

FINANZA CREATIVA ■ Le start up saranno operative nel Bioindustry Park del Canavese da giugno

Il venture capital cooperativo

Commercialisti, professionisti, imprenditori: in tutto 30 privati puntano 3 milioni sulle Pmi biotech

Niente investitori istituzionali, nessuna banca d'affari. Soltanto semplici cittadini con i loro risparmi: commercialisti, artigiani, imprenditori, ex dirigenti d'azienda. Benestanti, ma fuori dai giri della grande finanza.

È questa l'innovativa formula di Eporgen Venture, la Spa a capitale totalmente privato sorta nel Bioindustry Park del Canavese con l'obiettivo di investire in start-up.

I trenta azionisti di Eporgen (canavesani, torinesi e biellesi) hanno messo sul piatto circa 3 milioni di euro per rilevare quote in sei imprese in via di costituzione, che a giugno saranno insediate nel nuovo Bioincubatore di Collettero Giacosa (Torino). «Il capitale sociale — dice **Silvano Fumero**, ideatore e presidente di Eporgen — è per ora di 1,16 milioni. Altri due milioni sono a disposizione per il futuro sviluppo della società».

Eporgen ha deciso di rilevare una percentuale variabile di ciascuna delle sei start-up: due attive nella biologia molecolare, due nelle tecnologie applicabili ai processi industriali, una nella chimica e una nell'ambiente. «Di norma — spiega Fumero — il nostro pacchetto azionario sarà superiore al 50 per cento. La quota rimanente la regaleremo ai neo-imprenditori. La forma giuridica prescelta è la Srl, con un capitale incluso fra i 10mila e i 100mila euro». Su ciascuna azienda Eporgen punterà nei prossimi tre anni una somma inclusa fra i 250mila e i 750mila euro: quote azionarie e finanziamenti in conto capitale. «I neoimprenditori — afferma il vicepresidente di Eporgen, **Luciano Stabile** — sono affermati cattedratici, giovani freschi di dottorato, ricercatori accademicamente già "strutturati" ma interessati a entrare nel mondo produttivo. Proven-

Capitali di rischio

Investitori non istituzionali per le scienze della vita



Il Bioparco. Sede di Eporgen e delle sei start-up

■ **La società.** L'Eporgen Venture è stata fondata da 30 privati cittadini. Il capitale sociale già versato è di 1,16 milioni. In tutto, le risorse finanziarie a disposizione ammontano a 3 milioni

■ **Gli investimenti.** L'Eporgen investirà in sei start up biotech, che saranno ospitate da giugno nel Bioincubatore di Collettero Giacosa (Torino)

gono da tutta Italia». Quindi, neofiti del rischio d'impresa. «Questo — precisa Fumero — non è un problema invalicabile. Anche perché il nostro business model iniziale non contempla l'approdo alla fase della produzione industriale. In alcuni casi, le aziende si fermeranno a step precedenti: alla realizzazione di brevetti

da vendere o da licenziare, alla prima ingegnerizzazione di un prodotto».

Il dossier brevetti è estremamente delicato: due delle sei aziende ne hanno già uno, le altre quattro dovrebbero averlo presto. Non si tratta però dell'unica opzione di sviluppo, per le start-up che supereranno la «death valley», la val-

le della morte in cui la maggioranza delle nuove società a elevato potenziale di crescita, ma anche ad alto rischio, corre il pericolo di fallire. Dopo i primi tre anni di vita, si apriranno diverse possibilità: ingresso di nuovi investitori o di operatori specializzati in venture capital, partnership con altre aziende, fusioni o

acquisizioni con o da parte di altre imprese. Altrettanto strategico sarà il capitolo delle alleanze. «Le aziende che funzioneranno — dice Fumero — dovranno confrontarsi con modelli e realtà di innovazione globale». E, per incominciare a far saggiare questo clima internazionale, Silvano Fumero, già numero tre operativo di Serono con la responsabilità sulla R&S, ha organizzato un mese fa una serie di incontri con gli specialisti di Merlin Biosciences di Londra, Index Ventures di Ginevra e Edmond de Rothschild Investment Partner di Parigi. «Questi operatori di venture capital — chiarisce Fumero — non sono stati chiamati come potenziali investitori per la fase attuale. Per noi è importante che conoscano bene i progetti, sulle cui evoluzioni saranno informati da riunioni periodiche con gli imprenditori: in questo modo sarà più facile che, fra qualche anno, essi decidano di entrare nel capitale. Inoltre, questi incontri

sono essenziali perché le aziende incominciano a respirare una certa aria: la competizione è globale. E il fatto di trovarsi a Collettero Giacosa, e non a Cambridge, a Monaco o Barcellona, non deve diventare una limitazione strutturale».

Se il quadro è internazionale, i vincoli di un sistema-Paese come l'Italia possono qualche volta ribaltarsi in vantaggi competitivi: «Basti pensare allo stipendio medio di un ricercatore — sottolinea Stabile — che, a parità di qualità intellettuale, in Italia è molto più basso rispetto al resto dell'Europa». Il radicamento sul territorio, quindi, non deve costituire un handicap. «Noi — precisa Fumero — siamo insediati dentro il Bioparco del Canavese. Ma questo non ci impedirà di effettuare investimenti in altre parti d'Italia. Non abbiamo una visione localistica della nostra iniziativa imprenditoriale. Tutt'altro».

PAOLO BRICCO
p.bricco@lsole24ore.com

Laboratori / Creato in otto mesi

Il Bioincubatore ospiterà Eporgen

Otto mesi per realizzare il Bioincubatore che ospiterà le sei imprese finanziate da Eporgen. Per una spesa complessiva di due milioni di euro.

Denaro pubblico, messo a dispo-

Un comitato misto per selezionare i progetti

sizione dalla Regione Piemonte, con cui per ora sono state realizzate le strutture: un guscio ancora vuoto, che progressivamente si sta riempiendo di laboratori, attrezzature e servizi scientifici di cui si avvan-

Il Bioindustry Park destinerà a ogni impresa un budget pari a 24mila euro per coprire costi fissi: 20mila euro per l'acquisizione di strumentazione scientifica e 4mila per la costituzione formale delle singole società».

L'iniziativa, a totale capitale privato, si colloca in un quadro complessivo segnato da una precisa strategia. Il senso dell'operazione non è soltanto quello di porre in relazione gli investitori privati, andando a pescare fra i benestanti spesso abituati a congelare il dena-



Laboratorio. Struttura realizzata in otto mesi

ro in investimenti immobiliari, con i ricercatori-neoimprenditori. Oppure, di creare un ponte fra questi ultimi e i professionisti del capitale di rischio. «L'intera operazione —

spiega **Fabrizio Conicella**, responsabile del business development del Bioparco — prende il via ancora a uno step preliminare. Noi ci siamo impegnati per trovare autentici talenti scientifici che potessero trasformarsi anche in imprenditori».

Da qui il Progetto Discovery, che ha portato alla selezione di 23 progetti in tutti gli atenei italiani. «Abbiamo trovato una realtà vivace — conferma Ricci —: per sondare l'applicabilità delle idee di ricerca alle biotecnologie industriali, abbiamo costituito un comitato misto scientifico e manageriale che, alla fine, ha scremato i sei progetti che saranno finanziati da Eporgen Venture».

PA.B.

L'ANALISI

Scenario internazionale per una partita essenziale nello sviluppo locale

L'iniziativa del Bioindustry Park va nella giusta direzione: diamo agli scienziati le risorse finanziarie e le competenze manageriali per poter trasformare la conoscenza accumulata con l'attività di ricerca in innovazione destinata al mercato. In un contesto competitivo che è assolutamente internazionale.

L'operazione condotta felicemente dal Bioindustry Park risponde al fabbisogno organizzativo, finanziario e tecnologico delle imprese innovative, e biotecnologiche in particolare, così come è emerso in una recente ricerca del Ceris-Cnr, pubblicata sul sito www.piemontelife.com, proseguimento ideale dall'analisi sul settore condotta l'anno scorso dal Bioindustry Park. In quell'occasione, gli analisti avevano identificato in Piemonte 540 gruppi di ricerca impegnati nelle scienze della vita. Inoltre, avevano evidenziato come, su un campione di 131 aziende esaminate, al 90% concentrate in provincia di Torino, il 59% avesse meno di 15 dipendenti, il 35% fino a 200 e il 6% oltre 200; da un punto di vista della specializzazione, il

elevate rispetto alle altre tipologie di imprese. I legami vengono stretti con quegli scienziati che intravedono un percorso di ricerca con alte potenzialità di innovazione per il mercato, studio che però non può essere perseguito a causa di barriere finanziarie (mancano i fondi per fare tali esperimenti), burocratiche (gli enti di ricerca pubblici non hanno la flessibilità organizzativa dell'impresa privata), manageriali (occorre gestire risorse umane, redigere business plan, programmare budget annuali e triennali). Il collegamento con il privato consente di realizzare tali esperimenti. Pertanto, la creazione di nuove imprese che uniscono le competenze degli scienziati pubblici e quelle dei manager privati, gli spin-off di ricerca, come vengono di solito definiti, è uno strumento utile allo sviluppo locale, in quanto rende complementari le opportunità tecnologiche offerte dalle conoscenze accumulate nei laboratori pubblici e le opportunità produttive che i manager intravedono in tale accumulo di competenze.

I manager dei venture capitalist e dei business angel si posizionano proprio in tale zona d'ombra, non coperta adeguatamente dal mercato e dallo stato, in quanto a metà tra il progetto puramente scientifico che dovrebbe essere finanziato dallo stato ed il progetto puramente operativo che viene generalmente finanziato da capitali privati.

Queste imprese non manifatturiere, ma di "semplice" produzione di know-how, quando raggiungono il successo hanno molte probabilità di essere acquisite da un qualche leader di settore, che necessita di acquistare non solo il nuovo brevetto messo a punto, ma anche tutta la competenza specifica localizzata in tale impresa. Quando avviene tale cessione, il finanziere privato monetizza il proprio guadagno.

L'impatto sociale generato da tali neo-imprese biotech è comunque positivo, nonostante le basse aspettative di vita di questo tipo di impresa, che scompare se fallisce il suo progetto di ricerca o viene acquisita se ha successo. Sappiamo infatti che la somma dei micro-successi imprenditoriali porta a macrobenefici per il nostro territorio, in termini di nuovo humus imprenditoriale e di ricadute tecnologiche sugli altri operatori. Ciò giustifica un intervento pubblico, non necessariamente in forma monetaria, a supporto di questa tipologia di imprese, così finanziariamente fragili, così tecnologicamente robuste.

Il futuro governo regionale ha sicuramente del buon materiale su cui lavorare.

GIAMPAOLO VITALI
Riceratore Ceris-Cnr

Sfida inattesa per la nuova governance regionale

strategie qualitative del settore, come Ceris-Cnr abbiamo esaminato le caratteristiche produttive e tecnologiche di una dozzina di imprese piemontesi biotech: il quadro che emerge evidenzia modelli imprenditoriali molto diversi tra loro. Il modello imprenditoriale che più di ogni altro potrebbe sfruttare le opportunità offerte dai business angel attivati dal Bioindustry Park è quello relativo alle piccole imprese di ricerca aventi una elevata specializzazione tecnologica, finalizzata a raggiungere la leadership tecnologica in un piccolo mercato di nicchia. L'obiettivo dell'impresa non è tanto quello di creare un nuovo prodotto, per esempio un nuovo farmaco, ed incominciare a produrlo e venderlo in Italia, in Europa e nel resto del mondo, quanto piuttosto il tentativo di depositare una famiglia di brevetti che può essere commercializzata nel mercato del know-how.

Poiché l'obiettivo non è strettamente manifatturiero, le possibilità di avere forti legami con il mondo della ricerca pubblica sono più

MESSER TULIPANO

CASTELLO DI PRALORMO - TORINO DAL 2 AL 25 APRILE 2005



- In un romantico parco all'inglese, fioritura scalata di 50.000 tulipani
- L'Hortus Bulborum per ammirare le varietà di tulipani che gli ibridatori hanno selezionato dal 1300 ad oggi
- La flora botanica alpina.

Per i bambini: un piccolo alpeggio, il vitellino, la mucca, le pecore e le caprette. Nel week-end intrattenimenti, giochi e fiabe. Una scatenata caccia agli ovetti Kinder sorpresa.

Servizio Bar Ristorante nel parco. I Cani (al guinzaglio) troveranno punti ristoro con acqua fresca

ORARIO VISITE da lunedì a venerdì ore 10.00 - 18.00
Sabato, Domenica e festivi ore 10.00 - 19.00

Ingresso 6,50 € Adulti - 5,00 € Gruppi - 3,00 € Bambini

INFO 011.884870 - 011.8140981
www.contessapralormo.com - pralormo.design@libero.it

OFFERTA SPECIALE BUS GTT + INGRESSO MOSTRA

€ 8,00 BIGLIETTO GTT ANDATA E RITORNO + € 5,00 INGRESSO RIDOTTO ALLA MOSTRA
PARTENZE SABATO E FESTIVI DA TORINO - INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI: 011.5767991

Le mostre al Castello di Pralormo sono assicurate da: Agenzia Torino 12 - Corso Marconi, 24 TORINO



INTRODUZIONE ALL'ARBITRATO RAPIDO E ALLA CONCILIAZIONE

Alessandria - Giovedì 21 aprile 2005, ore 15.00
Camera di commercio di Alessandria - Via Vochieri, 58

Saluti

Renato Viale

Presidente Unioncamere Piemonte, Presidente Camera di commercio di Alessandria

Paolo Montalenti

Vicepresidente della Camera Arbitrale del Piemonte, Ordinario di diritto commerciale presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Torino, Avvocato in Torino

- L'arbitrato: una proposta alternativa per la risoluzione delle controversie commerciali
- Le novità: l'arbitrato societario
- I vantaggi dell'arbitrato amministrato
- La Camera Arbitrale del Piemonte

Coffee break

Roberto Barberis

Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Alessandria

- L'arbitrato rapido della Camera Arbitrale del Piemonte: quando è indicato e quando conviene
- Caratteristiche della procedura
- Aspetti pratici

Gherardo Caraccio

Presidente del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Alessandria

- La conciliazione: nuove prospettive con la conciliazione societaria

Con la collaborazione di

Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Alessandria

Ordine dei Dottori Commercialisti delle giurisdizioni dei Tribunali di Alessandria, Acqui Terme e Tortona

Margherita Baldelli

Segretario della Camera Arbitrale del Piemonte

- Le procedure della Camera Arbitrale: aspetti pratici

La partecipazione è gratuita, previa adesione presso la segreteria organizzativa:
Fax 011 5716965, E-mail: cam.arbitrale@pie.camcom.it

