

01

GUIDA PER GLI STARTUPPER

LE STARTUP NELLE SCIENZE DELLA VITA

PERCHÉ PARTECIPARE A BIOUPPER?

01

Far crescere la propria impresa è il sogno di ogni startupper. **BioUpper** rappresenta una grande occasione per la tua idea di impresa perchè consente di accedere a opportunità di finanziamento, incontrare imprenditori e possibili investitori ed entrare a far parte del più grande network di startupper nell'ambito delle Scienze della Vita.

Ci sono almeno 3 ragioni per inviare la candidatura e far si che la tua idea diventi una realtà imprenditoriale:

01

Brand Equity
di realtà
affermate

Novartis, Fondazione Cariplo e IBM sono leader nel loro settore di riferimento; questi player hanno una *mission* chiara e valori di brand definiti. Condividere sinergie nell'ambito di sviluppo delle life science aggiunge valore al core business della startup, aumentandone anche la reputation.

02

Ampliare
la propria rete
di relazioni

Essere nel posto giusto al momento giusto:

attraverso BioUpper hai l'occasione di farti conoscere da aziende che potrebbero offrire opportunità di gran lunga più interessanti del semplice premio. Creare nuove relazioni professionali per ampliare il tuo network personale può essere un'opportunità di crescita per il team, per ampliare la visione del mercato e confrontarsi con i leader del settore.

03

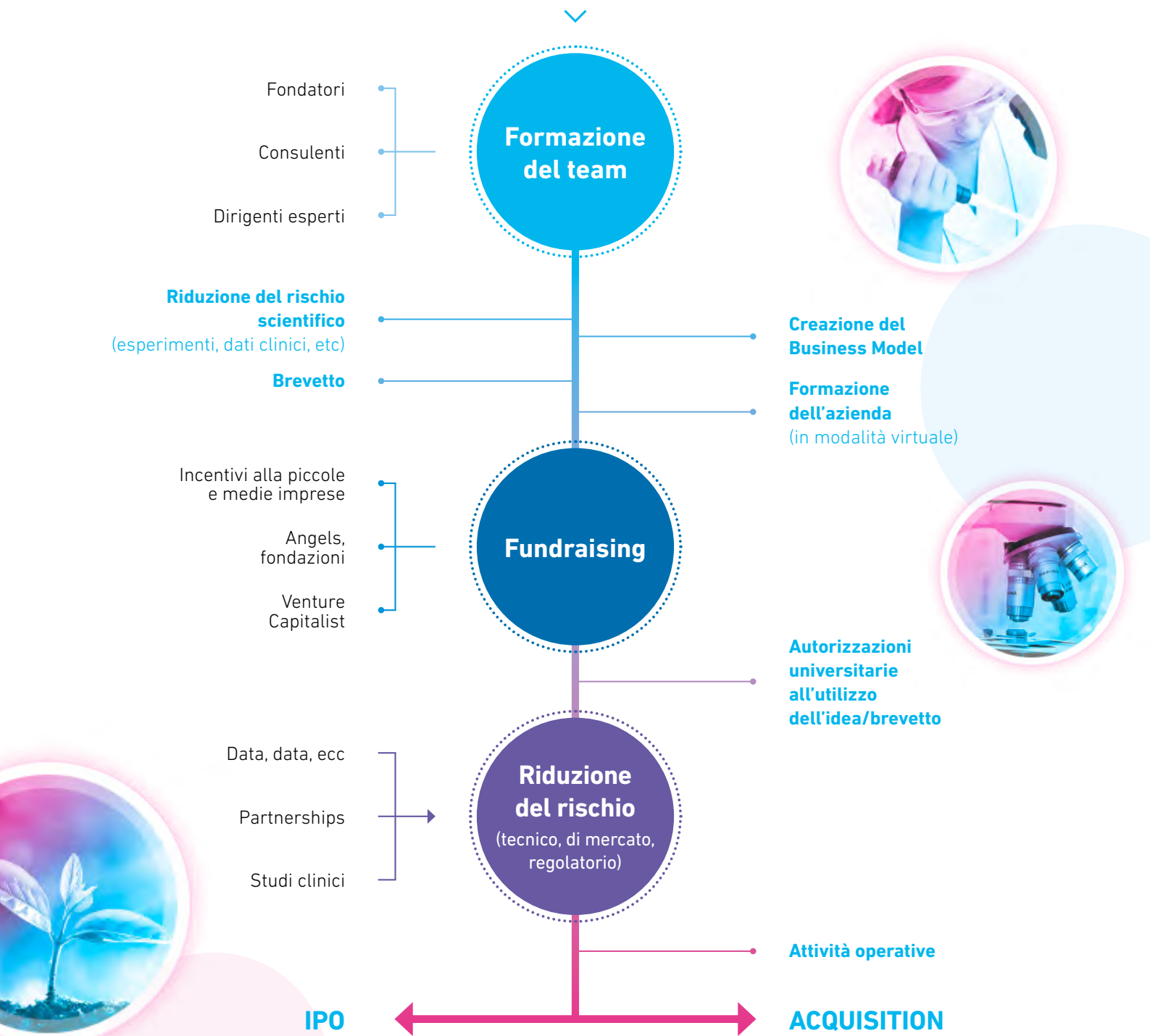
Entrare in contatto
con i professionisti
del marketing

Spesso il branding è ritenuto di secondaria importanza rispetto allo sviluppo dell'idea, ma la verità è che ogni imprenditore deve essere consapevole dell'importanza di avere una **strategia di marketing efficace**. La partecipazione a BioUpper consente di entrare in contatto con esperti di marketing, in grado di sostenere il team nelle strategie di branding e comunicazione.

IL CICLO DI VITA DI UNA STARTUP NELLE SCIENZE DELLA VITA

01

IL CICLO DI VITA DI UNA STARTUP DELLE SCIENZE DELLA VITA



CHE COSA CONTRADDISTINGUE UNA STARTUP DELLE SCIENZE DELLA VITA?

01

Lo sai benissimo perché è il tuo pane quotidiano, ma ecco i 4 punti che rendono peculiare una startup delle Scienze della Vita:

01

Sono **“IP intensive”** perché gran parte del valore che sono in grado di creare nasce da una scoperta o un’invenzione che possono utilizzare in modo esclusivo (in quanto brevettata) o in modo da conservare un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti (tramite lo sfruttamento del know-how in regime di confidenzialità).

02

Il **mercato di riferimento è altamente regolamentato**. Dall’ideazione, allo sviluppo e successivo lancio, fino alla commercializzazione dei prodotti e dei servizi, tutto deve essere svolto entro precisi limiti normativi e con specifiche modalità.

03

Nel momento in cui una startup si affaccia sul mercato dei capitali alla ricerca di investitori, deve avere tutte le carte in regola dal punto di vista della **proprietà intellettuale**.

04

Avere consapevolezza dell’importanza degli **aspetti regolatori**.

CONSIDERARE LA RICERCA SCIENTIFICA UN AGENTE DI CAMBIAMENTO

01

Non vi è alcun dubbio che la possibilità di esercitare un significativo impatto sulla società rappresenti per i ricercatori e gli scienziati un potente incentivo.

Non deve quindi sorprendere che un'elevata percentuale delle nuove scoperte che hanno migliorato la nostra società – aumentando l'efficienza, aggiungendo competenze e aumentando la salute delle persone – provenga dalla ricerca di base, cioè quella effettuata in ambito universitario. Le università italiane, tuttavia, non sono ancora attrezzate per traslare in modo soddisfacente le tecnologie dal laboratorio accademico al mercato: per adempiere interamente alla missione di generare impatto sociale è necessario un vettore separato.

A LE STARTUP SONO AGILI

Possono affrontare i principali rischi tecnici e arrivare alle fasi decisionali di go/no-go con capitali relativamente contenuti e quasi nessuna spesa generale. È anche importante notare che le startup "sottocapitalizzate" (sottoposte alla regolamentazione chiamata *thin capitalization*) sono incentivate ad ascoltare i loro investitori e consulenti e ad agire rapidamente. Compito apparentemente facile e tuttavia raro nel mondo accademico. Se una startup vuole sopravvivere, il raggiungimento degli obiettivi intermedi non è opzionale. Ogni esperimento viene così condizionato alla decisione *go/no-go*. I dati non devono essere solo degni di pubblicazione ma anche, cosa più importante, proporzionati ai fondi investiti e agli anni di lavoro spesi.

B LE STARTUP SANNO RISCHIARE

Il CEO di una startup deve valutare costantemente i rischi, l'analisi è essenziale per selezionare il miglior mercato per una tecnologia dotata di diverse potenziali applicazioni. Quando si sono considerati tutti i fattori che concorrono a un modello di business sostenibile, una startup in fase iniziale è sottoposta a pressioni selettive estremamente forti. Ma sono proprio queste pressioni a creare un mercato fortemente competitivo.

C LE STARTUP SONO CONCRETE

Le startup mettono a fuoco il corretto allineamento degli incentivi per i loro fondatori in termini di impatto reale e di ritorno finanziario. Gli studenti e gli specializzandi si trovano in un punto della loro carriera in cui possono dedicare del tempo alla realizzazione di questa opportunità, cosa che i professori di ruolo in genere non sono in grado di fare. Le startup scientifiche spesso coinvolgono gli inventori originali dell'innovazione stessa – gli specializzandi o i laureati che possono facilmente risolvere le principali problematiche *proof-of-concept* e sviluppare la tecnologia originale. Nella maggior parte dei casi, è stato per merito di questi giovani scienziati che l'invenzione si è materializzata. Il loro entusiasmo e la loro energia, e la consapevolezza di affrontare una necessità del mondo reale, nell'interesse della salute dei pazienti, sono decisivi.