

BIOTECNOLOGIE

I talent scout della ricerca italiana

Non solo denaro, ma competenza. Per dare visibilità. Il ruolo di business angel e venture capital

di **Francesca Cerati**

Investire nella ricerca più innovativa paga. A patto che il sistema che traghetta un'idea dal laboratorio al mercato sia ben oliato.

«La ricerca italiana è di alto profilo. Soprattutto in certe aree delle scienze della vita (terapie cellulari, terapia genica, neurobiologia, immunologia e oncologia, ndr) siamo molto competitivi con impact factor elevati - premette Daniela Bellomo, 43 anni, direttore generale di Tt Factor, la società che si occupa di trasferimento tecnologico nata un anno fa per volontà degli istituti di ricerca milanesi Ieo e Ifom -. Questi risultati, in un paese come gli Stati Uniti darebbero origine a un crogiolo di prodotti con ricadute positive a livello industriale. In Italia questo non accade perché c'è scarsa conoscenza e gli intermediari competenti, cioè chi è capace di trasformare buona ricerca in prodotti, sono pochi».

Eppure converrebbe a tutti. Basti pensare che negli Usa, i ritorni economici da licenze universitarie pure sono stati pari

a oltre 3 miliardi di dollari in un anno. La top performer è stata la New York University che da sola ha prodotto 780 milioni di dollari in un anno. Già, ma Oltreoceano hanno 25 anni di esperienza alle spalle e una legge (La Bayh-Dole Act) grazie alla quale le università mantengono i brevetti a proprio nome e attraverso appositi uffici di trasferimento tecnologico rilasciano licenze esclusive. L'industria biotecnologica nasce da lì, da una volontà strategica. Anche in Italia esiste una legge che dà ampio spazio ai ricercatori universitari tutelandone la proprietà intellettuale, ma il passaggio dal laboratorio al mercato è molto più faticoso e complesso. Anche se la maggior parte delle università ha istituito all'interno uffici di trasferimento tecnologico, il sistema paga lo scotto di un'eccessiva burocratizzazione, di una mancanza di autonomia e di una scarsa specializzazione.

«Per bypassare questi ostacoli - continua Bellomo - ci siamo ispirati allo Yedard, il modello adottato dal Weizmann Institute israeliano, più vicini a noi come dimensione e cultura scientifica rispetto agli Usa. Abbiamo costituito cioè non un ufficio di techno transfer, ma una vera e propria società. Questo ci offre una maggiore autonomia, uno snellimento della burocrazia e di porci alla pari di fronte agli interlocutori aziendali interessati ai nostri brevetti con buone clausole di due diligence. Lavoriamo a stretto contatto con i ricercatori, raccogliamo e selezioniamo le idee utilizzando griglie non solo di brevettabilità, ma anche di opportu-

nità, facendo indagini di mercato. E grazie a un board di alto livello internazionale abbiamo una visibilità e una credibilità anche fuori dai confini italiani». Non solo, Tt Factor si pone un obiettivo ancora più ambizioso: quello di diventare un sistema integrato, dotato cioè anche di un programma di drug discovery interno. Progetto avviato anche da un altro centro di ricerca all'avanguardia italiano, l'Iit di Genova. Anche il Sant'Anna di Pisa, il Politecnico e l'Università di Milano hanno uffici di Tt ben strutturati nel licensing e nella creazione di spin off.

La criticità vera del settore biotech resta però l'accesso ai finanziamenti, nonostante il mercato sia ancora ampiamente inesplorato e come tale appetibile per realizzare nuovi investimenti. Nel 2010 c'è stato un incremento del 27% dei volumi raccolti rispetto all'anno precedente da investimenti da venture capital, private equity e Ipo (con investimenti nell'ordine dei 72 milioni di euro) a fronte di un calo dei grant e dei fondi pubblici. Ma in un paese come l'Italia dove si fa molta ricerca (è tra i primi tre al mondo per numero di pubblicazioni per ricercatore e tra i primi 10 in termini di numero di citazioni per articolo scientifico) è fondamentale capitalizzarla, sostenerne lo sviluppo e darne visibilità. Perché la concorrenza con l'estero è altissima. In questo scenario quindi la scelta degli interlocutori, cioè business angel e venture capital non deve basarsi solo sull'aspetto finanziario, ma anche sulle competenze e la conoscenza del settore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I 4 COMANDAMENTI

Non divulgare prima del brevetto.

È sufficiente una relazione a un convegno e l'idea può non essere più brevettabile, in quanto non ha più i requisiti di novità.

Tutelare le informazioni confidenziali.

Non sedersi al tavolo senza un accordo di confidenzialità, il cosiddetto nda (acronimo di non-disclosure agreement, accordo di non divulgazione). Questo garantisce che non venga rubata l'idea durante la negoziazione.

Non trasferire materiali di ricerca.

Senza accordi di trasferimento, il cosiddetto Mta (material transfer agreement) il materiale impiegato nella ricerca potrebbe essere usato e trasformato.

Negoziazione.

La contrattazione del prezzo della propria invenzione è un aspetto molto critico perchè si sta negoziando su qualcosa che non esiste, che è ad alto rischio e che non sarà sul mercato prima di 10 anni.

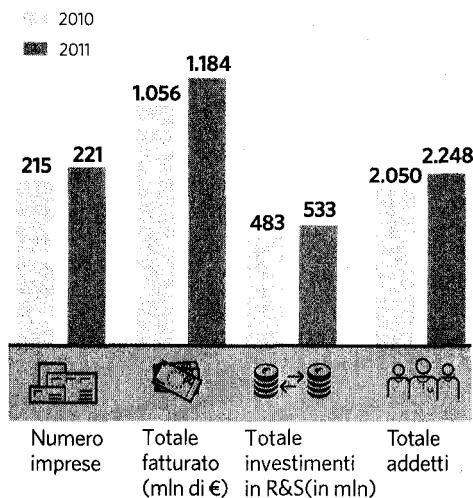
Esistono tre diversi sistemi per calcolare i costi. Il metodo finanziario, cioè occorre immaginarsi i flussi di cassa. Non si usa quasi mai, se non durante le trattative di progetti molto avanzati (in fase 3); il metodo che si basa sui costi sostenuti fino a qual momento, aumentati di un fattore x. Ma il valore di un prodotto è il beneficio che dà al mercato, non i costi sostenuti.

Il metodo più usato è quello che si chiama *comparable industry-standard*, cioè tenendo conto degli accordi simili che altre aziende dello stesso settore hanno fatto. Si accede attraverso data base specializzati per avere un'idea del valore della propria invenzione.

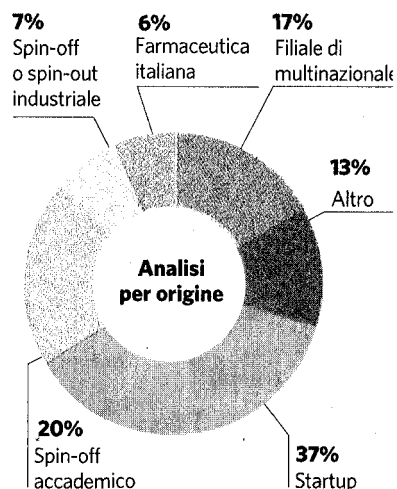
Con la consulenza dell'avvocato **Massimiliano Mostardini**

I FINANZIAMENTI IN ITALIA

Dati di sintesi settore pure biotech

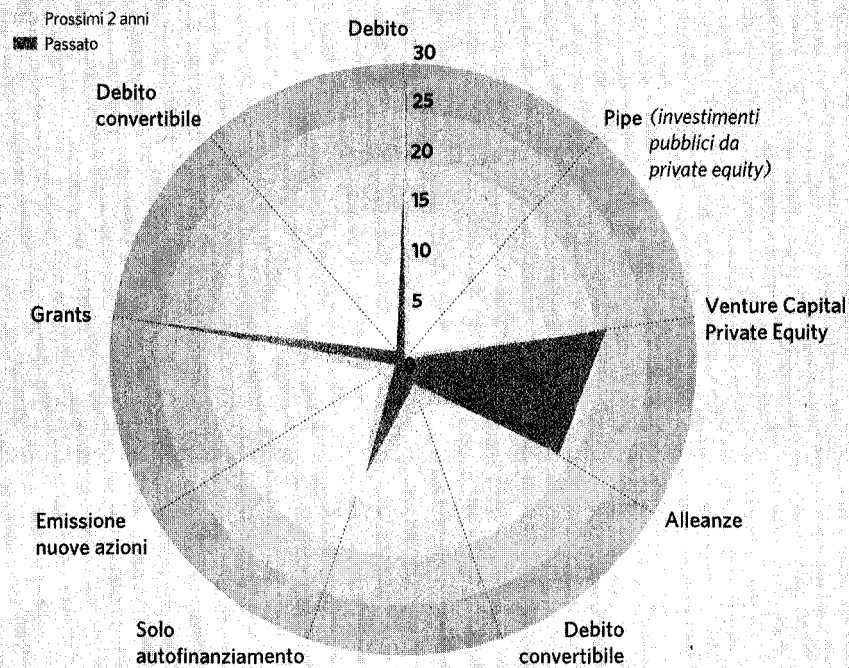


Imprese biotech



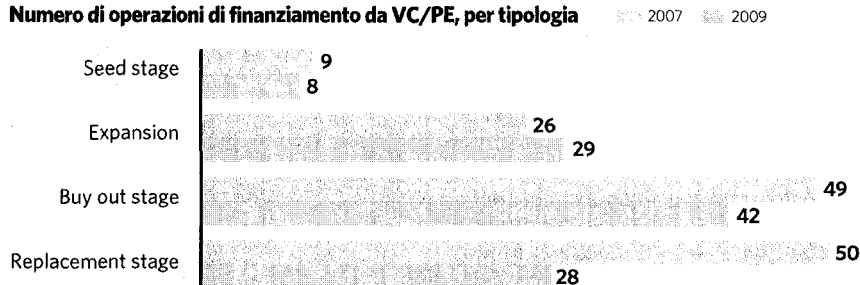
Analisi delle fonti di finanziamento

rispetto al passato e alle previsioni a 2 anni, imprese pure biotech italiane. Dati in percentuale



(FONTE: Elaborazioni Ernst & Young)

Numero di operazioni di finanziamento da VC/PE, per tipologia



(FONTE: Rapporto Cotec 2010)

* PAROLA CHIAVE

Due diligence

È il processo d'investigazione approfondita di una società industriale, commerciale o di servizi al fine di determinare la convenienza a procedere verso l'acquisizione o vendita. La funzione primaria è mettere l'investitore in condizione di rispondere alla domanda "Possiamo investire in questa azienda, se sì quanto dovremmo pagare e come dovremmo organizzare l'investimento?". Passano ai raggi x tutti gli aspetti rilevanti del passato, presente e prevedibile futuro dell'azienda.

TRE MODELLI

Gabriele Cerrone
chairman di Biovitas
Capital e Synergy
Pharmaceuticals

Business angel

Italo americano di 38 anni, nato a Sora, Gabriele Cerrone da anni vive e lavora a New York. Dopo un periodo a Wall Street è passato al settore della ricerca scientifica creando Biovitas (biovitas.com), che permette agli scienziati italiani di contattarlo e di comunicare le loro idee direttamente a lui. Attraverso il sito gli scienziati presentano i loro progetti di ricerca che, se ritenuti buoni, vengono brevettati e finanziati, si crea una società fino alla quotazione in Borsa. Tra i risultati raggiunti: il brevetto di un test diagnostico per le leucemie acute dell'ematologo italiano Brunangelo Failini dell'Università di Perugia, ora approvato dall'Oms, e l'accordo con l'Istituto dei tumori di Milano per lo sviluppo di un test precoce per il tumore al polmone attraverso l'esame del sangue.



Konstantinos Efthymiopoulos,
presidente di Eporgen
Venture

Seed capital

Eporgen Venture SpA, primo esempio nazionale di "seed capital" privato. Fondato nel 2004 nel cuore del Canavese, con quartier generale nel Bio Industry Park "Silvano Fumero" di Collaretto (Torino), grazie a 83 investitori l'hub del biotech sostiene 11 startup universitarie tutte italiane. E si prepara a varare in autunno un aumento di capitale per 3 milioni di euro. Spiega Konstantinos Efthymiopoulos, presidente della società: «Eporgen rappresenta un modello unico: riunisce in sé, infatti, le caratteristiche di un venture capital, di un incubatore e di un'azienda farmaceutica virtuale. Ogni partecipata ha già prodotto almeno un brevetto, per un totale di 21». Complessivamente si contano sei licenze d'uso esclusivo di brevetti universitari e due richieste di brevetto in fase di deposito.

Usa leader dell'innovazione

Gli Stati Uniti si confermano i leader mondiali indiscussi del settore biotech, con 1.754 società, di cui 731 quotate in borsa. I premi più alti sono stati pagati dalle società di diagnostica (dati 2009).



Massimiliano Granieri
vice presidente di Mito
Tech, piattaforma
d'incontro

Broker per ricercatori

Mito Tech srl (Mi.To.) è specializzata nella gestione della proprietà intellettuale. Costituita nel 2007 come spin off del Politecnico di Milano, è partecipata dall'Università della Calabria, dall'Università degli Studi di Padova e dall'Università degli Studi di Milano. Il mercato di riferimento di Mi.To. è costituito dalle università, dagli enti pubblici di ricerca e dai centri di ricerca privati che hanno bisogno di sviluppare una strategia pro-attiva nella valorizzazione degli asset intangibili. Tre linee di attività: valorizzazione della proprietà intellettuale (out licensing); gestione integrata della proprietà intellettuale; consulenza.

