

BIOTECNOLOGIE | PROTAGONISTI E PROSPETTIVE DI UN MERCATO DA 1,5 MILIARDI

CARISSIME MOLECOLE

Per sviluppare un farmaco servono 12 anni e fino a 800 milioni di euro. Troppo per le aziende italiane. Che per sopravvivere chiedono aiuto ai big del settore, creano poli scientifici e guardano alla Borsa.

di ILARIA MOLINARI

Lipitor batte Hollywood. Detto così sembra un'assurdità, ma il farmaco della Pfizer dal suo lancio ha generato un fatturato di 9,2 miliardi di dollari, più dell'intera fabbrica del cinema americana che ha chiuso il 2003 con un giro d'affari da 7 miliardi. Le cifre coinvolte servono a capire meglio perché le aziende biotecnologiche continuino affannosamente a ricercare la molecola vincente da vendere ai grandi gruppi farmaceutici. Il motivo è semplice: se ha successo e consente il lancio di un nuovo farmaco ci sono soldi per tutti. Ma l'orizzonte temporale per capire se la scommessa è vincente è davvero molto lungo. Infatti, lavorare in un'azienda biotech significa aspettare almeno dieci anni per vedere i primi risultati. Senza contare gli sforzi continui per convincere gli investitori della bontà della propria ricerca e della bravura del management. E, in Italia più che altrove, significa saper resistere alla concretezza dei progetti e alle dimensioni dei gruppi inglesi, svizzeri o del Nord Europa.

Anche per questo Borsa italiana ha deciso di organizzare un convegno su come viene percepito dagli investitori istituzionali il biotech italiano, mentre il prossimo 27 aprile rappresentanti di Sviluppo Italia, amministratori delegati e presidenti di piccole e medie imprese del settore prenderanno il volo verso Cambridge dove illustreranno a investitori istituzionali e privati i loro progetti. Per convincerli a investire ancora.

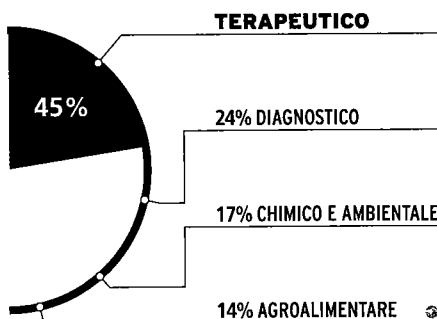
100 AZIENDE E 5 MILA TECNICI. Anche se tra mille difficoltà il biotech italiano continua a crescere. Nel 2004 le aziende erano 100 (contro le 60 del 1998), con un fatturato globale di 1,5 miliardi di euro e con circa 5 mila tecnici che hanno portato in fase di sviluppo 18 farmaci (è il settore terapeutico a impegnare maggiormente le nostre imprese come mostra il grafico a fianco). Numeri importanti, ma ben po-

ca cosa se il confronto diventa internazionale: in Europa, infatti, le aziende sono 1.900, con 82 mila dipendenti e ben 14 miliardi di euro di fatturato, mentre negli Stati Uniti i gruppi sono 1.550, con 194 mila addetti e 30 miliardi di giro d'affari.

Ma il mercato italiano, oltre a essere piccolo, è anche anomalo: sono poche le aziende nate per essere biotech. Infatti, per lo più si tratta di società frutto di operazioni di fusione e acquisizione, oppure il risultato finale di processi di dismissione di attività che prima facevano parte di gruppi multinazionali. È il caso di **Axxam**, creata da uno *spin-off* di Bayer (*vedere scheda a pagina 52*) o di **Bioxell**, nata da una costola di Roche (*vedere scheda a pagina 53*). Oppure di **LayLine Genomics** fondata dal ricercatore Antonino Cattaneo (*vedere scheda a pagina 52*) e prima scissione universitaria in Italia. «Na-

scere come *spin-off* di una multinazionale è un vantaggio» spiega Francesco Sinigaglia, amministratore delegato di Bioxell. «Rispetto alle *start-up*, si offre all'investitore un patrimonio di prodotti diversificato, con molecole in fase di sviluppo più avanzato che consente di attirare più facilmente i capitali».

Le aziende biotecnologiche, infatti, impiegano in media 12 anni per portare un prodotto sul mercato e hanno bisogno di almeno 200 milioni di euro per completare lo sviluppo di un farmaco. «Le stime ufficiali parlano anche di 800 milioni» aggiunge Sinigaglia «ma alcune società ci sono riuscite con molto meno: tra i 110 e i 170 milioni». Questo scenario lascia spazio, però, a due grandi problemi: ▶

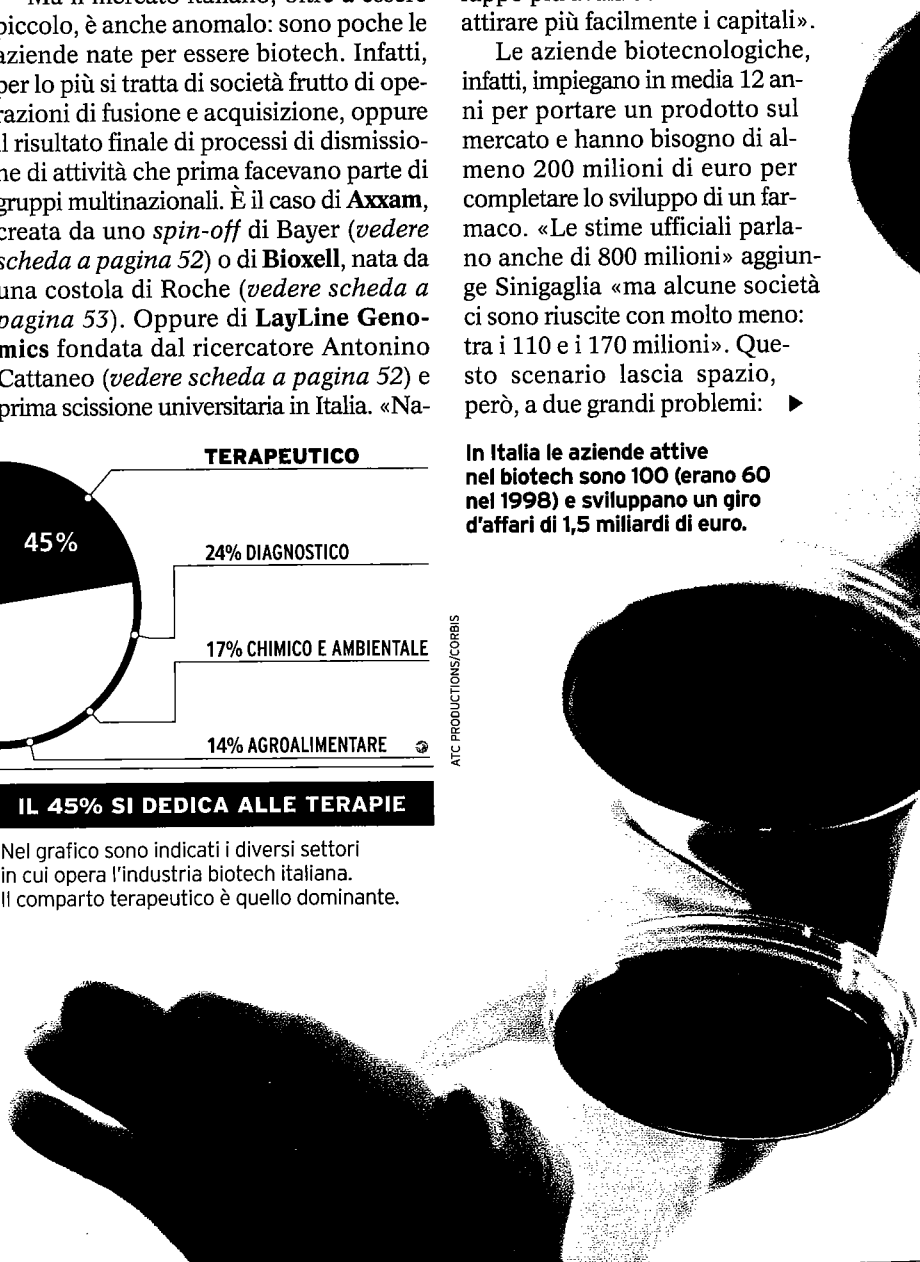


IL 45% SI DEDICA ALLE TERAPIE

Nel grafico sono indicati i diversi settori in cui opera l'industria biotech italiana. Il comparto terapeutico è quello dominante.

In Italia le aziende attive nel biotech sono 100 (erano 60 nel 1998) e sviluppano un giro d'affari di 1,5 miliardi di euro.

ATC PRODUCTIONS/CORBIS

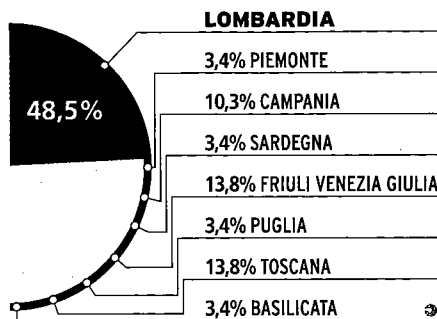


► nei primi anni di vita l'azienda biotech non registra ricavi, ma solo costi, che possono esplodere nel caso (abbastanza frequente) che gli esperimenti portino a un nulla di fatto in una delle tre fasi di avanzamento del prodotto. Per questo, è necessario che il finanziamento sia affiancato da un'ottima ricerca e da un management che sposi le conoscenze scientifiche a quelle di marketing.

VENTURE CAPITAL CERCASI. Non tutti, infatti, possono vantare investitori di peso come la **Genextra** di Francesco Micheli, holding che scommette in *start up* del settore e che coinvolge azionisti come la Fondazione Umberto Veronesi, Diego Della Valle, Luca Cordero di Montezemolo e Marco Tronchetti Provera. Se così fosse, il biotech italiano non avrebbe problemi e sarebbe sempre sulle prime pagine delle riviste scientifiche di tutto il mondo. Soprattutto nella fase iniziale, invece, le aziende fanno molta fatica. Il motivo? I venture capitalist, cioè gli investitori che apportano il capitale di rischio, entrano nelle aziende solo quando i loro prodotti vanno in sperimentazione. E sui

LA LOMBARDIA BATTE TUTTI

Il grafico mostra dove sono insediate le imprese biotecnologiche in Italia a livello regionale. Al Sud tra le altre spicca la Basilicata.



soldi dello Stato è meglio non fare troppo affidamento: il ministero dell'Università e della ricerca ha erogato solo 30 milioni di euro tra il 1997 e il 2003, e i tempi di pagamento sono incerti. Le banche, poi, si tengono alla larga da un business così aleatorio. «Il problema è che mancano i capitali di rischio» spiega Roberto Gradnik, presidente di Assobiotech. «All'estero non conoscono il biotech italiano e il Paese è ancora considerato poco affida-

GRAN BRETAGNA-ITALIA, 194 A 18

La tabella indica il numero di farmaci in sviluppo nei diversi Paesi europei. L'Italia è in sesta posizione.

PAESI	FARMACI IN SVILUPPO
GRAN BRETAGNA	194
SVIZZERA	79
SVEZIA	32
FRANCIA	31
DANIMARCA	28
ITALIA	18
ISRAELE	15
GERMANIA	15
NORVEGIA	15
PAESI BASSI	11
TOTALE EUROPA	438

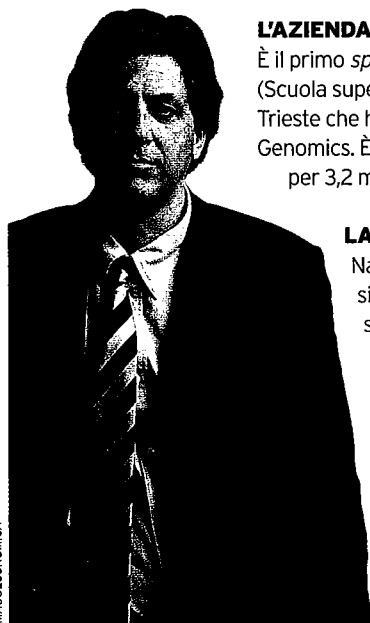
bile per gli investimenti anche se abbiamo raggiunto la massa critica sufficiente per una ripartizione efficace del rischio».

Per questo si cercano strade alternative e alcune società iniziano vendendo piattaforme tecnologiche e ricerca. In questo modo fatturano e finanziano lo sviluppo delle molecole. Ma talvolta è una scelta di business, non una necessità. «Noi vendiamo ricerca e tecnologia, abbiamo un giro d'affari di 7 milioni di euro e non

■ LAYLINE GENOMICS, UNO SPIN-OFF DI RICERCATORI

Antonino Cattaneo, amministratore delegato di LayLine Genomics.

ANNO DI FONDAZIONE 2001
FATTURATO 1,6 MILIONI
DIPENDENTI 20



L'AZIENDA

È il primo *spin-off* da un'università, la Sissa (Scuola superiore di studi avanzati) di Trieste che ha il 6% delle azioni di LayLine Genomics. È finanziata anche dalla Filas e per 3,2 milioni di euro da privati.

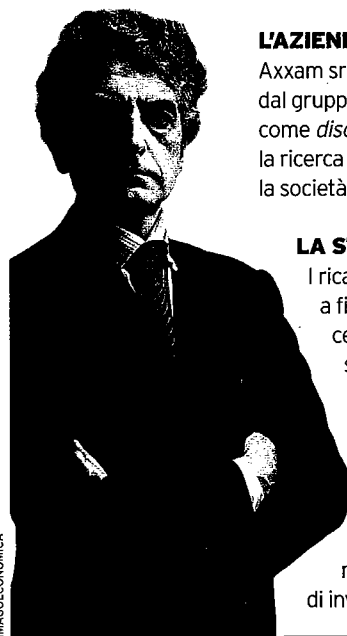
LA STRATEGIA

Nata come società tecnologica, si è trasformata in azienda che sviluppa prodotti terapeutici per l'Alzheimer e anticorpi ricombinanti terapeutici. Con la vendita di tecnologia ha finanziato la ricerca di molecole ormai prossime alla fase clinica. Per raccogliere capitali non esclude la quotazione sul listino Aim di Londra.

■ AXAM FORNISCE SERVIZI AI BIG

Alessandro Sidoli, cofondatore e amministratore delegato di Axxam.

ANNO DI FONDAZIONE 2001
FATTURATO 7 MILIONI
DIPENDENTI 54

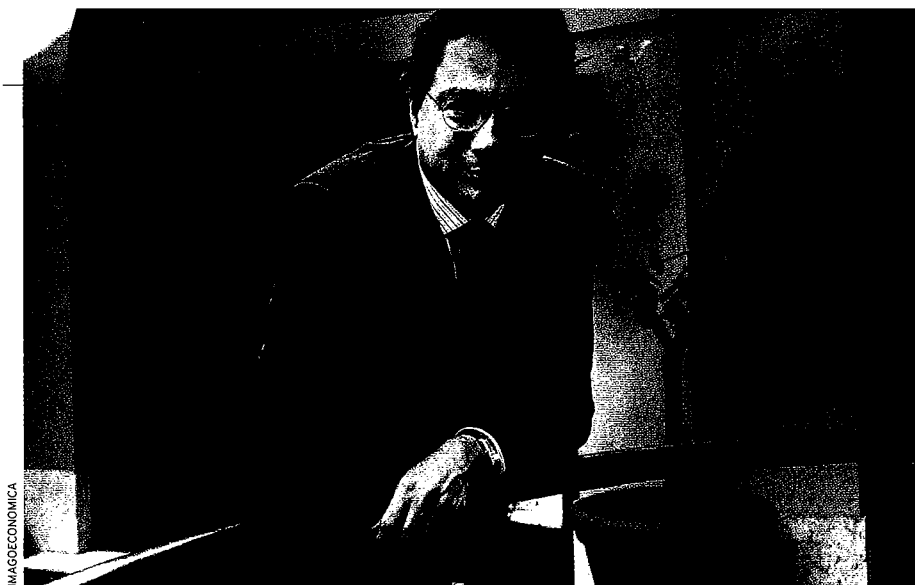


L'AZIENDA

Axxam srl è nata nel 2001 come *spin-off* dal gruppo Bayer. Si presenta al mercato come *discovery partner*: il core business è la ricerca farmaceutica e la tecnologia che la società sviluppa e vende a terzi.

LA STRATEGIA

I ricavi di Axxam (7 milioni di euro a fine 2004) sono generati dalla cessione di licenze e brevetti, dallo sviluppo di tecnologie e di reagenti per l'identificazione dei farmaci e dalla vendita di banche dati realizzate nel tempo. La differenziazione consente al management di non subire la pressione del ritorno sull'investimento da parte di investitori istituzionali.



IMAGOECONOMICA

Roberto Gradnik, amministratore delegato di Serono Italia e presidente di Assobiotech.

subiamo la pressione degli investitori istituzionali» spiega Alessandro Sidoli, amministratore delegato di Axxam srl. A volte, questa scelta è una necessità. «È il nostro caso» spiega Antonino Cattaneo, amministratore delegato di LayLine Genomics. «Ora siamo diventati una società di prodotti terapeutici e abbiamo accelerato lo sviluppo clinico e preclinico dei progetti per cui dobbiamo reperire capitali di rischio. Non escludiamo anche l'ingres-

so sull'Aim di Londra, il listino dedicato alle aziende con forti potenzialità di crescita».

La musica cambia, invece, se si hanno prodotti in sperimentazione. Come nel caso di Bioxell che ha raccolto 63 milioni di euro su 71 dai venture capitalist. «Abbiamo dovuto dimostrare di avere un buon numero di progetti in fase avanzata di sviluppo clinico, un management con competenze scientifiche e

ricercatori di grande esperienza» dice Sinigaglia.

AUMENTANO I POLI SCIENTIFICI. La qualità della ricerca è fondamentale ed è orientata, in Italia, verso la scoperta degli *orfan drug*, ovvero dei trattamenti per le malattie rare, 5 mila in tutto. «Sono settori non navigati dalle grandi multinazionali perché troppo costosi rispetto al rendimento atteso» spiega Gradnik. Ed è su questi segmenti di nicchia che stanno puntando i grandi distretti geografici come Lombardia e Sicilia, dove sta sorgendo il Parco della scienza di Catania (che ospita 9 mila tra ricercatori e scienziati), o la Toscana con il polo di Siena e di cui **Siena biotech**, società finanziata dalla fondazione Monte dei Paschi, è una delle realtà più vivaci (*vedere scheda in basso*). «Per noi fare ricerca rientra in un progetto più complesso» spiega il presidente Marco Parlangeli. «Costruire un parco scientifico, dove piattaforme per il lancio di *start up* e aziende saranno incluse in un bio-incubatore che farà da motore a ricerca e sviluppo».

■ SIENA BIOTECH, 80 MILIONI DA FONDAZIONE MPS

ANNO DI FONDAZIONE	2002
FINANZIAMENTI	80 MILIONI
DIPENDENTI	83

Marco Parlangeli,
presidente
di Siena Biotech.

L'AZIENDA

Siena Biotech nasce sul terreno fertile già seminato nel senese dalla Sclavo e da Kiron. I primi laboratori sono stati inaugurati nel 2002. L'azienda è nata con l'obiettivo di ricercare farmaci, in particolare nell'area delle neuroscienze, delle malattie rare e del cancro.

LA STRATEGIA

L'azienda è nata con una dote di 80 milioni di euro della Fondazione Mps. Si colloca nell'ambito di un più ampio progetto di costruzione di un parco scientifico in cui far convivere ricerca, imprese e mondo bancario.



IMAGOECONOMICA

■ BIOXELL PIACE AI FONDI ESTERI

ANNO DI FONDAZIONE	2002
FINANZIAMENTI	71 MILIONI
DIPENDENTI	61

Francesco Sinigaglia,
amministratore
delegato Bioxell.

L'AZIENDA

Bioxell è nata nel 2002 come *spin-off* di Roche ed è una società biotecnologica impegnata nella ricerca di nuovi farmaci per la cura delle malattie urologiche e infiammatorie croniche. È impegnata in alcuni studi clinici di fase II e nel suo capitale è entrata anche la BB Biotech.

LA STRATEGIA

Bioxell ha identificato oltre 100 molecole di proprietà e in sviluppo. È prossima a un accordo con un grande gruppo farmaceutico europeo per lo sviluppo di un farmaco innovativo per limitare lo shock settico, prima causa di morte in ambito ospedaliero. Ha ricevuto 63 milioni di euro di finanziamenti da fondi esteri (BB Biotech, Mpm capital e altri ancora).



FOTOGRAFIA

