



BLOG

Il cielo sopra San Marco

L'economia e il lavoro, i giovani e la società, le imprese e le startup qui a Nordest

- di Barbara Ganz

HOME CHI SONO E-BOOKS ARCHIVIO CATEGORIE

Osteoporosi? Niente panico: la startup di madre e figlia ha trovato un socio per crescere (e ha scritto un libro)

23 agosto 2017 Barbara Ganz Startup a Nordest

Le avevamo lasciate sul punto di fare il grande passo: creare la propria società. Sedici mesi dopo, la [startup madre & figlia che vuole rivoluzionare la diagnosi dell'osteoporosi](#) è nata (la data ufficiale è il 6 ottobre 2016), cresce all'interno di [Innovation Factory](#), l'incubatore di [Area Science Park](#) e ha trovato un socio con il quale crescere.

"Prima abbiamo partecipato alla selezione che dava accesso a sei mesi di formazione; poi abbiamo superato un secondo step, e siamo entrate fra le poche startup nelle quali Innovation Factory investe direttamente entrando nel capitale sociale. Un'iniezione di esperienza enorme", spiega Francesca Cosmi, con la figlia Alessandra Nicolosi anima di BestTest (Bone Elastic Structure Test).



Francesca Cosmi, la madre, è docente di Progettazione meccanica e costruzione di macchine all'università, è la mamma. **La figlia, Alessandra Nicolosi**, ha 27 anni e due lauree, la seconda presa da poco in Farmacia. Sono socie e cofondatrici di M2TEST, startup innovativa che ha messo a punto il [BestTest](#), una analisi che si basa sulla simulazione dell'applicazione di forze su quella che può essere considerata una biopsia virtuale dell'architettura ossea del paziente, ottenuta da immagini radiografiche.





“Un approccio assolutamente innovativo ed unico al mondo, completamente diverso da quello della densitometria – spiega Francesca, di ritorno dagli Usa dove ha svolto una serie di seminari sul BestTest nei laboratori di ricerca di Chicago e dintorni e incontrato équipe di ortopedici – Per queste sue caratteristiche, **il test è in grado di identificare anche i soggetti a rischio che sfuggono alla diagnosi densitometrica**, come dimostrato anche negli studi finora condotti”. Un esame che, oltretutto, non è invasivo (una sorta di radiografia), ha un costo contenuto, è comodo da eseguire. A decidere il prezzo è il medico, il cliente finale della startup; mediamente, senza visita, il test costa al paziente dai 25 ai 50 euro.

Riuscire a determinare la qualità della struttura ossea e della disposizione trabecolare (qualità dell'osso) consente di prevedere la risposta alle sollecitazioni, e quindi di **migliorare l'identificazione del rischio effettivo di frattura osteoporotica** anche nei casi (circa il 50%) che con l'esame di routine (MOC) non vengono diagnosticati. Le analisi e quindi i cambiamenti dell'osso possono essere valutati anche dopo 4-6 mesi e ciò permette al medico di valutare la risposta alle terapie e decidere, in corso d'opera ed in tempi brevi, quali aggiustamenti fare (personalizzazione trattamento). E proprio la possibilità di ripetere l'esame in tempi brevi motiva fortemente il paziente a seguire fedelmente e non abbandonare la terapia (la densitometria non dovrebbe essere ripetuta prima dei 18-24 mesi); secondo gli studi in materia, meno del 5% dei pazienti che hanno subito una frattura osteoporotica assume i corretti integratori.



“L'osteoporosi costa al servizio sanitario quattro volte tanto il tumore al seno, ma se ne parla meno: non c'è solo l'intervento chirurgico, la riabilitazione, e in qualche caso la disabilità che ne deriva”, spiega Francesca. E non è, come si pensa, un problema prevalentemente femminile: **le fratture osteoporotiche colpiscono 1/3 della popolazione femminile e 1/5 di quella maschile**. A oggi si sono già sottoposti al BESTest oltre 1000 pazienti donne e 150 uomini.

Intanto la startup, terminato il percorso di accelerazione IFchallenge (il bando per la creazione e lo sviluppo di nuove imprese a forte tasso di innovazione di Innovation Factory, l'incubatore certificato di AREA Science Park) e si è qualificata come una delle migliori quattro imprese sulle quali la stessa IF ha deciso di investire, mettendo a disposizione servizi di accompagnamento “in-kind” e un investimento che arriva fino a 50mila euro a impresa nel capitale societario per meglio sostenerne lo sviluppo.

Alla competizione alla quale hanno partecipato oltre 60 progetti imprenditoriali, dei quali 12 dei quali hanno beneficiato di un percorso di accelerazione. E l'elenco dei centri dove si esegue il BestTest cresce: in molti casi si tratta di studi specialistici o dentistici, visto che lo strumento radiografico portatile ideale è quello nato proprio per le lastrine dei dentisti, leggero (pesa un paio di chili), facile da trasportare e condividere anche fra più medici e studi. Singole sessioni di test vengono organizzate anche in diverse città: per averne notizia basta seguire il sito e la pagina Facebook dove si fa informazione e divulgazione.

E sempre per informare, madre e figlia hanno scritto “Osteoporosi? Niente panico!”: il libro può essere ordinato in qualsiasi libreria Feltrinelli ed acquistato in formato kindle o cartaceo sul sito <http://ilmiolibro.kataweb.it/libro/medicina-e-salute/330016/osteoporosi-niente-panico/>, oltre che su Amazon e IBS.

Quanto è difficile fare impresa avendo un legame come quello fra madre e figlia? “Ognuna ha la sua vita, Alessandra vive a Trieste dove M2TEST ha sede, io a Udine e faccio la pendolare. E poi seguiamo settori diversi: io la ricerca, lei i contatti con i medici”, risponde Francesca, che nell'introduzione del volume spiega come mai un professore di progettazione meccanica si metta a studiare l'osso: “Perché vuole prevenire le rotture, tutte! Credo che far resistere le strutture sia un desiderio innato negli ingegneri e una costruzione complessa e organizzata come quella dell'architettura interna dell'osso rende la sfida ancor più affascinante”.

In questo video si può vedere come funziona il test: