

BERETTA COMPRA I FUCILI GIOIELLO

IL BUSINESS GIRA COME UNA GIOSTRA

UNDER 30

SAPERE
A TUTTO
CAMPO

LE NUOVE FORME DELLA MOBILITÀ

I GRAN VISIR DEI PUROSANGUE

APRILE, 2021

Forbes

Italia 4,90 euro - Anno 5 - N° 42 - Aprile, 2021 - Periodicità: mensile - Prima immissione: 8/4/2021
Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

COVER STORY

VIDEO REVOLUTION

TV, SMARTPHONE, PC
COME CAMBIA LA NOSTRA VITA

AGOSTINO SANTONI
AD CISCO ITALIA

Investigation

La grande sfida
dell'energia senza fili



• INSIDE •



26 | SOGNANDO UN MONDO IBRIDO

Un po' fisico e un po' digitale. Agostino Santoni, ad per l'Italia e vicepresidente di Cisco per il sud Europa, vede così il futuro. In fondo è un umanista che vive tra sistemi e device ma ha trovato il giusto equilibrio soprattutto nell'uso del video, dei sistemi e della cyber sicurezza per migliorare la vita di tutti i giorni.

di **Alessandro Rossi**



23

13 | Il grande errore delle big tech
Steve Forbes

14 | Il regista delle fusioni
Andrea Giacobino

16 | Voglia di Triplete
Marino Bartoletti

FRONTRUNNER

19 | L'happy hour a casa tua

23 | Nuovi terreni di gioco

BRANDVOICE con Confiine

24 | Stimolare il successo
in tutta Europa

COVER STORY

26 | Sognando un mondo ibrido
Alessandro Rossi

30 | L'offerta si moltiplica
Edoardo Prallini

32 | La tv degli utenti
Edoardo Prallini

INVESTIGATION

34 | Energia senza fili
Tommaso Carboni

BRANDVOICE con ClubDealOnline

38 | Gli investimenti in private asset
sono qui per restare



46



19

CONTRARIAN

ENTREPRENEURS

41 | È una giostra che va
Matteo Novarini

44 | Le armi dell'eleganza
Piera Anna Franini

LEADERSHIP

46 | Crescita a quattro ruote
Alfonso Rizzo

48 | Task force per il futuro
Andrea Telara

GOOD STORIES

52 | Incubatore in salute
Matteo Chiamenti

54 | Guerra ai batteri
Massimiliano Carrà

58 | Crescita olimpica
Piera Anna Franini

BRANDVOICE con Bain & Company

60 | Digitalizzazione, Covid-19 ed
evoluzione delle competenze

100 UNDER 30

62 | Sapere a tutto campo
Roberta Maddalena, Daniele Rubatti e Anna
della Rovere

BRANDVOICE con Buzzoole

74 | Saper comunicare nella nuova
era del martech

INNOVATION PEOPLE

76 | Gli ingredienti del successo
Giovanni Iozzia

78 | Short news Giovanni Iozzia

SPACE ECONOMY

80 | Il Colombo dello spazio
Emilio Cozzi

Incubatore in salute

CUBE LABS, FONDATA DA **FILIPPO SURACE**, OPERA DA VENTURE STARTUP STUDIO NELL'AMBITO DELLE LIFE SCIENCE. OLTRE 12 SOCIETÀ E 30 TECNOLOGIE IN PORTAFOGLIO, 40 RICERCATORI COINVOLTI, 20 BREVETTI INTERNAZIONALI. E ORA C'È VOGLIA DI ESPANSIONE ALL'ESTERO. "LA NOSTRA MISSIONE È VALORIZZARE LA SCIENZA ITALIANA"

L



“Le storie di successo iniziano da lontano e solo quando il contesto diventa maturo per comprenderne la reale portata, riescono ad affermare il proprio vantaggio competitivo”. Così replica l'imprendito-

re **Filippo Surace** alla domanda su come sia nata l'idea di **Cube Labs**, holding industriale di cui è fondatore e che opera da venture startup studio nell'ambito delle life science. Il suo background medico, abbinato a una lunga esperienza imprenditoriale di settore, gli ha consentito di vivere la passione per la scienza che si fa prodotto. Nei laboratori, dove la scienza appunto nasce, attraverso un processo di trasferimento tecnologico che permette di ottenere e validare future soluzioni di mercato. “Ho

● “Contiamo di chiudere un round di finanziamento entro il primo semestre dell'anno. Il prossimo obiettivo? La quotazione della holding”

tratto ispirazione per il modello Cube Labs da ciò che ho appreso all'inizio degli anni 2000, agli esordi della mia esperienza americana presso il college di Bioscienze e tecnologie della Temple University, a Philadelphia, a cui sono legato nel ruolo di professore associato”.

Una scelta, quella di dedicarsi alle startup del mondo della sanità, che riflette la sua estrazione medica e la sua visione d'impresa e che ha visto aggregare importanti partner provenienti dal mondo biomedicale dell'industria, come il co-fondatore Renato Del Grosso, dal mondo del venture capital come Neil Thomas, chief business officer, e dal mondo scientifico, come Chris Hentschel, chief scientific officer e Isil Guney, external scientific communication director.

“Il mercato della salute in generale cresce senza sosta sia per trend demografici che per innovazioni tecnologiche. Questo succede anche in Italia”, spiega Surace, che poi racconta l'evoluzione del progetto societario. “Il nostro attuale modello ha preso piena conformazione nel 2018, partendo dal sud Italia valorizzando progetti e infrastrutture di ricerca ma con una forte presenza diffusa su tutto il territorio nazionale. Fare gli imprenditori, che aggregano scienza e investimenti, è diverso dal fare i gestori di un fondo. Entrambe le attività sono utili alla crescita dell'ecosistema dell'innovazione ma richiedono skill diverse. Nel ruolo di venture builder abbiamo una forte propensione al rischio nella fase iniziale quando selezioniamo un progetto di ricerca e creiamo la startup, abbinandoci da subito una chiara visione industriale e di ritorno finanziario. Il team è coeso e integrato tra esperienze, diversità culturali e passione per l'innovazione”.

Una crescita societaria che si è dovuta confrontare anche con l'emergenza coronavirus; un contesto complicato ma che è stato anche

un'occasione per radicare ulteriormente il ruolo sociale derivante dall'essere un incubatore di idee in ambito medicale: “Il Covid ha accelerato l'attenzione al settore salute e ha spinto le società verso nuovi modelli organizzativi. Nel nostro caso abbiamo continuato a operare in sinergia da remoto e utilizzato la nostra expertise per lo sviluppo di una nuova soluzione di grande attualità nel settore della profilassi Covid e della fibrosi polmonare”.

Ma quali sono gli elementi essenziali che una realtà come Cube Labs cerca in un progetto imprenditoriale quando decide di investire? Surace ha le idee chiare: “Cerchiamo innanzitutto di non voler trasformare lo scienziato in imprenditore, cosa realizzabile in paesi anglosassoni ma meno in Italia. Operiamo come venture startup studio, un trend oggi fortemente in crescita, esercitando un controllo societario e organizzativo sul progetto, rimanendo noi l'imprenditore di riferimento. Affianchiamo nello sviluppo il gruppo di ricercatori, la cui comprovata esperienza rimane elemento 'core' di valutazione del singolo progetto, abbinando ciò a un'analisi sul fabbisogno di mercato e finanziario, la brevettabilità, il percorso regolatorio e il market access”.

Il progetto di Surac ha visto l'aggregazione di investitori qualificati, come i business angel, sulla holding e del principale fondo di venture capital italiano (Cdp Venture Capital Sgr) su quattro delle società biotech in portafoglio. “A volte ci scambiano per un fondo ma le logiche di Cube Labs sono quelle di una holding industriale di partecipazione e servizi specializzata nel settore life science. Ci caratterizziamo per la fase di intervento (pre-seed /seed) e per l'approccio da permanent capital nelle aziende controllate. La valorizzazione del portafoglio viene perseguita tramite trade sale (maturata una certa

fase sviluppo) e attività di licensing con il mondo corporate”.

Scegliere un progetto imprenditoriale è quindi un compito delicato, ma che può dare al tempo stesso molte soddisfazioni: “Ci sentiamo fieri ogni volta che ascoltiamo i progetti scientifici dei team di ricerca che realmente testimoniano quanto potenziale da sviluppare c'è in Italia”. Le cifre, dal 2018 a oggi non mentono: 12 società in portafoglio, 40 tra scienziati e ricercatori coinvolti, 15 unità nel team holding, 20 brevetti internazionali, cinque licenze esclusive, 30 tecnologie in portfolio, 10 milioni di euro di capitale di sviluppo, numerosi partner su aree strategiche e discussioni attive con corporate in diverse aree medicali. Un presente fatto quindi di numeri importanti, che fanno ben sperare per i prossimi anni. “Preferisco, da imprenditore, costruire il nostro futuro prossimo, per poi raccontare il futuro remoto”, aggiunge. “Contiamo di chiudere il round A di raccolta entro il primo semestre di quest'anno, con importanti investitori istituzionali che si sono formalmente manifestati. Avevamo annunciato in passato la quotazione della holding che rimane il prossimo obiettivo dopo la chiusura del percorso attuale”. Cube Labs ha anche in piano per il 2021 la presenza diretta su quattro mercati europei (Regno Unito, Spagna, Svizzera, Polonia), diversi tra loro ma uniti dalla forte spinta all'innovazione. “La nostra missione nel valorizzare la scienza Italiana rimane immutata e lo faremo con la stessa passione in Italia e all'estero portando sul mercato nuove tecnologie a beneficio dei pazienti. Compiere ciò che le ho rappresentato è dove immagino che saremo domani”, conclude Surace. E se il futuro, come ci ricorda Nietzsche, influenza il presente tanto quanto il passato, allora i propositi di Cube Labs hanno già i contorni della certezza. **F**