

ReActorPRO

Scheda Progetto

Premessa

L'orientamento verso il *mindset* imprenditoriale dei giovani scienziati, come agenti di cambiamento del sistema socio-economico, gioca un ruolo cruciale nel rafforzamento della capacità innovativa del sistema Paese. Gli scienziati ed i ricercatori non devono diventare tutti per forza imprenditori, ma l'apertura mentale ad un approccio traslazionale può consentire di allungare lo sguardo su prospettive inedite e prima inesplorate del trasferimento tecnologico, rendendo più fecondo il dialogo tra ricercatori, pratica clinica, mondo dell'impresa. Questo incrocio può avere da un lato risvolti finanziari, e dall'altro sicuramente aumenta l'integrazione del processo tra le fasi di diagnosi, prevenzione, screening e terapie del paziente, con conseguente obiettivo - in generale - di impatto positivo sulle le politiche della salute.

Con questo obiettivo, Fondazione Golinelli e G-Factor S.r.L. (incubatore, acceleratore di impresa e investitore, controllato al 100% dalla Fondazione) mettono a disposizione risorse e competenze per dare impulso imprenditoriale alla scienza italiana affinché il primato di ricerca, che ancora oggi il nostro Paese detiene in vari ambiti disciplinari, si traduca sempre più in primato di innovazione.

In questo panorama Fondazione Golinelli e G-Factor S.r.L. propongono **ReActorPro**, una scuola di imprenditorialità e innovazione per dottorandi, assegnisti, giovani ricercatori, scienziati con idee innovative e dall'elevato potenziale di crescita.

Il percorso, orientato soprattutto al mondo Life Science (in accezione ampia: pharma, biotech, dispositivi medici, bio-informatica, bio-ingegneria, etc) e anche Digital Health, ha un forte carattere pratico-applicativo e mira a fornire metodologie, strumenti ed esperienze utili per avvicinarsi al fare impresa come possibile percorso di sviluppo professionale e personale.

Obiettivi formativi

Molte innovazioni nascono da piccoli team di ricercatori scientifici che hanno una comprensione del mondo imprenditoriale limitata. ReActorPRO è progettato per preparare tali team alle sfide del mondo reale che il passaggio dal laboratorio al mercato comporta. Al termine del percorso, i partecipanti avranno un'idea chiara di ciò che serve per trasformare la loro idea in un prodotto/servizio commercialmente valido e in un'impresa redditizia.

Partecipando a questo programma, i partecipanti impareranno come:

1. presentare la propria idea imprenditoriale a un pubblico di partner industriali e di investitori;
2. conoscere il proprio mercato di riferimento, i competitor e identificare la propria proposta di valore;
3. affrontare le sfide della proprietà intellettuale al fine di evitare contenziosi, proteggere la proprietà intellettuale e appropriarsi dei ritorni dell'innovazione;
4. definire un modello di business forte;
5. sviluppare una tabella di marcia per il raggiungimento del mercato;
6. essere pronti per sedersi a un tavolo di negoziazione con un partner industriale o un investitore.

ORGANIZZAZIONE

Modalità: da remoto (Demo Day in presenza)

N° partecipanti: max 12 team (2-3 persone a team)

Date & scadenze:

Webinar presentazione progetto:

lunedì 30 gennaio ore 17-18 e 16 febbraio ore 17-18.

Link per registrarsi: <https://forms.gle/GRnNT3NatJFM2WBt5>

Iscrizioni:

dal 27 gennaio al 28 febbraio 2023 compilando il seguente form:

<https://forms.gle/v5dq7aXD6r8f5C9Q9>

Selezione startup: interviste 13 e 14 marzo 2023 ore 9.30 alle 17.30

Inizio programma: 23 marzo 2023

Webinar formativi: dal 27 marzo al 25 maggio, il giovedì e venerdì dalle 14.30 alle 17.30

Demo Day conclusivo: 25 maggio in presenza @ G-Factor

Programma

Il percorso è strutturato in quattro parti:

- **Parte I – Pitch & Feedback:** un primo momento in cui i partecipanti presenteranno il loro progetto ad alcuni mentor e agli altri partecipanti, per raccogliere i primi feedback e suggerimenti sul loro progetto.
- **Parte II - Webinar formativi:** questa parte sarà strutturata in una serie di moduli formativi, attraverso i quali verranno forniti ai partecipanti gli strumenti necessari

per trasformare la loro idea in un prodotto/servizio valido. I partecipanti saranno seguiti da un team di docenti e mentor altamente qualificato, con un mix di competenze business in ambito di imprenditorialità e tecniche nella verticale Life Science. In linea generale i webinar si svolgeranno da remoto il giovedì e venerdì dalle 14.30 alle 17.30.

- **Parte III - Mentoring One2One:** oltre ai momenti di formazione in plenaria volti ad introdurre le diverse tematiche e a fornire gli elementi chiave, saranno previsti degli incontri di mentoring one2one dove ogni team potrà lavorare sullo sviluppo del proprio prodotto/servizio in maniera personalizzata.
- **Parte IV – Demo Day:** il percorso si chiuderà con un Demo Day in presenza che si terrà negli spazi di G-Factor a fine maggio, durante il quale i team presenteranno il loro progetto ad un gruppo di investitori e partner industriali.

Tematiche approfondite nel corso del progetto

ANALISI DEL MERCATO & COMPETITOR: definire una strategia di posizionamento

Come realizzare una analisi del proprio mercato di riferimento, una competitor analysis e definire una propria strategia di posizionamento.

REGOLATORIO & LIFE SCIENCE: impostare una strategia cost saving

Come strutturare una strategia di sviluppo corretta che tenga conto del sistema regolatorio nel settore Life Science: quali punti di attenzione principali, quali interrogativi ci si deve porre subito per non perdere tempo e denaro inutilmente, quali riferimenti a livello internazionale.

SVILUPPO PRODOTTO: dalla ricerca al mercato

Come passare da un progetto di ricerca a un progetto imprenditoriale e quali sono i processi che permettono di concretizzare e portare sul mercato un'idea innovativa.

BREVETTI & LIFE SCIENCE: definire una strategia brevettuale

Quali sono i principali elementi per il deposito di un IP e per la costituzione di una solida strategia brevettuale: come redigere e portare avanti domande di brevetto italiane, europee ed internazionali su argomenti nel campo chimico, farmaceutico e biotecnologico e come comportarsi nelle procedure di opposizioni presso l'Ufficio Brevetto Europeo.

COME IMPOSTARE UN PITCH EFFICACE

Quale è la differenza tra un pitch scientifico e un pitch per presentare il proprio progetto a degli investitori? Quali sono gli elementi che non possono mancare? E come renderlo efficace e avvincente?

BUSINESS MODEL & LEAN CANVAS

Principali elementi e considerazioni per costruire un Business Model efficace: dal prodotto alla proposta di valore, dagli early adopters ai clienti e fornitori, costi e ricavi.

NEGOZIARE CON SUCCESSO CON GLI INVESTITORI: strategie, modalità e tempistiche

Come approcciare nel modo più efficace ed efficiente gli investitori per garantire la probabilità di successo del deal: tipologia di investitori, fase di sviluppo e target/obiettivo, strategie, prerogative, modalità e tempistiche.

SET DOCUMENTALE: conoscere i propri diritti nelle diverse fasi di sviluppo di un progetto

Come contrattare più rapidamente un deal sulla base di un set documentale ben preparato per costituire una newco e/o per affrontare un aumento di capitale: term sheet, ADI, statuto, diritti e principali meccanismi dell'investimento.

FINANCIAL ROAD MAP: definire una roadmap finanziaria

L'obiettivo è fornire ai team delle solide basi contenutistiche sui principali elementi di un business plan finanziario, fornendo un modello di riferimento da poter utilizzare per impostare una propria strategia.

Faculty

Antonio Danieli, Amministratore Unico G-Factor, Vice Presidente, Direttore Generale e Consigliere di Amministrazione di Fondazione Golinelli

Antonio Falcone, Socio Promotore & Vice Presidente Esecutivo Utopia SIS

Federica Tadini, General manager G-Factor

Gianluca Sferrazza, Ricercatore Scientifico CNR

Ilan Misano, Digital Health-MedTech Advisor, Program Manager, Startups Growth in Google

Marco Ferroni, CEO MgShell

Matteo Canonico, Associate Gianni & Origoni Gianni & Origoni

Valeria Croce, European Patent Attorney Jacobacci & Partners

Altri, sulla base delle esigenze delle giovani imprese coinvolte

Credits

Già dal 2015 Fondazione Golinelli ha collaborato al progetto LaunchPad: una sperimentazione avviata dall'Università di Bologna su un modello di formazione imprenditoriale destinato a giovani scienziati con inclinazione imprenditoriale e idee a elevato potenziale di trasferimento tecnologico.

In virtù di alcune partnership con enti di ricerca del territorio nazionale, dal 2018 Fondazione Golinelli ha poi deciso di promuovere e sostenere l'evoluzione di questo modello formativo e la sua estensione ad un bacino sempre più ampio di scienziati, mettendo a disposizione infrastrutture, risorse e la sua rete di relazioni, in linea con la propria missione filantropica e con la forte vocazione scientifica, tecnologica e imprenditoriale che da 30 anni ne anima l'operato.

Nel 2018-2019 è stata così promossa la prima edizione di ReActor, coinvolgendo come partner l'Università di Bologna, l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, IOR – Istituto Ortopedico Rizzoli e CNR Area ricerca di Bologna. Dei 13 team che hanno partecipato al programma (27 iscritti), da segnalare tra le storie di successo [Performs](#): una startup innovativa dell'Università di Modena e Reggio Emilia che opera nel settore delle scienze della vita con lo scopo di realizzare prodotti per la salute basati su tecnologie formulative avanzate.

Nel 2019-2020 la compagine dei partner si è allargata ulteriormente coinvolgendo l'Università degli Studi di Parma e l'Università degli studi di Ferrara. In questa edizione vengono selezionati 8 team per un totale di 20 iscritti: tra le storie di successo, da segnalare [Adaptronics](#) – startup attiva nell'ambito della mecatronica che ha vinto la finale del PNI lo scorso anno, con l'obiettivo ambizioso di rendere la logistica sulla terra e nello spazio più sostenibile – [E-Steps](#) – una startup che sta lavorando su un sistema rivoluzionario per la diagnosi, il monitoraggio e la gestione delle malattie neurodegenerative croniche e che ha recentemente aperto una sede anche a Boston – e [Novac Supercap](#) – che propone dei supercondensatori modellabili e sicuri per alte performance.

Nell'anno 2020-2021, si sono aggiunti tra i partner di ReActor anche l'Università degli Studi di Padova e quella di Pisa. Hanno partecipato al programma 8 team (20 partecipanti) e tra le storie di successo segnaliamo [Fagoterapia](#) – startup italiana dell'università di Pisa che sta sviluppando una terapia basata sui batteriofagi contro l'antibiotico resistenza - e [Acquaponic Design](#) - specializzata nella creazione di Impianti di coltivazione in acquaponica domestica e commerciale.

Nel frattempo, G-Factor dal 2018 ad oggi ha effettuato quattro bandi a livello nazionale, ha valutato 500 proposte progettuali ed ha accelerato 31 giovani aziende. Rispetto a questi ultimi, ha investito in equity nella fase seed in 21 progetti in ambito Life Science, che in questi anni hanno raccolto quasi 18 milioni di euro complessivamente, in 18 aumenti di capitali; per due giovani imprese è già stata effettuata la exit, e una è stata chiusa. Altre exit ed altri aumenti di capitale sono in corso, e il prossimo programma è in fase di progettazione per il giugno 2023.

Dunque, sulla base di tutta questa esperienza pratica sul campo, nasce **ReActorPro** – per cui Fondazione Golinelli decide di farsi affiancare nella progettazione e realizzazione da G-Factor, incubatore e acceleratore nato nel 2018 e diventato un punto di riferimento nazionale per l'accelerazione di startup nell'ambito Life Science & Digital Health a livello nazionale.

G-Factor, incubatore e acceleratore di Fondazione Golinelli, è un ecosistema per trasformare l'alto potenziale di innovazione e tecnologia di giovani e scienziati in realtà imprenditoriali in grado di affermarsi sul mercato con successo, creando modelli replicabili e scalabili; una risposta all'esigenza di favorire sempre più le possibilità di integrazione tra ricerca, industria e mercato, mettendo al centro i giovani, le loro idee d'impresa, la ricerca scientifica e la loro capacità di produrre innovazione e nuova tecnologia.

L'edizione ReActorPro – forte dell'esperienza di G-Factor – si focalizza dunque sulla verticale Life Science & Digital Health, ritenendo questo settore particolarmente strategico a livello nazionale e internazionale.

Il programma, inoltre, prevede un format che di volta in volta verrà progettato su misura e personalizzato, in base al grado di sviluppo e allo specifico settore di appartenenza delle giovani imprese che di volta in volta parteciperanno.

I partecipanti saranno seguiti dallo staff di G-Factor e da un team di docenti e mentor altamente qualificato, con un mix di competenze in ambito imprenditoriale e tecniche nella verticale Life Science.