecipato al Marketplace di Bocconi Start-Up Day 2017.

La comunità è ulteriormente cresciuta rispetto all'anno precedente, con 110 aspiranti imprenditori selezionati. Prima di incontrare gli investitori, i componenti dei 35 team hanno potuto accedere a un percorso formativo che non solo ha consentito loro di migliorare il business plan e la capacità di presentare l'idea imprenditoriale, ma, anche attraverso simulazioni, ha insegnato loro a interagire in modo più efficace con potenziali finanziatori, a regolare i rapporti tra soci e a gestire il capitale più importante nel lungo termine, anche per una start-up: quello umano.

Con l'edizione 2017, i numeri della comunità di Bocconi Start-Up Day Marketplace crescono: nel triennio, sono stati coinvolti più di 350 aspiranti imprenditori e più di 110 team. Se il 2015 è stato l'anno del Fashion e il 2016 è stato l'anno dell'Health, nel 2017 si è tornati al settore Fashion, seguito dal Food and Beverage e dal Fintech; quest'ultima tendenza apre la strada per il nuovo progetto spinoff di Bocconi Start-Up Day, sempre in partnership con Citi Foundation, «Fintech 4 Financial Inclusion».

Award

Il premio Bocconi Start-Up Day Award, sostenuto dal progetto #PathwaysToProgress di Citi Foundation, ha l'obiettivo di favorire la managerializzazione delle start-up italiane più promettenti consentendo loro di partecipare a iniziative di formazione executive.

I vincitori delle tre categorie per il 2017 sono **ValueBioTech**, **Jointly** e **Kopjra**.

- Vince il Bocconi Award come migliore start-up 2017 **ValueBioTech con il MILANO Robot™**, di cui si trova una presentazione nell'intervista. Dopo WISE (elettrodi utilizzabili nel campo del neuromonitoring – si veda *E&M* 2/2016) e XNext (tecnologia a raggi X per i controlli di sicurezza – si veda *E&M* 2/2017), per il terzo anno consecutivo la giuria di Bocconi Start-Up Day ha premiato una start-up di matrice tecnologica.
- **Jointly** vince il premio come miglior start-up nell'ambito dell'innovazione sociale. Jointly è una piattaforma di welfare integrativo che fornisce alle aziende la possibilità di condividere tra loro know-how, tempi e costi di realizzazione dei servizi di welfare, aiutandole a individuare sul territorio le controparti erogatrici di servizi. Con un network di 40 aziende clienti (350.000 dipendenti) e oltre 200 partner, Jointly offre l'accesso a più di 5000 servizi a sostegno dei bisogni della persona.
- **Kopjra** è stata invece scelta come miglior millennial start-up. Attiva nell'informatica forense, Kopjra propone un sistema di intelligenza artificiale in grado di individuare le violazioni di proprietà intellettuale, tenerne traccia e notificare i responsabili, chiedendo la cessazione del comportamento lesivo, operando nel campo del diritto d'autore, contraffazione e reputazione aziendale.

I premiati hanno vinto l'accesso a Executive Master e corsi di formazione executive di SDA Bocconi School of Management.

BOX 1



Il team di ValueBioTech

liano. Il nostro investitore cinese, conosciuto attraverso dei mediatori internazionali, in un mese ci ha fatto visita a Milano insieme a sei ingegneri della sua azienda e ha deciso di investire nella nostra società. Ovviamente, sono molto grato a Milano e al mio Paese per tutto quanto siamo riusciti a realizzare nella prima fase del progetto, ma sicuramente se non avessimo avuto una vocazione internazionale nel nostro DNA, credo che il progetto si sarebbe arenato pesantemente fino a fallire.

Guardando al futuro

Fin qui abbiamo ripercorso la Vostra storia imprenditoriale. Ma quali sono i prossimi obiettivi per ValueBioTech?

Nel 2018, con il nostro team di ingegneri e i nostri partner strategici, speriamo di realizzare i primi test in laboratorio sperimentale, con i quali potremmo finalmente concludere la fase preliminare di sviluppo del

nostro prodotto. Una volta superato questo ostacolo, ci attenderà una nuova fase di ingegnerizzazione e, soprattutto, di certificazione [marchiatura CE e FDA]. L'obiettivo è arrivare, nel 2020, a iniziare a eseguire interventi non più in un set-up sperimentale, ma in ospedale, con pazienti reali. Tra cinque anni, mi piacerebbe vedere il nostro MILANO Robot™ nelle sale operatorie di tanti ospedali, nelle mani di tanti chirurghi e a beneficio di tanti pazienti, che purtroppo hanno bisogno di procedure chirurgiche. Grazie al MILANO Robot™ questi pazienti non dovranno più soffrire, oltre che per l'angoscia e per la sofferenza della malattia, anche nel rivedere cicatrici dolorose e deturpanti, oggi purtroppo necessarie per poter intervenire chirurgicamente. Infatti, con MILANO Robot™, i chirurghi potranno entrare nelle cavità del corpo umano laddove queste malattie si sono sviluppate, rimuoverle e, al termine della procedura, non lasciare cicatrici vi-

sibili, dolorose e suscettibili di complicazioni,

Questo è il mio sogno, che coltivo ormai da circa otto anni, e per il quale tanto mi sono impegnato e continuo a impegnarmi. Speriamo bene!

Oltre a questi progetti, sarà importante, per il team di ValueBioTech, accompagnare i chirurghi che utilizzeranno MILANO Robot™ per capire come usarlo nel più efficace dei modi. ValueBioTech erogherà quindi formazione non solo sul robot in sé, ma anche sulla tecnica di esecuzione chirurgica, che dovrà trasformarsi rispetto a quelle già in utilizzo oggi nell'arena medica. ■

(Giulia Negri
Silvia Colombo)

Esplora **e&m** plus su
www.economiaemangement.it