Morgana Giusti

INCUBATORE Mettere a sistema le diverse anime dell'innovazione

Bio4Dreams è il primo incubatore italiano a capitale interamente privato, che punta a diventare uno snodo facilitatore del dialogo tra i molti attori del settore attivi sul territorio nazionale

«Per noi essere totalmente privati è stata una scelta molto importante, in quanto riusciamo così a ottenere due vantaggi che riteniamo strategici: da un lato, la libertà di poter scegliere e valutare i progetti in modo indipendente da qualsiasi fattore che sia scollegato dal mercato, che vuol dire focalizzare solo scienza e mercato. Dall'altro, la possibilità di posizionarci come soggetto terzo rispetto a tutti gli altri attori, che in noi possono trovare un partner e un punto di riferimento senza vincoli o brand che potrebbero risultare in competizione». **Roberto Vittadini** è il responsabile Business Development e Innovation di Bio4Dreams, l'incubatore e acceleratore d'impresa nato lo scorso febbraio e ospitato presso le strutture di OpenZone, a Bresso (MI). Un'idea, racconta Vittadini, nata dalla multiforme esperienza dei suoi soci fondatori, che vedono in primo piano Laura Iris Ferro in qualità di presidente, Pietro Conti come amministratore delegato e Fabio Bianco come Chief scientific officer.

Superare la frammentazione del sistema Italia

Nato dall'esperienza quasi ventennale di Sanipedia nello sviluppo e nell'accompagnamento di startup e spin off universitari, Bio4Dreams intende metterla in rete a favore non solo delle startup direttamente incubate, ma anche di tutti gli attori, pubblici e privati, che sono già attivi nel circuito della promozione della ricerca italiana e che ancora troppo spesso fanno fatica a colloquiare tra loro per mettere a punto iniziative davvero efficaci. «È per noi un grande vantaggio la capacità di riuscire a mettere insieme le figure e gli attori più adatti per un certo tipo di progetto. Mi sento di dire che il nostro punto di forza è proprio quello di non volere replicare infrastrutture e concetti esistenti, ma sforzarsi piuttosto di massimizzare il grandissimo valore che c'è in Italia e in Europa – spiega Vittadini. – Siamo un Paese che tende molto a costruire e a replicare iniziative simili a livello regionale e locale, cosa che va bene, ma saremmo tutti più efficaci se si riuscisse a mettere a sistema tutte queste risorse».
Il problema della frammentazione tipica del sistema Italia, a tutti i livelli, non è certo nuovo, e va di pari passo con l'altro atavico problema nazionale, la burocrazia che spesso risulta un grande ostacolo per l'attrattività degli investimenti e frena molti dei nostri ricercatori a rimanere in Italia, o a tornarvi dopo un periodo di approfondimento passato all'estero. «La mia opinione personale è che il potenziale dell'Italia sia molto grande, quello che serve è il sistema. La soluzione non è Bio4Dreams che apre una sede, in Italia ci sono centosessanta tra incubatori e acceleratori, che per un Paese come questo sono troppi. Bisogna cercare di creare un sistema che funzioni, e in fretta».
La proposta di Roberto Vittadini prevede di superare, almeno per quanto riguarda la generazione dell'innovazione e settori quali le biotecnologie

Roberto Vittadini, Bio4Dreams

e l'healthcare, la logica della burocrazia e il peso tipicamente associato al contesto pubblico, arrivando a definire un ecosistema che funzioni in modo veloce e risulti attrattivo per scienziati e investitori. «Gli scientist italiani sono i primi a voler tornare, e dietro a loro s'innescherebbe un circolo virtuoso che farebbe arrivare in Italia anche tutto quello che c'è al contorno, come ad esempio venture capitalist o business angels. Siamo già diventati molto più attrattivi rispetto a qualche anno fa, soprattutto grazie ad alcune norme e iniziative che hanno reso più semplice e competitivo fare startup in Italia, ma c'è ancora molto da fare. Bisogna puntare ad avere un interscambio e una circolazione rapida, non meccanismi farraginosi che rallentano tutto. Crediamo ci siano delle eccellenze importantissime in Italia, ma vediamo questo tipo di bisogno anche all'estero nel campo delle scienze della vita, che presenta una serie di peculiarità rispetto ad altri campi dipendenti dalla necessità di avere rilevanti capitali, dai tempi di sviluppo, generalmente molto lunghi, dalla conoscenza derivante da diversi anni di ricerca, studio e lavoro, da strutture universitarie nelle quali si formano i ricercatori».

La frammentazione tipica del sistema Italia va di pari passo con la burocrazia, ostacolo per l'attrattività degli investimenti e motore della fuga di cervelli all'estero

Fare scienza pensando al business

Mettere in rete le infrastrutture necessarie a supportare l'innovazione non basta: il team di Bio4Dreams sottolinea anche la necessità di superare la mentalità tipica di molti ricercatori, professori e università italiani, di rimanere chiusi nei contesti accademici e commettere troppo spesso l'errore di credere che saranno la qualità dei dati e della ricerca a convincere, da soli, gli investitori e il mercato, a prescindere da come vengano presentati, da chi e con che modalità. Troppo spesso si dimentica che anche nella ricerca, come nel mercato e nella finanza, vincono le persone e, quasi sempre, strutturare correttamente la propria idea e sapere come e quando approcciarsi agli investitori e al mercato risulta più di valore dei dati che si portano a supporto dell'idea stessa. Proprio da questa osservazione è nato lo slogan che accompagna il nuovo incubatore: "**Make science, Think business**".

«Abbiamo voluto dedicarci alle scienze della vita perché il nostro know-how è lì e ci permette di comprendere bene le necessità di chi vuole fare impresa. Gli startupper, però, mancano spesso di competenze più tipicamente legate al business, al mercato e alla gestione aziendale. È ancora molto raro che qualcuno con una forte formazione scientifica e competenza nella ricerca e sviluppo sia anche in possesso di un MBA». Per sopperire questa mancanza, la filosofia di Bio4Dreams prevede di attivare solo i servizi realmente necessari a supportare la neonata startup, in un'ottica di personalizzazione che parte in primo luogo da un'attenta valutazione della composizione del gruppo di scienziati-imprenditori e delle motivazioni che li muovono nell'impresa. «Poniamo grande attenzione nell'aiutarli a comprendere e valutare non solo gli aspetti della loro tecnologia, ma come essa s'interfaccia con il mercato diventando un prodotto o un servizio. Non sempre si hanno le carte in regola per farlo: ottimi progetti di ricerca da un punto di vista scientifico non sono magari pronti per il mercato, non hanno un mercato in questo momento, oppure sono troppo indietro e nel momento in cui arriverebbero sul mercato sarebbe già troppo tardi», spiega Roberto Vittadini. Il bisogno identificato all'inizio del progetto, in un'ottica ancora tutta scientifica, va sempre attualizzato dal punto di vista del business e di un progresso tecnologico sempre più rapido, che detta trend molto accentuati e veloci e alimenta una competizione molto accesa. A livello mondiale, e non solo italiano – indica Vittadini – appare ancora esserci uno scollamento tra scienza e business, quasi come fossero due cose che non devono necessariamente parlarsi. «Noi abbiamo l'ingrato compito di porre i ricercatori di fronte a problemi che esulano dall'ambito scientifico, ma che sono reali. Bisogna aiutare gli scienziati a riconsiderare l'idea in funzione di questi problemi e a comprendere che la loro capacità di

Dal 1886 a industria quattropuntozero.

FAVILLINI
PHARMACEUTICAL PACKAGING

Continuiamo a crescere per il benessere dei nostri lavoratori e la piena soddisfazione dei nostri clienti.

Vi stiamo offrendo molto più di un packaging.

UNI EN ISO **9001:2015**
UNI EN ISO **14001:2015**
CERTIQUALITY
SISTEMI DI GESTIONE CERTIFICATI

CERTIQUALITY È MEMBRO DELLA FEDERAZIONE CISQ

favillini.it

FSC FORESTS FOR ALL FOREVER
Siamo in grado di fornirvi packaging su carta FSC®
FSC® C117711

FSC www.fsc.org FSC® C117711
Il marchio della gestione forestale responsabile

confezionare, presentare e vivere la propria idea, sarà tanto importante quanto le loro capacità tecniche, nel viaggio dal laboratorio al mercato. Molte persone sono ansiose di apprendere in questo senso, di confrontarsi sulla loro idea e di metterla in discussione. Per noi è fondamentale creare una classe professionale di scienziati/imprenditori».

La via dell'integrazione

Il modello operativo di Bio4Dreams prevede d'inserirsi nel contesto della generazione d'innovazione in modo complementare anziché competitivo. «Il risultato aggiunge valore a tutti gli attori esistenti, dagli uffici di *technology transfer* alle università, dai centri di ricerca alle aziende farmaceutiche o biotecnologiche. E anche a realtà che operano in settori limitrofi alle scienze della vita. Il nostro obiettivo è giungere a definire le sinergie con i potenziali partner, è una questione di volontà e di vedere dove si può trovare il vantaggio per entrambi – sottolinea il responsabile del Business Development di Bio4Dreams. – Siamo rimasti sorpresi da quanto ben disposto il sistema sia a voler mettersi d'accordo: questo è sintomatico di un chiaro bisogno. Oggi nessuno da solo va da nessuna parte, soprattutto quando una realtà come l'Italia, ma anche come l'Europa, si confronta con realtà molto più strutturate dal punto di vista dell'innovazione come Israele o gli Stati Uniti».

Nella ricerca vincono le persone. Strutturare correttamente la propria idea e sapere come e quando approcciarsi agli investitori e al mercato sono fattori importanti tanto quanto i dati che si portano a supporto dell'idea stessa

L'attenzione è posta in modo particolare alle fasi molto precoci di sviluppo dei progetti, dove il bisogno principale è quello di strutturare al meglio l'idea per renderla interessante agli occhi degli investitori. La valutazione del valore da parte del team di Bio4Dreams non è necessariamente basata sul potenziale disruptive del singolo progetto, spiega Vittadini, ma piuttosto sul fatto che la proposta abbia una sua solida ragione d'essere che la porti a crescere e svilupparsi all'interno di un ecosistema. «Il valore non sta solo nelle singole startup, ma piuttosto nel costruire un sistema di innovazione in cui esse possano lavorare bene insieme. Guardando più lontano del nostro piccolo orticello, si trovano possibilità d'interazione tra startup che fanno cose simili, compatibili e complementari tra loro – sottolinea Vittadini. – In questo modo i team di giovani ricercatori che hanno voglia di fare impresa e innovazione possono trovare un valore uno nell'altro e svilupparsi insieme».

Il percorso d'incubazione

Un tipico percorso d'incubazione parte dalla fase *very early*, che spesso coinvolge il team di ricerca senza che la startup sia già stata costituita, durante la quale l'idea è valutata da un punto di vista sia scientifico che di mercato dalla rete di key opinion leaders di Bio4Dreams. «Spesso è importante capire se la proprietà intellettuale è in capo allo scienziato, all'università o a qualcun altro, o se ci sono accordi di licenza. Sono tutte informazioni fondamentali per gli investitori, che determinano l'andata a buon fine o meno di un investimento», aggiunge Vittadini.

Dopo i primi tre mesi iniziali di triage, i progetti selezionati accedono al programma di boost, durante il quale per sei mesi la startup lavora fianco a fianco con il team di Bio4Dreams per affinare l'idea e rafforzare la squadra della startup. «La cosa più importante, infatti, sono le persone che stanno dietro all'impresa e la loro volontà d'imbarcarsi in questo viaggio», sottolinea Vittadini. Durante questa fase, anziché seguire lunghi corsi di teoria d'impresa e studiare case studies di successo, per poi tornare a casa e tentare di applicare la teoria alla propria realtà, le startup diventano il case study di se stesse e il supporto che ricevono è molto più pratico e personalizzato.
Il risultato è un business plan strutturato, che affronta in modo dettagliato tutti i futuri passaggi e le strategie necessarie a sviluppare la nuova azienda, siano esse riferite agli aspetti scientifici, finanziari o di altro tipo.
Da qui parte l'ultima fase del viaggio, il vero e proprio programma d'incubazione della durata di due-tre anni che vede implementate nei fatti tutte le strategie esposte nel business plan. «La cosa

We bring
your molecules
to their
best shape
Doppel
Pharma CDMO
Committed to Your Success

più importante è definire subito insieme quale sia la soglia minima di asset, di dati e di proprietà intellettuale che la startup deve raggiungere per arrivare nei radar di chi copre gli step successivi, soprattutto dal punto di vista finanziario – aggiunge il responsabile del Business Development. – Noi presentiamo le startup e i progetti a club di *venture capitalist* e *business angel*, a diversi stadi del loro sviluppo. C'è chi parte senza essere minimamente strutturato, e quindi deve imparare quanto prima come attrarre i primi fondi, e chi magari ha già avuto accesso a un *seed*, ha sviluppato un prototipo o ha quasi ultimato la fase pre-clinica».

Qualche esempio già avviato e i progetti per il futuro

Le attività di Bio4Dreams coprono tutto il settore della salute a 360 gradi, dalla farmaceutica alle biotecnologie, dalle tecnologie medicali alle applicazioni healthcare per il wellbeing o la nutrigenomica. Proprio a quest'ultimo campo appartiene ePhood, una delle startup innovative già incubate da Bio4Dreams, che ha sviluppato un prototipo di piattaforma online nel campo della nutrizione. L'obiettivo è raccogliere, come farebbe un nutrizionista, i dati clinici dei pazienti aggiungendovi il valore aggiunto del dato genetico dello specifico paziente.

Il valore non sta solo nelle singole startup, ma nel costruire un sistema di innovazione in cui esse possano lavorare bene insieme

«Gli algoritmi proprietari sono in grado di formulare raccomandazioni di natura nutrizionale sulla base dei rischi specifici della singola persona, in relazione alle malattie metaboliche che potrebbe sviluppare se non conduce uno stile di vita sano dal punto di vista dell'alimentazione», spiega Roberto Vittadini.

BrainDTech, invece, è una startup innovativa attiva nel campo delle malattie neurodegenerative, per le quali ha sviluppato un sistema di diagnosi precoce basato sull'identificazione di marcatori specifici in grado di indicare uno stato infiammatorio del cervello. «Ciò può rendere possibile la diagnosi con quindici anni di anticipo rispetto all'insorgenza dei sintomi, che interviene quando c'è già stata la degenerazione neuronale. Questo progetto ha visto anche una forte collaborazione con il nostro partner strategico IBM per lo sviluppo di dispositivi microfluidici per l'isolamento di questi marcatori tramite biopsie liquide, molto meno invasive delle biopsie chirurgiche», sottolinea Vittadini.

La volontà di fare rete è anche testimoniata dal fatto che Bresso è solo una delle sedi operative di Bio4Dreams, che è attiva anche all'interno dell'area biotech di Villa Guardia (CO) e presso l'Hub Innovazione Trentino (Hit), dove può mettere anche in atto sinergie anche con il Centre for Integrative Biology (Cibio) dell'Università di Trento.

Numerosi sono anche gli accordi strategici già formalizzati o in fase avanzata di negoziazione, con partner industriali come IBM, e con content providers e centri internazionali, come i San Diego Biolabs in California o l'Università di Helsinki, in Finlandia. Accordi sono in corso di negoziazione anche con centri in Germania e Ungheria, come pure nella lontana Cina. «La nostra filosofia è quasi più essere un modus operandi che un'entità fisica, non siamo un player di real estate e non abbiamo spazi proprietari. Questo per noi è un vantaggio, da un lato ci dà la flessibilità di accogliere le startup che hanno bisogno di spazio quando hanno bisogno di spazio, e non sempre è così. Ma soprattutto il dove: se una startup ha più ragione di essere in un certo luogo perché può avere accesso tramite partnership alle strutture dell'università, non ha senso che sia fisicamente incubata a Bresso.

In definitiva, Bio4Dreams non è un incubatore tradizionale, dove si fanno call for ideas e si erogano premi in denaro; noi diamo ai giovani startupper non tanto la capacità di sopravvivere qualche mese in più con un piccolo finanziamento, ma piuttosto la capacità, il supporto, le metodologie, la mentalità, l'ecosistema e il network che possono rimanere sempre con loro e che possono dare alla loro idea imprenditoriale una vera chance in più», conclude Roberto Vittadini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA