



BIOTECH ITALIANO: QUANTO È APPETIBILE?

Come viene percepito il comparto biotecnologico nazionale da parte dei Venture Capitalists europei. Il maggior interesse a investire è degli Svizzeri

Nella "Realtà Biotecnologica Italiana 2005", un'indagine condotta da Blossom Associati, sono state identificate a livello nazionale oltre 100 aziende che operano in ambito biotecnologico. Le peculiarità di tali società dimostrano come la capacità di imprenditorialità unita all'eccellenza delle risorse scientifiche sia un ingrediente vincente per avviare iniziative di successo, che però non sono in grado di svilupparsi e crescere per dimensione come normalmente avviene nelle realtà di altri Paesi. Infatti, se il 75% delle imprese italiane nasce su solide basi scientifiche (Start up di ricercatori e Spin off accademici), il

59% anche dopo alcuni anni non è in grado di generare un fatturato superiore al milione di euro. Tale fattore deve far riflettere, in quanto se da un lato è pur vero che l'attivazione di meccanismi che consentano una crescita delle aziende biotecnologiche può e deve rilevarsi dopo parecchi anni (si calcola che la messa in produzione di un nuovo farmaco richieda non meno di 10-15 anni), dall'altro la carenza di risorse sia finanziarie che umane manageriali ne impedisce una crescita equilibrata.

Del resto, le società del settore hanno, più di altre, l'obbligo di essere gestite attraverso meccanismi di governance finalizzati alla diversificazione del rischio

sia attraverso l'adozione di accordi di licensing o partnership strategiche su scala globale sia mediante una corretta gestione finanziaria. A dimostrazione di quanto sostenuto, si evidenzia come le imprese nate da operazioni di spin off industriale (16% rispetto al totale delle aziende) o quelle sorte come sedi di multinazionali (9%) siano in grado, nell'arco di pochi anni, di introdurre meccanismi organizzativi e finanziari che possono generare fatturati interessanti e diversificazione del rischio.

Proprio l'esigenza di ridurre quest'ultimo e di creare interconnessioni di conoscenze e competenze richiede la creazione di sistemi territoriali complessi e specifica-

tamente studiati per il settore biotecnologico. In tale contesto, a oggi, solo poche aree dimostrano di avere il mix di elementi utili per potersi definire Cluster Biotech, capaci di interagire e proporsi a livello internazionale. Tra queste sono da includere la Lombardia (39% di società) e la Toscana (12%). Viceversa talune regioni tra cui il Friuli Venezia Giulia (11%) e il Piemonte (8%) evidenziano livelli di crescita e orientamento allo sviluppo dei fattori abilitanti la creazione di distretti di eccellenza che potrebbero garantire, nell'arco di pochi anni, l'ingresso a pieno titolo nel mercato delle bioscienze internazionali.



Attrattività e visibilità

In buona sostanza è lecito ritenere che l'Italia mediamente risponde ai requisiti di base per essere considerata un distretto biotecnologico, anche se la mancanza di una strategia comune ne rende ancora fragile lo sviluppo futuro. Inoltre, l'assenza di un coordinamento centrale che ne

dia una caratterizzazione a livello internazionale, ne rende difficoltosa l'attività di attrazione e visibilità nei confronti di Venture Capitalists mondiali. In merito ha contribuito a fare chiarezza lo studio "Il mercato del Biotech italiano: quale interesse per gli investitori istituzionali", realizzato da Blossom Associati in collabo-

razione con Assobiotech, l'Associazione nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie, appartenente a Federchimica.

L'analisi, presentata il 18 aprile a Milano, approfondisce la percezione del comparto biotecnologico del nostro Paese da parte delle società di Private Equity europee, facendo emergere gli elementi da valorizzare per garantire una maggiore attrattività e visibilità del settore sulla scena internazionale. Lo studio include 96 società che rappresentano i Private Equity europei più fortemente interessati al segmento biotecnologico e con maggiore competenza a riguardo. Il 42% degli intervistati si è dichiarato molto propenso (in special modo gli svizzeri) a valutare opportunità di investimento sul mercato del biotech italiano. Il 63% ha manifestato di preferire partecipazioni di minoranza in sindacato con altri Private Equity, possibilmente locali. "La volontà di investire in sindacato - ha commentato Salvatore Bellomo, vicepresidente di Blossom Associati - apre l'opportunità per il Private Equity italiano di partecipare a iniziative guidate da operatori con maggior specializzazione e conseguentemente di sviluppare una classe di analisti con esperienza nel settore, superando i limiti imposti dall'attuale mancanza di massa critica". Infatti, come sottolineato da Francesco Micheli, presidente di Genextra "nonostante la crescita rapida e notevole degli attori operanti nel Private Equity italiano, non si è assistito alla creazione di Private Equity specifici per il settore.

Le peculiarità del comparto richiedono professionalità mirate e analisti finanziari specializzati, in grado di interagire tra queste professionalità e quelle di mero tipo finanziario. L'AIFI potrebbe essere promotore, assieme ad Assobiotech, della creazio-

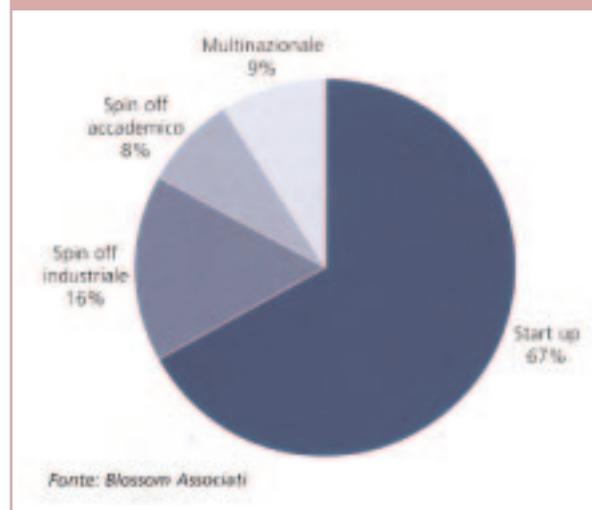
ne di un legame tra i fondi specializzati internazionali e quelli italiani, in modo che questi ultimi già da subito abbiano l'opportunità di agganciare e valutare investimenti effettuati dai fondi esteri in realtà italiane".

Scarsa conoscenza e prudenza

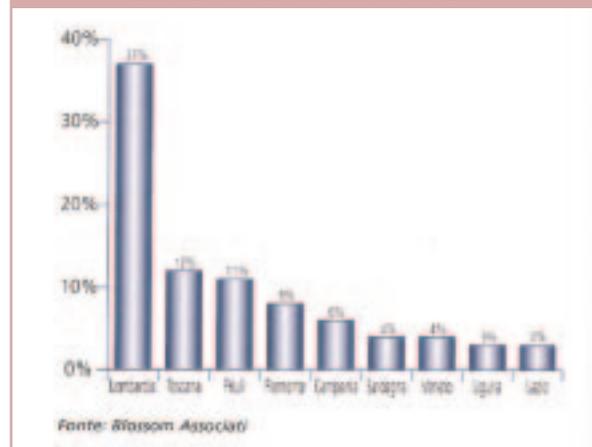
Il dato rilevante che emerge dall'analisi è che il 53% degli intervistati, pur operando all'interno del settore del biotech, denuncia una scarsa conoscenza del mercato, delle aziende e delle opportunità di investimento nel nostro Paese. Inoltre, l'atteggiamento generale del Private Equity è di attesa, con oltre il 70% degli intervistati che preferisce attendere per valutare l'evoluzione del contesto organizzativo, legislativo e fiscale nazionale. "Il Private Equity europeo - ha dichiarato Stefano Milani, amministratore delegato di Blossom Associati - attualmente non è presente sul mercato del biotech italiano. Infatti, la condizione essenziale per essere attrattivi nei confronti degli investitori istituzionali è creare un sistema innovativo che valorizzi i fattori locali dello sviluppo e favorisca una crescente interdipendenza tra aziende, sistemi territoriali e mondo finanziario nazionale ed estero".

"L'Italia del biotech - ha concluso

TIPOLOGIA DI SOCIETÀ BIOTECH



DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE BIOTECNOLOGICHE IN ITALIA



Roberto Gradnik, presidente di Assobiotech - ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo crescente nel contesto europeo. Ma è necessario che allo sforzo messo in atto dagli operatori del comparto, che ha portato a una crescita sostenuta del numero di imprese negli ultimi anni, si affianchi una promozione specifica sul modello di quanto fatto da Paesi come Germania, Regno Unito e Francia".