

ECONOMIA

DIAGNOSI E CURE / LA NUOVA SFIDA

BIOTECH piccolo ma bello

Le aziende di ricerca italiane continuano a crescere. Con un giro d'affari di 14,5 miliardi. E ora vogliono attirare capitali internazionali. Ecco come

DI LETIZIA GABAGLIO



www.ecostampa.it

Venture capitalist. Fondi (sia pubblici sia privati). Magnati. E, perché no, grandi gruppi farmaceutici. Purché abbiano dei soldi da investire nel biotech. Le giovani aziende italiane impegnate in ricerca e sviluppo di farmaci e strumenti diagnostici innovativi sono a caccia di soldi. Come hanno spiegato a BioItaly, manifestazione organizzata da Assobiotech, l'Associazione nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie, e Inno-

vhub, polo per l'innovazione della Camera di Commercio di Milano: una passerella per 12 società made in Italy che hanno illustrato la loro attività ai rappresentanti di gruppi di investimento e manager delle grandi aziende, stranieri e italiani. Tutti alla ricerca di qualche buon affare.

In Italia le "red biotech" - ovvero quelle che si occupano di salute - rappresentano il 73 per cento delle 260 aziende censite dall'ultimo Rapporto "Biotecnologie in Italia 2009" di Blossom&Compa-

ny, con un giro di affari di quasi 14,5 miliardi di euro nel 2007 (più 18 per cento rispetto all'anno precedente), di cui oltre 5,1 miliardi derivanti dalla vendita di prodotti e tecnologie innovative (più 24 per cento). E nonostante la crisi finanziaria, Blossom prevede che il trend di crescita sia confermato.

Fin qui le buone notizie. Quelle meno buone vengono invece dall'analisi della capacità di queste aziende di attrarre investitori internazionali: «Una cronica

Le magnifiche dodici

Biogenera

La prima biotech company che si occupa di ricerca e sviluppo di nuove terapie per bambini affetti da tumore. È stata fondata da due ricercatori dell'Università di Bologna insieme al fondo Zernike Meta Venture e a 19 investitori di Italian Angels of Growth. All'inizio del 2010 avvierà una seconda raccolta necessaria per completare i primi test clinici per 5-10 milioni di euro (www.biogenera.org).

Biotrack

Spin-off dell'Università di Milano, nata nel 2005, ha come mission lo sviluppo di soluzioni innovative per valutare la qualità di sostanze naturali da vendere ad aziende agroalimentari, farmaceutiche, cosmetiche. L'obiettivo è quello di raccogliere 1,3 milioni di euro in due anni (www.biotrack.it).

Diesse Ricerche

Si occupa di migliorare in termini di efficienza, sicurezza e costo, sistemi diagnostici già esistenti

per poi venderli ad aziende di settore. Chiede finanziamenti pari a due milioni di euro in cambio del 40 per cento della società, una cooperazione in termini di creazione di valore con un coinvolgimento per minimo 5 anni (www.diesse.it).

Eos

Ethical Oncology Science è nata nel 2006 e sta lavorando allo sviluppo di due composti antitumorali. I tre manager che l'hanno fondata sono alla ricerca

di 5-6 milioni di euro per portare questi prodotti a una fase avanzata di sviluppo, per poi valutare se venderli o cosvilupparli con altre aziende (www.eosmilano.com).

Galileo Oncologics

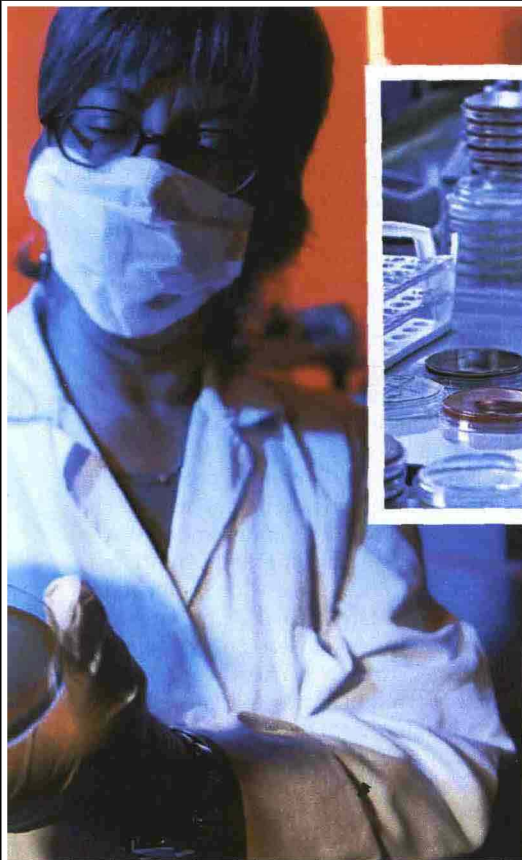
Nata dalla collaborazione di Abiogen Pharma con il Southwestern Medical Center e il Wistar Institute di Philadelphia, si occupa di farmaci biologici contro il tumore. Cerca partner finanziari anche solo per un progetto, oppure per

l'intera area di ricerca.

Il fabbisogno è stato stimato in 26 milioni di dollari in tre anni o 56 milioni di in cinque anni (www.abiogen.it).

Genovax

Nata a marzo 2008 come spin-off dell'Università di Genova grazie al supporto di Eporgen Venture, al momento ha due progetti in sviluppo nell'area dei vaccini contro malattie del sistema immunitario e contro i tumori. Per i primi tre anni di lavoro sono necessari 1,5 milioni di euro; per ulteriori due anni, un altro milione di euro (www.genovax.it).

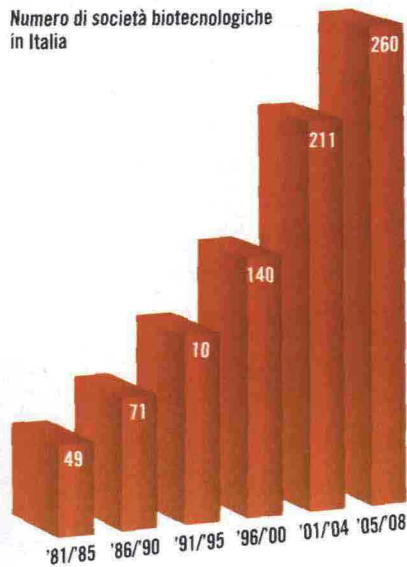


Da sinistra: Germano Carganico e due laboratori di ricerca. Sotto: Daniela Jabes. In basso: laboratorio della Molteni Therapeutics



Piccoli laboratori crescono

Numero di società biotecnologiche in Italia



Fonte: Rapporto Biotecnologie in Italia 2009. Blossom & Company per Assobiotech

debolezza», nelle parole degli analisti che hanno messo a punto il rapporto. I venture capital, prevalentemente esteri, sono intervenuti con operazioni sul capitale delle imprese accreditate solo nel 13 per cento dei casi. Da qui la necessità di farsi vedere. Chi ha sfilato dunque a Milano? Quali sono le aziende biotech più interessanti nel panorama italiano? Ennio Cavalletti, vicepresidente di Eos, biotech nata con l'obiettivo di sviluppare nuovi farmaci in campo oncologico, è un

Secondo l'ultimo rapporto di Blossom il trend resterà positivo nonostante la crisi

esperto di finanza e mercati. La sua esperienza in Novuspharma, azienda italiana che ha sviluppato il pixantrone, molecola poi acquisita da una biotech Usa, la

Cell Therapeutics, lo ha portato a elaborare una strategia inusuale: mettere insieme prima il management e solo dopo scegliere i prodotti su cui lavorare. «Di solito si procede esattamente al contrario: si scopre un composto e si decide di fondare un'azienda per svilupparlo», spiega Cavalletti. «Ma nel biotech il punto critico, quello su cui gli investitori fanno attente valutazioni, è proprio il management. Così abbiamo pensato di creare un board solido, di cui gli investitori si po- ▶



MBS

Spin-off dell'Università degli Studi di Roma Tre costituita nel 2007 per commercializzare un test che permette di analizzare la composizione microbiologica di acqua e alimenti. Per iniziare

a vendere questa fiala monouso in tutta Europa, MBS deve raccogliere 1,5 milioni di euro (www.emmebiesse.net). **Molteni Therapeutics** Spin-off aziendale nata per sviluppare una piattaforma antimicrobica che consente di

individuare ceppi di microbi resistenti ai farmaci. Per portare sul mercato questo strumento, sta valutando partnership di varia natura. Si stima ci sia bisogno di poco più di 20 milioni di euro (www.moltenifarma.it). **NexThera Biosciences** Start-up specializzata nello sviluppo di antibiotici per la cura di infezioni causate da batteri resistenti. È in cerca di partner finanziari per portare avanti lo sviluppo clinico dei suoi farmaci: si stima siano necessari 4 milioni di euro in una prima fase

e poi, tra due anni, altri 8-9 milioni di euro (www.nexthera.com).

PharmEste

Spin-off dell'Università di Ferrara specializzata nella ricerca e sviluppo di medicinali per il trattamento del dolore neuropatico e dell'iperattività vescicale. A settembre prossimo partirà il terzo round di finanziamento. Obiettivo: 12 milioni di euro (www.pharmeste.com).

TOP

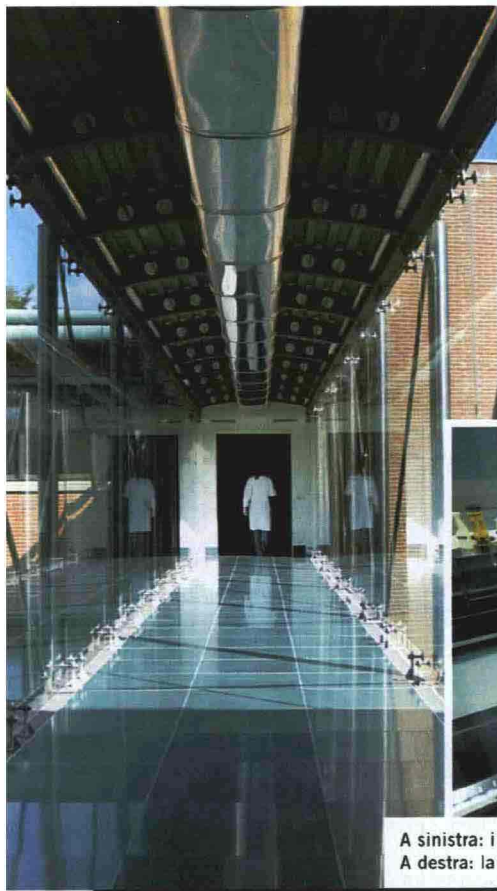
Transgenic Operative Products è uno spin-off dell'Università Statale di Milano che lavora su sistemi per misurare in

maniera non invasiva sia la distribuzione di una farmaco in un organismo sia il suo effetto. Per lo sviluppo di modelli per l'oncologia si stima siano necessari investimenti per 1 milione di euro (www.top-mice.com).

Toscana Biomarkers

La sua mission è quella di mettere a punto test diagnostici per malattie autoimmuni. La start-up, promossa da docenti delle Università di Pisa e Firenze, ha bisogno di 4 milioni di euro per completare il piano quinquennale di sviluppo (www.toscanabio markers.com).

ECONOMIA



A sinistra: i laboratori della Toscana Life Science.
A destra: la Galileo Oncologics a Pisa

tessero fidare e quindi abbiamo fatto lo scouting delle molecole».

Punta su un modello particolare di management anche Galileo Oncologics, che nasce dalla Abiogen, azienda farmaceutica italiana: «La nostra è una "virtual company", dove le competenze degli scienziati e dei manager italiani e americani si incrociano e si completano», racconta Alberto Bresci, cofondatore della società. Anche PharmEste si è già fatta conoscere all'estero: nata nel 2003 dalle ricerche di alcuni professori dell'Università di Ferrara, oggi è passata nelle mani di manager esperti del settore e nel 2007 ha chiuso il primo

round di finanziamenti per 3,2 milioni di euro grazie ai quali ha potuto assumere giovani ricercatori e selezionare il primo candidato farmaco, oggi allo sviluppo. «Nel 2008 abbiamo portato, per la prima volta in Italia, un fondo di capitali giapponesi, la MP Healthcare Venture Management del gruppo farmaceutico Mitsubishi Tanabe», spiega Claudio Semeraro, amministratore delegato.

Che le grandi aziende farmaceutiche abbiano disinvestito nella ricerca, soprattutto in Italia, lo si capisce guardando i curricula dei vertici delle nuove biotech italiane: ricercatori e manager che si sono fatti le ossa in gruppi importanti, ma che poi per valorizzare le loro competenze hanno giocato la carta dell'impresa. È il caso di Daniela Jabes, oggi amministratore delegato di NexThera, con un passato in Farmitalia e tra i fondatori di Biosearch Italia, la cui fusione con la biotech Versicor ha dato vita a Vicuron Pharmaceuticals, poi a sua volta acquisita da Pfizer. «NexThera è il braccio operativo di Naicons, un consorzio specializzato in ricerca, che vuole ricostruire la filiera - un tempo molto forte in Italia - della scoperta e sviluppo di antibiotici», spiega la microbiologa. Anche Domenico Criscuolo, oggi presidente di Genovax, ha lavorato per 20 anni in una grande multinazionale del farmaco: «La mia esperienza mi ha permesso di capire subito che i risultati ottenuti dal professor Franco Indiveri dell'Università di Genova erano spendibili sul mercato», dice Criscuolo. Da quell'incontro è nata la società, che vuole sviluppare vaccini per malattie croniche dimostrando la loro efficacia nell'uomo per poi venderli a qualche grande gruppo farmaceutico.

I soldi di Big Pharma li cerca anche Biogenera, un'idea unica al mondo venuta a due ricercatori dell'Università di Bologna: sviluppare farmaci specifici per bambini malati di tumore, sfruttando le strade preferenziali che gli enti regolatori hanno pensato per malattie che colpiscono relativamente poche persone.

«L'anno scorso la passerella di BioItaly ha portato a siglare tre nuovi accordi di partecipazione finanziaria», spiega Germano Carganico, componente della Commissione direttiva di Assobiotech che ha selezionato i progetti per BioItaly e direttore generale di Toscana Life Sciences. Chi ha sfilato quest'anno spera che nel 2009 tocchi a lui. ■

GLI SCIENZIATI? SONO TUTTI AL PARCO

Attrazione irresistibile. È quella esercitata dal parco scientifico della Fondazione Toscana Life Sciences (www.toscanalifesciences.org): laboratori, strutture e sale riunioni sorte nell'area della Torre Fiorentina a Siena, sul terreno che fu un tempo la sede dell'Istituto sieroterapico Sclavo, uno dei gioielli della ricerca italiana. E che oggi ospita anche colossi del calibro di Novartis Vaccines. Un'attrazione che ha portato numerose aziende a scegliere questa come sede dei propri laboratori di ricerca. Ne sono un esempio tre delle biotech che hanno preso parte a BioItaly: Diesse Ricerche, Molteni Therapeutics, Toscana Biomarkers. «Nel nostro caso è stato un ritorno a casa», spiega Francesco Cocola, fondatore di Diesse. L'azienda, creata da quattro compagni di scuola che si erano ritrovati a lavorare proprio per la Sclavo, è nata nel 1979 ed è una delle principali nel campo della produzione di sistemi innovativi per la diagnostica. «Ma oggi vogliamo puntare ancora sulla ricerca: per questo abbiamo deciso che i laboratori saranno di nuovo a Siena, mentre la produzione rimarrà a Bologna», conclude Cocola. «Per noi essere nel parco vuol dire potersi avvalere della collaborazione di grandi laboratori», dice Gabrio Roncucci, direttore della ricerca di Molteni Therapeutics.

Tra i servizi messi a disposizione dalla Fondazione TLS anche c'è l'incubatore di imprese di cui ha fatto tesoro Toscana Biomarkers, l'azienda nata dalla collaborazione fra ricercatori delle Università di Pisa e Firenze. «Ci occupiamo dello sviluppo di test diagnostici, che individuano cioè le malattie, e prognostici, che permettono di capire se il paziente sta rispondendo alla terapia. E qui abbiamo trovato l'ambiente migliore per i nostri laboratori», sostiene Anna Maria Papini, presidente del Consiglio Scientifico della società.