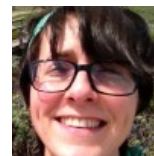




I "guru" del Biotech: Intervista a Pierluigi Paracchi

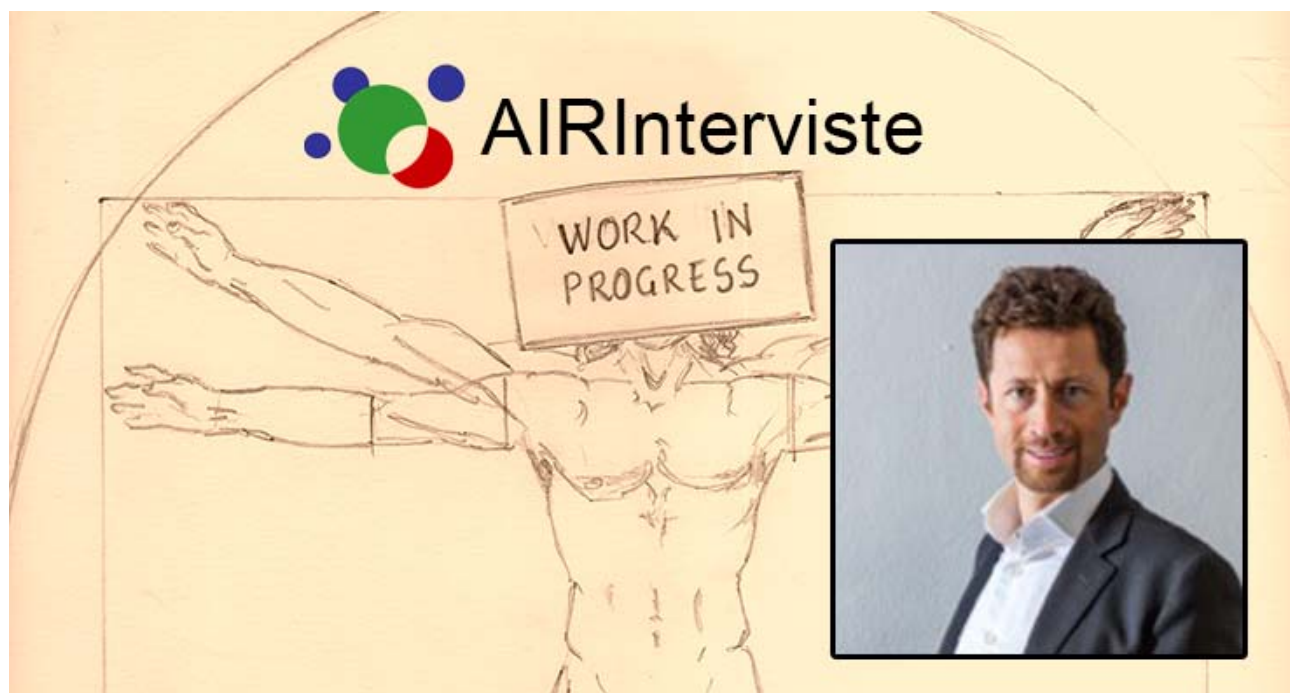
a cura di Francesca Magnani
logo creato da Chiara Marabelli



Parole Chiave: Ricerca Scientifica, Ricercatori, Sanità, Welfare, Spin-Off, Industria, Italia

Permalink: <http://informa.airicerca.org/2016/07/04/intervista-pierluigi-paracchi/>

doi: 10.13140/RG.2.2.33763.04640



Pubblichiamo un'intervista fatta a Pierluigi Paracchi, Amministratore Delegato di Genenta Science, importante biotech nel settore della terapia genica.

Attualmente lei ricopre il ruolo di amministratore delegato di Genenta Science, una start-up fondata nel luglio 2014 dall'ospedale San Raffaele di Milano insieme agli scienziati del TIGET Luigi Naldini e Bernhard Gentner. Vorrei però fare un passo indietro, e parlare della sua attività di investitore di venture capital (VC). Il picco della sua carriera di VC avviene -mi corregga se sbaglio- nel 2013 con la vendita della start-up italiana EOS (Ethical Oncology Science) all'americana a Clovis Oncology per 470 milioni di dollari (ca. 420 milioni di euro all'epoca). Di quanto era stato l'investimento iniziale?

"Hanno investito in EOS un fondo VC francese (Sofinnova Partners), il nostro fondo italiano (n.d.r.: Quantica SGR con il fondo Principia I), e uno olandese (Aescap Venture). Il totale investito dai tre fondi era di circa 25 milioni di euro."

Venture Capital: che cos'è

Il Venture Capital (VC) è una somma di denaro investita in un'attività imprenditoriale nuova o in espansione, come per esempio una start-up, e che viene fornita in cambio di parte della proprietà dell'azienda. Il VC è gestito come un fondo da una finanziaria ed è considerato un investimento ad alto rischio.

Si parla perciò di una somma oltre le 15 volte l'investimento iniziale, decisamente un successo per i VC coinvolti, incluso il fondo VC di Quantica SGR gestito da lei. Come si diventa investitore di VC e qual è stato il suo percorso?

"Il mio percorso è stato un combinato di studi in finanza, ho una laurea in Economia, il lavoro in *Investment Bank* dove gestivo i capitali della proprietà della banca e imprenditoria. Infatti, negli anni subito dopo l'università, ho fondato una società che si occupava di *e-recruiting* e di editoria stampando un *career book*, "Jobadvisor". La conseguenza naturale è stato il venture capital, sintesi tra imprenditorialità e finanza; e così nel 2002 ho fondato "Quantica", che è stata la prima SGR (n.d.r.: società di gestione del risparmio) dedicata esclusivamente ad investimenti in imprese che nascevano dal mondo della ricerca scientifica."

So che lei pratica kitesurf: l'adrenalina l'aiuta nel suo mestiere, oppure è del tutto irrilevante e potrebbe pure praticare lo yoga?

"(ridendo)...Secondo me potrei anche fare yoga...le due cose non sono in diretta relazione, direi. Ognuno trova piacere e ispirazione seguendo le proprie passioni: per me il *Kitesurf* insieme allo sci *freeride* sono la mia dimensione extra lavoro, ma non credo sia indispensabile fare sport "estremi"

per essere un buon imprenditore o *venture capitalist*."

In Italia si investe meno VC che negli USA, perlomeno questa è la percezione, ma non ho trovato statistiche ufficiali: lei può fornire dei dati su quanto ammonti questa differenza?

"Per quanto riguarda l'Italia e gli USA il rapporto è impressionante: in USA si investe 240 volte di più di quanto si investe in Italia. In Italia si fa fatica ogni anno ad arrivare a 100 milioni di Euro investiti in imprese innovative contro gli oltre 4 miliardi negli Stati, una differenza enorme. Ciò a parità di perimetro, contando il rapporto tra le due popolazioni!"

Tornando per un attimo alla sua attività di VC, da dove provenivano i capitali confluiti nel fondo Principia I? Chi erano gli investitori e come li avete convinti ad investire nel biotech, dato che questa era una cosa nuova in Italia?

"Gli investitori di Quantica erano banche (UniCredit, Banca del Monte dei Paschi di Siena, ecc.), fondazioni (Cassa di Risparmio di Torino, Ente Cassa di Risparmio di Firenze, ecc.) e fondi pensione (tra cui la Cassa Nazionale dei Ragionieri Commercialisti). Per riportarla indietro alla realtà di quegli anni, era da poco scoppiata la bolla internet e quindi c'era molta preoccupazione da parte degli investitori ad investire in *hi-tech*. Il nostro messaggio fu quello di unire imprenditorialità e finanza alla ricerca scientifica e alla scienza made in Italy."

C'erano fondi pubblici investiti in EOS?

"Sì, per ogni investimento che facevamo avevamo una leva pubblica 1:1 tramite la legge 388/00 del MAP Ministero Attività Produttive, oggi MISE: per intenderci, su un investimento totale di 2 euro, 1 euro lo investiva Quantica e 1 euro il Ministero."

È tuttora in vigore questa normativa?

"Non è mai più stata rifinanziata quindi sono anni che non si riesce ad utilizzare."

Nonostante gli ovvi benefici per lo stato perché per quanto riguarda EOS..

"...Esatto, nonostante il Ministero abbia guadagnato con EOS! Penso che EOS sia un caso più unico che raro: il Ministero dello Sviluppo Economico si è ritrovato con un piccolo tesoretto."

Che ruolo hanno le banche nel fornire seed funds a giovani imprese?

“Hanno un ruolo totalmente marginale in Italia. Ma è giusto così: le banche devono essere investitori di fondi di VC e non gestori di fondi, così come anche le fondazioni, i fondi pensione o le assicurazioni. Cioè, bisogna tenere i ruoli separati tra quelli che in anglosassone vengono definiti i *limited partners*, investitori che hanno un ruolo di *partnership* limitata, e i *general partners*, cioè i *manager* che gestiscono i capitali. Ciò senza conflitti di interesse. Quindi secondo me il sistema è sano se c'è una muraglia cinese tra l'investitore che sottoscrive i fondi e chi li gestisce. Quando io vedo delle situazioni ibride tendo a dubitare che possano fare delle *performance* positive.”

Per quanto riguarda le aree di investimento dei fondi VC, che fetta di investimento ricopre il bio-medicale in Italia? È il settore prevalente del VC oppure no?

“Io divido in due il settore delle *life sciences*: da un lato c'è il settore che lei ha citato, cioè del *med-tech*, le tecnologie medicali che in Italia hanno alcuni fondi di VC di riferimento. Poi c'è il settore del *biotech*, quindi terapie e farmaci. Su questo settore -è incredibile nonostante i successi ottenuti- non esiste in Italia nessun fondo specializzato.”

E secondo lei a cosa si deve questa scarsa propensione ad investire nel biotech?

“I gestori di VC italiani non hanno nessuna competenza specifica nel *biotech*, è un settore che non conoscono, non ne sanno le metriche e non ne hanno la cultura; non sanno cosa sia una terapia genica, una terapia cellulare, una immuno-terapia. Di conseguenza si è formata un po' più di attenzione per il settore bio-medicale, che erroneamente viene considerato meno rischioso, più semplice da comprendere, perchè indubbiamente ha già una barriera culturale minore. Per cui nel settore bio-medicale c'è un affollamento di fondi che forse non è neanche giustificato rispetto alla capacità italiana di produrre un buon numero di *start-up* competitive. Vedremo.”

Si parla molto di ridurre la pressione fiscale per le società che investono in start-up innovative puntando su quelle con non più di 5 anni di vita. Secondo lei si riuscirà a concretizzare?

“Intanto ad oggi e fino al 31 dicembre 2016 un privato che investe in *start-up* innovative potrà detrarre dalle tasse il 19% dell'investimento fino ad un limite di 500 mila euro. Cioè, se lei domattina investe in una *start-up* innovativa 500 mila euro,

l'anno prossimo lo Stato le fa detrarre dalle sue tasse 95 mila euro, un super incentivo! Questo - ahimè - scade alla fine dell'anno: non prorogarlo (e questo dipende anche dall'Europa, in realtà, non solo dall'Italia) sarebbe un errore enorme. Dopo tante fatiche finalmente si è attivata questa macchina di trasferimento del risparmio privato verso imprese innovative, perchè la politica passeggero della banca centrale europea fa sì che anche i privati finalmente vadano a cercare rendimento, e quindi cercano imprese che possano avere successo. Masse di denaro si stanno spostando dall'economia finanziaria verso l'economia reale. E uno dove si va a cercare il rendimento? Ad esempio nell'innovazione e nelle *start-up* che fanno biotecnologie, e l'Italia ne è ricca. Quindi c'è un circolo virtuoso che deve essere alimentato dalla leva fiscale in ingresso.”

(*ndr: Sembra inoltre che il ministero dell'Economia stia valutando anche la riduzione del capital gain, come proposto in passato dallo stesso Pierluigi Paracchi*)

Il governo sta discutendo una modifica al sistema fiscale per opere di ingegno, brevetti, marchi e software protetti da copyright (già noto come regime "patent box"), per cui l'Italia propone di annullare le tasse sulla proprietà intellettuale. Questa modifica è in contrasto con le attuali direttive europee, che dovrebbero entrare in vigore nel 2021, che invece mirano a rendere omogenei i regimi fiscali europei per evitare sia la migrazione di imprese e di proprietà intellettuale (con relativa evasione al fisco) in paesi con tassazioni favorevoli, che la competizione tra gli stati membri dell'EU [ndr: un esempio recente è la tentata acquisizione dell'inglese Astra Zeneca da parte dell'americana Pfizer, che cercava una sede fiscale più favorevole e accesso a nuovi farmaci da immettere sul mercato]. Accoglie positivamente queste agevolazioni in discussione al governo?

“Per la società di biotecnologie che, come Genenta, inizia dalle fasi pre-cliniche per poi passare alla fase clinica, il *patent box* non fornisce alcun vantaggio immediato. Difatti, Genenta, così come tutte le *start-up biotech*, non riusciranno in 3-4 anni -che è il loro ciclo di vita per arrivare ad una *proof-of-concept* del proprio prodotto, dicevo non difficilmente riusciranno a realizzare dei ricavi da una proprietà intellettuale, ma invece spendono soldi in attività di ricerca e sviluppo. Servono altre misure che defiscalizzino gli investimenti privati allo *start-up*.”

Torniamo alla sua esperienza di VC: come si ha successo? Si può tracciare un identikit delle idee e delle squadre su cui puntare?

“È ovviamente difficile avere una ricetta, forse impossibile...quello che ho notato per esperienza è che se si riesce a mettere l'imprenditorialità a fianco della scienza (cosa non banale in Italia), la finanza segue. Questo è il presupposto per una storia di successo.”

Facciamo un salto in avanti: dopo l'investimento bisogna ad un certo punto disinvestire i soldi. Come si programma il disinvestimento e quanti anni passano in media dall'investimento iniziale?

“Un fondo VC di solito ha una durata di 8-10 anni, gli investimenti vengono fatti durante i primi 4 anni e nei secondi 4-6 anni avviene il disinvestimento. Mediamente si ha quindi un orizzonte temporale di 4-6 anni per realizzare il disinvestimento.”

Abbiamo parlato di successo con EOS, ma andiamo per un attimo dalla parte opposta dello spettro e parliamo di fallimento. Attualmente alla commissione Giustizia è in esame un disegno di legge (Ddl Fallimenti) che mira ad istituire dei meccanismi di monitoraggio per consentire alle aziende in difficoltà di ristrutturarsi alle prime avvisaglie di crisi finanziaria per potere continuare la propria attività. Mentre negli USA il fallimento rientra nel gioco, ed è considerata un'opportunità di crescita, da noi "fallimento" porta con sé quasi uno stigma sociale: dobbiamo coniare un'altra parola, forse?...Diciamo invece "insuccesso"? A lei è capitato? Come lo ha gestito?

“Già con la legge delle *start-up* innovative c'è stato un grosso miglioramento rispetto al diritto fallimentare, grazie a delle procedure molto meno complicate per abbandonare l'impresa.

Venendo ad un altro punto che lei toccava, tutta l'attività di *venture* è commisurata al rischio-beneficio, quindi così come da un lato hai la possibilità di fare 15 volte l'inserimento iniziale, quando hai davanti un *reward* così importante non può essere legato così tanto al rovescio, cioè al rischio che si corre. Così come posso guadagnare tanto, posso anche perdere tutto, è intrinseco nell'attività di *venture capital*. Un VC medio investe in 10 imprese, di cui 6 chiudono e forse solo una va bene, quindi è abituato a gestire il fatto che la maggior parte delle imprese in cui investe vadano a fallire. La maggioranza, ripeto, e già il VC lo sa nonostante faccia un processo di selezione enorme, investendo solo su lo 0,3-0,5% delle imprese che passa al vaglio. E poi del portafoglio

che va a creare ne va bene solo il 10-15%, la netta maggioranza va in brutale fallimento.

Penso che da noi non si è compreso che l'imprenditore che lancia una *start-up* è un eroe. Va ammirato a prescindere dal risultato. Onore a chi intraprende, questo deve entrare nella nostra cultura.”

È un'opinione diffusa, anzi un fatto, che in Italia si brevetti poco. Secondo lei quali sono le ragioni? Perché le idee non sembrano mancare tutto sommato.

“Nonostante ci siano stati alcuni casi di successo, non vi è piena consapevolezza che le biotecnologie sono un'industria. Il brevetto è alla base di tale industria. Le università stesse brevettano poco e hanno il problema di capire cosa brevettare. Spendono soldi per mantenere i brevetti, che però spesso rimangono nei cassetti e non hanno fruttato nulla. Quindi manca tutto quello che si chiama "technology transfer", cioè la capacità di trasformare brevetti in impresa e quindi avere un ritorno economico. Trasformare scienza in brevetti è però solo il primo passaggio. E già qui università e centri di ricerca sono deficitari. Il brevetto senza l'imprenditore non arriva da nessuna parte. E qui il gap culturale è enorme.”

Ormai quasi tutte le università hanno il proprio incubatore di start-up, ma il passaggio da brevetto a realtà aziendale è molto frenato: ha anche questo a vedere con un aspetto culturale di scarsa visione o di carente mentalità imprenditoriale?

“Sì. Università, ricercatori, e professori devono fare un bagno di umiltà. Ricercare non vuol dire intraprendere, e se si può creare un valore economico significativo questo non è gratis. Incubatori e uffici di trasferimento tecnologico hanno necessità di competenze che si sono potute formare solo nel mondo delle imprese. Il risultato non arriverà finché le nostre università saranno pronte ad assumere qualcuno di alta qualità, che venga pagato in modo appropriato, una persona che possa gestire efficacemente un incubatore. Invece vengono prese delle persone con delle basi fragili, spesso all'interno dell'amministrazione universitaria perché magari avevano una vaga conoscenza delle normative brevettuali, e il risultato è conseguente a queste scelte.”

Brevettare o non brevettare...c'è chi sostiene che brevettare rallenti il progresso scientifico. Il movimento open science, almeno in alcuni settori, sta guadagnando consensi: si è formato un'opinione?

“Beh, nel settore biotech non è pensabile, lo sforzo economico e i rischi sono così grandi che per forza la proprietà intellettuale va difesa. Solo così si può avere un'effettiva possibilità di ripagare gli investimenti. Il rischio e l'investimento vanno remunerati.”

Dal 2014 è co-fondatore e amministratore delegato di Genenta: che provenienza hanno i finanziamenti di Genenta?

“Sono tutti investitori privati: imprenditori, professionisti ed ex imprenditori. La ricchezza d'Italia! L'operazione di aumento di capitale è stata fatta con l'aiuto di Banca Esperia, joint venture tra Mediolanum e Mediobanca nel private banking.”

Genenta

Genenta Science è una azienda milanese che mira a sviluppare terapie geniche per la lotta ai tumori, in particolare i tumori del sangue. Utilizzando un vettore virale derivato dall'HIV, gli scienziati di Genenta possono inserire nelle cellule staminali del midollo osseo un gene con proprietà antitumorali, l'interferone- α . Queste cellule modificate andranno a infiltrare i tumori causandone la riduzione o scomparsa.

Perchè ha deciso di lasciare il settore del VC?

“Mi sono solo spostato a valle..! La mia provocazione è questa: quello che domina la possibilità di creare un valore importante è la *start-up*, il VC è al servizio. Quindi, quando ho intravisto la possibilità di potere creare una start-up di successo, con una tecnologia estremamente interessante, con una proprietà intellettuale molto solida e con scienziati di altissima qualità, non ho pensato di impiegare 12-18 mesi per mettere in piedi un fondo di *venture capital* per investirci dentro ma è stato naturale apportare a scienziati e ricercatori competenze imprenditoriali e finanziarie. Così facendo è stata una conseguenza trovare i capitali: in poche settimane (nel periodo tra ottobre 2014 e gennaio 2015) abbiamo raccolto 10 milioni di euro, quando in Italia l'investimento medio per

una *start-up* è di 300-400 mila euro, con un investimento VC totale annuo, per tutte le start-up di ogni settore, di circa 100 milioni di euro.”

L'intervistato: Pierluigi Paracchi

Pierluigi Paracchi inizia con slancio la sua carriera nella finanza subito dopo essersi laurearsi in Economia nel 1996 alla Università Cattolica del Sacro Cuore a Milano: dal 1997 al 1999 si occupa di *proprietary trading* e *asset management* per la Banque Bruxelles Lambert, Bayerische Landesbank e Albertini SIM, a cui segue l'incarico come *Chief Investment Manager* per la Euroconsult SGR fino al 2002. Nel 1998 fonda Jobadvisor, uno dei primi siti web di *e-recruiting*.

Nel 2002 fonda Quantica SGR, fondo di *venture capital* dedicato alla ricerca scientifica italiana che amministra fino al 2011. Nel 2006 è uno dei fondatori di Axon Capital, azienda che gestisce fondi VC provenienti da investitori globali. Paracchi è anche consulente e partner di altre aziende VC, tra cui Sofinnova e Medixea Capital.

Tra il 2006 e il 2012 è nel consiglio di amministrazione di GreenFluff, azienda che si occupa dello smaltimento di resti di auto che dopo la demolizione non possono essere smaltiti nelle discariche. Nel 2007 investe con Quantica SGR in Academica Life Science Srl, uno spin-off di CNR, Università di Lecce e Università di Napoli, per lo sviluppo di un idrogel superassorbente per coadiuvare le diete ipocaloriche. Il suo interesse per il biotech diventa evidente con il suo ingresso nel consiglio di amministrazione di Pharmeste (2007-2013), azienda specializzata nello sviluppo di nuovi farmaci, a cui segue l'ingresso in EOS (Ethical Oncology Science, 2008-2013). Dal 2014 è alla guida di Genenta Science, che sviluppa terapie geniche contro i tumori basate sull'uso di lentivirus per intervenire sulle cellule staminali ematopoietiche del paziente stesso.

Curatrice dell'intervista: Francesca Magnani

Francesca Magnani si è laureata in Biologia Molecolare all'Università di Bologna. Dopo avere conseguito il PhD in Biochimica presso il Trinity College Dublin (Irlanda), Francesca si sposta al Laboratory of Molecular Biology-MRC a Cambridge (UK) per elaborare una metodologia che facilita gli screening farmacologici e gli studi strutturali di proteine di membrana. Da queste fondamenta viene creato uno spin-off Heptares, che si occupa di creare farmaci per le G-protein coupled receptors. Nel 2009 Francesca si sposta in Danimarca, al BioXray Center all'Università di Aarhus, e poi in California, dove lavorerà in ConformatRx, uno spin-off dell'Università di Stanford. La saudade per l'Italia ha il sopravvento, e dal 2014 Francesca lavora al Dipartimento di Biologia e Biotecnologie all'Università di Pavia.