

LO SPAZIO PER CRESCERE È IL MONDO

ALIRA HEALTH HA UNA MISSION PRECISA: AIUTARE LE AZIENDE DELL'HEALTH CARE A INNOVARSI E A SVILUPPARI IN UNA PROSPETTIVA INTERNAZIONALE. DA BOSTON, PASSANDO PER MILANO, BARCELONA, MONACO, PARIGI E SAN FRANCISCO

di MORENA PIVETTI

ITALIAN BLOOD, ITALIAN BRAINS, sangue italiano, cervelli italiani. Alira Health, società globale di consulenza specializzata nell'healthcare, con headquarter a Boston e cinque sedi tra Milano, Barcellona, Monaco, Parigi e San Francisco, vanta un forte dna italiano, Italian blood appunto. No, niente cervelli in fuga, piuttosto giovani di qualità che hanno scelto come orizzonte il mondo e che, misurandosi nel mondo, si sono fatti valere. E da un paio d'anni, con l'operazione Garibaldi, hanno rimesso l'Italia e Milano al centro della loro crescita con una campagna ad hoc per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Italian blood a partire dal co-creatore di Alira Health, Gabriele Brambilla, 38 anni, Brianzolo di Vimercate, protagonista del miracolo, ceo di quella che lui si ostina a definire una startup ma che, da quando l'ha rilevata nel 2014 dal proprietario e fondatore Claus Michelfelder insieme al francese Benjamin Chambon con un'operazione di leverage buy out, è passata da 18 dipendenti a più di 120, quintuplicando il fatturato, con una crescita percentuale annua superiore al 50%. Traguardi per il futuro? Toccare i



**GABRIELE
BRAMBILLA**
Ceo

Co-fondatore di Alira Health. Nato a Vimercate nel 1980, Nel 2006 ha aperto l'ufficio di Milano di CMC (in origine il nome di Alira Health) e poi, nel 2009, l'ufficio di Boston. È diventato CEO nel 2014



500 dipendenti nei prossimi tre anni, spostando il focus dei sistemi sanitari, negli Usa e poi in Europa, verso il 'Value Based Care', attraverso la costruzione di una metodologia che premi i risultati, l'efficacia delle terapie e dei dispositivi e porti a contratti 'performance-based', cambiando così i criteri di pagamento e introducendo il rischio.

Italian brains sono il chief medical officer, professor Giacomo Basadonna, il responsabile dell'ufficio di San Francisco, il partner Carlo Stimamiglio, e il project manager di Barcellona, il partner Piergiulio Lauriano.

Qual è la mission di Alira Health? Aiutare le aziende dell'healthcare (dalla farmaceutica ai dispositivi biomedicali, dalla ricerca ai medical trials) ad innovare e a svilupparsi, facendo leva sulle sue cinque aree operative: innovazione, regolazione, servizi clinici, consulenza strategica manageriale (due diligence, strategie corporate, razionalizzazione dei portfolio) e di prodotto (marketing, prezzi, economics) e investment banking (Merger&Acquisition).

Una storia di italianità e di successo che ha avuto come palcoscenico principale Boston, approdo



LABORATORIO ALIRA HEALTH (a sinistra), la scienziata Lindsay Poland (sopra)

privilegiato della nostra immigrazione di fine '800, con un quartiere, il North End, che conserva le insegne italiane. La racconta direttamente lui, Gabriele Brambilla, esempio di un'immigrazione di eccellenza, non di necessità: "La strategia che Ben, all'epoca managing director dell'ufficio di Parigi ed io, stessa funzione all'ufficio di Framingham, Boston, abbiamo delineato nel 2014, quando decidemmo di acquisire l'allora Cmc, broker di aziende, è stata costruire una società di consulenza che sotto lo stesso ombrello fornisse una varietà di servizi tale da seguire i clienti nell'intero ciclo di vita di un prodotto o di un'azienda. Volevamo che la società fosse responsabile a 360°, stabilisse con il cliente una partnership di lungo termine. Così nel gennaio 2017, con un rebranding, siamo rinati come Alira Health".

Com'è arrivato Brambilla a Boston? "Cmc venne a reclutarmi alla Sda Bocconi - ricorda - Non mi offrì uno stipendio ma un budget per aprire un ufficio a Milano: break even in sei mesi o avrei perso il lavoro. Accettai la sfida e fino al 2008-2009 siamo cresciuti, poi è arrivata la crisi. Ho sempre creduto che proprio nei momenti difficili si debbano prendere decisioni



**GIACOMO
BASADONNA**
**Chief Medical
Officer**

Nato a Milano nel 1955. Chirurgo specializzato nel trapianto di organi, ha lavorato per le Università UC Davis e Yale ed è professore di chirurgia alla Medical School della University of Massachusetts. È in Alira Health dal 2012

coraggiose: ho convinto Michelfelder a usare la stessa formula del primo impiego, budget fisso e deadline di sei mesi per aprire un ufficio a Boston. Le mie analisi del mercato globale dell'healthcare indicavano che era il posto giusto per ripartire. Mai scelta fu più azzeccata: Boston è esplosa e con Boston siamo esplosi noi".

Alira Health ha ampliato le sue competenze all'intera catena del valore della salute, costruendo un team integrato di scienziati, strateghi, banchieri e medici che collaborano per supportare ogni aspetto del business e portare le imprese a competere nel mondo. "I nostri clienti stanno trasformando la sanità - si appassiona Brambilla - scoprono, creano e portano sul mercato nuovi dispositivi, farmaci e trattamenti per i pazienti. Noi siamo l'acceleratore". L'headquarter di Boston si cimenta direttamente con l'innovazione: "abbiamo un nostro laboratorio di ricerca - aggiunte - tutto vetri, collocato al centro della sede, dove ricerchiamo, sviluppiamo, testiamo e rilasciamo nuovi prodotti".

Ma torniamo all'italian blood che scorre nelle vene della società. Il professor Basadonna, il chief medical

officer, dopo la laurea in medicina a Milano, nel 1982 è partito per gli States, si è specializzato nel trapianto di organi e ha lavorato nelle prestigiose università UC Davis e Yale, e ora insegna alla University of Massachusetts. “Ho conosciuto Gabriele nel 2008, ero un suo cliente, siamo diventati amici. Ho suggerito di inserire un clinico ospedaliero nella struttura – racconta – pensavo sarebbe stato utile”. L’idea si è rivelata fruttuosa e nel 2012 Basadonna ha venduto la sua società a un fondo Usa di private equity ed è entrato in Alira Health: “risolviamo problemi regolatori, definiamo i trials clinici e molto altro ancora. È una società giovane e dinamica, in continuo miglioramento, mi offre l’opportunità di rimanere in ambiente accademico e insieme trasferire conoscenze cliniche alle aziende, e porle al servizio dei pazienti”.

Anche San Francisco, ufficio collocato strategicamente nella Silicon Valley, sede oltre che di molte società di digital health, di tantissimi investitori istituzionali (venture capital e private equity) specializzati, è nelle mani italiane di Carlo Stimamiglio: “Dirigo la divisione transaction advisory che opera nell’M&A, nelle transazioni strategiche sulle tecnologie medicali e nella raccolta di capitali”.

E l’ufficio da cui Brambilla è partito, Milano, come va? “Per noi l’Italia è sempre stato un mercato molto piccolo, ma nel 2017 abbiamo deciso – spiega – di tornare a investire. L’obiettivo è lavorare per le prime 10 aziende italiane del pharma. Ora siamo a sette, nel 2019 contiamo di completare l’opera”. Le commesse italiane rappresentano meno del 10% del fatturato globale: “ci auguriamo che la voglia e la necessità di internazionalizzazione delle nostre aziende, che siamo pronti a sostenere in ogni modo, ci portino a diventare un loro partner strategico”.

In primavera la società organizzerà a Milano un evento dedicato alle imprese che vogliono entrare nel mercato statunitense, facendole incontrare con le delegazioni delle più importanti associazioni di categoria del Massachusetts, cuore del pharma e del device globali (MassMedic, MassBio e Massachusetts Life science center). Già nel 2017, sempre a Milano, con la Sda Bocconi è stato lanciato il più grande healthcare consulting case competition in Europa; all’edizione 2018 hanno partecipato più di 120 team, con oltre 500 studenti da tutto il mondo: le finali tra i migliori dieci, provenienti da Stati Uniti, Asia ed Europa si sono tenute a novembre. La vittoria è andata alla London business school.



PIERGIULIO LAURIANO
Partner

Responsabile dell’ufficio di Barcellona. Nato Palermo nel 1982, ha lavorato 10 anni nel settore della sanità ed è co-fondatore di una società attiva negli electronic medical records. È in Alira Health dal 2016



CARLO STIMAMIGLIO
Partner

Direttore della divisione Transaction advisory nell’ufficio di San Francisco. Nato a Vicenza nel 1983, ha lavorato per importanti società di asset management e di investment banking (M&A e ristrutturazioni). È in Alira Health dal 2014

Sempre a novembre Alira Health ha comprato Clinical Insights, start up milanese che opera nei data analytics di pharma e device, in grado di supportare tutte e cinque le aree di business. Non sono i ‘cervelli’ a difettare all’Italia, e nemmeno clinici e scienziati di prim’ordine. Qual è allora lo stato di salute del settore visto da Boston? “La farmaceutica e il biomedicale sono molto forti, soprattutto nel manifatturiero – Brambilla ne è certo – le aziende sono export-oriented e sono tra gli artefici del surplus commerciale italiano. La gestione, però, resta familiare e al timone resistono i senior, troppo pochi i giovani”. In Italia nel business si dice “no blood, no shares”, niente azioni a chi non è della famiglia. A Boston, invece, Brambilla e Chambon per creare senso di appartenenza e imprenditorialità hanno distribuito un terzo del capitale della holding a chiefs, partners e managers.

Più di tutto all’Italia manca la finanza, il venture capital disposto a sovvenzionare la ricerca e lo sviluppo di nuove tecnologie. “Le nostre iniziative sono volte a stimolare l’interesse delle istituzioni finanziarie – insiste il ceo – I fondi di venture capital per l’health non arrivano a 400 milioni di euro, un’inezia. A Boston 400 milioni è la media di un fondo di VC e in città ne esistono più di 40”. Pure Barcellona surclassa Milano. “Non fosse stato per la crisi indotta dalla secessione – questa l’opinione del project manager, Piergiulio Lauriano – Barcellona avrebbe vinto la sfida per l’Ema. Dopo Londra, Berlino e Parigi, è la quarta città in Europa per venture capital nel digital health e nel farmaco ed è terza per numero di start up. Nel digital health sono anni luce avanti: la storia clinica degli spagnoli è tutta online, nelle cartelle elettroniche utilizzabili da qualunque medico. Hanno una piattaforma integrata per i trials clinici, un incubatore scientifico, Biocat, per il cluster della salute. L’Italia è fortissima nel manifatturiero e nella pratica clinica, per il resto Barcellona è un esempio da seguire”.

Cosa consiglia, in chiusura, Gabriele Brambilla agli italiani del pharma e dei device? “Più le aziende guarderanno ai mercati esteri e meglio sarà per il futuro: la crescita è legata solo al loro sudore e alla loro genialità. L’Italia non riesce a fare Sistema Paese, a supportare i suoi imprenditori nell’internazionalizzazione, come fanno Francia e Germania. È debolissima nella finanza, non investe a sufficienza nell’istruzione specializzata dei giovani, il suo capitale tecnologico è, al momento, a ‘discount’. È un giudizio severo, ma è la verità. Noi di Alira Health possiamo affiancare l’imprenditoria italiana nella conquista di nuove posizioni nella competizione globale”. All’italian blood non difetta certo l’intraprendenza. ■