

SH1.1 Start up innovative nel Bio-High Tech: opportunità e rischi

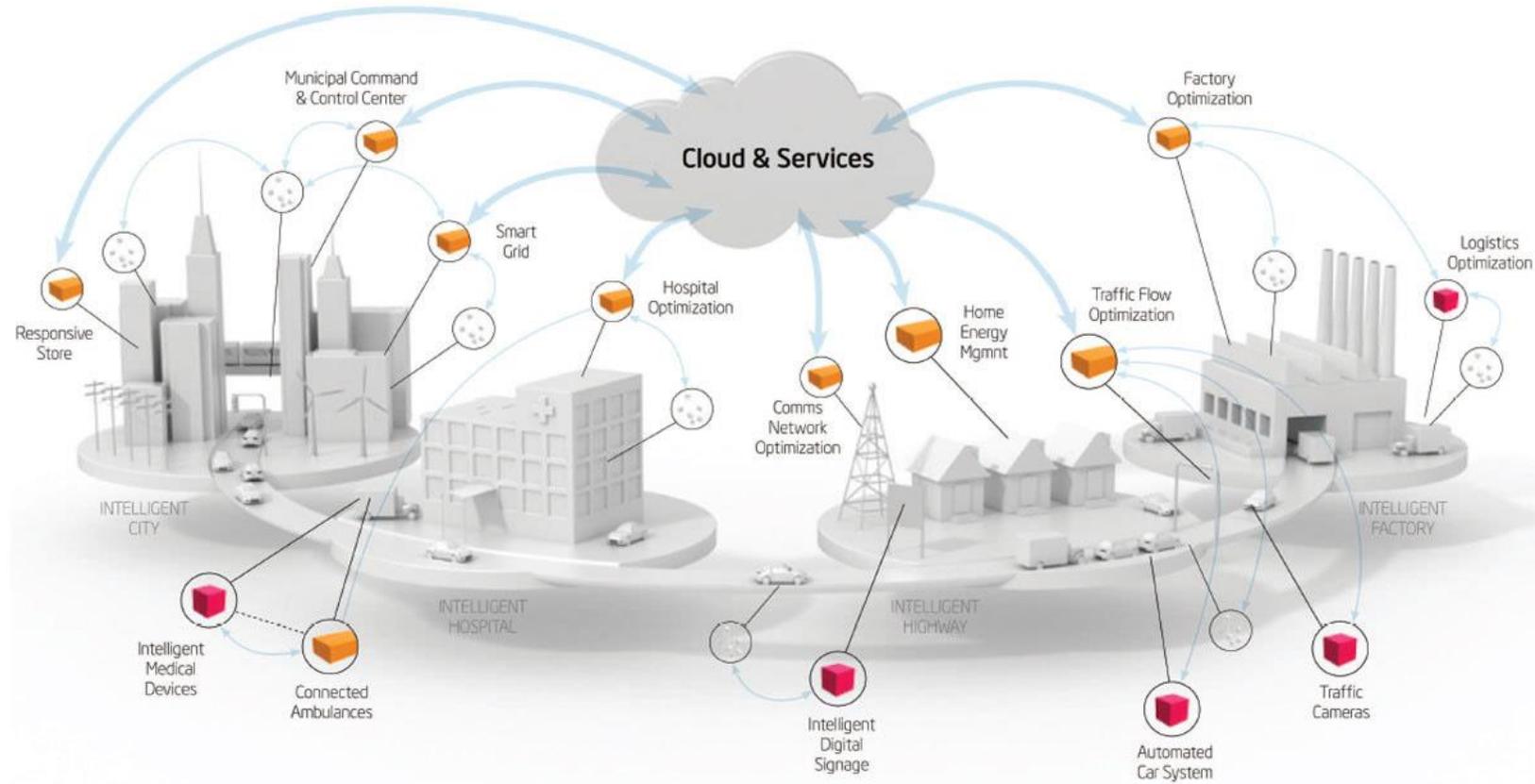
Webinar 19 Luglio 2019

Giovanni Loser

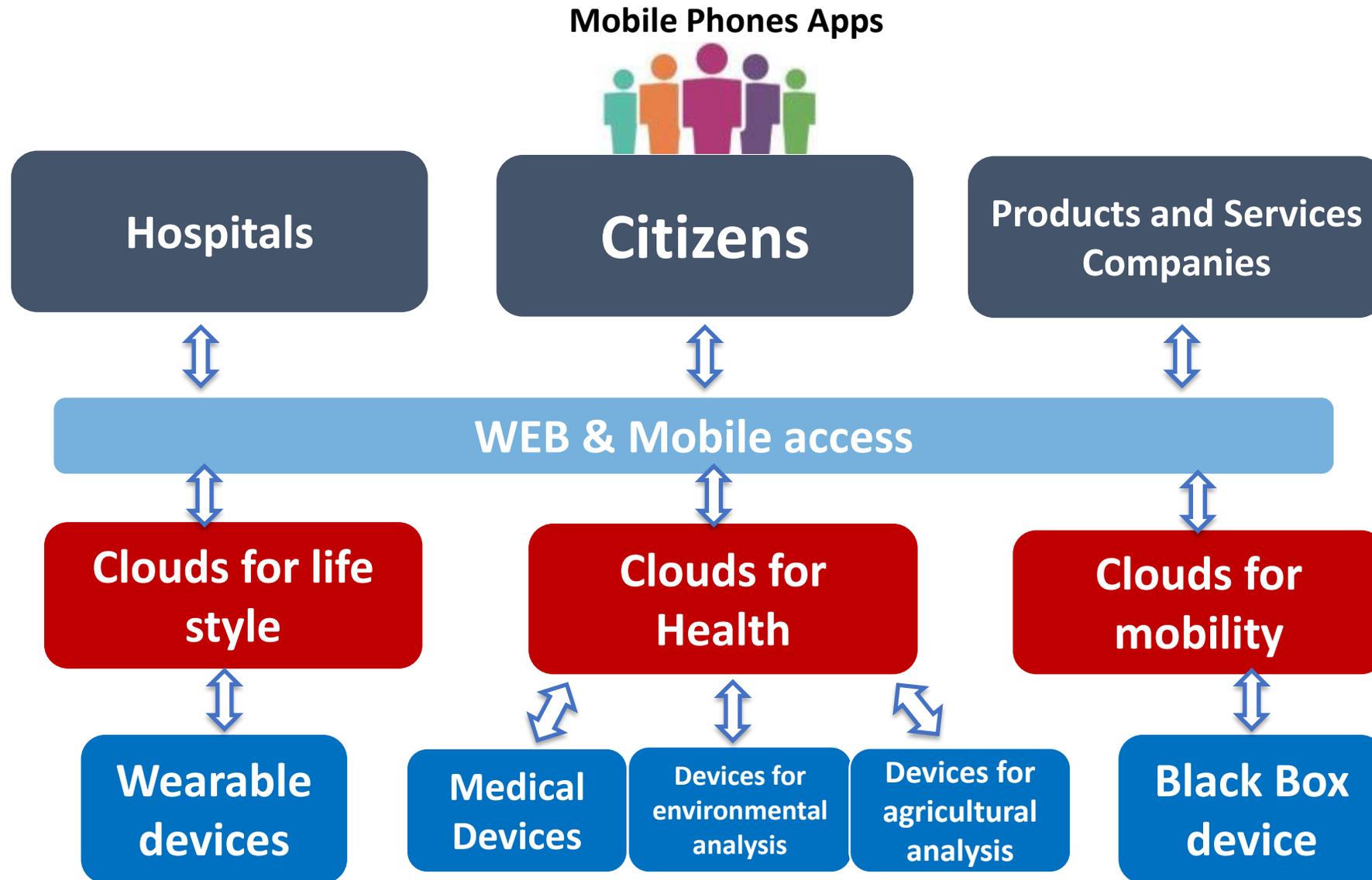
Mercato di riferimento

Industry Sector	Market	Growth (CAGR%)
BioMed (MedTech)	about 300 bln	about 4%
BioTech	about 150 bln	about 10%
BioICT (IT Healthcare)	about 150 bln	about 10%
BioHighTech	about 600 bln	about 7%

BioHighTech: IoT catalizzatore



Integrare le BioHighTech tecnologie con l'Internet of Things (es. Gateway, Clouds, Mobile Phone)



Il nostro BIOHIGHTECH Ecosystem

La nostra Regione è promotrice dello Smart Health all'interno dei programmi di ricerca europei. Oltre agli enti di ricerca e agli ospedali di ricerca sono presenti nel territorio più di 150 società operanti nel settore BioHighTech

Rischio: come posso trasformare
scienziati in imprenditori?

***Come posso trasformare la mia ricerca
in un modello di business vincente?***

Opportunità: definisci chiaramente perché l'oggetto della tua ricerca è innovativo rispetto a quanto già presente
(non perderti in descrizioni troppo scientifiche)

Cosa intendi fare con la tua ricerca? Qual è il tuo modello di business?

- Un Business Model non è l'opportunità offerta dalla ricerca
- Un Business Model non è andare alla fase 1, 2 e 3...o ottenere lo status di medical device
- Un Business Model non è ottenere l'approvazione dall'FDA
- Un Business Model non è portare sul mercato una nuova cura o strumento

Quanto sopra è un generico obiettivo comune a tutti gli imprenditori nel Biotech o Biohightech

Come gestire le opportunità e i rischi di una start up biohightech?

- Devi concentrarti sulla navigazione...
- Devi definire tutti i passaggi necessari per navigare e raggiungere la tua destinazione
- Esempio: quale può essere un passaggio necessario che caratterizza il Business Model?
- Normalmente mi rispondono: ottenere finanziamenti

Errore! I finanziamenti sono una attività di supporto. Infatti è importante non finire i soldi ma anche non passare il tempo con tutti i finanziatori a scapito del proprio progetto.

Naviga verso il tuo obiettivo senza pensare ad un liquidity event!

- Definisci bene tutte le attività necessarie per diventare interessante ad una alleanza strategica o a essere comprato
- Ricorda però che le aziende si comprano e non si vendono. Tu devi solo cercare di raggiungere il tuo obiettivo finale pur essendo pronto a cogliere una opportunità di mercato nel corso della navigazione

Ultimi passaggi per la navigazione

- Tempistica
- Team
- Risorse finanziarie

A questo punto abbiamo un piano

Ma ricorda ci vuole metodo!

- Mappa le tue attività
- Assegna delle priorità
- Definisci dove allocare le attività
- E come renderle performanti

Costruisci la tua activity list

ACTIVITY LIST
Basic Research
1-Target Validation
2-Cell Studies
3-Proof Principals
Preclinical Development
1-Medicinal Chemistry
2-Animal Model
3-Animal Efficacy
IND Application
Phase 1: Safety and Toxicology
1-Patient Safety Trial
2-Formulation/Dosing
3-Data Analysis
Phase 2a: Efficacy
1-Patient Recruitment
2-Dosing Efficacy
3-Clinical Trials
4-Data Analysis
Phase 2b: Dosage and Formulation
Phase 3
Regulatory Approval
Phase 4: After Market
Manufacturing
Sales

ACTIVITY LIST	FOCUS	LOCUS		MODUS		
				Brain intensity	Technology intensity	Labor intensity
Basic Research	4	California	IN/OUT	8	5	3
Preclinical Development	8	California	JOINT	6	5	6
IND Application	4	California	JOINT	9		5
Phase 1: Safety and Toxicology	3	California	JOINT/OUT	6	3	5
Phase 2a: Efficacy	2	California	JOINT/OUT	5	4	5
Phase 2b: Dosage and Formulation	1	California? Massachusetts?	TBD	5	4	6
Phase 3	1	California? Massachusetts?	TBD	4	3	8
Regulatory Approval	1	New York?	OUT?	8		3
Phase 4: After Market		TBD	TBD	7		4
Manufacturing		TBD	TBD	2	8	8
Sales		TBD	TBD	7	1	6

Fatto?

Ulteriori rischi e opportunità

- La ricerca non è fine a se stessa ma deve creare valore per essere sostenibile nel tempo
- I fondi pubblici servono ma non devono essere l'unica fonte di finanziamento
- Ogni progetto richiede delle fasi di validazione clinica (attivati subito anche in fase di partnership per i fondi pubblici)
- Percorsi formativi per imprenditorialità