

◆ Un polo industriale sorto in trent'anni nella piatta campagna emiliana che fa la concorrenza a Minneapolis

◆ Dove c'erano solo campi, braccianti e uno zuccherificio, adesso prosperano novanta aziende con tremila addetti



Alcune immagini che documentano fasi di lavorazione nelle aziende di Mirandola. In basso a destra, apparecchiature respiratorie e, sotto, Mario Veronesi, il fondatore del distretto biomedicale

A Mirandola, nella biomedical valley

La capitale dell'usa e getta ospedaliero: tubicini, aghi, cannule, suture...

DALL'INVIATA
DANIELA CAMBONI

MIRANDOLA (Modena) Benvenuti a biomedical valley. Un posto pazzesco. Pianura piatta emiliana, nebbia, campi. Trent'anni fa qui c'era il nulla. Oggi a Mirandola, 21.000 abitanti, paesone della bassa modenese, si fatturano mille miliardi. A produrre cosa? Tubicini di plastica, chilometri di tubini. E poi aghi per biopsie, cannule nasali, kit per trasfusioni, filtri per emodialisi, accessori per pacemaker, suture per chirurgia cardiovascolare, circuiti per interventi a cuore aperto. In una parola: apparecchi biomedicali. E alla grande: primato mondiale, solo per il settore emodialisi.

Il patrono di Mirandola è San Possidonio che si festeggia il 16 maggio. Giusto per far contento il parroco. Perché - lo sanno tutti - qui il vero patrono è un altro: San Usa e Getta. Piccola grande idea luminosa su cui si appoggia tutta l'economia. Questa, signori, è l'essenza del biomedicale: aggeggi medici usa e getta. Raffinati, specializzati, perfetti. Ma che si usano e si consumano in un attimo.

In ospedale ti fanno una flebo? Tubino e cannula monouso. Fai la dialisi? Un intervento chirurgico? Ti applicano un catetere? Oggi tutto è sterile e monouso. Oplà, l'uovo di Colombo per chi li produce. In Italia ci sono 35.000 - 40.000 malati di reni. Due dialisi alla settimana a testa. Per curarli servono ogni anno chilometri di cannule (doppie) e filtri. Nove volte su dieci, fabbricati a Mirandola e dintorni.

«I nostri clienti - ti raccontano fieri - sono gli ospedali di tutto il mondo. Il nostro piccolo e specializzato polo industriale, 3.000 addetti, 90 aziende (concentrazione mostruosa: praticamente in ogni famiglia c'è qualcuno che lavora nel business), è più importante di quello di Minneapolis». Ah, a proposito oggi qui sono presenti tutte le più grosse multinazionali del mondo. Che negli anni hanno rilevato le principali imprese locali.

Trent'anni fa a Mirandola non c'era niente. L'unica industria era lo zuccherificio che poi ha chiuso. C'erano solo campi da coltivare, braccianti e bassa manovalanza per il vicino e ricco comparto delle ceramiche. Un posto anonimo che più anonimo non si può. Però attenzione. Che questi mirandolesi fossero gente dal cervello fino, lo si sospettava da sempre. Chi non conosce quel mostro di memoria, Giovanni Pico della Mirandola, amico di Lorenzo il Magnifico? Nel 1486 espone 900 tesi filosofiche, scandalizzò papa Inno-



LA PRIMA AZIENDA
Si chiamava Miraset, produceva kit monouso per la macchina della dialisi

in "prima di Veronesi" e "dopo Veronesi".

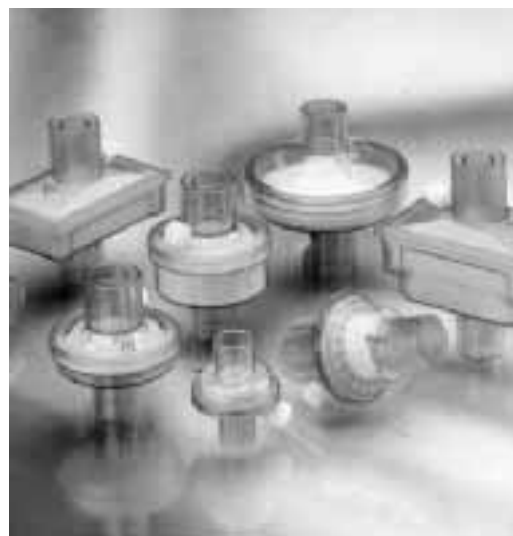
Questo Mario Veronesi, 66 anni, tre figli, è un tipo di poche parole. Arrivano giornalisti da tutto il mondo per farsi raccontare la sua storia. E lui che di malavoglia, è costretto a ripeterla a tutti. Dunque, anno di grazia 1962. Veronesi è il farmacista del paese (oggi la farmacia la gestisce sua figlia). Per ampliare il giro fa anche il propagandista scientifico. Gira che ti rigira per gli ospedali, si accorge che nei reparti stava nascendo la tendenza ad adoperare tubi di plastica sterile. L'uso? Trasferire una sostanza liquida (sangue o qualsiasi

altro preparato) da un flacone alla vena di un paziente. Quelli nuovi erano "made in Usa". Fino allora invece si erano sempre usati tubi di gomma che poi le suore degli ospedali bollivano e ribollivano, prima del riutilizzo. Insomma per farla breve, Veronesi comincia a produrre lui questi benedetti nuovi tubicini trasparenti di plastica sterile. E poco costosi. In pratica i kit monouso da collegare alla macchina per dialisi. L'idea la prende da quelli americani, però la modifica e l'adatta. Parte in un garage con tre dipendenti. La prima azienda si chiamava Miraset. Un anno dopo, già ne produceva 1.000 pezzi al giorno, 300.000 all'anno. Nascava l'industria biomedicale italiana. E in brevissimi tempi miliardi. Un colosso.

La cosa buffa è che Veronesi ha sempre fatto tre cose: fondare un'azienda. Ampliare l'azienda. Rivendere l'azienda. Ha sempre fondato e rivenduto. Ma non al vicino di casa. Alle multinazionali. «Le quattro aziende più grosse di Mirandola - dice Carlo Preti della Cisl - hanno tutte matrice Veronesi. E oggi sono tutte delle multina-

PANORAMA D'OGGI
Grandi multinazionali e un indotto diffuso per un fatturato di mille miliardi

zioni. Veronesi ha fatto il ceppo. Intorno alle grosse sono nate le piccole. Una miriade di pulcini accanto alla chiocciola. Ognuna si è ritagliata in un nicchia. Sempre nel settore disposabile, cioè usa e getta. Oggi a Mirandola si sperimenta la globalizzazione. In questo buco di pianura padana sono presenti tutti i maggiori gruppi mondiali. I gruppi stranieri realizzano l'80% del volume di affari. Le aziende più grosse sono: la Bellico (fondata da Veronesi, Bellico sta per bella compagnia) 454 dipendenti, apparecchiature e usa getta per emodialisi, gruppo Sorin - Fiat; la Dideco (fondata da Veronesi), 220 dipendenti, apparecchiature e usa e getta per cardiocirurgia, cardiopolmonare, autotrasfusioni e plasmacitoferesi, del gruppo Sorin Fiat; l'Hospital Dasco (fondata da



L'INVENTORE

Veronesi, farmacista e padre fondatore

DALL'INVIATA

MIRANDOLA (Modena) A mister miliardi non stanno simpatici i giornalisti. «Chiedono sempre le stesse cose - sbuffa Mario Veronesi, 66 anni il fondatore di biomedical valley a Mirandola - però se dobbiamo fare quest'intervista, facciamola», conclude, nella sede della Dar, l'ultima azienda da lui fondata e naturalmente, come le altre, rivenduta a una multinazionale, stavolta la Mallinkrodt. Vuol dire 120 miliardi di fatturato in prodotti - usa e getta - per anestesia, rianimazione, tubi tracheali e filtri respiratori (cannule e company).

Signor Mario Veronesi, ovviamente cominciamo dall'inizio.

Era il 1962. Io facevo il propagandista scientifico, oltre ad avere una farmacia. Ogni giorno era negli ospedali e mi accorsi che stava cominciando il consumo del materiale plastico da usare una sola volta e poi buttare. Per esempio nella classica flebo, cioè il sistema più sofisticato per la dialisi, valvole cardiache biologiche, sistemi per l'ossigenazione extracorporea, circuiti per gli esami angiografici, sistemi per l'inseminazione artificiale. E un intero universo di indotto. Le piccole aziende, locali che sono cresciute all'ombra. Ci sono i "gruppietti", cioè quelli che lavorano per conto terzi. Le aziende meccaniche che fanno i macchinari per la lavorazione dei prodotti. Sono nate persino piccole aziende specializzate nella pulizia delle "camere bianche" i laboratori asettici dove in cuffia e guanti si producono le "linee". O chi ricicla e rimacina la plastica usata. Un mercato fiorente in un fazzoletto di terra. Chissà Pico cosa avrebbe detto.

«E ci provò. Dove trovò il coraggio di buttarsi? «Oh, ma non investii molto, circa 70 milioni e la mia cantina che ripulii alla perfezione. Nacque la Miraset. Cominciai con tre operai. La plastica la facevo stampare fuori. Allora non servivano grandi certificazioni (oggi abbiamo tutti il marchio di qualità europeo), bastava una licenza del Comune. Facevamo sondini usa e getta per la dialisi, settore nel quale noi di Mirandola siamo ancora oggi leader mondiali. Andò subito e sorprendentemente bene».

Poi? Nel 1967 un mio amico chirurgo di Padova, pioniere del trapianto del rene mi diede l'idea: produrre un rene artificiale. Così iniziai subito la produzione e la vendita, battendo sul tempo gli americani. Nel 1969 la Dasco (così si chiamava l'azienda) aveva già installato mille reni artificiali e chiudeva l'e-

sercizio con un miliardo e mezzo di fatturato».

E lei la vendette, ma perché?
«Era cresciuta molto. Era pronta cioè per vendere in tutto il mondo. Ma senza il supporto di un grosso gruppo straniero, la rete commerciale non si sarebbe ampliata. La vendetti alla Sandoz che poi ne vendette metà alla francese Rhone Poulenc. Oggi la Dasco (che nel frattempo è passata alla Gambio-Volvo) è un gigante».

Venduta la Dasco, lei ne fondò un'altra, la Bellico, bella compagnia. Poi rivendette anche questa e costituì la Dideco. Stesso iter. Venduta la Dideco, fondò la Dar che ha ceduto agli americani. Ma possibile che non abbia un po' di nostalgia per i suoi gioielli?
«Assolutamente no. Perché bisogna fare i conti. Io ho sempre fatto quello che andava bene per le mie aziende. Se avessi tenuto la mia prima azienda, oggi sarebbe stata una media impresa. E magari sarebbe stata una sola. Invece dalle mie aziende sono nate tante imprese più piccole. La Dar, nel '93 faceva 40 miliardi. Oggi come Mallinkrodt ne fa 120. Insomma se a Mirandola oggi ci sono sette multinazionali, è un bene: fanno crescere tutti».

Questo miracolo sarebbe potuto succedere in un altro posto? Quanto conta il fatto di essere in Emilia?
Molto. Perché qui c'è molto attaccamento al lavoro. E c'è un forte indotto meccanico che in questi anni è servito molto».

Quando la prossima azienda?
«Bisognerebbe avere un'altra illuminazione forte. Il principio è sempre lo stesso: plastica sterilizzata monouso. Ma bisogna avere una idea buona. Noi abbiamo sempre fatto prodotti che hanno fatto epoca. E la cosa più bella è che abbiamo salvato o allungato molte vite. Però vede, per far crescere un'azienda servono almeno 7, 8 anni, forse è meglio che io alla mia età mi fermi».

Naturalmente non ci crede nessuno. Nel nostro giro a Mirandola, più di una persona ci ha detto che Veronesista "covando" qualcosa.

D.CAM.