

Ricerca I venture capitalist

INVESTIMENTI PROMETTENTI

Quella miniera d'oro chiamata biotecnologia

di Luca Barbieri

Investire cento milioni di euro e incassare 5 miliardi. È il sogno di ogni venture capital del mondo e, fatte le debite proporzioni di portafoglio, di ognuno di noi. Ma non parliamo di Facebook o della Silicon Valley: 5 miliardi è infatti il valore approssimativo della vendita o della quotazione in borsa di cinque aziende biotech italiane nel corso dell'ultimo anno e mezzo. Eos, Gentium, Intercept, Okairos e Silicon, nate e cresciute in Italia da ricercatori italiani, con capitali italiani di partenza, sono ora stelle dell'olimpico biotech internazionale: tre sono finite all'estero, due sono rimaste nel nostro Paese. «In Italia siamo bravi, molto bravi, a creare startup farmaceutiche e biotecnologiche — spiega Alessandro Sidoli, presidente di Assobiotech — ma meno bravi a trasformarle in grosse imprese». Il problema è un mix micidiale: assenza fondi di venture capital specializzati e con dotazioni sufficienti, contesto normativo folle e un bizzarro dato culturale: gli scienziati italiani sono grafomani, pubblicano tutto e brevettano poco.

Eppure il biotech in Italia, concentrato in Lombardia, vale già ora lo 0,7% del Pil: circa 55 mila addetti di cui 7 mila dedicati a ricerca e sviluppo, 420 imprese — al terzo posto in Europa, dopo Germania e Regno Unito — che dedicano alla ricerca il 24% dei costi, con punte del 45. Per il 2025 l'Europa prevede che il settore varrà il 2,7% del Pil. Nel biotech ogni occupato — e parliamo di posti di lavoro strutturali e altamente specializzati — ne crea almeno 5 nell'indotto. Chi di queste potenzialità ne sa qualcosa è sicuramente Pierluigi Paracchi, fondatore di Quantica Sgr che, con il fondo Principia I ha investito su Eos, startup italiana poi venduta per 480 milioni di dollari a Clovis. «Chi non investe oggi nel biotech è come chi non investiva in Internet nel 1995: rischia di perdersi un settore capace di generare profitti di 10 volte il valore investito». Paracchi è ora impegnato in Genenta Science, startup che vuole utilizzare la terapia genica

contro i tumori e che nasce dai laboratori del San Raffaele di Milano. «Farmaci e biotecnologia possono essere il futuro dell'Italia» scommette. Ma bisogna darsi una mossa e adeguarsi alle regole del settore: «Il *time to market* è molto lungo — sintetizza Sidoli — la percentuale di successo bassa e servono finanziamenti ingenti».

«La prima cosa che un investitore vuole in una startup biotech è la proprietà intellettuale — spiega Paracchi —. Questo è il vero asset, perché viene a creare un monopolio di fatto su una molecola o su un processo». Ma esistono brevetti e brevetti: se sei una piccola startup e vuoi fare concorrenza a una multinazionale probabilmente dovrai affrontare uno dei migliori e più cari studi legali degli Stati Uniti. «Ergo: la proprietà intellettuale deve essere scritta bene, quasi inattaccabile, brevettando tutto ciò che è brevettabile». Invece la tendenza degli scienziati italiani è inversa: pubblicano tutto (siamo il terzo Paese per pubblicazioni) e brevettano poco. Secondo elemento che il *venture capital* analizza nella scelta della startup da finanziare è il management. Nel biotech e nel medicale serve gente esperta, non ragazzini. «L'investimento — riassume Paracchi — è già ad alto rischio, quindi deve essere affidato a persone che abbiano fatto sperimentazione a livelli avanzati». Roba da professori tra i quaranta e i cinquant'anni. L'indicazione trova conferma in una ricerca dell'Università di Padova che traccia l'identikit reale dei fondatori di startup in Italia: «Nel 62,7% dei casi — scrivono Marco Bettiol e Andrea Furlan — hanno una grande esperienza, maturata in anni di lavoro sul campo e l'età è abbastanza avanzata». Terzo elemento: il management deve aver chiaro il mercato di riferimento, i competitor e la strategia. «In poche parole — spiega Paracchi — deve sapere come vuole fare la famosa exit».

Chi di strategie se ne intende è Paul Muller, fondatore di Niso Biomed, una delle startup biomedicali più premiate d'Italia, ora in finale al premio Marzotto. Il suo caso, in Italia, è particolare: Muller è un «minatore»,

un esperto di trasferimento tecnologico che come scopo si è dato quello di portare alla luce il tesoro nascosto delle università. Dopo un'esperienza decennale in Rete Ventures ha avuto un'idea che somiglia all'uovo di Colombo: un'azienda, finanziata da un business angel, dove il manager non sia lo scienziato ma piuttosto un esperto del mercato che faccia scouting tra i progetti scientifici e li porti sul mercato in vista di una futura exit. L'ultimo prodotto di Niso Biomed si chiama EndoFaster e analizza il succo gastrico in tempo reale consentendo esami meno invasivi per l'individuazione dei tumori. «Siamo partiti con un'opzione sul brevetto — spiega Muller — abbiamo fatto uno studio di fattibilità e poi, dopo aver esercitato l'opzione, abbiamo ingegnerizzato il prodotto, fatto il percorso di validazione clinica con il Policlinico Gemelli e sviluppato la rete di produzione». Ora EndoFaster sta entrando nei centri medici italiani e inglesi e Niso Biomed, che ha sei dipendenti, è alla ricerca di due milioni di investimento per sviluppare la rete commerciale sui mercati esteri e continuare con la ricerca. La exit? «Stiamo parlando sia con fondi che con investitori industriali. L'unica differenza è l'attesa nel ritorno dell'investimento: il *venture capital* in due, tre al massimo deve monetizzare, un'industria medica ha una prospettiva più lunga. Vedremo».

Viviamo sopra un giacimento, ma mancano i fondi di *venture capital*. Che peraltro basterebbe attrarre. Come? Assobiotech propone di defiscalizzare gli utili derivanti dalla proprietà intellettuale e credito d'imposta per gli investimenti in ricerca e sviluppo. Paracchi sogna un «*super tech transfer office* unico per tutti gli Ircss (i centri tumori) pubblici. E poi ridurre la tassa sul capital gain per le startup innovative dal 26 al 12,5%. Infine, i soldi, quelli veri: «Bisogna creare un fondo di coinvestimento da parte dello Stato che incentivi nuovi capitali ad arrivare in Italia — propone Sidoli —. Basterebbe un fondo di 200 milioni per far fare in dieci anni un salto competitivo all'Italia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PORTE APERTE



Convegni, laboratori e una giornata di porte aperte per visitare laboratori e imprese in 31 città. Continua fino al 12 ottobre la Settimana europea del biotech, promossa in Italia dall'Associazione nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie, che fa parte di Federchimica. Tra le realtà visitabili nella giornata del 10 ottobre c'è Grape, giovane startup piemontese che nasce ad Alba per iniziativa di tre giovani laureati del dipartimento di scienze Agrarie a Torino, nel 2011, ed opera nel settore delle analisi microbiologiche applicate all'agricoltura, in particolare all'industria vitivinicola. Secondo i dati forniti dall'Unione europea, il settore della bio economia vale oggi 2 mila miliardi di euro e dà occupazione a 22 milioni di persone.

Capitani di ventura
Il livello dei manager è una delle priorità per il settore medicale: servono persone esperte che abbiano già fatto sperimentazione a livelli avanzati e magari all'estero. Eppure il biotech in Italia, concentrato soprattutto in Lombardia, vale già ora lo 0,7% del Pil e ha circa 55 mila addetti



Intuizione Pierluigi Paracchi, Ceo di Genenta Science ha investito nel biotech (foto Duilio Piaggese)

Come minatori, cercano di portare in luce il potenziale nascosto dentro le università

La risonanza magnetica del cervello dura una ventina di minuti (Getty Images)

“



Se la politica è l'arte del possibile, la ricerca è sicuramente l'arte della soluzione. Entrambe sono oggetto di menti pratiche

Peter Medawar, 1964

