



L'avventura di NicOx

Dall'avventura imprenditoriale di NicOx nasce forse il caso più *americano* fra le storie del biotech italiano. L'idea scaturisce dall'incontro casuale fra due excolleghi di Italfarmaco, un'azienda farmaceutica italiana – un manager, Michele Garufi, e un ricercatore, Piero Del Soldato – nel 1994 a cena da Elizabeth Robinson, una ricercatrice americana laureata al MIT di Boston, che Garufi aveva conosciuto in Recordati, dove era stato vicepresidente della divisione international e direttore del licensing fra il 1992 e il 1996. Betsy Robinson aveva nel suo background un'esperienza alla Genzyme, una delle maggiori biotech al mondo – e uno dei pochi reali casi di successo di start-up biotecnologico –, dove aveva lavorato nel periodo della sua tesi di dottorato. Nonostante la sua formazione (una laurea in chimica e tecnologia farmaceutica), Garufi non era un ricercatore come Del Soldato, biologo milanese che aveva sviluppato i suoi studi attorno alle proprietà dell'ossido nitrico, la molecola che aveva consentito a tre scienziati (Furchogott, Ignaro e Murad) di vincere nel 1998 il Premio Nobel. L'idea di Del Soldato era di agganciare l'ossido nitrico ad altre molecole con un ponte chimico di sua invenzione, così da consentire un rilascio graduale nell'organismo dell'ossido allo scopo di ridurre gli effetti collaterali che analgesici e antinfiammatori causano alla mucosa gastrica. La cena milanese ebbe un esito inatteso: Garufi decise di licenziarsi e di diventare imprenditore, mentre l'intuizione di Del Soldato diventò la base scientifica del progetto d'impresa.

Nel 1996, dopo aver raccolto un miliardo di lire di risparmi insieme ai due amici, Garufi fondava NicOx, scegliendo il nome proprio da un'abbreviazione dell'ossido nitrico. Il passo seguente fu la ricerca di un finanziatore. E la storia di NicOx mostra in modo esemplare il sentiero tortuoso di una piccola impresa alla ricerca di

risorse e capitale di rischio per finanziare lo sviluppo, come ha ricordato Garufi in un'intervista:

“Nel 1996, quando abbiamo fondato la società, era impossibile creare una start-up italiana. Inizialmente ci siamo rivolti al venture capital francese, poi alla Borsa di Parigi. Oggi siamo una società di ricerca con un'identità francese, un team internazionale, un capitale in gran parte americano e un motore italiano. Le banche italiane? Danno i soldi a chi li ha”.

Dopo la costituzione della società, e contando sull'esperienza di Elizabeth Robinson nello start-up di Genzyme, i tre fondatori volarono a San Francisco. L'interesse dei venture capitalist si rivelò immediato, soprattutto a causa della copertura brevettuale sulla piattaforma tecnologica proprietaria dell'azienda (il sistema di rilascio regolato di ossido nitrico nell'organismo). Le offerte dei venture capitalist, però, erano subordinate alla decisione di cominciare le attività di ricerca negli Stati Uniti, sia per questioni legali e fiscali, sia per poter esercitare un maggior controllo sulla società. Garufi e i suoi due partner per ragioni familiari tornarono in Italia. In Gran Bretagna, l'unico altro Paese europeo con un sistema di venture capitalist paragonabile a quello statunitense, per sperare di ottenere un finanziamento, era ugualmente indispensabile il trasferimento della società. Fu il suggerimento di un amico che spinse Garufi a rivolgersi alla più vicina Francia, attirando l'interesse di tre fondi di venture capital: Apex Partners, European Medical Ventures e Sofinnova. In cambio di una cifra di poco inferiore ai 4 miliardi di lire, i tre soci fondatori cedettero ai fondi il 58% della società, accettando di trasferire la sede in Francia, nel parco

scientifico di Sophia Antipolis, scelto sia per le agevolazioni fiscali per le imprese innovative, sia per l'eccellenza delle infrastrutture di ricerca e di servizio. In occasione del secondo round di finanziamenti nel 1997, entrarono nel capitale Paribas (uno dei maggiori istituti di credito francesi) e il fondo svedese Healthcap, partecipato anche da Astra Zeneca, con cui NicOx aveva da poco siglato un accordo

di partnership. Nel 1999, i tempi erano maturi per debuttare al Nouveau Marché di Parigi, così da raccogliere nuovi fondi e permettere ai venture capitalist di recuperare gli investimenti in *seed capital*.

Fonte: adattato da F. Izzo, "L'evoluzione del red biotech in tredici storie d'impresa", in M. Sorrentino, (a cura di) *Le imprese biotech italiane. Strategie e performance*, Il Mulino, Bologna 2009.