

INTERVISTA A FILIPPO RENÒ – CEO DI EPINOVA BIOTECH

Filippo Renò

Azienda: Epinova Biotech SRL

Premio per una Nuova Impresa Sociale e Culturale

Terza edizione del Premio Gaetano Marzotto - anno 2013

1) Da dove arriva l'idea fondativa della vostra startup? Quale tipo di esigenza risolve?

L'idea arriva dopo 15 anni di ricerca universitaria sui biomateriali, in particolare gli impiantabili, e nell'ingegneria tessutale che li usa per ricreare tessuti funzionali delle ossa, delle strutture vascolari e porzioni di pelle. Nell'ambito di questo background abbiamo individuato una gamma importante di problemi da risolvere, in particolare legati alle ulcere, alle ferite che non si rimarginano, a ulcere da decubito di tipo vascolare o a causa di diabete. Solo in Italia, anche per il progressivo invecchiamento della popolazione, ogni anno ci sono oltre 2 milioni di queste patologie. Questo significa che c'è una forte richiesta di soluzioni mediche e quindi che c'è un potenziale di mercato molto grande.

2) Nella fase iniziale avete utilizzato le competenze di qualche incubatore o acceleratore?

Il nostro incubatore è stato Enne 3 network, una rete di incubatori legati al mondo universitario del Piemonte orientale che ha accolto il nostro team scientifico ed è stato fondamentale nella prima fase di sviluppo della startup. Enne3 in questo momento fa da advisor finanziario, cura i rapporti con le istituzioni e l'accesso ai fondi pubblici. In seguito abbiamo avuto un programma di sei mesi di accelerazione presso SeedLab, che ci ha aiutato nello sviluppo di un business plan di alto livello e ci ha portato le competenze per capire il mercato.

3) Ci date una breve descrizione dell'attuale sviluppo della tecnologia, del prodotto o del servizio?

Al momento stiamo sviluppando prototipi, siamo nella fase di industrializzazione e di attesa del riconoscimento dell'intero processo da parte del Ministero della Salute e delle certificazioni indispensabili. Il tutto dovrebbe arrivare per la fine del 2016 e quindi a quel punto potremo andare con le nostre soluzioni sul mercato. La certificazione italiana avrà validità anche in Europa per i patti di reciprocità che ci sono a livello comunitario, ma nel frattempo stiamo operando per estendere il brevetto anche in Usa e Giappone. Quest'ultimo è un mercato molto interessante proprio per le

caratteristiche fisiche delle popolazioni asiatiche, che presentano epidermidi molto delicate.

4) Quali tipi di attività vi ha consentito di realizzare il premio vinto con l'Associazione Marzotto? Avete ottenuto altri finanziamenti?

Il Premio Marzotto ci ha dato prima di tutto grande visibilità. Vincere il Premio ha significato essere chiamati a eventi, a rilasciare interviste, a comparire sui media nazionali e di settore. Abbiamo avuto anche una presenza su Scientific American che ci ha aperto contatti importanti con colleghi stranieri. Da un punto di vista economico, con la vincita dei 100 mila euro del Premio abbiamo potuto assumere degli stagisti che vogliamo mantenere all'interno del team, ma soprattutto di acquistare il brevetto dalla nostra università e quindi diventare licenziatari unici. Questo passaggio è stato fondamentale per darci quella spinta imprenditoriale che è necessaria per cercare di fare di una startup una impresa che vada sul mercato.

5) Avete partecipato a qualche competizione?

Dopo il Premio abbiamo partecipato a diverse competizioni, tra cui Tech Connect a Washington dove siamo stati premiati come l'idea più innovativa al mondo.

6) Quali sono le principali difficoltà che dovete affrontare?

Il settore del biomedicale ha tempi molto lunghi sia di sviluppo che di ingresso sul mercato. Questo implica difficoltà a reperire fondi che sono indispensabili per la ricerca. Noi adesso stiamo lavorando sul fronte di Horizon 2020 e con fidi e prestiti bancari. Abbiamo partecipato al bando di Invitalia Smart&Start e abbiamo superato la prima fase. Quest'ultimo è senz'altro un progetto intelligente per la possibilità di accedere a denaro garantito da un fondo statale. La nostra speranza è che più ci avviciniamo al momento dell'ingresso vero e proprio sul mercato più diventiamo appetibili per i finanziatori. A noi servono finanziatori coraggiosi, anche per questo abbiamo aperto contatti in Usa e UK.

7) Quali saranno i prossimi sviluppi tecnologici o commerciali, ed eventuali aggiornamenti sui brevetti/proprietà intellettuale del progetto?

Noi siamo un research development, abbiamo brevetti affini al nostro per soluzioni nello stesso ambito di mercato. Per cui operiamo in continuazione per lo sviluppo di nuovi prodotti per i quali saranno necessari tempi piuttosto lunghi prima che possano avere un ritorno economico.

8) Secondo voi cosa si potrebbe o dovrebbe fare a livello burocratico istituzionale per favorire lo sviluppo di startup innovative in Italia?

Quando abbiamo cominciato nel 2011 c'era un ambiente burocratico decisamente pessimo, che per fortuna è molto cambiato negli ultimi anni. Il nostro settore è particolare, è dominato da multinazionali, ma è anche

d'avanguardia per cui l'accesso al credito è abbastanza facilitato. La finanziaria regionale Fin Piemonte ci ha molto aiutato e il fatto di essere una startup innovativa certificata è stato fondamentale per accedere a finanziamenti regionali, nazionali e internazionali. Quello che ci vorrebbe oggi per chi ha una idea per una startup sarebbe di poter accedere a finanziamenti agevolati al massimo nei primi anni, per poter assumere personale con tassazione agevolata, anche per periodi limitati, ma necessari per portare all'interno delle nuove strutture persone giovani e motivate.