

IL COLOSSO USA DEL VIAGRA ENTRA IN POSSESSO DEI BREVETTI SUI FARMACI INFETTIVI DELL'EX BIOSEARCH

Pfizer sborsa per Vicuron 1,9 mld \$

Il valore dell'operazione valuta le azioni del biotech italiano a un prezzo unitario di 29,10 dollari per azione. Il titolo ha infiammato piazza Affari e ha chiuso in rialzo del 76,17%

DI FRANCESCA VERCESI

Continua la campagna acquisti di Pfizer. E, questa volta, tocca l'Italia. Il colosso farmaceutico americano del Viagra, infatti, ha siglato ieri un accordo per l'acquisto della totalità della società biotech Vicuron pharma, l'ex Biosearch Italia che nel 2003 si è fusa con la statunitense Versicor. Il valore dell'operazione si aggira intorno a 1,9 miliardi di dollari. In base all'accordo, Pfizer pagherà 29,10 dollari (24,1 euro) per ogni azione Vicuron, ben oltre il valore di borsa della vigilia dell'annuncio del deal (a 13 euro). Così, ieri, dopo una giornata infuocata dagli scambi intensissimi, il titolo ha chiuso a 22,95 euro schizzando del 76,17%.

Il prezzo di 29,10 dollari rappresenta, a detta delle due società, un premio del 74% sul valore medio di chiusura degli ultimi 90 giorni della biotech, quotata al Nuovo mercato italiano e al Nasdaq, e un premio del 21% sul

massimo storico siglato da Vicuron il 16 gennaio 2004 a 24,10 dollari.

La società del biotech che va a confluire nel portafoglio Pfizer è nata nel 1996 come un'intuizione frutto della sinergia di ricercatori/manager italiani. Biosearch è uno dei primi spin off biotech italiani ed è stato, alla fine del 2000, il primo ad approdare in borsa, al Nuovo mercato di Milano. Biosearch nasce con un management buy out attraverso il conferimento da parte del Lepetit research centre di Gerenzano (Varese), che fino al 1995 apparteneva alla Marion Merrel Dow. In quell'anno Hoechst comprò Marion Merrel Dow dando vita alla Hoechst Marion Russel (ora Aventis).

I laboratori di Gerenzano, diretti all'epoca da Claudio Quarta, non erano in linea con la strategia di Hoechst. Così Quarta e un gruppo di ricercatori, desiderosi di continuare in un'attività che stava dando risultati promettenti, effettuarono un'operazione di spin off dando vita, con il supporto deter-

minante del fondo di private equity 3i, a Biosearch Italia. I laboratori della società erano specializzati nella scoperta e nello sviluppo di antibiotici. Nelle competenze di Biosearch Italia, infatti, c'era quella di essere in grado di isolare microrganismi «rari» che in modo del tutto naturale producono molecole assai più articolate di quelle che potrebbero essere create chimicamente in laboratorio.

Il 1° marzo 2003 la «macchina» costruita da Biosearch con l'apporto di 3i ha attirato l'attenzione di Versicor, una società biotech americana che si è fusa con l'azienda guidata da Quarta. Ed è stata la dalbavancina, un principio attivo per lo sviluppo di antibiotici contro le malattie infettive, la dote principale che la Biosearch Italia ha portato nella fusione. Per Pfizer l'acquisizione di Vicuron è la terza nell'ultimo anno e mezzo. All'inizio del 2004, infatti, aveva acquisito il controllo di Esperion therapeutics, una start-up impegnata a perfezionare un nuovo farmaco anticolesterolo. E a fine



gennaio 2005 il big Usa (che capitalizza 210 miliardi di dollari e ha un fatturato di 52 miliardi) aveva concluso l'acquisto dell'azienda californiana Angiosyn, impegnata nello sviluppo di un farmaco contro la cecità. La recente mossa su Vicuron «fa parte della girandola di fusioni e acquisizioni che ha fatto crescere le dimensioni delle aziende farmaceutiche negli ultimi quattro anni», ha commentato Gianpaolo Nodari, senior analyst dell'advisor nel settore biotech J. Lamarck. E ha continuato: «I colossi del settore stanno cercando di comprare società che portino in dote prodotti capaci di far crescere i giri d'affari». Nella fattispecie, Pfizer ha guardato con favore a Vicuron per accrescere il proprio raggio d'azione nel campo dei farmaci contro le infezioni. Il mercato è ghiotto e,

secondo gli analisti, vale circa 26 miliardi di dollari. Tra l'altro, quest'anno Pfizer dovrà rimpiazzare l'antibiotico Zithromax (che ha sofferto la concorrenza dei farmaci generici). Una valida occasione per guardare a Vicuron, che ha due prodotti in portafoglio in fase di approvazione da parte della Fda (l'agenzia americana che vigila sui farmaci). «Perché le aziende del farmaceutico tradizionale crescano a un tasso annuo di almeno il 10%», ha concluso Nodari, «dovrebbero incrementare le vendite di 1 miliardo di dollari l'anno, con una media di 4-500 milioni di vendite per prodotto e un fabbisogno di quattro-cinque nuovi farmaci da lanciare sul mercato: difficile, visto che la media dei nuovi prodotti introdotti ogni anno è di 0,5». (riproduzione riservata)