

Winter School - Progetto BioTTasa*



Sede: Sardegna Ricerche, Loc. Piscinamanna – Ed. 2, 09010 Pula (CA)

La Winter School

A partire dalle tecnologie sviluppate dal CNR, **Sardegna Ricerche**, partner del progetto BioTTasa, organizza una **Winter School**: un percorso di formazione e valorizzazione finalizzato al trasferimento tecnologico nel settore delle biotecnologie. La Winter School si propone di intervenire nelle prime fasi di discovery e validation di una tecnologia, accompagnando il ricercatore nella definizione dell'ipotesi, nella validazione della tecnologia e nell'identificazione del mercato target, verso la creazione di nuova impresa per valorizzare i risultati della ricerca.

A chi si rivolge

Il percorso di formazione si rivolge:

- ai **gruppi di ricercatori del CNR** che hanno aderito al progetto BioTTasa, interessati all'elaborazione di un piano di ricerca strutturato, per una efficace valorizzazione dei risultati perseguiti o in fase di sviluppo, nonché alla realizzazione di uno spin off a partire dai risultati conseguiti nel corso della loro attività di ricerca;
- a **ricercatori e imprese del settore biotech** interessati agli argomenti e alle tematiche proposte.

I contenuti

Il percorso prevede due moduli formativi, logicamente correlati, che si articoleranno in tre giornate ciascuno. I due moduli si svolgeranno rispettivamente dall'**11 al 13 febbraio** e dall'**11 al 13 marzo 2015** e saranno focalizzati sulle seguenti tematiche specifiche legate al processo di valorizzazione.

1° MODULO

Diritti IP, tecnologia e mercato [11-13 febbraio 2015]

- Diritti di proprietà intellettuale e strategie di protezione: Brevetto, Marchio, Copyright, Trade Secret Business planning sulla base della IP
- IP in progetti finanziati/finanziabili dalla Commissione Europea
- IP evaluation
- Ricerche di mercato
- Tecnologia: Value Proposition e Technology Evaluation
- Piano di ricerca (product development for technology transfer; collaborazioni strategiche)
- Marketing delle "early technologies"
- Creare un piano di marketing
- Valorizzazione della ricerca pubblica
- Tipologie di accordo e strategie di negoziazione (collaborazioni di ricerca, consulenze, co-development, right of first refusal, licenze, cessioni)

2° MODULO

Lo spin off [11-13 marzo 2015]

- Validazione dell'idea
- Start-up innovative
- Team, advisory boards
- Piano strategico (aspetti specifici per biotech/pharma/device: strategia regolatoria)
- scalabilità del modello,
- Mercato e concorrenza
- Market entry plan, barriers to adoption
- Valore per il cliente
- Pre-money evaluation (scorecard method)
- Financing, uso dei fondi, strategie di uscita
- Costruzione del business plan,
- Comunicazione aziendale,
- Come presentarsi ad un venture capitalist o altro soggetto esterno
- Start-up competitions

La formazione

Attraverso lezioni frontali e momenti collegiali, discussione dei metodi, modelli, strumenti e analisi di casi concreti, il percorso formativo ha come finalità la più efficace valorizzazione in chiave economica dei risultati della ricerca scientifica e tecnologica, conseguiti o da sviluppare, dai team di ricercatori e dalle aziende biotech che parteciperanno alla formazione.

I relatori

La Winter School è realizzata con la collaborazione di **Techitra s.r.l.**, società italiana di technology transfer, fondata nel 2006, specializzata nella consulenza a supporto della valorizzazione di tecnologie nel settore delle Scienze della vita e broker internazionale di tecnologie. Techitra è associata ad Assobiotech.

Il **Dr. Massimo Iacobelli** è laureato in Medicina e Chirurgia ed ha più di 25 anni di esperienza in ambito internazionale nella R&D di aziende biotech e farmaceutiche, inclusa la responsabilità della ricerca ed attività regolatorie di una azienda biotech italiana per cui Iacobelli ha contribuito alla quotazione in borsa in USA, e che è stata ceduta recentemente per 1 miliardo di US\$. Il Dr. Iacobelli è un esperto indipendente della Commissione Europea per la valutazione delle richieste di grant nell'ambito del programma Horizon 2020 e consulente di diverse aziende in ambito internazionale per programmi di sviluppo e valorizzazione, nonché membro di associazioni del technology transfer (AUTM, LES) e Managing director di Techitra Srl.

Il **Dr. Marco Bottaro** è Principal di TTadvisor and Direttore Europe di Capitalife Inc., un'azienda per la consulenza strategica, specializzata in assessment and evaluation di progetti, aziende, mercati ed investimenti nel settore life science. Il Dr. Bottaro è laureato in Scienze Biologiche presso l'Università di Torino, Dipartimento di Genetica umana. Dopo un'attività di ricerca accademica, ha lavorato per DiaSorin, un'azienda di diagnostici in vitro, coprendo diversi ruoli da ricercatore a Product Manager, Marketing and Sales Manager. Dal 2000 opera come consulente per società finanziarie di investimento ed aziende nel settore life science.