



5 MINUTE READ

ARTERRA BIOSCIENCE spa



from **OLTREMARE - Storie
italiane di (stra)ordinario
export**

by **premioexportitalia**



Napoli (NA)

Arterra Bioscience si occupa di biotecnologie e ricerca e nasce da un desiderio della sua fondatrice, Gabriella Colucci, di tornare a Napoli, sua città natale. Durante un percorso lavorativo negli Stati Uniti, la Colucci decide di rientrare seguita da due giovani studentesse per creare la propria startup, grazie al supporto dell'azienda di bio-tech farmaceutico per cui stava lavorando. Le ragioni per cui sceglie la città partenopea sono diverse: un legame affettivo, ragazzi competenti, preparati e disponibili, la possibilità di accedere a fondi Ue, un basso costo della vita rispetto a altre realtà pur interessanti. Arterra Bioscience avvia la propria attività in agricoltura, settore in cui trova il suo primo partner, Lisagro. Il suo cammino si intreccia poi con Intercos, numero 1 al mondo nella produzione di make-up, skincare, haircare e provider per tutti i migliori brand del mondo, sia di lusso che di mass market.

Questa unione diventa il punto di forza dell'azienda e le consente di esportare i propri prodotti in tutto il mondo. I rapporti con Intercos si rafforzano al punto da creare una joint-venture, Vitalab, con sede a Napoli, che commercializza ciò che Arterra fa in ambito cosmetico. Il momento di massimo splendore è la quotazione in Borsa. Un'azienda che si era sempre autofinanziata, con 4 dipendenti a fronte dei 40 attuali, stava diventando solida.

Inizia a lavorare su più settori, come ad esempio il nutraceutico, i medical device, l'agrifood (soprattutto il baby food) e tanto altro. Con il tempo guadagna più visibilità e diventa sempre più attraente agli occhi dei ricercatori, invertendo la rotta di molti 'cervelli in fuga'. In cima ai punti di forza aziendali c'è il capitale umano: i ricercatori coinvolti sono giovani, molto formati e professionisti responsabilizzati dal primo momento. I momenti più complessi? L'interruzione del rapporto di lavoro con il loro unico cliente del momento, Lisagro, che non voleva più investire in ricerca su di loro. E poi, parallelamente, i fondi pubblici che tardavano ad arrivare. Fortunatamente, la soluzione è arrivata dopo poco: l'incontro con Intercos. Arterra Bioscience riesce ad esplorare i mercati stranieri potendo contare su partner locali e, in questo modo, conoscere in anticipo le usanze, i gusti del mercato di riferimento e affrontarlo come si deve, con tanta modestia e rispetto.

L'azienda lavora principalmente in Cina, America e parte dell'Europa. Il consiglio per le aziende più piccole che guardano ai mercati stranieri? Fare come Arterra: creare partnership locali.

Arterra Bioscience spa via Benedetto Brin, 69 Napoli (NA) web:
www.arterrabio.it

OLTREMARE - Storie italiane di (stra)ordinario export