

Dialogo tra aspiranti startupper e finanziatori nel campo delle scienze della vita: una settimana al BioUpper per scoprire come è complesso e sfidante fare di un'idea un progetto vincente ^[1]

Publish Date: 21 Dicembre 2015

- *L'esito del processo di valutazione dei 118 progetti candidati ha portato alla selezione di 19 team che hanno partecipato a una settimana di formazione presso PoliHub*
- *Gli elementi decisivi per convincere chi finanzia startup nelle scienze della vita: questo il contenuto chiave della settimana*
- *L'8 gennaio la Giuria selezionerà i migliori team che avranno accesso al programma bimestrale di accelerazione. Ad aprile i 3 vincitori.*

Milano, 21 dicembre 2015 – Entusiasmo, sorpresa, frustrazione, ripartenza con sprint e determinazione: è certamente molto sfidante la settimana di formazione, per i team selezionati, nella prima fase di BioUpper, l'iniziativa promossa da Novartis e Fondazione Cariplo a sostegno dei giovani talenti che vogliono creare una start up nel settore delle scienze della vita. La prima fase del progetto si era conclusa lo scorso 20 novembre, raccogliendo 118 candidature da tutta Italia.

I 19 team selezionati in questa seconda fase del progetto si suddividono in tre ambiti di applicazione: biotecnologie orientate alle scienze mediche, strumenti digitali al servizio della salute, dispositivi medicali e servizi orientati al paziente o alla sanità. La selezione è stata compiuta seguendo dei criteri ben precisi: soddisfacimento di un bisogno/necessità; innovatività della soluzione; impatto tecnologico; fattibilità tecnica e sostenibilità economica; qualità e competenze del team.

In particolare l'interdisciplinarietà e la qualità del team è un elemento chiave per la valutazione del progetto da parte dei potenziali investitori e ogni progetto life science deve includere anche competenze manageriali per vivere sul mercato.

L'innovativo percorso di formazione è stato costruito da PoliHub con l'obiettivo di far 'scontrare' i team fin da subito con le asimmetrie che esistono tra le ambizioni degli aspiranti imprenditori e le reali esigenze del mercato e prima ancora dei possibili finanziatori.

Queste asimmetrie diventano ancora più forti se si vuole aprire un'impresa nell'ambito delle scienze della vita: spesso la prima difficoltà per chi ha un'idea nell'intricato mondo delle biotecnologie è 'scattare' una foto nitida, semplice e accattivante dell'idea di business e renderla accessibile alla giuria nel modo più impattante: Come semplificare in pochi minuti anni di laboratorio e esperimenti?

Ulteriore elemento di complessità è reso dalla necessità della protezione dell'idea/brevetto che si scontra con l'obiettivo istituzionale accademico di pubblicare su riviste autorevoli. Diventa quindi essenziale decidere se l'idea può essere maggiormente valorizzata attraverso una pubblicazione o se iniziare il rischioso ma stimolante percorso di fondare una start up. Dunque richiedere il brevetto ad esperti legali specializzati nel settore è dirimente. E ancora la parte dei financials: spesso per chi ha una formazione scientifica, non è immediato comprendere che il finanziatore valuta il progetto sulla base di indicatori finanziari del proprio investimento quando e rientrerà nel proprio investimento. Non ultimo essere disponibili a rimodellare la propria idea di partenza, in funzione delle reali esigenze del mercato, senza ancorarsi alla propria prospettiva di partenza.

Dunque durante la settimana i 19 team hanno affrontato lezioni dedicate alla creazione del modello di business e del piano di sviluppo, tecniche di presentazione dei progetti agli investitori, workshop di confronto ed incontri ad hoc al fine di preparare al meglio i partecipanti per la loro presentazione finale alla Giuria prevista per il prossimo 8 gennaio. Tra i principali experts che hanno condiviso le loro esperienze sono stati Bill Barber, Presidente e co-fondatore di INCube, Giancarlo Giudici, Strategy Management & Finance, Politecnico di Milano, Stefano Mizio, CEO di Innovits Lab, Raffaella Bossi Fornarini, Organizational Behaviour Lecturer, Politecnico di Milano.

I partecipanti alla *training week* provengono da nove regioni italiane; a livello geografico la zona maggiormente rappresentata risulta essere la Lombardia, con 7 progetti selezionati. 5 di questi provengono dalla sola provincia di Milano, 1 da Pavia ed 1 da Mantova. Seguono Toscana (3), Piemonte, Lazio, Puglia (2), ed infine Campania, Liguria, Veneto ed Emilia Romagna rispettivamente con 1 progetto a testa.

Al termine della presentazione la **Giuria** costituita da rappresentanti del mondo delle imprese, della ricerca, della finanza e delle istituzioni, attivi nello sviluppo di nuove imprese ed esperti nelle aree di supporto all'imprenditorialità, selezionerà le 10 proposte che accederanno al programma bimestrale di accelerazione. Questo percorso fatto su misura è volto a predisporre e rendere efficace la fase del "go-to-market", ovvero l'ingresso del progetto sul mercato. Il programma è calibrato su ciascuna idea d'impresa, sulla base del ciclo di vita del prodotto/servizio proposto ed è composto da: lavoro in laboratorio, tempo di incubazione, visite guidate ad aziende e distretti anche esteri.

Una volta conclusa quest'ultima fase, ciascun team sarà chiamato a presentare i risultati raggiunti. I tre migliori riceveranno un contributo di 50mila euro ciascuno, che permetterà loro di usufruire in modo personalizzato e flessibile di ulteriori consulenze specializzate e di servizi e attività per lo sviluppo del proprio progetto d'impresa, così da facilitare e rendere efficace il percorso di accesso al mercato.

Novartis

Novartis fornisce soluzioni terapeutiche in grado di far fronte alle esigenze, in continua evoluzione, dei pazienti e della società. Con sede a Basilea, in Svizzera, Novartis offre un portafoglio diversificato per meglio rispondere a queste esigenze: farmaci ad alto contenuto di innovazione, prodotti per la cura dell'occhio, farmaci generici a costi competitivi. Novartis è la sola azienda al mondo a detenere una leadership in queste aree. Nel 2014, le attività del Gruppo hanno registrato un fatturato di 58 miliardi di dollari, mentre circa 9,9 miliardi di dollari (9,6 miliardi di dollari escluse le svalutazioni e gli ammortamenti) sono stati investiti in Ricerca & Sviluppo. Le società del Gruppo Novartis contano circa 120.000 collaboratori e operano in oltre 180 Paesi del mondo. Ulteriori informazioni sono disponibili nei siti www.novartis.it [2] e www.novartis.com [3]

Fondazione Cariplo

Fondazione Cariplo fa filantropia da oltre vent'anni, con la passione per l'arte, la cultura, la ricerca scientifica, il sociale e l'ambiente. Oggi è concentrata sul sostegno ai giovani, al welfare di comunità e al benessere delle persone, realizzando progetti insieme alle organizzazioni non profit. Dal '91 ad oggi la fondazione ha sostenuto oltre 30 mila iniziative mettendo nell'attività filantropica più di due miliardi e mezzo di euro, risorse generate dagli investimenti oculati di un patrimonio che in questi anni si è rivalutato, che ha retto di fronte alla crisi, e che vale oggi oltre 8 miliardi di euro. In questi anni la Cariplo ha saputo innovare il modo di fare filantropia, come nel caso dell'housing sociale o dei distretti culturali. Non un semplice mecenate, ma il motore di idee.

Source URL: <https://www.novartis.it/news/dialogo-tra-aspiranti-startupper-e-finanziatori-nel-campo-delle-scienze-della-vita-una>

Links

[1] <https://www.novartis.it/news/dialogo-tra-aspiranti-startupper-e-finanziatori-nel-campo-delle-scienze-della-vita-una>

[2] <https://www.novartis.it/homepage>

[3] <http://www.novartis.com/>