

# BUSINESS PLANNING



DEMOCENTER



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI MODENA E REGGIO EMILIA

# INTRO 1

# Da zero a quasi mezzo miliardo: la più grande exit italiana



# Team tutto Italiano

Silvano Spinelli (che nel 2000 quoto'  
Novuspharma)

Gabriella Camboni

.

# Mission

Cercare nel mondo le proprietà intellettuali delle più promettenti molecole anticancro.

# Storia

Nel 2007 scova in California uno scienziato cinese dal quale prende in licenza un inibitore di chinasi.

Sviluppa il prodotto in fase pre-clinica (su animali) e poi clinica (su pazienti malati di cancro al seno), in parte presso lo IEO di Umberto Veronesi.

# Fund raising

I venture capital investono **in 6 anni circa 22 milioni di euro.**

Tra i fondi che investono **PRINCIPIA** partecipato dal Ministero dello Sviluppo (**investe 1,3 milioni di Euro**)

# **Exit**

Venduta a

**Clovis Oncology**

per **480 milioni di**

**dollari**

# MilkyWay



# Business Model

---



**720.000 EURO**



**HOLOSTEM**  
T E R A P I E A V A N Z A T E

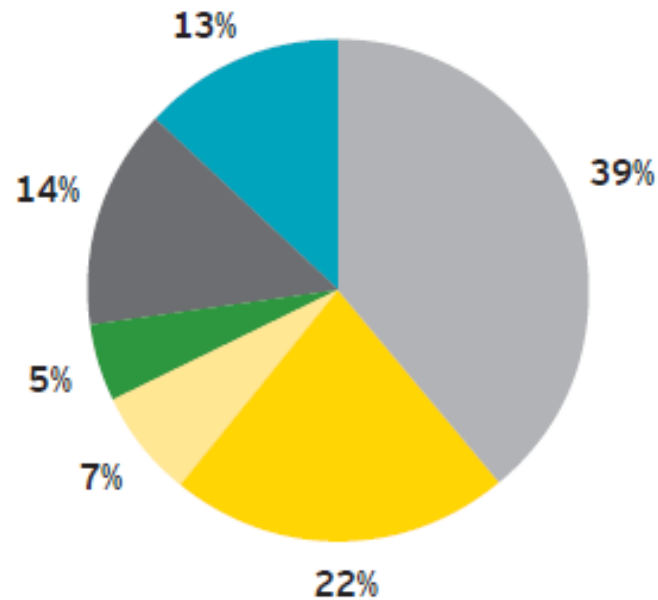


TECNOPOLO MODENA



DEMOCENTER

## Analisi per origine, imprese biotech (Fonte: elaborazioni Ernst & Young)



\* DATI 2010



TECNOPOLO MODENA



# NEED

La trasparenza della cornea è indispensabile per una corretta capacità visiva e dipende dalla mancanza di vascolarizzazione dello stroma e dall'integrità dell'epitelio corneale.

Il rinnovamento e la riparazione della cornea dipendono dalle cellule staminali presenti nel limbus, che si trova in una ristretta zona tra la cornea e la congiuntiva.



# SOLUTION

Terapia cellulare basata su colture autologhe di cellule staminali limbari, che, una volta attecchite, rigenerano in modo permanente l'epitelio corneale ripristinandone la piena funzionalità e consentendo così il recupero della capacità visiva.



TECNOPOLO MODENA



# FACILITIES

Secondo le normative europee in vigore dal 2008, **le colture cellulari basate su cellule staminali sono classificate come prodotti medicinali per terapie avanzate (ATMPs)**. Pertanto **le colture** di cellule destinate all'applicazione clinica (sia per le sperimentazioni sia per le terapie consolidate) **sono strettamente regolamentate e devono essere effettuate in regime GMP (Good Manufacturing Practices)**.



TECNOPOLO MODENA





Spin-off universitario, nato nel 2008 grazie al connubio tra le capacità scientifiche di ricercatori come Michele De Luca e Graziella Pellegrini, L'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia e le capacità industriali di Chiesi Farmaceutici S.p.A., una delle principali aziende farmaceutiche italiane.



**Andrea Chiesi**



**Graziella Pellegrini**



**Michele De Luca**

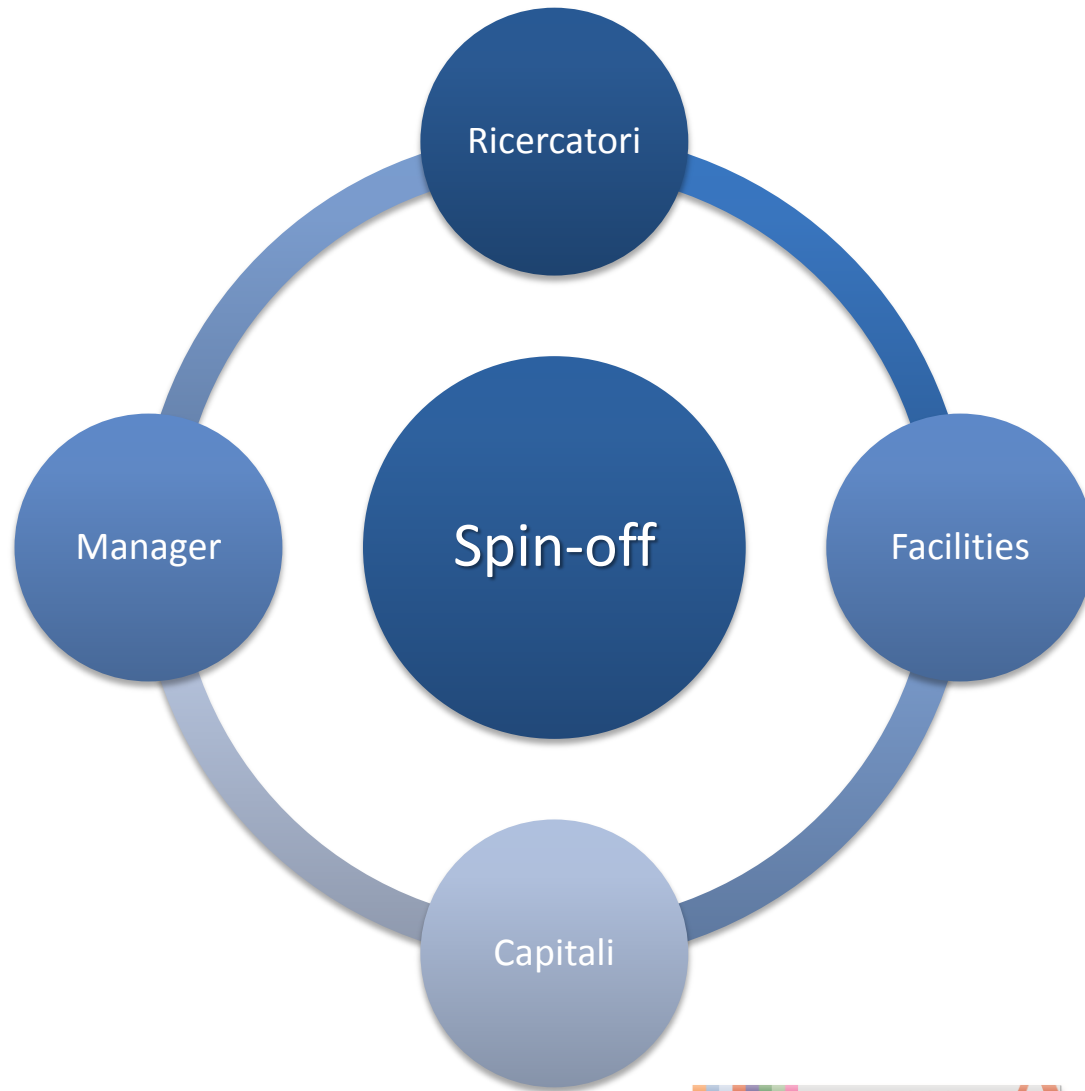


**Paolo Chiesi**



**TECNOPOLO MODENA**

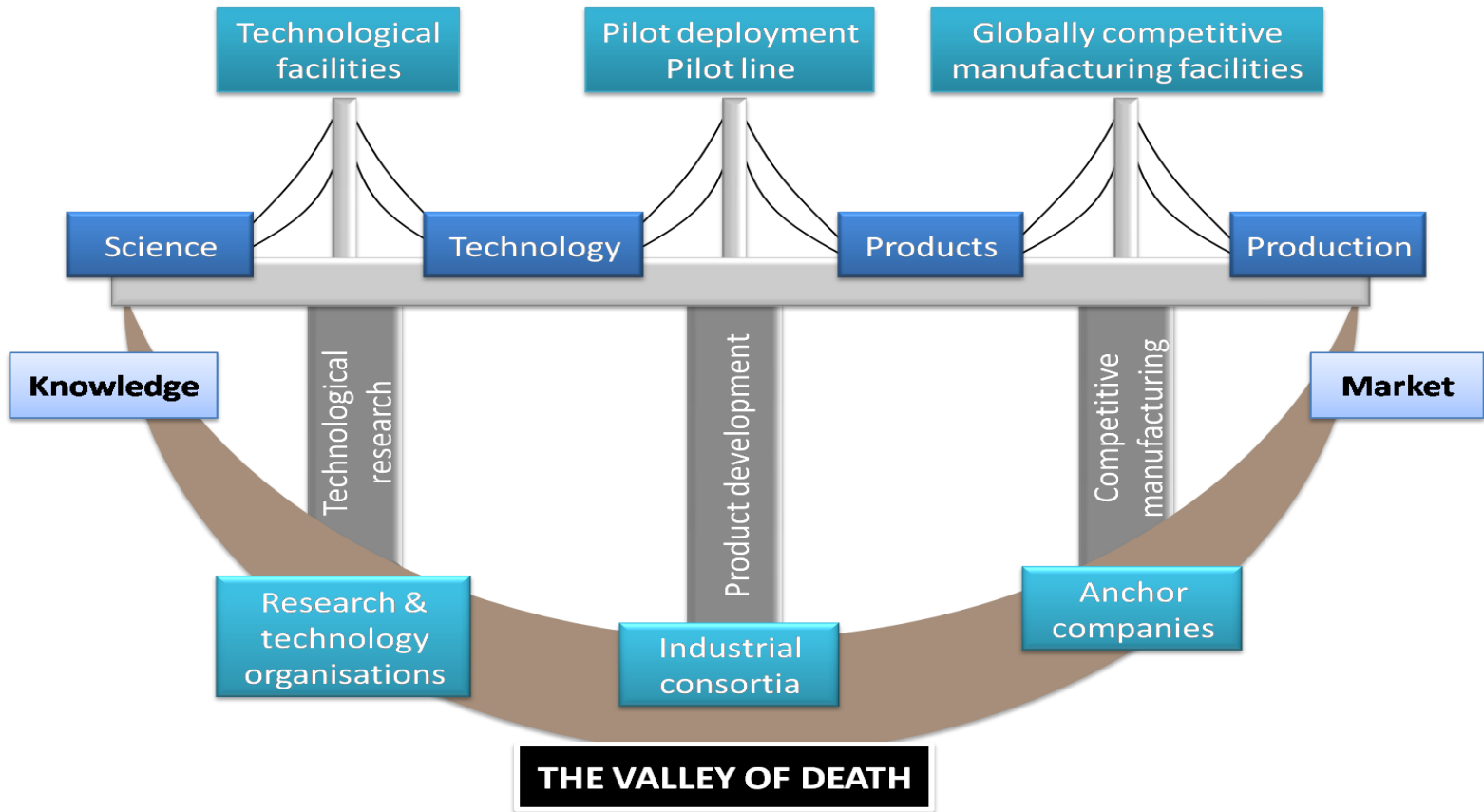




TECNOPOLO MODENA



**CHI CE LA FA?**



“High-Level Expert Group on Key Enabling Technologies” (2011)  
 DG ENTERPRISE AND INDUSTRY – EUROPEAN COMMISSION

**COME**

**FARCELA?**

**1. INNOVARE**

**2. AVERE VISION E**

**CAPACITA'**

**PREVISIONALI**

**COME**

**INNOVARE?**

# **3 TIPI DI INNOVAZIONE**

**innovazione di processo**

**innovazione di prodotto**

**innovazione di modello di business**

# **3 TIPI DI INNOVAZIONE**

**innovazione di processo**

**innovazione di prodotto**

**innovazione di modello di business**





**COME  
RIESCE A  
FARE RICAVI  
E UTILI?**

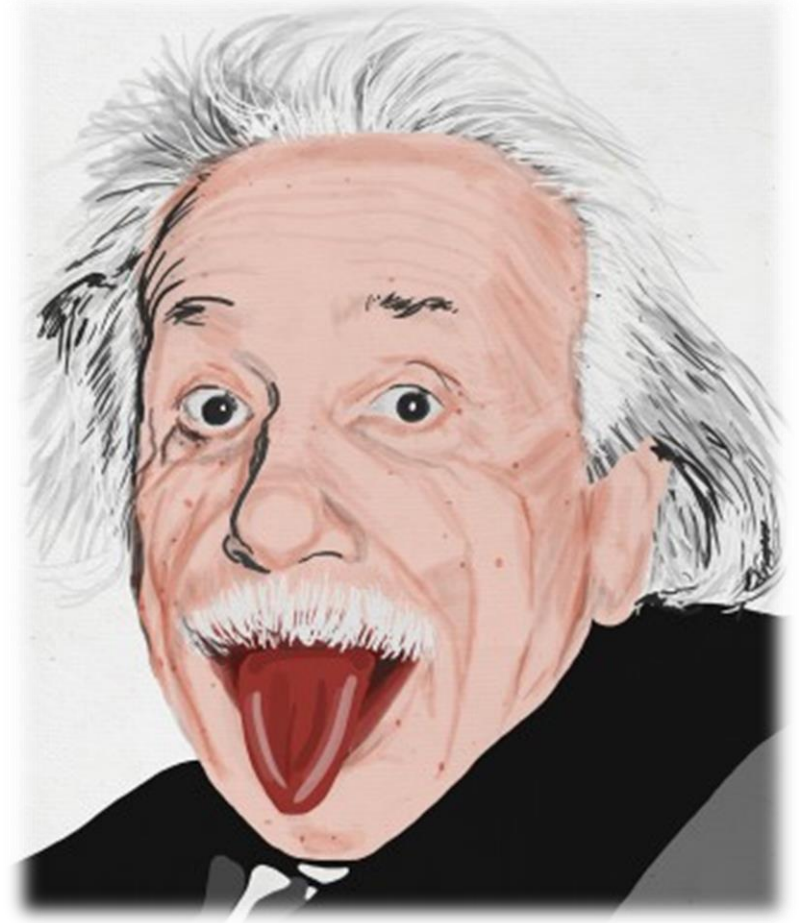


innovation



*Analizzando ogni giorno  
idee innovative, ho capito  
che spesso tutti sono  
convinti che una cosa sia  
impossibile, finché non  
arriva uno sprovveduto che  
non lo sa e la realizza.*

*– Albert Einstein*





**COME AVERE VISION  
E CAPACITA'  
PREVISIONALI?**

**GET «OUT OF  
THE BOX»**

**NON AVERE**

**PAURA DI**

**CAMBIARE**

**IDEA**

**«PIVOTING»**

**INTRO 2**

**COME  
VALUTARE IL  
VALORE DELLA  
PROPRIA IDEA?**



**OSSERVALA CON  
GLI OCCHI DI UN  
GIUDICE SEVERO**

Un investitore  
come valuta  
una startup?

*«I tre elementi principali di valutazione di un business plan sono: **Team, Team, Team**»*

**Sergio Zocchi**

**ManagingPartner di United Ventures**

*«non è uno scherzo, tutte le ipotesi e gli scenari illustrati nel business plan sono credibili solo a condizione che **il team di imprenditori abbia le esperienze, le capacità e la motivazione necessaria per trasformarlo in realtà.***

*E' quindi **la capacità di realizzazione di quanto prospettato l'elemento che ci fa decidere se investire o no.***

*Ovvio poi che ci debba anche esse un **potenziale mercato molto grande per rendere il progetto interessante»***



**#TEAM**



**1. COMPLETO**

**2. MOTIVATO**

**3. ORIENTATO AL**

**RISULTATO**



**#MERCATO**



- 1. AMPIO**
- 2. CON POSSIBILITA' D'INGRESSO**
- 3. CON PROBLEMI E CRITICITA' CHE RICHIEDONO SOLUZIONI**

**BREAK**

**INVITO**

**28 NOVEMBRE ore 19:00**  
**CAMERA DI COMMERCIO DI MODENA**

**APERITIVO CON**  
**CARLOS DE LA LAMA NORIEGA**  
**Fondatore di Startup Embassy**

**Startup Embassy**  
Palo Alto  
Silicon Valley



Come  
presentare un  
progetto di  
business a un  
investitore?



# **BUSINESS PLAN**

# **LA FORMA DEL BUSINESS PLAN**

- Documento cartaceo
- Slide
- Presentazione aziendale
- Film
- Pitch

# **I CONTENUTI DEL BUSINESS PLAN**



# L'IDEA DI BUSINESS

# **L'IDEA DI BUSINESS**

- 1. L'ORIGINE DELL'IDEA**
- 2. LA DESCRIZIONE DELL'IDEA**
- 3. L'AZIENDA**

# ***1. L'origine dell'idea***

- ✓ **Dove è nata l'idea?** – ( progetto di ricerca/spin-off universitario, spin-off aziendale, precedente esperienza di lavoro o professionale)
- ✓ **Come è nata?**

## ***2. Descrizione dell'idea***

**Individuare al massimo 5 fattori chiave dell'idea**

Esempio

1. Quali sono i bisogni che il servizio soddisfa?  
(NEED)
2. Come intende soddisfare quei bisogni?  
(SOLUZIONE)

Qual'è il  
problema che  
intendi  
risolvere?

*Rendilo ovvio!*

Chi ha quel  
problema?

Qual'è la tua  
soluzione?

***“Painkiller  
not vitamine”***

## Esempio di SOLUZIONE

Google intende organizzare le informazioni a livello mondiale e renderle universalmente accessibili e utili.



**Esempio di SOLUZIONE**



The image features two business professionals, a man and a woman, in mid-air, jumping over a large, 3D arrow that points upwards and to the right. The arrow is primarily red with a grey section at the bottom. The background is a plain, light grey. The word 'AZIENDA' is superimposed in large, bold, yellow capital letters across the center of the image.

**AZIENDA**

**STARTUP**

### **3. *L'azienda***

**a. Forma giuridica**

**b. Fondatori/Promotori/Soci**

**c. Stadio evolutivo dell'azienda**

### 3. L'azienda – **Forma Giuridica**

da essa conseguono:

- gli obblighi fiscali;
- gli obblighi di natura civile.

**alcuni elementi da considerare:**

- il numero dei soci
- il costo di fondazione e di gestione
- il capitale da investire
- il prodotto o servizio offerto
- la responsabilità dei soci rispetto ai debiti dell'impresa.

**quest'ultimo elemento è particolarmente rilevante;**

**le società si dividono in due grandi branche:**

1. **le società di persone** (impresa individuale - società in nome collettivo - società in accomandita semplice): nelle società di persone i soci sono personalmente responsabili (rispondono cioè con i propri beni) di eventuali debiti della società.
2. **le società di capitali** (società a responsabilità limitata - società in accomandita per azioni - società per azioni - società cooperative) nelle società di capitali i soci rispondono solo per le quote di capitale apportate nella società.

### **3. L'azienda – *Fondatori/Promotori/Soci***

- ✓ Chi sono i soci?
- ✓ Come suddividono il rischio e gli utili tra di loro (quote o azioni in società di capitali ecc....)
- ✓ Eventuali patti parasociali o accordi
- ✓ Come nuovi soci/potenenziali partners possono aderire al progetto o si intendono coinvolgere

### **3. L'azienda – *Stadio Evolutivo***

- ✓ **A che punto del piano di sviluppo ti trovi/vi trovate?**
- ✓ **Quanto tempo ti/vi manca per entrare nel mercato?**



**TEAM**

# TEAM AZIENDALE

- Chi sono i componenti?
- Qual è il loro background/CV?
- Quali componenti mancano per costruire un team completo o eterogeneo?
- Breve storia del team



---

## TEAM

### MARCO MALAGUTI

---



#### Founder & project manager

<http://it.linkedin.com/pub/marco-malaguti/42/546/978>

### WILLIAM POMPEI

---



#### Head of development

<http://it.linkedin.com/in/williampompei>

### CESARE BOTTINI

---



#### Head of experience

<http://it.linkedin.com/in/cesarebottini>

### VALENTINO TRANCHINI

---



#### Developer

<http://www.linkedin.com/pub/valentino-tranchini/70/539/537>

2Team  
develop  
& design



**MISSION**

# MISSION AZIENDALE

- E' lo scopo di lungo periodo dell'azienda.
- E' la ragione per cui l'azienda esiste.
- E' una **frase di poche righe che contiene un obiettivo verso cui è orientata tutta l'attività d'impresa.**

# MISSION AZIENDALE

## Esempio

*“Intendiamo fornire un servizio di ristorazione:*

- ✓ *basato su una accurata selezione di cibi etnici e di vini nazionali ed internazionali;*
- ✓ *in una atmosfera confortevole;*
- ✓ *con un servizio ai tavoli efficiente;*
- ✓ *a un prezzo accessibile.”*



**ideas**

**reality**

**LM** THE **Forge**

**PRODOTTO O  
SERVIZIO OFFERTO**

# IL PRODOTTO O IL SERVIZIO OFFERTO

## **Descrizione del prodotto o servizio offerto**

1. Funzionalità del prodotto
2. Prestazioni del prodotto
3. Modalità di erogazione del servizio
4. Piattaforme tecnologiche utilizzate
5. Originalità
6. Innovatività

## **Descrizione del vantaggio competitivo**

- I caratteri che rendono il prodotto/servizio migliore rispetto agli altri prodotti/servizi sul mercato – occorre identificare i parametri di riferimento -

<b>Prodotto/Servizio</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Bisogno soddisfatto</b>	<b>Come si differenzia rispetto ai prodotti/servizi della concorrenza</b>

**IL  
MODELLO  
DI  
BUSINESS**



**OPPORTUNITA'**

**INTRAPRENDERE**  
A MODENA

L'IDEA  
SI FA IMPRESA





Provincia di Modena



BUSINESS  
PLAN  
COMPETITION/  
ACCREDITAMENTO

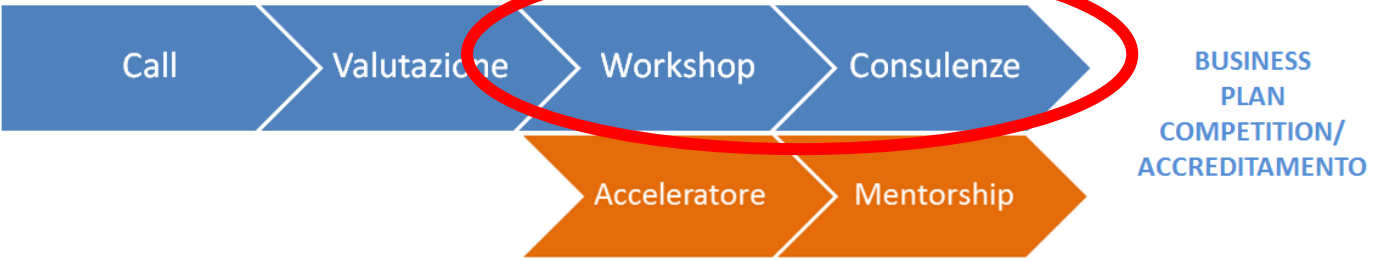


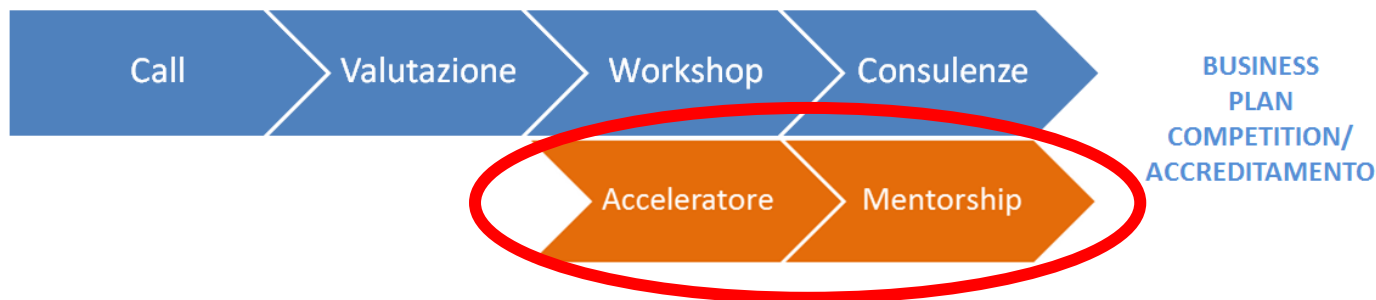


Percorso per favorire l'auto-impresonditorialità destinato a startup e idee *early stage* o a basso potenziale individuate sulla base della valutazione dello stadio evolutivo del progetto e sulla base del potenziale di crescita



Provincia di Modena





Percorso di accelerazione per startup e idee con maggiore potenziale o hi-tech che prevede :

- Formazione di alto profilo;
- Consulenze mirate;
- Affiancamento a imprenditori e manager

**LA CALL  
CHIUDE IL  
31 DIC 2013**

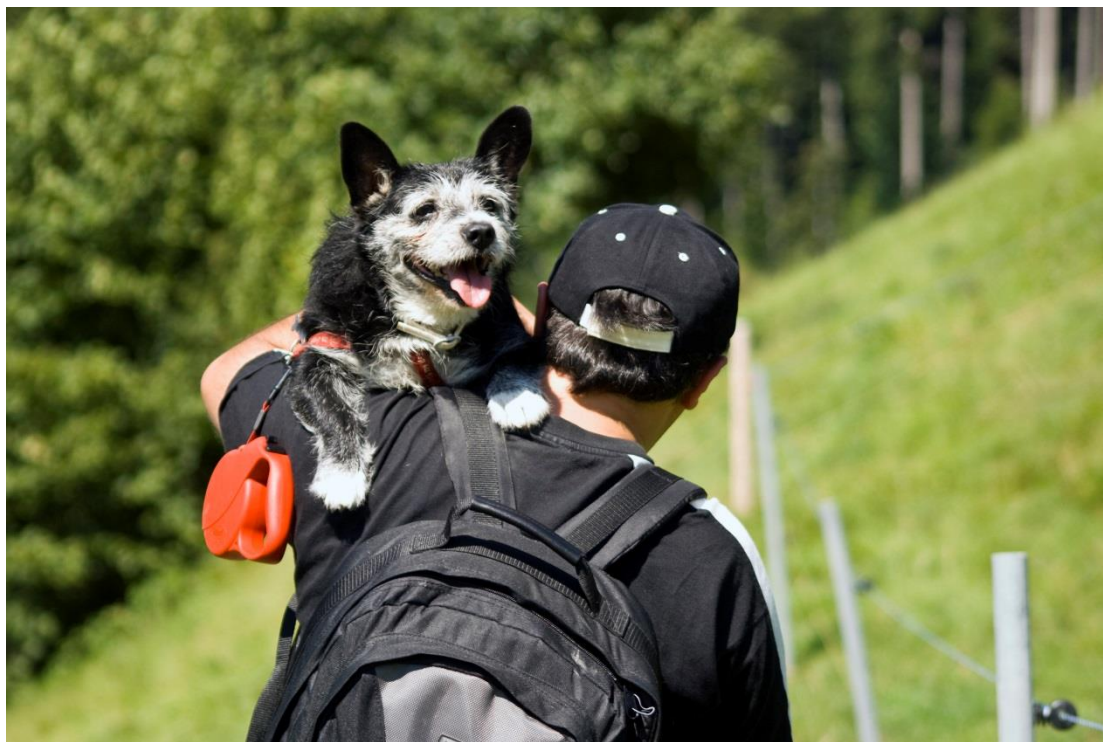
**PER**

**ISCRIVERSI**

**?**

**<http://www.intraprendereamodena.it/iscrizione>**

# Grazie Mille!!



**Fondazione Democenter Sipe**

Via Vignolese, 905

41125 Modena

Web <http://www.democentersipe.it>

Tel 059 2058150

**Francesco Baruffi**

[f.baruffi@democentersipe.it](mailto:f.baruffi@democentersipe.it)