

CUBE LABS

The Holding in Science and Technology

www.cube-labs.com

An aerial night photograph of the Dubai skyline. The Burj Khalifa is the central focus, illuminated against a dark sky. Other skyscrapers are visible, some with lights on. In the foreground, a complex multi-level highway interchange is shown with light trails from traffic. The overall scene is a vibrant, modern cityscape.

ANNEX L MEDIA MARKETING
AWARDS

Cube Labs, dalla ricerca al mercato

Da piattaforma di trasferimento tecnologico a holding che controlla 10 società biotech di Attilia Burke

STARTUP L'ITALIA SI DISTINGUE nel panorama mondiale per la qualità della ricerca scientifica. È il Paese della 'fuga dei cervelli', una spinta oltre il confine spesso favorita dalla mancanza di fondi con i quali 'spacchettare' brillanti idee e portarle nella vita pratica di tutti i giorni. Portare l'innovazione italiana dal laboratorio al mercato mondiale è quello che fa Cube Labs, un incubatore di ultimissima generazione, un ibrido tra un fondo di investimento e una piattaforma di technology transfer.

"Noi ci differenziamo dagli incubatori classici e fondi di investimento perché loro dialogano tendenzialmente con società precostituite e già presenti sul mercato, noi preferiamo presidiare lo step antecedente alla costituzione della Pmi", spiega il fondatore e ceo Filippo Surace. "Ci sediamo al tavolo con lo scienziato e definiamo, all'interno della sua piattafor-



ma r&d, quali possono essere i percorsi di evoluzione, decidendo insieme se ci sono le condizioni per fare uno spin off accademico da trascinare sul mercato".

Un percorso agevolato dalla partnership che Cube Labs ha stretto con l'Istituto nazionale di biostrutture e biosistemi, che porta con sé ventidue università, il Cnr e circa 650 ricercatori senior, di cui 300 professori con un track record consolidato, che hanno scoperto molecole innovative di successo. "Se nel 2014 nasciamo come piattaforma di trasferimento tecnologico, oggi ci trasformiamo in una holding di partecipazione dedicata all'innovazione tecnologica e Life Sciences. Siamo passati dal consumer al biotech spinto, da un modello di trasferimento che è più commerciale a una holding di partecipazione che è un modello più strategico", spiega Surace.

Attualmente la holding partecipa e controlla 10 società biotecnologiche che nascono dal mondo accademico diffusamente sul territorio nazionale. È presente non solo in Italia dove sorgono il quartier generale e uffici tra Milano, Roma e Lecce, ma ha anche altre sedi strategiche in Europa, Cina e sta espandendo la propria presenza negli Stati Uniti. Inoltre gode di partnership con investitori leader di mercato (dimensioni superiori ai 15 mld di dollari) con lo scopo di rafforzare la presenza nei Paesi Asiatici.

Ed è proprio nei paesi asiatici che nasce la storia di investimenti della holding: "Abbiamo cominciato dal mercato cinese dove abbiamo introdotto molte tecnologie e vinto il China Awards nel 2014 - racconta il ceo - Da lì, dopo aver validato un modello competitivo abbiamo attivato diverse basi in Europa, e da quest'anno abbiamo un programma nella Silicon Valley dove siamo in fase di accelerazione con partner molto quotati".

Tra le iniziative 'vincenti', alcune ora hanno lo sguardo rivolto verso Piazza Affari, come l'azienda che ha ideato una tecnologia protetta da brevetto basata su intelligenza artificiale per la diagnosi X ray free delle patologie posturali integrata su piattaforma IOT. "In questo caso, quando ci siamo incontrati, la società era già costituita, ma insieme a noi in pochi anni è diventata una società finanziata, molto strutturata, in forte crescita, che ha raggiunto il mercato con ormai uno scale-up che raccoglie interessi di natura borsistica".

Obiettivi futuri? "Da qui al 2021-2022 contiamo di arrivare a partecipare 20-25 biotech - afferma Surace - siamo posizionati molto sul tema del therapeutics orphan disease e del green therapeutics dove riteniamo che nel medio-lungo termine ci siano le soluzioni a più alto impatto di mercato con potenziali ipo di successo".

Forbes November 2018

FORBES
INSIGHTS

LEADER IN AZIONE



Dalla ricerca al mercato

IN COLLABORAZIONE CON CUBE-LABS SRL

La ricerca nelle scienze della vita può vincere la sfida del trasferimento tecnologico e produrre valore per l'Italia.

In un mondo globalizzato, in cui si stanno incubando le tecnologie del futuro, sosteniamo la catena del valore scientifico accelerando le fasi di sviluppo per la commercializzazione di un nuovo prodotto, afferma Filippo Surace, medico, imprenditore e innovatore, ceo di Cube-Labs. "La nostra esperienza è nata dalla conoscenza delle opportunità che il settore delle scienze della vita può produrre per il mercato", spiega Surace. "Facendo leva sul nostro esteso *networking* mondo accademico, siamo in grado di trasformare la ricerca scientifica e trasferirne i risultati, selezionando piattaforme R&D ad alta potenzialità di mercato, diventandone azionisti e garantendo i servizi dell'attività d'impresa".



Filippo Surace
ceo di Cube-Labs srl

“Cube-Labs, costituisce un nuovo modello di ecosistema *life sciences* made in Italy, già riconosciuto con numerosi premi sul piano internazionale”

IL VALORE DELLA SCIENZA: UN PATRIMONIO INCREDIBILE DEL NOSTRO PAESE

Stabilire un rapporto con gli scienziati, comprenderne le logiche della ricerca e costruire un percorso di affiancamento. La creazione della partnership con Inbb (Istituto nazionale di biostrutture e biosistemi) consente di avere una costante *flow* di progetti di ricerca *pre-market*. "Mi appassiona, dato il background medico", prosegue Surace, "incontrare luminari che sono all'origine di molecole di grande successo sul mercato finanziario o giovani ricercatori con alto *impact factor* protagonisti dell'evoluzione della scienza medica con contaminazioni in altre discipline (informatica o bioingegneria), e costruire insieme il percorso di sviluppo".

CREARE UN ECOSISTEMA PER ESSERE COMPETITIVI

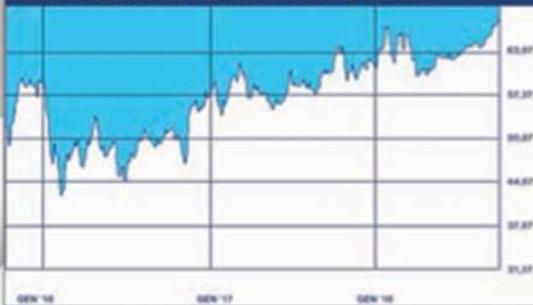
L'esperienza, da oltre dieci anni, di Surace quale Associate Professor presso il College di Bioscienze alla Temple University di Philadelphia, gli ha consentito di approfondire il tema di come valorizzare la scienza nel dialogo con tutti gli stakeholders (istituzioni, accademia, industria, finanza). Cube-Labs, creata nel 2014 da Surace e altri Partner, con consolidata esperienza nel settore, costituisce un nuovo modello di ecosistema *life sciences* "made in Italy", già riconosciuto con numerosi premi sul piano internazionale. Con dieci società biotech controllate in portfolio, focalizzate principalmente sul settore *therapeutics*, ci proponiamo, entro fine 2021, di arrivare a 24 società partecipate (*spin off* accademici e startup innovative). In

essere anche accordi con Bioparchi Tecnologici (Silicon Valley, Cina, Russia, Polonia).

FINANZA PER LO SVILUPPO

La scienza non ha sviluppo senza risorse. Con tale obiettivo, in Italia ed all'estero, il team di Cube-Labs, dopo i primi round di *pre-seed* e *seed*, è impegnato nel dialogo con fondi di investimento privati (*venture capital*, *private equity*) o istituzionali al fine di poter valorizzare la grandissima mole di *intangible assets* aggregata. "Il nostro obiettivo", dichiara infine Surace, "è di portare l'intera piattaforma in Ipo nel medio periodo".

ANDAMENTO COMPARTO BIOTECH IN BORSA ITALIANA



Le Fonti Awards October 2018

“Le Fonti Awards”: Cube Labs excellence of the year for Innovation & Leadership in Life Science

The Italian Science awarded on the international market through **Cube Labs**: the “**Le Fonti Awards**” excellence of the year for innovation & leadership in Life Sciences was given yesterday to the CEO of the company **Filippo Surace** during the ceremony in the **Stock Exchange Market in London**.

The prestigious “Le Fonti Awards”, promoted by the international publishing house “**Le Fonti**” with the high patronage of the European Commission, awards each year the **excellence** of the industrial, professional and economic sector in the main global financial centers including New York, Hong Kong, Dubai, Singapore, London and Milan.



Millionaire February 2019

Cube-Labs and its innovative business model: Millionaire dedicates its attention to the Holding as one of the most active players in the field of the “Life Science”.

Cube-Labs has captured the attention of Millionaire, Business magazine, standing out as one of the most active organization in the field of “**Life Science**”.

Filippo Surace, CEO of Cube-Labs, has released a thorough interview as representative of **one of the most representative firm of the Life Science panorama** controlling a **Portfolio of 12 Biotech Spin Off**, in the dedicated section of the editorial of February 2019.

The magazine selects Cube-Labs and other two major home-grown funds among the most innovative players in the field of Life Sciences, bringing the attention to the **substantial increase in investments** over the last year in **the Italian Life Sciences startups**, with the consequential growth of the market.

“The approach has changed.”- explains **Filippo Surace** in relation to the dynamics through which Cube-Labs moves its footsteps and the approach adopted. **“Yesterday we were looking for finance in support of science. Now science has become more attractive for the financial markets”**.

In addition, the CEO focuses on describing the rapid growth of new market **highlighting the reasons**:

“Italian Biotech industry grows four times the world average. Global stock exchanges markets have lowered the threshold of access to IPO: **businesses go quickly into the capital market”**.



CONTEST, INCUBATORI E ACCELERATORI

“Da settembre 2017 ad agosto 2018 gli investimenti in startup italiane del settore life science hanno raggiunto 128,4 milioni di euro.

Una cifra molto superiore ai 71,05 milioni rilevati nei 12 mesi precedenti» osserva Alessio Beverina, co-founder di Panakès. La situazione mostra un evidente trend di crescita. Ma le difficoltà ci sono, per piccole, medie imprese e startup. Per loro, la strada più percorribile verso i finanziamenti passa per l'Europa, tramite i programmi specifici di Horizon 2020. «Le startup non riescono ad attrarre finanziamenti importanti, anche se hanno le potenzialità per creare innovazione, nuove terapie per i pazienti e nuovi posti di lavoro» spiega Beverina. Panakès è stato il primo fondo europeo nato per l'health-tech e punta a investire 100 milioni di euro in startup biomedicali.



Ecco i consigli di Beverina per chi vuole “conquistare” un fondo di investimento. **1.** Recuperare risorse personali e familiari per sottoporre agli investitori qualcosa di convincente e sviluppato, a livello tecnologico: un prototipo, sperimentazioni avanzate per mostrare il potenziale di un prodotto. **2.** Affiancare il ricercatore con un team polivalente, in grado di sviluppare la comunicazione del business (come il prodotto risolve un bisogno, piuttosto che parlare di fatturati e profitti), il management, il lato commerciale. **3.** Orientarsi sui settori promettenti: oncologia, cardiovascolare, ortopedia, tecnologia hardware e software e intelligenza artificiale applicata alla salute, robotica per la chirurgia e la riabilitazione. INFO: www.panakes.it



«Le life science sono un settore molto interessante per i nostri investimenti, insieme a quello digitale. In Italia ci sono alte competenze scientifiche, tecnologie e produzioni avanzate. Il sistema health-care italiano è tra i migliori del mondo» aggiunge Stefano Molino, partner

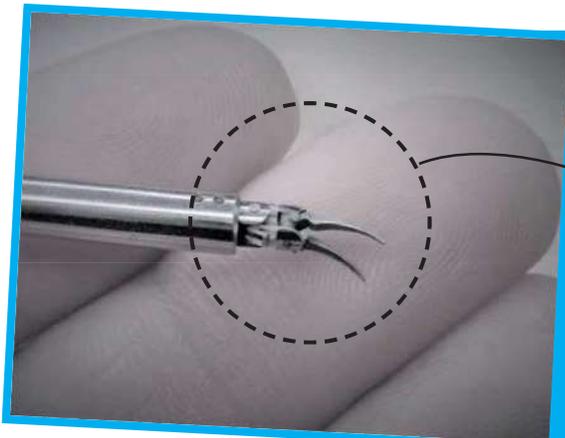
di Innogest, fondo di venture capital con sedi a Milano, Torino, Ginevra e San Francisco. «Ci sono centri di eccellenza, per lo studio e la cura dei problemi cardiovascolari, metabolici, oncologici e neurologici. I ricercatori hanno bisogno di partner che portino i team dall'università al mercato, che li aiutino a sviluppare competenze manageriali e commerciali. Noi siamo in contatto con molte realtà scientifiche e facciamo parte di varie commissioni in premi per startup e spinoff accademici. Parteciparvi è un primo passo per farsi conoscere dagli investitori. Poi, chiunque può contattarci direttamente: www.innogestcapital.com».

LA SFIDA DEL MERCATO

In Italia mancano i finanziamenti pubblici per lo sviluppo del progetto, come il processo di trasferimento tecnologico, cioè ricerca, industrializzazione e piani di marketing (rapporto *Il ruolo dell'ecosistema dell'innovazione nelle scienze della vita per la crescita e la competitività dell'Italia*, Ambrosetti, 2016). «Le nostre startup devono competere con



un mercato molto aggressivo, gli Usa» spiega Filippo Surace, medico che, dopo l'esperienza a Philadelphia, ha fondato nel 2013 in Italia Cube Labs. È un acceleratore per startup di ▶▶



STORIA 2: MMI

Arriva il robot perfetto per micro interventi

Si chiama Mmi, la startup che ha realizzato un robot molto preciso e affidabile, che permette ai chirurghi di "avere una micromano in più", e operare senza tremori su vasi e terminazioni nervose microscopiche. Il fondo Panakès ha partecipato Mmi Medical micro instruments con 20 milioni di euro nel 2018, altri finanziamenti sono arrivati da fondi internazionali. E, grazie a questi, Mmi sta finendo la costruzione del robot, di cui entro il 2019 otterrà le necessarie certificazioni, per poterlo commercializzare in Europa.

Chi c'è dietro? Massimiliano Simi e Giuseppe Prisco, ingegneri con esperienza nel biomedicale e automazione (Prisco ha lavorato per 10 anni al Da Vinci, capostipite dei robot chirurgici) e Hanna Teichmann, laureata in Scienze naturali e biologiche. Simi (dottorato in Ingegneria robotica) e Prisco sono ex allievi della Scuola S. Anna di Pisa.

Come siete partiti? «Da un gruppo di ex allievi è arrivato il primo investimento in Mmi. Da lì abbiamo realizzato il primo prototipo di uno strumento in grado di fare manipolazioni microchirurgiche su superfici millimetriche, articolando il movimento come una mano umana».

Cosa vi ha spinto a realizzare

questa innovazione? «I nostri studi. Quello della microchirurgia, della miniaturizzazione degli strumenti è un trend in sviluppo. Volevamo vedere quali scenari si possano aprire».

Come impiegate i finanziamenti? «Stiamo lavorando alla certificazione Ce per arrivare sul mercato».

Che dimensioni avete ora? «Siamo circa 30, suddivisi tra ricerca e sviluppo (ingegneri elettronici, meccanici), clinica (lavoriamo con chirurghi per testare il prodotto) e manufacturing e marketing. Siamo partiti da Calci, un paese, ora abbiamo un'altra sede a Pisa. Il robot sarà realizzato in Italia».

Quanto costerà? «Molto. Il robot è destinato a grandi ospedali dove ci sono enormi richieste di microoperazioni e pochi chirurghi in grado di farle. Con il nostro robot, miglioreremo le loro performance. I migliori potranno applicarsi a situazioni prima non affrontabili, come gli interventi sui vasi linfatici».

Molte startup sono state acquistate da grandi gruppi.

Succederà anche a voi? «È l'obiettivo dei fondi di venture capital: puntare su imprese che possono aumentare di valore ed essere acquistate. Noi puntiamo alla marcatura Ce, alla produzione e a raggiungere il mercato».

INFO: www.mmicromicro.com



3,5 miliardi di euro, indotto del mercato della robotica

Oltre 700mila procedure chirurgiche agevolate grazie a sistemi robotizzati nel 2017

►► ultima generazione focalizzato sulle *life science*. «Abbiamo ricevuto il premio internazionale Le Fonti Awards, per aver creato un nuovo business model nel mondo del trasferimento tecnologico, che parte dal laboratorio, tramite il dialogo diretto con gli scienziati, il centro della nostra attività. I team e i progetti ci sono segnalati dall'Istituto nazionale di Biostrutture e Biosistemi, un consorzio che coordina 24 università, il Cnr, enti di ricerca e industrie, con 650 ricercatori (www.inbb.it). Cube Labs valuta il singolo progetto. Se è valido, l'acceleratore affianca gli scienziati, partendo da una sperimentazione di almeno 4 anni, per strutturare il business, affrontare la brevettazione e protezione, costruire lo spinoff e la startup innovativa, che entra nel mercato». L'aiuto è anche economico? «Entriamo nello spinoff come soci di controllo (*equity participation*) nella fase di *preseed* e *seed*, con capitali tra 500mila e 1 milione di euro, sotto forma di investimenti o garantendo per l'ottenimento di crediti bancari». C'è disponibilità a investire nel settore *life science*? «Sì. L'approccio è cambiato. Ieri si cercava la finanza a supporto della scienza. Ora la scienza è diventata più appetibile per i mercati finanziari. Il settore cresce 4 volte rispetto alla media mondiale. I mercati finanziari globali hanno abbassato la soglia di accesso: le imprese entrano velocemente nel mercato dei capitali». Per contattare l'acceleratore: www.cube-labs.com