

DAL LABORATORIO AL MERCATO

Curare la fibrosi cistica la scommessa di Kither vale 5 milioni di euro

Cordata di investitori piemontesi punta sull'azienda nata a Biotecnologie
Il direttore Hirsch: "Ci occupiamo di ciò che non interessa a Big Pharma"

di Stefano Parola

È una scommessa, a dire il vero neanche troppo azzardata: curare la fibrosi cistica. La puntata? È da 5,6 milioni. È quanto ha raccolto nel suo primo round di finanziamento la Kither Biotech. Fino a pochi giorni fa era una semi-sconosciuta società spin-off dell'Università di Torino, ora invece è una delle imprese innovative italiane in grado di raccogliere la maggior quantità di capitali al suo esordio sul mercato degli investitori. «Ora, grazie a questo grande iniezione di risorse, possiamo emergere», sintetizza Emilio Hirsch, ordinario di biologia applicata di "Unito" e direttore scientifico della piccola impresa.

Tutto inizia al Centro di biotecnologie molecolari di via Nizza. Qui l'accademico e il suo team di ricercatori hanno messo a punto la sperimentazione di nuove terapie per la fibrosi cistica e per altre patologie polmonari. Funzionano? Probabilmente sì, ma prima occorre completare il cosiddetto "sviluppo preclinico", cioè bisogna verificare che non sia nocivo e che sia efficace. Ci vuole tempo, insomma, un fattore che agli investitori non va a genio. Ma su questo versante la Kither Biotech ha trovato un ottimo assist dall'Agenzia europea del farmaco: «Abbiamo ottenuto la certificazione "Orphan drug designation", che ci permetterà di accelerare molto sulla fase preclinica», spiega il professore dell'Università di Torino.

Perché il farmaco ideato dalla Kither è "orfano"? «Non significa che



▲ **L'inizio di un successo.** La storia della Kither biotech ha preso le mosse dalle aule del Dipartimento di biotecnologie dell'università di Torino che ha sede in via Nizza. Qui sono state messe a punto le terapie. In alto: i fondatori: Emilio Hirsch e Alessandra Ghigo

non abbia genitori, ma vuol dire che serve a contrastare malattie "orfane". Sono quelle patologie rare, che colpiscono un numero di pazienti limitato e che quindi non interessano a "Big Pharma", racconta Emilio Hirsch. Le multinazionali snobbano la fibrosi cistica perché dal loro punto di vista colpisce troppo poche persone per essere in grado di garantire una sostenibilità economica allo sviluppo di un farmaco (si parla di 6 mila persone in Italia, 100 mila nel mondo). Ecco perché l'Agenzia europea del farmaco prevede una corsia preferenziale per i farmaci "orfani".

Grazie a questo riconoscimento, la Kither potrà di fatto dimezzare i tempi della sperimentazione: «Contiamo di avere già a inizio 2021 non solo le indicazioni sulla sicurezza del nostro prodotto, ma anche le prime indicazioni di efficacia su alcuni pazienti "pilota"», spiega il direttore scientifico.

È proprio questo aspetto ad aver convinto gli investitori a puntare 5,4 milioni sulla Kither. In più, i finanziatori dell'azienda torinese hanno anche un'altra particolarità: sono in buona parte piemontesi. Nell'elenco figurano infatti realtà come Ersel, Club degli Investitori,



La scheda

● **L'azienda**
La Kither biotech si presenta come una delle aziende più innovative nel campo delle biotecnologie. Fondata da Emilio Hirsch, ordinario di biologia applicata e da Alessandra Ghigo. Ora l'impresa ha raccolto sul mercato 5,3 milioni per finanziare la propria ricerca

vendiamo i prodotti domani e sappiamo quanto guadagneremo, mentre qui si parla di ottenere risultati dopo 3-4 anni. Ora li abbiamo convinti», dice Emilio Hirsch.

Oggi la Kither è una micro azienda, con un paio di dipendenti e otto soci fondatori. Ma l'avvio della nuova fase spingerà l'azienda a espandersi e ad assumere. Come fa una realtà così piccola a essere interessante per gli investitori e ad avere tanto valore? «Come dice il nostro socio esperto di business, Marco Malisani, ogni volta che l'azienda raggiunge un risultato aumenta il proprio valore nominale. Siamo partiti da qualche centinaio di migliaia di euro e ora la valutazione è di qualche decina di milioni», spiega il direttore scientifico.

Ora l'impresa nata nel Mbc di via Nizza avvierà la fase preclinica, nella speranza (piuttosto elevata) che tutto fili liscio e che le terapie funzionino. A quel punto, si apriranno diverse strade di fronte ai soci. Si potrebbe lanciare un secondo round di finanziamenti per consentire al prodotto di andare sul mercato, ma servirà un'iniezione di capitali almeno cinque volte superiore a quella appena ricevuta (e per questo potrebbe anche essere interessante l'opzione di una quotazione in Borsa). Oppure potrebbe nascere una partnership con una grande azienda. O, più semplicemente, c'è la classica "exit", con la possibilità di vendere la licenza del farmaco oppure l'intera società. Qualunque sia la soluzione a questo rebus, se tutto andrà per il meglio i malati di fibrosi cistica ringrazieranno.

L'incubatore del Politecnico